

数千亿农村网购市场引遐想

互联网金融巨头忙“布局”

□本报记者 陈莹莹

就在上周，蚂蚁金融服务集团(原小微金融服务集团)年度分享日活动上，支付宝钱包向外界披露了一项面向三四线城市和农村的发展计划——通过移动平台和云计算及数据技术改善三四线城市的医疗、交通、公共服务水平，并推动移动金融服务在农村的普及。

实际上，在此之前，包括京东在内的多个互联网巨头已经关注到了中国巨大的农村消费市场，并着手相关布局。

城镇化背后“千亿商机”

来自中国互联网络信息中心(CNNIC)的数据显示，中国网购市场规模从2008年之后的三年里连年成倍增长，但在2013年，增速回落至40%。当大城市的用户已经习惯从网上获得产品服务，城市的增长空间越来越有限。但农村和三四线城市的增速在上扬。

阿里研究院最新发布《农村电子商务消费报告》预测，中国农村电商消费市场潜力巨大，全国农村网购规模2014年将达到1800亿元。

尼尔森的监测数据显示，中国消费者信心指数连续几个季度保持高位，尼尔森中国区总经理董沛德对此表示，中国城镇化进程的进一步深入也是中国消费者信心指数保持高位的另一主要驱动力。“虽然中国13亿人中有一半以上已迁入城镇，但相比起高度城镇化的美国和欧洲市场来说，还存在不小差距。也



CFP图片

正因如此，我们可以推断，在今后10年，中国的城市将涌现出数以百万计的具有强大消费潜力的新兴消费者，这些新兴消费者对推动中国消费水平的整体提升将扮演非常重要的角色。根据中国政府发布的数据，2013年中国外出农民工人均月收入比上年增长13.9%，有效提升了这一庞大消费群体的购买力。和所有其他消费者，甚至中产阶级消费者一样，这些消费者对于高品质的生活有着相同的诉求。同时，他们也会通过日益增长的可支配收入来满足他们对美好生活的追求。”

“蚂蚁”快跑

在全球最大的移动支付市场，互联网巨头阿里巴巴试图用移动支付撬动中国农村消费市场的巨大潜力。

根据蚂蚁金融服务集团的这项计划，支付宝钱包将向农村金融机构包括农信社、村镇银行等开放云计算、大数据等技术，帮助这些技术实力薄弱、资金有限的农村金融机构拓展网上支付等服务能力，让这些农信社的用户通过手机上的支付宝钱包就能获得网上支付、转账、理财、保险等一系列金融服务。

在此过程中，支付宝钱包还将利用阿里巴巴淘宝的代购服务站作为移动支付和互联网普及的桥头堡，辅助农村用户开通支付宝、余额宝等账户，以后村头的小店可能会是农村最好的便民金融服务站点。蚂蚁金融服务集团O2O事业部总经理王丽娟预计，2至3年内，农村的支付宝钱包用户将达到1亿。

据透露，在下沉农村市场的同

时，支付宝钱包还将依托自身的移动平台与合作伙伴一起推动三四线城市实现“未来医疗”、“未来交通”、“未来政务”、“未来金融”等服务。

王丽娟以“未来医院”举例，将来三四线城市的用户看病，可以用支付宝钱包移动挂号，需要检查化验在当地医院完成，检验结果会同步到“云服务”，远程和本地医疗机构调用这些云数据就可以进行联合诊疗。诊疗结束后用户可以在线购买药品，药商送货上门。

“此外，我们还将大力推动移动支付和O2O应用在三四线城市的发展，让用户去小卖部、小超市，也能用移动支付付款，享受大城市一样的科技潮流体验。”王丽娟称，支付宝钱包已签下谢娜、张杰夫妇作为推广大使，通过全国范围推广支付宝钱包。

贵金属反弹疲态

□天誉金泰分析师 夏鹏宇

由于上周三公布的，占美国GDP贡献70%的零售销售数据“奇差无比”，9月零售销售环比下降0.3%，而前值则增长0.6%，导致美股暴跌。欧洲股市同样遭遇黑色星期二。全球经济增长的放缓以及欧美股市的暴跌，导致市场恐慌指数大幅飙升，贵金属以避险资产再度受到追捧。

