

主流P2P网贷公司渴望被纳入监管

□本报记者 陈莹莹

据称,由央行下属机构中国支付清算协会牵头成立的互联网金融专业委员会近日组织了P2P网贷公司召开座谈会。据参会人士透露,P2P网贷公司均呼吁被纳入监管,尤其是提高行业准入门槛,明确P2P网络借贷行业的监管部门等。

分析人士指出,此前有消息表示,监管层或对P2P行业引入牌照管理,获得首批牌照的P2P公司极有可从专业委员会的成员开始,目前成员单位只有10余家。提高行业准入门槛成为P2P行业的普遍共识。

据了解,互联网金融专业委员会从行业自律的角度部署了2014年的

工作计划:一是在今年6月以前建立P2P网贷行业的自律标准;二是研究为会员单位提供相关征信业务服务,以降低交易成本,减少信息不对称带来的业务风险,其中包括黑名单共享机制、接入央行征信系统等。资料显示,互联网金融专业委员会由中国支付清算协会组织并发起,于2013年12月3日在京成立,其会员单位涉及商业银行、证券公司、综合性金融集团、互联网公司、支付清算、P2P网贷平台等多个领域的75家机构。

分析人士指出,此前有消息称,监管层或对P2P行业引入牌照管理。一位P2P业内人士指出,“如果监管细则落地,P2P行业洗牌将加速,且将按规范化、阳光化方向加速发展。预

计P2P行业将迎来一个新阶段,亿元级P2P网贷平台陆续出现,行业将彻底告别“低门槛”时代,甚至于一些实力不弱的平台也难逃被兼并的命运,最后可能只剩下10%至20%的行业翘楚进入第一梯队。”

相关数据显示,P2P网贷平台数量快速增长,目前已超千家;2010年行业交易额仅6亿元,此后以每年近500%的速度猛增,2013年成交量突破千亿元。网贷之家的数据显示,2013年国内倒闭、跑路的P2P平台逾70家,涉及金额约12亿元。

近期市场传闻央行牵头制定相关行业的规范性文件,除了明确此前已经划定的业务红线,即“平台为中介性质”、“平台本身不得提供担保”、“不

得归集资金搞资金池”、“不得非法吸收公众存款”、“不能实施集资诈骗”外,还可能实行牌照管理。

民生证券分析师邹恒超认为,目前我国P2P平台的主要风险点在于“弱风控、监管缺位”。首先,信用风险控制能力弱。P2P信贷公司既缺乏独立构建完善风控体系的能力,也难寄希望于央行的个人征信系统。其次,监管缺位增加了P2P信贷公司的操作风险。P2P信贷作为近年来快速扩张的影子银行模式之一,至今仍属于监管空白状态。与其他经营融资业务的金融中介相比,在资本金、风险拨备和内部控制上均没有规范性要求,甚至对其业务模式也没有明确界定。

安盛天平正式成立 或走专业直销模式

□本报记者 高改芳

安盛天平财产保险股份有限公司(以下简称“安盛天平”)宣布于近期正式成立。安盛天平由原中国第一家专业车险公司天平汽车保险(以下简称“天平”)与全球最大保险集团AXA安盛集团(以下简称“安盛”)在华全资财产险子公司合并而设立,是目前中国市场上最大的外资财险公司。

财险行业整体的情况并不乐观。据中金公司最新发布的研究报告称,财险行业在2014年将继续处于下行周期,出现反转概率很小。而且,在财产险当中,车险的情况可能更不乐观。

安盛天平希望走的是一条与众不同的盈利之路。据接近天平车险的业内人士介绍,或许美国的盖克(GEICO)的模式是安盛天平未来可能首选的模式。盖克(GEICO)是美国最大的直销车险公司,其保单都是通过直销渠道达成。以电话车险为代表的直销车险,可以在最低折扣的基础上再优惠15%,是所有渠道中价格最有竞争力的。新东家法国安盛集团是全球最大的保险集团之一,其全球直销团队有着丰富的经验。

