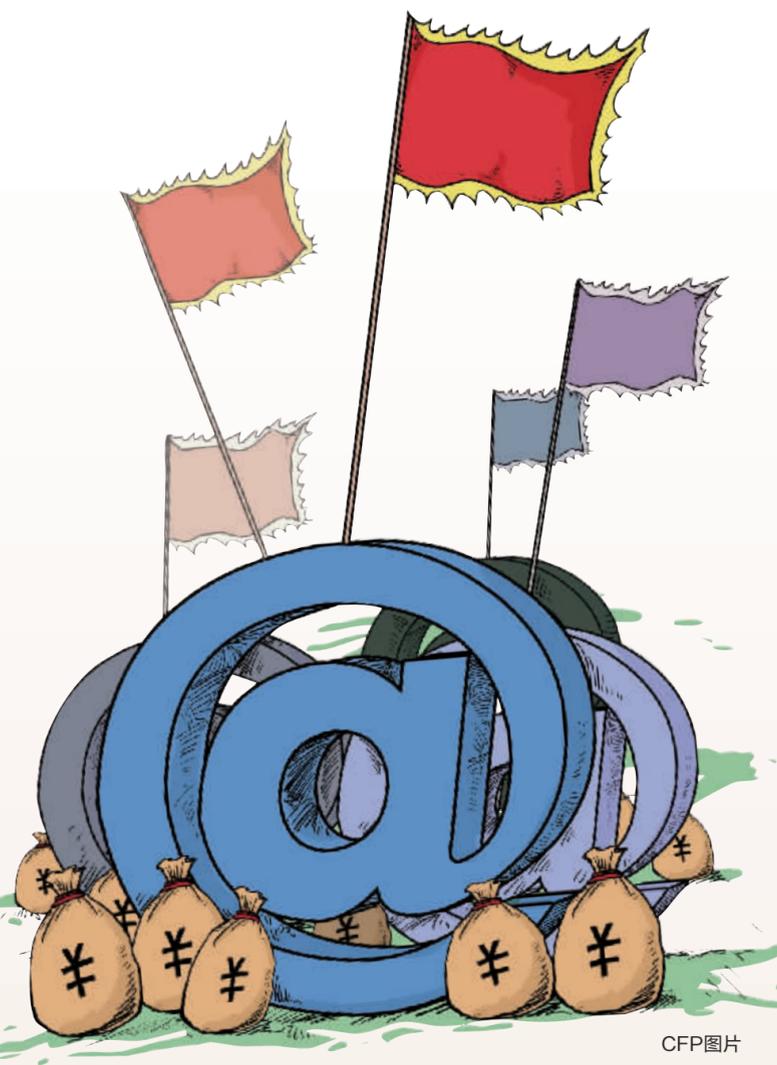


金交所对接互联网平台 构建风控体系成关键

□本报记者 周文静

“蚂蚁金服入股天津金融资产交易所,未来天交所的金融资产可能会在蚂蚁金服的互联网平台售卖,至于以何种形式售卖则要看合作的模式以及深度。不排除作为直接的销售对接蚂蚁金融的理财端客户,或者通过金融产品的设计将资产打包成各类理财产品。”业内人士分析,平安入股前海金融资产交易所以及重庆金融资产交易所,除了平安作为一家金控集团深入到地方金融资产市场上外,可能也会将资产通过平安旗下众多的互联网入口进行资产包装以及销售。

近期,传统金融机构以及新兴互联网金融巨头频频入股地方金融资产交易所。上述人士认为,双方的合作能够通过拥有巨大流量的互联网实现金融资产的盘活流转以及价格发现,但流转环节增多而金融资产透明性却没有相应的加强,容易触碰暗礁造成“黑天鹅”事件。在流转环节增多时,需要有独立的第三方评级机构去做风险评估。



