银行转账零费率成新趋势 第三方支付平台逆势收费

场景支付或成未来营销关键

□ 本报记者 李 铁

第1视角

当民众看中支付宝、微信开出的“免费大餐”，进行转账成为习惯时，传统银行渠道如何赢回客户？近期，浙商银行、上海银行、招商银行等多家股份制银行和城商行纷纷宣布开启网上银行、手机银行转账全免费，拉开了反击的序幕。与此同时，部分第三方支付平台却逆势而行，开始向用户收取转账交易费用。看似矛盾的行为当中，隐含着移动支付未来场景营销的战略意图。

更多银行加入免费大军

其实，早在年初就刮起了一波转账免费风。民生、平安、广发、兴业等多家股份制银行均推出了手机、网银转账的减免手续费活动。省内城商行中，青岛银行和齐鲁银行也推出了手机银行转账免费的政策。

相比而言，招商银行的力度最大。该行宣布自9月21日起，所有个人客户通过招商银行网上个人银行、手机银行APP办理境内任何转账业务均享受零费率。

随着越来越多的银行加入，网银转账免费已成为新趋势。例如，浙商银行宣布，从12月5日零时起，浙商银行个人客户结算电子渠道全免费，包括网上银行、手机银行、自助转账机、ATM等所有电子渠道都实行免费政策”，相比之期其他银行网上银行、手机银行转账免费政策，这次减免范围更广，让利客户更多。中信银行也宣布自12月1日起，正式推出个人网银境内转账全免费惠民服务。

值得注意的是，国有四大行也悄然加入免费大军。如工商银行宣布，在今年12月31日前，个人用户用手机银行转账汇款交易手续费全免，其他三大行也有相应优惠措施。某国有大行负责人告诉记者，优惠政策延长至2016年的可能性非常大。

第三方支付收费成常态

在商业银行通过免费转账来招徕客户的同时，曾经扮演“鲶鱼”角色的第三方支付却走了相反的路，开始向转账业务收费。

10月17日，微信支付对转账手续费规则作出修改，使用微信转账、面对面付款，每个自然月每人可累计享受免费转账的额度为2万元，超出部分按0.1%向付款方收取手续费，收款不收费，标志着微信支付为期一年左右的免费转账时代正式终结。支付宝也宣布新政，用户通过支付宝手机端的所有转账免费，电脑端支付宝转账则需要付费，费率为0.1%，0.5元起，10元封顶。

对于为何收费，微信支付曾解释称，每一笔转账交易，不论金额大小其实都要向银行缴纳手续费，此前免费是腾讯一直在替用户补贴，成本压力很大。另据了解，支付宝手机端单笔转账成本平均是1分钱，基本上也是在补贴用户。

尽管出现这种反差，业内人士多认为，短时间内不会造成用户大面积回归银行。一方面，第三方支付公司已运作多年，逐渐培养出了用户的使用习惯及用户黏性，短时间内难以改变。另一方面，对于用户来说，便捷性才是第三方支付工具主要优势。支付宝和微信支付有效整合了大多数银行的通道，用户可通过其绑定几乎所有的银行卡，即“电子钱包”的作用，而单个用户不可能安装所有银行的客户端软件。

场景支付才是移动端核心

从目前商业银行的优惠举措来看，减免渠道主要限定在与第三方支付相重叠的网页和手机端领域，尤其以手机移动端为重点，这反映了支付方式向移动端转变的新趋势。从整个行业来看，移动支付已经成为支付业务新的增长点，2013年、2014年的行业增速分别达到800%和500%。

某商业银行工作人员告诉记者，随着智能手机越来越普及，推广客户端和微信公众号已纳入很多银行的考核办法，以往线下信用卡消费优惠活动也已转变为线上通过客户端购买优惠券。

相比而言，第三方支付已走过转账免费的营销策略，率先走向线下，布局场景支付战略。2015年，腾讯和阿里在打车、电影、美食、店铺等消费领域加速了争夺，并对相关行业产生了颠覆性效果。例如，包括微信、淘宝在内的第三方票务平台提供线上购票、选座环节，打破了以往的购票模式，并借助9.9元观影等手段营销，仅上半年，线上平台贡献票房就超过125亿元，占比达62.5%，该数据下半年还在继续攀升。

邮储银行成功引进战略投资者

融资规模451亿元，成中国金融企业单次规模最大的私募股权融资

□记者 王爽 通讯员 路阳 报道

本报济南讯 12月9日，中国邮政储蓄银行在北京宣布成功引进战略投资者，并于日前正式获得中国银监会批准，实现了从中国邮政集团公司单一股东向股权多元化的成功迈进。

记者了解到，此次邮储银行共引进10家战略投资者，涵盖三种类型：包括瑞银集团、摩根大通、星展银行、加拿大养老基金投资公司、淡马锡、国际金融公司6家国际知名金融机构；中国人寿、中国电信两家大型国有企业；蚂蚁金服、腾讯两家互联网企业。此次引资全部采取发行新股方式，融资规模451亿元，发行比例16.92%。

