

民营银行获批? 阿里预计9月底前“有消息”

备受外界关注的阿里民营银行又有新进展。昨日,阿里小微金融服务集团(筹)副总裁俞胜法,在“小微金额微贷开放战略&海尔直投合作媒体沟通会”上对记者表示,阿里发起设立的民营银行筹建工作已经准备得差不多了,近期会向监管部门提交申请,预计9月底前将“有消息”。而对于备受外界争议的“网络银行”方案,他认为有没有实际网点不是实质性的问题,如何打造互联网的信用评价体系以及风控模式才是其中的核心。而截至目前,尚未听说监管部门否定网络化经营模式。

网络银行释疑

今年7月25日银监会宣布首批获批准的三家民营银行筹建申请时,呼声最高的阿里却不在其列。

对此,昨日,俞胜法在接受记者采访时首次透露,阿里民营银行的筹建准备工作,到目前为止已经差不多了。“近期我们会向监管部门正式提交筹建的所有申请文件,如果说快的话,9月底以前应该会有消息。”

他认为,阿里民营银行之所以没有进入首批名单,是因为其模式具有特殊性,所以对方案的认证工作需要较长的时间,因此自身并没有选择在首批上报申请。

特殊性体现在两个方面,第一个从事的是小存小贷的运营模式,面向的客户群体主要是小微企业,与其他银行有比较大的区别。其次,阿里民营银行的经营模式是以互联网为主。

对于前者,俞胜法首次给出了小存小贷的定义。“个人的存款大概20万以内,小贷的定义是100万,当然这个100万不是说所有的贷款都是100万,也可能超过100万,监管部门对比例以及担负总额会有要求。”

不过,真正引发争议的是后者所指的“网络银行”模式。对此,俞胜法向记者表示:“目前为止没有听说监管部门对这个模式的态度,没有具体地提出来网络化经营不行或者怎么样。”

在他看来,有没有实体网点只是一家银行呈现的形式,不是实质性的问

题。“银行经营的核心是风险控制模式,阿里作为互联网企业,更看重的是怎样来打造互联网的诚信体系和风控模式。举个例子,阿里小贷累计发放的1900亿贷款里面都是信用贷款,我们以信用贷款为主,未来在运营以及风控上面如何打造互联网的信用模式才是最核心的。”

此外,网络银行的另一特色在于无地域性的限制。俞胜法坦言,审批是先审总行的筹办,而不是批准网点。“是否需要网点,这个可以和监管部门继续讨论,我们也能借此想清楚是否需要实际网点。”

双贷款平台

根据此前银监会在民营银行试点方案新闻通气会上的介绍,民营银行将主要分为4种模式,包括阿里发起的银行定位“小存小贷”、腾讯

定位“大存小贷”。不过,到7月公布首批批准筹建名单时,腾讯系民营银行主要的业务模式则改为“个存小贷”。

俞胜法认为,腾讯的模式实质与“小存小贷”是一样的。“确实,双方以后会面临客户群的重叠。”

阿里巴巴在最新的招股书中透露,小贷与民营银行将同为小微金服下的平行平台,这也意味着未来小微金服旗下将有两个放贷的出口。

俞胜法透露,未来民营银行作为独立机构,会与投资主体小微金服有一个



数据分享的协议。“同时,小贷的核心技术以及运作模式,民营银行会传承下来,同时一些小贷的股东可能会参与到这家民营银行来。”

由于受到政策监管,小贷公司的放贷规模受到限制,因此过去阿里小贷主要是采用与银行合作(开放数据模型放贷)以及资产证券化的方式,放大信贷本金。而未来,民营银行建立后,即可解决现在存量客户的问题。“现在小贷的客户,以后也可能是银行的客户,两者之间会有一些交叉、重叠,但我们会实行差异

化的竞争模式,比如说比小贷更大一点,侧重于小微企业,而民营银行则侧重于电商等。”

不过,对于民营银行的具体股东架构、实际名字、注册资本,小微金服方面表示暂不予透露。南都供稿

恒天然拟购贝因美20%股权 联姻之前曾撇关系

停牌两个多月的贝因美公司昨日披露了重大交易事项,其将引入全球最大的乳制品出口商恒天然作为战略投资者,代价是出让最多20%的贝因美股权。一旦收购完成,恒天然将成为贝因美的第二大股东。双方还将共同设立合资公司,全资收购恒天然在澳大利亚的婴儿配方奶粉生产基地。