CFP图片

争先恐后入股金交所

近日,地方金融资产交易所备受关注。先是平安集团在入股前海金融资产交易所后或将再次入股重庆金融资产交易所,接着便是阿里旗下的金融集团蚂蚁金服公开宣布入股天津金融资产交易所。平安集团方面对记者表示,暂时还不方便回应关于公司入股两地金融资产交易所的消息。

新兴互联网金融平台为何也热衷入股地方金融资产交易所?业内人士表示,互联网平台在理财端有巨大的流量优势,可以短时间内获得大量资金,只要收益能够吸引到投资者。而资产端则是大部分平台的短板,目前不少平台都缺乏优质的金融资产,如果能顺利对接地方金融交易所,不但能够缓解“资产荒”的问题,也等于找到了稳定的产品供应商。以武汉金融资产交易所为例,其目前已经

和一些互联网金融平台在进行合作,还有重庆金融资产交易所推出自己的理财平台“向钱进”。

而诸如平安集团这类机构频频出手入股金交所,业内分析认为,地方金融资产交易所是稀缺性金融牌照,也有利于金融集团进军地方性金融基础设施。据不完全统计,在2011年国务院“38号文”清理整顿后,目前被保留和新审批成立的国内金融资产交易所共在10家左右,包括深圳前海、北京、天津、重庆、四川、武汉金融资产交易所等,在业务层面,此类金交所归属于地方金融办监管,业务开展方面普遍比较开放。

“各家金融资产交易所的业务还是有所不同。有些业务做得比较多元,除了小贷资产、融资租赁资产以外,还包括不良金融资产以及在基础资产上开发的标准化金融产

品及衍生品交易;有些金交所则比较保守,主要集中在小贷这类资产上。”一位接近金交所的人士表示。事实上,大部分金融资产交易所主要股东都是当地的国有企业或者产权中心,因而在业务发展路径上也有所不同。上述人士表示,国内非标市场还远未被开发,地方金融资产交易市场还很大。“不过,金融资产要流转起来也是各金交所面临的问题,现在量级做不大,一般都是交易所自产自销,流转功能和融资功能有限。除了各地金交所同行之间的竞争,现在这类交易所还面临着来自互联网金融平台的竞争。不少互联网金融平台抢食各类较为优势的债权,包括与一些小贷公司和核心企业合作,把债权资产以及供应链上的金融业务如应收账款、保理等业务直接对接互联网平台进行融资。”

“觊觎”不良资产处置

“事实上,平安集团和蚂蚁金服看中的不仅仅是金交所的牌照,而是牌照背后的业务许可,金融交易所具备不良资产处置业务的资格,这或者是各大金融巨头看中的市场。”一位资产管理公司内部人士说,国内银行业的不良资产还在增长,目前银行除了通过清收、重组、核销外,主要通过将此类资产转让给华融、东方、信达和长城四家资产管理公司,而通过在金融资产交易所平台上公开出售的银行不良资产则相对会隐蔽一些。

银监会发布的数据显示,截至今年二季度末,商业银行不良贷款余额达10919亿元,较上季度末增加1094亿元。截至9月末,商业银行不良贷款率达1.59%,连续15个季度上升。穆迪分析,在国内经济增长放缓的背景下,银行不良贷款提高,逾期90天以上的贷款显著增加。不少机构认为,不良资产证券化将是化解

持续攀升的不良资产的良方,不久后或将启动不良资产证券化。

“事实上,不良资产未来现金流不确定性大,无法确定稳定的收益回报,这与资产证券化要求资产能提供持续稳定的收益设计前提相违背,不良资产证券化是否为一可行的道路还值得商榷。”某资产管理公司人士称,现在大部分不良资产都是通过打包打折出售给相关资产管理公司,再由资产管理公司去处置,整个操作过程并不复杂。但资产管理公司所接资产一般都是比较大额或者背后产权比较复杂的资产,这样资产公司在处置不良中不仅回收债务,而且能够整合相关资源。而不良持续增加,对于小额不良业务,仅四大资产管理公司能消化的业务有限,不少银行把不良资产通过地方金融交易平台处置,现在一些金交所也在发力这类业务。在不良资产证券化