据了解,电话车险在欧美等经济发达国家早已成为主流,英国超过50%的车主选择通过电话投保车险,美国的直销车险也已走向成熟。

责编:股鹏
美编:苏振

金融机构“触网”胜算堪忧

□本报记者 高改芳

平安好车董事长兼CEO杨铮携其管理团队首次公开亮相,宣布到今年年底,平安好车将完成全国26个主要城市的布点。2013年3月平安集团宣布投资10亿元成立平安好车,欲将其打造成为全面覆盖车主生活服务的汽车门户。作为平安集团布局中的四大门户战略,平安好车肩负着实现平安“医食住行”综合金融服务平台中“行”的重大使命。

但几乎在平安好车推出的同时,平安寿险紧急叫停代理人推广壹钱包的消息不胫而走。壹钱包是平安集团互联网金融的核心产品,其多舛命

运让人不禁怀疑金融机构“触网”究竟胜算几何。

平安好车董事长兼CEO杨铮介绍,平安有一个非常清晰的客户迁徙战略。平安是做保险起家,有七八千万个保险用户。平安希望做到从保险用户向银行等其他领域的用户迁徙。而且,平安希望未来能够让非金融的客户向金融迁徙,这是平安战略的转型框架。

在中国,二手车交易量约占汽车保有量的4%,与新车销量的比值仅为0.2至0.3:1。这是因为,服务于二手车的金融产品种类较少;中国二手车金融产品渗透率较低;金融手段植入交易的方式很少。

面对平安好车的跑马圈地,业界看法各有不同。某知名二手车帮卖平台负责人表示,尽管平安集团资本雄厚,但作为市场新晋者,尚未摸索出自己的发展路径,仅靠重金投入、迅速扩张似乎意义不大。

而投资了另一家二手车电商的晨兴创投董事总经理石建明认为,中国二手车产业化关键在于对车况的评估体系,平安之所以大手笔进入汽车电商市场,是因为平安保险在全国网点密布,有大量的定损核保专业员工,掌握了近亿辆车辆的维修保险记录,对他们的车况比较了解。而且后续汽车金融服务有平安银行助阵。“有8000万保险用户,具备整合二手

车产业链的优势。”石建明说。

然而,包括中国平安在内的国内金融机构“触网”似乎并不顺利。以平安集团互联网金融的核心产品壹钱包为例,在春节前就宣布开始内测,但至今仍未正式推出,错过春节发红包的大好机会。

平安方面对壹钱包的最新表态是,叫停了所有寿险分支机构对壹钱包的推广,取消了对寿险营销员等原有的壹钱包考核指标和激励方案。壹钱包目前还在稳步推广中,现阶段以员工内部的测试使用为主。根据前期的用户反馈,正在优化壹钱包的使用体验,开发更多的支付场景,预计在二季度可以推出正式版。



高流动性、收益稳健—货币基金改变生活

货币基金走入大众理财生活

自古以来,崇尚节俭的中国人习惯将储蓄作为家庭理财的重要方式,甚至是唯一的理财方式。然而在近几年,特别是在互联网金融元年的2013年,随着货币基金及其衍生出的各种理财工具,在互联网高速发展的助推下,深入到百姓日常生活中,中国人慢慢发现,自己的理财方式、生活方式和生活质量正因这些货币基金与理财工具的“侵入”,悄然发生着令人欣喜的变化。

此外,近几年A股市场持续不景气,使得多数个人投资者难以捕捉到二级市场的结构性机会,更是加剧了投资者对于货币基金的认可。目前市场上运行的货币基金主要投向具有良好流动性的货币市场工具,货币基金作为现金增值工具,凭借其较高的安全性、较好的流动性及稳健的收益,充分满足了低风险投资者的理财需求。

同时,随着基金行业内部的激烈竞争与发展,货币基金在保持自身特性的同时,也衍生出多元化的功能,例如“T+0”赎回,使得货币基金整体规模呈现出几何式跨越发展。

关注参考指标 优选货币基金

面对目前市场上众多的货币基金,投资者应该如何进行选择呢?建信增值宝(即建信货币市场基金 代码530002)投资管理团队中的基金经理于倩倩给出了两点建议:

一是重点参考“每万份基金净收益”与“周末静态收益”。依照中国证监会的要

求,目前市场上运作的货币基金会在每个交易日公布两个收益率情况,一个是七日期年化收益率,另一个是每万份基金净收益。货币基金的七日期年化收益率为过去七天收益情况的平均水平,是一个滞后的指标,如果计算期间有一到两天货币基金的收益率比较高,将会带动七日期年化收益走高。因此于倩倩建议投资者选择货币基金时,可以重点参考以下两个指标,一个为每万份基金净收益,投资者可以将10-20天作为一个观察周期,货币基金在观察周期内,每万份基金净收益稳定性越高越好;另外,投资者也可以参考货币基金的周末静态收益,即货币基金的周末收益情况,因为货币基金在交易日的收益情况会受到债券买卖的影响,并不一定是可持续的,而在周末的收益情况不受交易的影响,相对来说更能真实地反映货币基金的收益水平。

二是看重货币基金资产管理规模的稳定性,规模稳定性高的货币基金更有机会获取良好收益。同时投资者还需要关注货币基金是否有大额申购限制,采取大额申购限制的货币基金能够有效避免机构大额资金的进出对基金的运作不利影响。

建信增值宝的投资门槛低至1分钱

在近年涌现并发展成熟的一系列货币基金中,建信增值宝的表现令专业人士以及个人投资者侧目。该基金成立于2006年4月,截至2013年底的资产规模达到295.54亿元,净值收益表现持续稳健出色,2013年的年化收益率为4.11%,最近一年、最近两年年化收益率均在同期可比的货币基金A类份额中均跻身前1/4的位置。

建信增值宝配备了由三位基金经理组成的明星投资管理团队。投资者通过建信基金网上直销系统申购建信增值宝,投资起点仅为1分钱,同时支持“T+0”赎回,即投资者可在任意时间通过建信基金网上直销系统申请赎回建信增值宝,赎回款最快1秒到账,不受非交易日与节假日的限制,且无申购、赎回手续费。此外,通过建信增值宝转换为建信基金旗下其他产品时,也免收转换费。

流动性是生命线

对于货币基金的投资管理,作为建信增值宝管理团队中的一员,于倩倩表示,货币基金在投资运作上需要兼顾流动性与收益性。于倩倩一般会将建信增值宝的投资组合久期保持在较为合适的水平,将投资组合久期都控制在100天以下,使得建信增值宝在资金紧张的时候仍然具有较大的可操作空间。另外,在建信增值宝的投资组合中一般也会保留三成左右流动性较强的资产,比如7天、14天的协议存款,特别是在季末、年末等资金异常紧张的时点,配置较高比例的高流动性资产,可以有效应对在资金紧张时点发生的基金赎回申请。

(注:文中数据来源为海通证券金融产品研究中心 数据截至日期为2013.12.31)

建信增值宝基本术语:

- 1、每万份基金净收益:按照相关法规计算的每万份基金份额的日净收益。
- 2、七日期年化收益率:以最近七日(含节假日)收益所折算的年资产收益率。

建信增值宝 投资管理团队简介:

★高珊女士,硕士。2006年7月至2007年6月期间在中信建投证券公司工作,任交易员。2007年6月加入建信基金管理公司,历任初级交易员、交易员,2009年7月起任建信货币市场基金的基金经理助理。2012年8月28日起任建信双周安心理财债券型证券投资基金基金经理;2012年12月20日起任建信月盈安心理财债券型证券投资基金基金经理;2013年1月29日起任建信双月安心理财债券型证券投资基金基金经理;2013年9月17日起任建信周盈安心理财债券型证券投资基金基金经理。2013年12月20日起任建信货币市场基金基金经理。

★于倩倩女士,硕士。2008年6月加入国泰人寿保险公司,任固定收益研究专员;2009年9月加入金元惠理基金管理公司(原金元比联基金管理公司),任债券研究员;2011年6月加入我公司,历任债券研究员、基金经理助理,2013年8月5日起任建信货币市场基金基金经理。

★陈建良先生,双学士。2005年7月加入中国建设银行厦门分行,任客户经理;2007年6月调入中国建设银行总行金融市场部,任债券交易员;2013年9月加入我公司投资管理部,任基金经理助理,2013年12月10日起任建信货币市场基金基金经理。