美联储大佬纷纷发表鸽派言论安抚市场，连一向持鹰派立场的圣路易斯联储主席Bullard都称，由于美国通胀预期下滑，应考虑推迟结束QE，此言一出，随即引发上周四美股大反转。回顾上周数据可以看出，虽然零售销售数据大幅差于预期，但是美联储不会以单一数据的走弱而改变政策风向，上周五的密歇根大学消费者信心指数创出近7年的新高，新屋开工数明显回升，显然经济数据并没有外界想像得糟糕。

大宗商品市场依旧疲软，作为商品之王的原油，经历了惨烈的周线三连阴，上周一度击穿80美元，到目前为止，石油输出国组织欧佩克(OPEC)还没有减产迹象，油价未来仍有下行动力。上周四，彭博大宗商品指数跌至116.7791，为2009年7月14日以来最低点。三季度，大宗商品累计下挫12%，季度跌幅为2008年四季度以来最大。其中，布伦特和WTI原油、玉米、小麦等谷物价格也相继步入熊市。贵金属市场很难出现较大涨幅。

上周机构持悲观情绪，继续看淡白银后期走势。黄金相对强势，近两周有短期反弹，但是力度很弱。目前白银在16.7至17.8美元/盎司之间震荡，黄金连续测试1240美元关口，未能形成有效突破。天誉金泰认为，在大宗商品市场熊市的情况下，贵金属后期或维持震荡格局。

险资投资信托规模半年内近翻番

□本报记者 刘夏村

近日，保监会在其官网发布了《中国保监会关于保险公司投资信托产品风险有关情况的通报》。通报显示，截至今年二季度末，保险投资信托计划的余额达到2805亿元，较去年末增加1363亿元，规模几近翻番。

事实上，信托与保险的合作正在升温，并呈现多样化发展趋势。一些信托业内人士认为，谋求与保险合作正是信托公司的发展思路之一，吸引险资投资集合信托计划只是与信托合作较为初级的模式，信托与保险公司之间应该优势互补，增强合作的深度和广度，而世不久的保险金信托就是其中的一个样本。

较上年末增长94.5%

据保监会前述通报显示，截至2014年二季度末，78家保险公司(集团)共投资信托计划739笔，涉及32家信托公司，累计投资余额2805亿元，占当季度末保险行业总资产的2.99%，较一季度末增加768亿元，增长37.7%，较上年末增加1363亿元，增长94.5%。

中国证券报记者了解到，2012年，保监会放宽保险资金的投资范围，将集合资金信托计划纳入险资投资标的。截至去年底，保险资金投资集合资金信托计划的规模达1442.9亿元，占同期保险资金总投资额的1.9%，约占集合资金信托计划总规模的

5%左右。

在前述规模高达2805亿元的险资投资的信托计划中，有近51%集中于房地产和基础设施等不动产等领域，其中，房地产投资929亿元，占比33.1%；基础设施投资492亿元，占比17.5%。此外，投资于工商企业(含流动性贷款)的为902亿元，占比32.2%。

值得注意的是，在上述信托计划中，有60%的信托计划由上海国际信托、建信信托、平安信托、中信信托、中诚信托和华能贵诚信托6家信托公司发行。

事实上，庞大且相对“便宜”的险资一直为信托公司所觊觎。平安信托和麦肯锡在去年联合发布的一份研究报告认为，根据监管设定上限和保险业规模估计购买非标信托资产量最高可达2万亿元，保险公司持有大量资产并寻求高回报的特点，很有可能成为信托及另类投资业务的重要资金来源。

信保合作呈现多样化

上述险资投资信托计划是信托与保险最为常见的一种合作方式。据业内人士透露，按照保监会相关规定，保险资金只能投资信托公司的集合信托计划，而这类业务往往是保险公司自己寻找投资标的，信托公司往往仅是一个“通道”，即为了规避险资只能投资集合信托这一规定，往往会被单一信托做成一个“假集合”，即一家保险公司的寿险和财险两

笔资金同时进入，或者安排一个自然人购买小份额后，再由险资购买大部分份额。

“因为险资对项目的要求较高，所以往往会自己找投资标的。”一位信托公司财富管理中心负责人表示。此外，也会有少数险资会直接投资真正由信托公司发行的集合信托计划。

而在一些信托业内人士看来，吸引险资投资集合信托计划只是信托与保险之间较为初级的合作方式，信托公司和保险公司可以进一步合作开发创新产品，利用二者之间的优势互补，增强合作的深度和广度，信保合作之间应有更广阔的合作空间和发展前途。