之路未明的情况下,通过金融资产交易所以及互联网平台来处置不良资产不失为新的解决方案。

以天津金融资产交易所为例,在蚂蚁金服增资入股后,相关股东方表示,进一步利用互联网思维、平台、流量和技术优势,一方面将更多的金融资产转化为服务于终端客户的投资理财产品;另一方面通过创新发展,为中小企业投融资、不良资产处置以及其他非标类资产交易开辟新的途径。天交所透露,在基础金融资产交易服务方面,交易所将继续打造全国最大的、以金融不良资产为主的权益类资产的交易平台,通过创新性结构化交易模式,促进金融资产加速流转;在创新金融资产交易服务方面,持续开发直接融资的创新性产品;继续深度开发以供应链为代表的消费金融平台,激活企业信用,建立信用社区,开发系列信用产品。

独立第三方评级亟待加强

业内人士分析,蚂蚁金服入股天津金融资产交易所之后,双方会有更进一步的深度合作,未来天津金融资产交易所的金融资产项目可能通过蚂蚁金服的互联网平台售卖,至于以何种形式售卖则要看合作的模式以及深度。不排除作为直接的销售对接上蚂蚁金融的理财端客户,或者通过金融产品的设计将资产打包成各类理财产品。而平安入股前海金融资产交易所以及重庆金融资产交易所,可能也会将资产通过平安旗下众多的互联网入口进行资产包装以及销售。

蚂蚁金服方面称,除了业务上的合作,还将包括技术、数据、风险管理的深入战略合作,以及一些资本层面的合作。在技术上包括引入云计算,帮助交易所提升计算效能,由于交易所现在仍然在采用传统的线

下报价系统,阿里云计算将帮助其进行产品的升级换代,提升研发速度和抗压能力;引入支付系统,帮助交易所更好的服务投资者;而数据管理体系,则能为其更好进行资产的风险控制;以及引入征信体系,帮助其在会员身份验证等方面做改善,有效拓展会员体系。

“所谓的合作、创新,最终是实现金融资产的流转。互联网平台看中传统资产交易所的获取资产能力,而资产交易中心需要互联网平台扩大渠道募得资金。在实现整个的流转过程,风控是关键,对于非标资产来说尤其,一般而言,通过地方金融资产交易中心交易的资产主要是非标资产,而非标资产本身就比较难透明化,这是该类资产在流转中最重要的问题。”上述业内人士说,如何将不透

明的非标资产在互联网平台对接大众理财,将其资产透明化应该放在首位。

该人士认为,非标资产的透明化离不开第三方评级机构。目前国内互联网金融平台的业务,独立的第三方评级几乎全部缺失。“不少早期的平台想转型做资产交易,平台上的产品几乎都是自己打包自己卖,而产品信息投资者知之甚少,没有经过如第三方的评级或独立审核的资产,难以保证不出现“黑天鹅”,暗礁不可估量。”他说,“对于金融资产交易中心对接互联网平台,有利于实现资产的流转以及资产价格发现,也能更好地实现金融产品的创新,但最根本的问题仍待解决,如何构建整个流转体系的完整风控是创新机构和金融从业人士应该重视的。”

上海11月网贷成交近150亿元 综合收益率环比下降

□本报记者 周文静

12月7日,网贷之家发布数据,上海市网贷行业11月成交量达到143.9亿元,环比增长9.42%,增速有所回升。同期全国网贷行业的成交量为1331.24亿元,上海网贷行业成交量占全国的比重为10.81%。收益方面,上海网贷的综合收益率为10.64%,连续6个月走低。此外,11月上海出现问题的平台数为10家,其中9家平台为跑路类型,创2015年以来问题平台新高。

