

可穿戴摄像龙头企业商业模式独特 GOPRO上市两个月股价翻番

□本报记者 刘杨

由于市场对可穿戴摄像头市场不断开拓的盈利模式看好，美国可穿戴摄像龙头企业GO-PRO (NYSE:GPRO)自今年6月26日于纳斯达克上市以来涨幅已然翻番，上周五收于51.80美元，较其招股价24美元上涨116%，并于当日盘中创下52.13美元的历史新高，目前公司市值为65.27亿美元。

GOPRO被华尔街机构誉为2014年以来最令市场期待的IPO之一，今年以来，GOPRO逐步搭建起以视频内容与用户社交为核心的媒体生态圈，成为从硬件向平台转化的典范。分析人士指出，该公司上市以来的优异表现，是市场对可穿戴摄像头应用前景和盈利模式的肯定。

用户享受极致体验

GOPRO在上周的五个交易日中，连续实现收涨，周度涨幅为18.64%，远跑赢美股大盘。其主要原因是该公司开创性地把运动摄像机与宠物狗挂钩，市场对此一致叫好。

GOPRO此次推出的专门为宠物狗配备的

Fetch产品，将其固定在宠物狗背上就可以帮助狗主人在上班或出差时观察自己的宠物，这受到了宠物爱好者的极大好评。

GOPRO是一家专门生产可穿戴式摄像机的公司。该公司主要为极限运动爱好者提供极限运动记录，以高清、体积小、重量轻、抗抖动以及丰富的固定、携带配件等优势领先于市场其他竞争产品，可以在包括潜水、跳伞、攀岩和冲浪等各种极限运动环境中使用。

GOPRO成功地解决了极限运动爱好者的迫切诉求——在进行极限运动的同时，把自己完美的表现记录并分享给他人，可以在不中断用户进行其他活动的情况下完成拍摄和记录，并帮助用户通过照片和视频分享各种运动体验。目前该公司最新一代的HERO3+产品不仅具备防水、防震、轻便的特点，还可直接连接WIFI，通过移动终端显示并共享视频。

值得一提的是其独特的“摄像头拍摄产生内容——社交平台分享——增强品牌认可度——转化为销量”的商业模式，不仅解决了图像捕捉的技术难点为用户提供了极致的体验感，还为用户搭建了一个内容分享平台，从前端的硬

件产品开发到后端的软件应用服务，成功实现了从硬件向平台的转化，进而提高了营销效率。

营收增长强劲

在GOPRO别具特色的商业模式的刺激下，该公司的财务数据也可圈可点。根据其向美国证券交易委员会(SEC)提交的财报文件，2013年该公司实现营业收入达9.86亿美元，同比增长87.4%；全年的净利润为6100万美元，毛利率为36.7%。

GOPRO今年第一季度实现2.357亿美元的营收，同比下滑7.6%。在截至今年3月31日的第一季度，实现净利润1100万美元，与去年同期的2300万美元相比缩减一半多，这主要由于研发成本的上涨所致。

今年7月31日GOPRO发布其上市后的首份财报。根据财报，今年第二季度公司实现营收2.447亿美元，同比上涨38.1%，超出市场预期。该公司首席执行官伍德曼强调了财报中所呈现的诸多亮点，他指出，通过改善与百思买、塔吉特和亚马逊等大型经销商的关系，该公司的营收增长强劲，并表示该公司在北美市场以外的地区存在业绩增长空间。

苹果拟打造iPhone版手机钱包

□本报记者 杨博

彭博8月31日援引知情人士消息称，苹果计划与大型支付系统、银行和零售商合作，把新款iPhone打造成一个手机钱包。据悉，苹果将于9月9日的新品发布会上披露相关协议，签订协议的机构包括Visa、万事达和美国运通等。

据最新消息，即将上市的iPhone 6手机将

卓手机普遍搭载了以NFC技术为支撑的手机钱包功能。据行业研究机构IHS的报告，2013年全球NFC手机出货量达到2.75亿部，较前一年增长128%，预计2014年出货量将达到4.16亿部。