业内人士指出，本次引资是中国金融企业单次规模最大的私募股权融资，也是近五年来中国金融企业规模最大的股权融资。中国邮政储蓄银行董事长李国华表示，邮储银行已迈出改革发展的关键一步，将持续深化改革，加快转型发展，积极培育差异化竞争优势，努力打造一家特色鲜明的一流大型零售商业银行。

邮储银行此次引进战略投资者，是中国经济金融体制改革框架下，国有商业银行改革的一项新成果。“这表明世界对中国经济发展有期望，对中国金融体系和银行业的稳健性和盈利性有信心。”中国邮政储蓄银行行长吕家进认为。

▲邮储银行支持的华电莱州一期工程项目。 □马宁 报道

在此次邮储银行与战略投资者的合作计划中，公司治理、业务转型、风险管理是重点内容。邮储银行一直谋求业务转型，而且，随着融资模式向多元化发展，商业银行的公司金融和金融市场业务将迎来新的发展机遇。为此，邮储银行选择瑞银集团、摩根大通、星展银行和中国人寿作为战略投资者。“邮储银行希望汲取其经验与技术，进一步加快零售业务升级、公司业务拓展、金融市场业务创新。”吕家进说。

在互联网金融和普惠金融方面，为实现线上线下资源的有机融合，巩固并提升普惠金融领先优势，邮储银行选择蚂蚁金服、腾讯、中国电信和国际金融公司作为战略投资者，希望借助其专业优势和影响力，进一步强化在互联网金融和普惠金融领域的战略布局。

风险管理能力是商业银行的核心竞争力。邮储银行因此选择摩根大通、淡马锡、加拿大养老基金投资公司作为战略投资者。吕家进表示，“我们希望借鉴国际一流金融机构的风险管理理念、经验与方法，把邮储银行打造成一家稳健经营、风控良好的百年银行。”

近期，邮储银行将与各家机构完成资本金交割工作。下一步，邮储银行将按照改革初期明确的“股改-引战-上市”三步走计划，稳妥有序地推进上市工作。

据了解，邮储银行从成立之初，就一直坚守普惠金融理念。截至今年9月末，邮储银行拥有营业网点超过4万个，覆盖全国98%的县域，在服务“三农”、小微企业和社区方面具有天然优势和巨大潜力，服务客户近5亿人，是全国网络规模最大、覆盖面最广、服务客户最多的商业银行；资产规模近6.8万亿元，位居中国商业银行第6位；信贷资产不良率0.82%，约为银行同业平均水平的一半；拨备覆盖率达274%，利润增长率、资本回报率等关键指标均达到银行同业优秀水平。

规模小并不意味着效益差，审核严格通过率却不低

小微信贷：城商行转型新模式

创新个案

□ 本报记者 李 铁 王 爽
本报通讯员 李 涛

12月11日，全省城商行支持小微企业现场会在淄博召开，省金融办、省财政厅、人民银行济南分行、山东银监局及全省14家城商行现场“观摩”了齐商银行对小微企业金融服务的经验做法。

齐商银行立足于淄博地区，在寻求银行转型路径中明确了“中小企业主办行”的市场定位，成立小企业金融服务中心(下称“中心”)，制定严密的风控体系，实现了商业模式的可持续化。

齐商银行小企业金融服务中心拥有独立牌照的信贷专营机构，不吸收存款，采取“总行总部-分行分部-支行”的模式对全行小微金融进行管理。七年来，该中心已累计发放贷款超过160亿元，支持2.4万户小微企业，带动近30万人创业就业，上缴利税超3000万元。

打通“最后一公里”

相比大中型企业，小微企业缺乏完整的财务报表，有的个体工商户只有简单的账本，银行如何为其服务？齐商银行行长助理、小企业金融服务中心总经理邹倩介绍说，依靠技术和团队，俯下身子“贴近”客户，能够解决这个问题。

中心将客户分为500万元以下小企业信贷和50万元以下的微贷两类，微贷基于2012年从德国引进的IPC技术，客户经理现场采集客户信息编写三表，更注重现金流。通过微贷技术，很多以前做不了的业务也能办理，截至目前，中心低于5万元的业务共有80笔，低于10万元的有336笔。