陆金所位居榜首

上海市网贷行业11月成交量达到143.9亿元,环比增长9.42%,增速相比10月出现回升。网贷之家数据显示,与浙江成交量相比,上海网贷仅高出3.34亿元,居全国第三位,于北京、广东之后。从平台表现来看,陆金所以40.85亿元的成交量位居榜首,环比上升5.35%;相比10月出现了回升;你我贷11月份成交量达到17.18亿元,环比上涨12.89%,增速较上月有所下降;拍拍贷成交量7.55亿元,环比上涨近1/5。此外,金帮猫、安捷财富和新新贷的环比增幅较大,分别为31.47%、42.39%和65.56%。

在贷款余额方面,截至11月底,上海市以661.31亿元的网贷平台贷款余额排名第三,北京市以1725.56亿元排名全国第一,广东省以807.48亿元排名第二。贷款余额环比增速上,上海以15.23%的环比增速排名全国第三,北京以17.76%的环比增速排名第一,湖北省以15.76%的环比增速排名第二,增速连续三月持续增长,广东省环比增速较慢,为9.09%。

在各平台的贷款余额来看,陆金所仍以307.51亿元的贷款余额占据第一位,环比增加8.66%。你我贷以119.63亿元的贷款余额排名第二,环比增加了16.09%。拍拍贷的贷款余额为25.73亿元,环比增加了18.33%。网贷之家表示,几大平台虽然贷款余额较上月都有所增长,但增速较10月份均有所下降。

网贷收益率降至10%

数据显示,11月上海市网贷行业的综合收益率为10.64%,环比下降19个基点,综合收益率连续6个月持续走低。网贷之家报告指出,未来网贷收益仍有可能继续下降。由于受行业政策影响,货币宽松直接降低了

企业的借款成本,平台借款来源竞争压力上升,而随着网贷人气的持续攀升,投资人数大幅度增加,借款人却有减少可能,在供需失衡的压力下,平台权衡下调利率,保证正常运营也将成为趋势。

在贷款期限上,11月上海市网贷行业平均借款期限为16.27个月,较上月增长0.55个月。平均期限显著高于同期全国的平均借款期限6.91个月,且在全国各省市中,平均借款期限最高。从上海成交量相对较大的几个平台来看,陆金所11月平均借款期限为27.11个月,你我贷平均借款期限为34.45个月,麻袋理财平均借款期限为32.88个月,而三个平台总成交量为65.51亿元,占上海总成交量的45.52%,占据了半壁江山,直接提高了上海的平均借款期限。

网贷之家报告显示,截至11月底,上海市2015年共计出现56家问题平台,历史累计88家。其中11月问题平台数为10家,是10月份问题平台的两倍,创2015年以来问题平台新高,且其中9家平台为跑路类型。报告指出,年关将至,一些小平台经营不善,承受不住压力,加紧跑路步伐,另有1家停业。

在投资人数上,11月上海市的投资人数为37.51万人,环比10月上升了45.44%;借款人数为32.47万人,环比10月上升了32.26%。10月份上海投资人数出现较大幅度下降,而11月网贷人气大幅度提升,投资人数较上月增长近1/2,借款人数增长近1/3。网贷之家表示,尽管上海出现2015年以来跑路平台最高值,但对于上海网贷人气似乎没有造成太多影响。业内人士认为,在随着传统的理财产品收益不断创新低的环境下,相较之下网贷理财能够给投资者带来较高的收益,吸引了不少投资者选择投资网贷。

网贷之家此前的数据显示,2015年11月P2P网贷行业整体成交量达到1331.24亿元,环比增长11.26%。随着11月成交量创新高,网贷历史累计成交量达到12314.73亿元。在收益方面,11月网贷行业综合收益率为12.25%,环比下降13个基点。业内人士表示,一方面是货币环境的持续宽松使得收益有所下行,同时,由于银行理财、信托产品等传统理财收益的下行使得部分资金流入互联网理财进而促进了网贷的成交。

新兴金融平台瞄准农村市场

□本报记者 周文静

专家分析认为,推进农村土地制度改革试点将为农村金融带来前所未有的发展机遇,预计将释放万亿级别级的资金需求。在传统金融缺位农村市场的环境下,不少新兴金融机构如阿里网商银行、翼龙贷、京金金融、农发贷等已经开始深耕农村市场,填补了大量农村金融服务空白。