分析人士指出，苹果拥有庞大的用户基础和更完善的支付环节，其采纳这一技术有望推动NFC支付行业发展出现重大转折。凭借强大的商业模式定义能力，苹果加入NFC阵营将为

移动支付产业发展注入强心针。

创新策略公司分析师巴加林表示，苹果是市场的先驱者，它做什么事情，业内就会有人效仿。

近期美股NFC板块表现不俗。美国NFC读卡器制造商On Track Innovations (OTIV)股价8月累计上涨近30%；据传是iPhone 6 NFC芯片供应商的恩智浦(NXPI)股价上涨10%。

经济复苏提速 西班牙银行业频现并购

□本报记者 杨博

西班牙第三大银行凯克萨银行(CaixaBank)8月31日宣布，将以8亿欧元(约合11亿美元)现金收购巴克莱在西班牙的业务部门，以扩大在本土业务。上述交易包括巴克莱在西班牙的零售银行、财富和投资管理以及企业银行业务。

2003年，巴克莱曾斥资11.4亿欧元收购了西班牙消费和商业银行Banco Zaragozano SA,从而成为西班牙最大的外资银行。目前巴克莱在西班牙的运营部门拥有1840亿欧元的净贷款和99亿欧元的客户存款，在西班牙所有主要城市都有分支机构。

凯克萨银行预计，该交易有望于今年年底前

结束，在2016年之前，上述收购交易将带来1.5亿欧元的净成本节约，重组成本约为3亿欧元。

在欧元区经济整体表现疲弱的情况下，西班牙成为一大亮点。据西班牙国家统计局数据，二季度该国国内生产总值环比增长0.6%，创下金融危机以来最高增幅。西班牙政府预计今年全年经济增长1.5%。

随着经济复苏加速，西班牙银行业收购交易升温。此前的7月，西班牙第二大银行西班牙对外银行(BBVA)斥资120亿欧元收购了已被政府接管的加泰罗尼亚美银银行。该报价高于其他竞购商50%。此外，黑石集团以36亿欧元的价格收购了加泰罗尼亚美银银行出售的价值63.9亿欧元的贷款资产组合。

中信银行公司业务走出新模式 托管业务成为最大亮点

8月28日，中信银行公布了2014年上半年业绩报告。报告期内，中信银行集团实现归属该行股东的净利润220.34亿元，同比增长8.06%；实现利息净收入456.14亿元，同比增长12.70%；实现非利息净收入164.92亿元，同比增长75.37%。

其中，报告期内，中信银行实现公司金融营业收入304.39亿元，占该行营业收入的51.22%。公司金融非利息收入26.64亿元，占该行非利息收入的17.15%。

公司金融业务一直是中信银行传统强项。不过随着近年来利率市场化的推进和金融脱媒的加速，如何创出一个在低资本消耗的环境下实现效益增长的模式成为公司金融业务能否持续健康发展的关键。在挑战面前，中信银行一方面拓展传统业务的深度和广度，积极挖掘公司业务存量业务，通过模式创新和延伸服务链，确保公司业务存贷款余额持续增长。

报告期内，公司类存款实现快速增长。截至报告期末，中信银行公司类存款客户数35.57万户，比上年末增长3.98%；公司类存款余额23,666.91亿元，比上年末增长14.71%。

公司类存款增量中，机构客户存款占比大幅提升。中信银行各类机构客户约2.21万户，机构客户存款日均余额6,735.90亿元，占公司类存款日均余额的33.12%，比上年增长753.73亿元，增速超过全行公司类存款的平均水平。

在公司类资产业务方面，中信银行一方面充分发挥资产证券化、资产转让、理财等渠道腾挪信贷规模，一方面优化信贷资源配置，拓宽资产业务运用渠道，满足客户融资需求。报告期内，该行对公资产业务实现稳定增长，业务结构得到进一步调整和优化。截至报告期末，中信银行公司贷款余额15,223.69亿元，比上年末增长7.69%，其中一般性贷款余额14,632.26亿元，比上年末增加1,066.69亿元。