业内人士认为,这两家公司目前都遭遇某些发展瓶颈,此次“抱团取暖”,贝因美有望再迎来业绩的积极改变,而恒天然也实现从原料供应商向产品供应商的转型。

恒天然承诺不谋求控制权

贝因美昨天上午发布的公告显示,贝因美与恒天然集团的下属子公司恒天然有限公司及恒天然乳品(香港)有限公司正式签署了《战略合作协议》。根据协议,恒天然下属子公司恒天然香港,将通过向贝因美所有股东发出部分要约收购的方式进行股权投资,以购买至多20450万股贝因美的普通股,占贝因美所有已发行股票的20%。该交易完成之

后,恒天然将成为贝因美第二大股东,但恒天然集团承诺其自身及其关联方不谋求贝因美的控制权。

除要约收购外,贝因美还将与恒天然谋求多方合作。包括在澳大利亚共同组建合资公司以购买恒天然在当地所拥有的达润(Darum)婴幼儿配方奶粉厂;探讨在中国共同投资建设牧场以及在产品的总代理协议、未来的合作扩展、优先合作权等方面的合作。

虽然恒天然的公告中未提及具体收购金额,但记者多方了解到,此项交易涉及6.15亿新西兰元(约31.6亿元人民币)。在拟组建的合资公司中,贝因美和恒天然的股比是51:49,它也将负责在中国分销恒天然旗下的安满品牌奶粉。此后,恒天然将启动对贝因美的持股,每股的收购价格为18元人民币。

贝因美曾与多巨头洽谈过合作

今年以来,贝因美的日子并不好过。其2014年中报显示,公司2014年上半年实现收入24亿,同比下滑25.2%,利

润1.09亿,同比下滑71.7%。其中二季度收入和利润分别下滑13.4%和85.9%。或因业绩下滑,有内部人士对记者透露,包括娃哈哈、华润集团以及法国达能这几个企业都与贝因美就合作或收购有过接触。

之所以最终选择恒天然,贝因美解释称,双方基于对行业形势及合作前景一致看好,本次战略合作将有利于双方整合全球资源,形成整体竞争能力,实现优势互补;也有助于公司国际化全球化战略的实质性推进。贝因美欲通过本次战略合作,加快国际化战略。

而恒天然几乎是新西兰乳制品的代名词,该公司在十年前就曾联手当时中国最大的奶粉企业三鹿,在中国河北、陕西建设了数个牧场,目前在中国也有提供安满、安佳等子品牌销售。

值得玩味的是,就在去年8月,恒天然卷入了肉毒杆菌“乌龙”事件。当时,贝因美还对查询的投资者表示,贝因美各系列配方奶粉没有使用来自新西兰恒天然集团的浓缩乳清蛋白。

南都供稿

“星影联盟”正式上线 华谊联手腾讯掘金粉丝经济

昨日下午,华谊兄弟与腾讯公司联合宣布,双方共同打造的O2O娱乐社交平台“星影联盟”正式成立,意图打通娱乐产业和互联网的边界,激活一个巨大的“粉丝经济”市场。

据介绍,星影联盟平台目前主要由四大模块构成,包括依托于手机QQ服务号、群和兴趣部落的明星平台;明星和粉丝的线上线下活动、虚拟装扮、心愿众筹、社区交流的互动平台;明星魅力排行和粉丝等级的身份体系;带有付费特权的VIP会员体系。未来,星影联盟还将陆续上线明星见面会、星粉互动游戏、衍生品电商、明星电台、明星铃声等一系列功能产品。

“华谊方面负责资源整合、内容运营、商务拓展、落地执行、用户维护、营销宣传方面的工作;腾讯方面负责技术开发、功能搭建和平台推广。”华谊兄弟董事、副总裁兼互联网娱乐事业群CEO胡明表示,双方此次跨界合作,并非只是简单的持股与资源输送,而是希望对全新业务模式共同开发。

腾讯高级执行副总裁汤道生则称,星影联盟正式上线之际,平台用户已接近1亿规模,并持续以每周百万的速度稳定增长。目前星影联盟入驻合作明星有126位,日均活跃用户超过1000万。南都供稿