锁定供应链金融

业内认为,农村金融是我国金融体系中的薄弱环节,金融供需矛盾限制农村金融的发展。农村金融服务中一直存在着贷款难问题,在涉农贷款缺乏有效抵押物的情况下,农村金融机构“惜贷”严重。同时,国内农村金融生态环境限制其发展。一方面,整个农村信用意识比较淡薄,乡镇企业信改制、破产逃废银行债务的行为屡禁不止,金融机构维权难度大,银行债权案件判决后执行难、费用高;另一方面,农村的信用制度和体系建设滞后,金融机构无法准确判断客户的信用状况。由于农村地区缺乏有效的社会信用体系,农村金融机构对贷款所蕴涵的风险不能进行适时监测。

互联网金融平台如何服务农村经济,不同的平台从不同的市场需求切入。以农发贷为例,通过股东方的产业链条,通过切入农资消费和农资供应链为农户提供融资,专注农业经济金融。据了解,农发贷主要业务是通过整合农资供应链,将社会理财资金与农户融资需求进行匹配,将多元的金融机构与农资的销售企业进行对接,解决农业生产“融资难融资贵”的问题。

据介绍,农发贷是由国内农药制剂行业的龙头诺普信投资参股的互联网金融平台,依托于诺普信多年耕耘的线下渠道,将农户资源、农户需求与农资供应高效结合,以农业金融服务为突破口,为农户提供融资服务。在平台上线8个多月后,线上理财用户已超过23万,借款项目遍布国内主要农作物产区,借贷总额超过15亿元,惠及经销商近500家、优质种植户3000余家,已发展成为国内最大的农资消费和供应链金融服务平台。而大北农集团依托平台交易数据,搭建农村信用网作为资信管理平台,通过猪联网-农信商-

农信网,建立以信用为核心的农村互联网金融服务体系。

加速农村金融战略实施

作为电商起家的京东金融,选择与阿里金融类似的路径,在经营电商基础上的金融业务时,也把市场拓展到农村。京东表示,作为京东农村电商三大战略之一,京东农村金融深耕农村市场,以产业链、产品链为依托,提供多产品、多渠道、多层次的农村金融综合服务,打造农村金融生态圈。京东农村金融负责人表示,京东金融将正式进入农村理财市场,将依托庞大的推广员体系和涉农领域合作伙伴,加速京东农村金融战略的实施。

目前,针对农村信贷手续繁琐、效率低以及信贷金额低等痛点,京东金融已推出“京农贷”,力图塑造农村信贷品牌,目前正在山东和四川仁寿的试点。近期,京东金融将推出农村理财大赛活动,正式宣布了京东金融进军农村理财市场,通过“互联网+”的手段,为农户提供便捷的资产负债管理工具。

京东金融表示,由于缺乏网络知识以及邮政、信用社等储蓄习惯的约束,农民很难享受到多样化的理财产品和服务。对此,京东金融通过招募乡村推广员,试点授信,推广白条、小额信贷、金融理财等产品,为农民提供贴身顾问理财的专业的服务。据介绍目前京东已经设置近700家的县级服务中心,乡村推广员超过13万人,覆盖超过12万个重点行政村。希望通过活动吸引更多的乡村推广员和农户参加,培养广大农民的理财意识,教授农民理财知识。同时,希望通过对农民的理财产品的普及和理财理念的塑造,将加速京东的农村金融战略的实施,完善全产业链农村金融,打造完整的农村经济产业链。

与此同时,京东农村金融同广大涉农领域的大型农产品渠道销售商、县域电商的龙头企业、农资生产厂商等机构开展合作,联手打造农村金融生态圈,加速京东农村金融战略实施,构建全产业链的农村金融,覆盖农户从农资采购到农产品种植,再到加工、销售的全产业链金融需求,完整地面向农民提供信贷、支付、理财、众筹、保险等全产业链金融服务。