除传统信贷业务外，报告期内，中信银行公司金融业务加快经营转型，加大产品结构、客户结构和收入结构调整，加快发展供应链金融、现金管理、保理、资产托管等重点业务。

截至报告期末，中信银行供应链金融业务授信客户数8,843户，比上年末增加808户，增长10.06%；融资金额2,264.66亿元，比上年末增加99.09亿元，增长4.58%；累计带动日均存款1,454.36亿元，比上年增加33.67亿元，增长2.37%。

中信银行是国内同业中较早开展现金管理业务的银行之一。伴随着近年来经济结构调整升级的趋势，供应链金融业务日益从传统的大宗商品行业逐步转向消费类行业。中信银行加大对消费类行业重点客户的营销力度。同时，在该领域继续贯彻电子金融理念，大力发展电子供应链金融业务，成功上线了长城汽车、一汽马自达等一系列重点项目，并着力推动对电子票据、票据库等票据类产品的资源配置和营销推动。此外，在推动业务发展的同时，中信银行有序退出高风险业务和客户。

中报显示，截至报告期末，该行集团现金管理业务累计项目数4,044个，比上年末增加726个；累计客户数20,919户，比上年末增加2,089个；实现集团现金管理交易金额8.8万亿

元，同比增加1.3万亿元，增长16.99%。

此外，中信银行保理业务在传统商贸保理业务持续增长的同时，特色城镇化工程保理、租赁保理、反向保理等业务快速拓展，报告期内保理业务融资金额达446亿元，同比增长219%，报告期内实现中间业务收入2.94亿元，同比增加1.58亿元，增长116%。

坐拥创新货币基金市场“先发效应”

根据各家银行中报显示，上半年各行基金托管费收入小幅增长，但已出现分化趋势。在传统托管领域具有较大优势的五大行除建行外，其余四家托管业务收入均出现了不同程度的下滑。

而与此同时，中信银行上半年托管费收入暴增7.38倍，托管排名直线上升至第五位。

报告显示，截至6月末，中信银行资产托管规模3.35万亿，比上年末增长64%，继2013年4月和12月连续突破一万亿和两万亿之后，今年5月再破三万亿大关，年内托管规模翻三番。实现托管费收入7.83亿元，同比增长92.38%。

据银行业协会数据统计，上半年该行托管规模增长1.3万亿，增量和增速均位列全行业首位，为行业平均增量(速)的两倍以上。

中信银行相关人士表示，在托管业务上，中信银行秉承“跳出托管做托管，搭建平台促托管”的思想和“传统与创新并举，规模与收入并重”的发展战略。在全品类的托管业务平台上，该行在创新货币市场基金托管、地方商业银行理财托管和证券公司管理资产托管业务三大阵地上创新耕耘，形成了较强的行业优势和鲜明的业务特征。

其中，中信银行托管业务爆发式增长的最大“推手”来自于天弘增利宝即“余额宝”。依靠天弘增利宝1.93亿元的托管收入贡献，中信银行今年上半年总托管收入猛增至2.19亿元，同比增长7.38倍，大幅超过去年全年0.82亿元的托管费收入。

中信银行作为目前余额宝唯一的监督银行和托管银行，是该项业务的“风控行”。而据笔

者了解，中信银行并非是支付宝为天弘基金支付业务寻找到的第一家合作银行。但是中信银行总行及中信银行总行营业部(即中信银行的北京分行)等相关部門高度重视这一业务机会，精心组织，最终中信银行与支付宝双方达成合作并开发系统共同推进该项业务。