规模小并不意味着效益差。在淄博市区从事酒水批发的张店美醉酒水经营部的李经理，仅有一间小门店，今年从齐商银行获得贷款45万元，运用等额本息的还款方式，月还款40100元，每月都能提前还款。为发现优质小企业，中心一方面依托行业协会、商会、核心企业产业链、供应链等搭建不同的服务平台，另一方面针对集群市场、沿街商铺、写字楼的小微企业和个体工商户，开展地毯式摸查。

“俯下身子”不只是上门服务，更是银行为小微企业提供个性化服务。淄博泰禾实业有限公司是一家专业从事反渗透纯水处理、垃圾渗滤液处理的科技企业。该公司总经理房军贤说，公司最值钱的不是厂房设备，而是17项专利成果，但因为估值难从银行无法融资。中心获悉后，创新推出知识产权质押贷款，为该公司贷款500万元，一直循环使用至今。

风控是第一竞争力

截至11月30日，齐商银行小企业金融服务中心存量户数1472户，余额13.33亿元。虽然这一数字并不瞩目，但不良贷款仅40.03万元，不良率控制在万分之三左右，这在近年来银行整体不良风险上升的背景下，显得意义非凡。

“风险防控说到底就是强流程、强过程。”邹倩介绍，该行推行了贷前、贷中、贷后等为结合点的“九连环”全流程风险管理措施。在贷前调查方面，由于微贷内容全部来自客户口述和账本，需进行高强度校验。工作人员展示了一摞小微企业打分卡、企业贷款调查表、资产损益表模型等表格，密密麻麻地记载着各种问题，老员工最快1.5个小时填完，而新员工则需要1天。

审核尽管严格，审核通过率却不低。据了解，经过电话初审后的客户通过率，小贷为90%，微贷是73%。同时，“中心”还坚持“严进宽出”的授信规则，对于盲目扩张、投资、借贷的企业保持警惕，每年采取15%至20%的风险退出，让授信资产成为一潭活水。

分期还款方式也是风控的一部分。邹倩说，分期本身就属于贷后检查，企业如果在第1月出现风险，银行可以及早发现、消化、收回风险，而且分期降低了还款额度，更适合小微企业小额分散的特点。

“互联网+”思维走出新路

小微客户小额零散、风险难控、劳动量高，是很多银行不愿涉足的原因。邹倩说，“中心”目前有员工85人，平均年龄29岁，地毯式服务的高强度也让很多人吃不消，“互联网+”思维提供了持续发展的新思路。

2014年11月，齐商银行上线“其乐融融E平台”，设立投融资项目支持借款额在100万元以下的小微企业、三农产业、青年及妇女创业的小微融资群体。另外，平台还与核心企业建立起合作关系，向线上线下的小微企业集中授信。如该行与山东得益乳业合作开展农业产业链“益农贷”项目批量向农户授信，由企业向银行推荐优质客户并提供经营监管。截至目前，得益乳业已考察放贷20笔，金额达到1000万元。

平台还与卓创资讯、隆众网、方达电子等全国性电商平台建立数据共享体系，通过借助电商平台大数据实现对电商小微企业的批量授信。“以前拼人海，现在靠互联网。”邹倩告诉记者，与电商平台对接后，几分钟内就获得上万客户的信息量，这么大的客户量依靠人力几年都干不完。互联网信贷的风险控制上，纳入“量化派”、“拍拍贷”个体工商户和个人的消费数据，建立全新的风控模板。

齐鲁银行摘得华新奖

“金融企业最佳表现奖”

□记者 王新蕾 报道

本报北京电 12月14日，由第一财经主办的新三板峰会暨“华新奖”颁奖盛典在北京举办。股转系统、券商、银行、私募、新三板挂牌企业、经济学家齐聚峰会。齐鲁银行作为新三板企业的代表参会并作主题演讲，并获得“金融企业最佳表现奖”。

峰会上，齐鲁银行董事长王晓春表示，新三板作为服务创新型、创业型、成长型中小微企业的平台，承载着全国数以亿计中小微企业的创新梦、发展梦、壮大梦，注定是推动“大众创业、万众创新”的强有力引擎。他还提出了携手推进跨界合作、大力发展新三板金融、共同提升企业价值的倡议，全力打造齐鲁银行的“齐鲁三板+”品牌。

近年来，新三板引爆中国资本市场，以高增长性和市场占有率为中小微企业打造一个融资及发展平台。齐鲁银行于2015年6月在新三板挂牌，成为全国第一家登陆新三板的城市商业银行。新三板市场呈现出的高增长潜力，也使得齐鲁银行在国内资本市场备受青睐。凭借自身挂牌经验和服务优势，齐鲁银行围绕“新三板”题材扩展业务领域，为新三板企业提供专业化的金融服务、实现银企共赢。截至目前，齐鲁银行为新三板企业提供的资金支持已达2亿元。

□ 责任编辑 白 洁