保险金信托则被认为是其中之一。今年5月初，中信信托推出国内第一只保险金信托计划。中信信托相关项目负责人、业务总监刘小军表示，保险金信托是指投保人在签订保险合同的同时，将其在保险合同下的权益(主要是保险理赔金)设立信托；一旦发生保险理赔，中信信托将按照投保人先对保险理赔金的处分和分配意志，长期且高效地管理这笔资金，实现对投保人意志的延续和忠实履行。中国证券报记者了解到，外贸信托、平安信托亦有意开展这一业务。

某大型信托公司高管表示，如果规模能够做大，加之保险合同特别是寿险期限较长，对于稳定信托公司的资管规模、效益具有一定意义。

P2P网贷基金崭露头角

□银率网研究中心

近日，P2P门户网贷天眼推出了一个新的P2P投资产品——乐投宝。这一产品被媒体称为“类ETF产品”，目前总计募集金额135万元，年化收益15.94%，投资平台数量57家，债权数量共计836笔。

这一产品并非首创。今年中，火球网推出的“火球计划”也是类似的产品。简单地说，这类产品是由平台方先用自有资金购买多笔P2P债权，然后再将这些集合的债权重新打散，转让出售。在这一模式下，投资者可以随时购买和赎回，并在二级市场上进行转让。

首先需要明确的一点：网贷基金并不等于ETF。ETF是Exchange Traded Funds的英文缩写，其本质上是一种基金，与普通基金相比的特殊之处在于：首先，它必须被动跟随某一指数，如我国目前有的上证50ETF、上证180ETF等，就跟随的是一篮子股票指数。其次，它是一个“交易型基金”，具有独特的实物申购与赎回的方式。ETF最特殊的地方就是这一制度，ETF的内嵌套利机制正是来源于此。

对比目前P2P市场上的两种网贷基金可以看出，除了在“一篮子”方面有些相似，网贷基金并不具有ETF的主要特征，如挂钩指数、卖空机制、套利机制等。

不过，网贷基金仍是今年P2P市场上的一种创新产品。其创新之处主要表现为：使用一定的筛选和组合模型，将大量的网站、标的打包成基金并出售给投资人，这实际上是用基金的形式将这个投资模型分享给“小白”用户；降低投资者分散投资的门槛，P2P投标的起点不一，有的50元，有的100元，有的1000元，一个只有1000元的投资者很难用自己有限的资金最大程度地分散投资风险，网贷基金通过分散投资的方式，从概率上帮助用户更大程度地分散风险；随时债权转让使投资具有流动性，目前这两家平台都允许投资者对基金份额进行转让，这就解决了一般P2P投资流动性较差的问题。

目前这两款网贷基金的年化收益率都在15%左右，较高的收益率引起了不少投资者的兴趣。银率网分析师提醒投资者，投资网贷基金和投资任何其他类型的产品一样，投资者必须先明确自己的投资目标、投资期限和风险承受能力。一般来说，选择网贷基金的投资者可能会有以下几种类型：第一类是没有时间进行市场研究的投资者，希望通过长期持有网贷基金，简单地获取市场长期平均收益；第二类是对自身择时能力有信心的投资者，希望通过网贷基金进行短中期的趋势交易，获取行情波动收益；第三类是对某些P2P平台有一定研究的投资者，希望利用网贷基金获取超过行业平均水平的收益。

关于P2P发展的方向，业内的共识是将P2P行业以供应链金融、电商等为突破，走向细分化。在不同的城市、不同的行业，每个细分领域可能都存在若干有特定资源的P2P平台。随着成熟且多样的P2P行业格局的形成，如果政策不设阻碍，可以预计未来网贷基金的品种会随之丰富。

首先，最重要的是充分了解不同网贷基金的风格和特点，了解其“一篮子平台”的基本特征。如属于“大盘风格”还是“中小盘风格”，或者是直接针对某一行业的网贷基金等。

其次，投资者对于影响市场的主要因素及可能的风格特点需要有基本的了解和判断。网贷基金归根到底也只是一种工具，不能取代投资者自己的分析判断。