前述中信银行人士介绍，模式创新是中信银行在货币市场基金托管方面给予行业的积极贡献。在利率市场化不断推进的大背景下，优质基金管理公司客户是各大金融机构争夺的核心资源，而互联网金融热潮来袭，又要求各大金融机构必须迅速占领互联网资源，一定程度上获得先发优势。中信银行抓住互联网基金发展的机遇和时间窗口，一方面与腾讯、阿里、百度三大互联网电商巨头均已展开实质性合作，一方面在大型集团客户和银行系创新货币基金领域发展公募基金托管业务，由此形成了“托管+行内销售+其它交易金融”与“托管+电商或第三方机构销售+流动性支持”两种业务模式，具体而言，即三大平台模式——电商平台、银行券商平台和集团平台模式。

电商平台模式即“余额宝”模式，主要通过互联网支付机构销售基金份额。中信银行托管的天弘增利宝货币市场基金于2013年5月29日上线运作，实现在赎回时效、网上申赎、申购门槛和投资体验等方面的大幅优化。互联网金融专家表示，中信银行“余额宝”模式带来了我国互联网电商基金的行业变革。该产品2014年6月末规模达到5741亿，在“余额宝”之后，中信银行又先后上线了对接京东“小金库”的嘉实活钱包货币基金、对接百度和联通联合开发的“沃百富”富国富钱包货币基金，以及支付宝平台第二期的长城淘金一号债券基金。

以“薪金煲”为代表的银行券商平台模式是中信银行的又一大创新，该模式系以银行或券商作为货币基金的发起和销售方，通过以T+0快速赎回为核心创新功能，为客户提供余额理财的模式。“薪金煲”之外，中信银行还先后上线了对接招商银行、中国银行的创新型线上销售货币市场基金。

此外，中信银行还充分利用其不可比拟的大型企业客户优势。中信银行的货币市场基金托管“触角”正伸向大型企业平台背后丰富的个人客户资源。该模式以大型企业集团作为发起人，以基金直销或第三方支付公司作为销售

方，对接货币市场基金实现集团员工代发工资及相关产业链资金余额理财的创新业务模式。目前已上线两家大型企业集团的该类货币市场基金产品。预计随着该模式的不断复制，将为中国银行带来更多优质的个人客户和存款资源。

银行理财、券商资管托管并驾齐驱

除了创新货币基金托管业务外，中信银行的地方商业银行理财托管和证券公司管理资产托管业务也形成了特色和优势。

据笔者了解，中信银行在地方商行理财产品托管规模上突破2200亿元，合作客户近60家，在同业中继续保持领跑优势；与70家证券公司(全行业共115家)已开展券商资管产品托管合作，合作规模近9000亿元。

近年来银行理财产品正在迎来爆发式增长，地方商业银行的理财托管也日益成为各商业银行托管业务争夺的重要资源之一。中信银行为地方商业银行理财托管制定了一整套高效优化的托管流程。中信银行一方面加大营销力度，连续四年举办地方商行理财托管业务研讨会，并在会上与超过百余家地方商行接触，取得了良好的营销效果；一方面提升服务质量，优化托管运营模式，提高托管服务效率。中报显示，截至6月末，中信银行以地方商行理财产品托管规模超2200亿、合作客户近60家之势，继续领跑同业。

自2012年下半年以来，“创新15条”出台后，券商资管业务进一步松绑。随着政策红利的不断释放，券商资管业务正呈现跨越式发展。中信银行敏锐地看到了券商业务发展带来的托管业务机会。据中信银行相关人士透露，近两年来券商资管产品托管规模增长超过45倍。

在与券商合作的过程中，该行以资产托管业务为落脚点，整合相关平台资源，在投资端有效撬动了大量以地方商行理财或同业资金为主的行外资金，在融资端通过票据资产、信贷资产的合理对接，同时推动了投行、同业条线的业务开展。其中江海证券是该行重点合作伙伴之一，目前托管合作规模近800亿元。中信银行凭借高效便捷、安全可靠的托管服务成为江海证券主要托管行，一年多以来辖内的18家分行已经与江海证券建立了良好的合作关系。