

互联网金融巨头抢滩征信市场

□本报记者 陈莹莹

近期,多家互联网金融巨头发力征信市场,密集发布了多款产品。专家和业内人士指出,在互联网大数据高速发展的背景下,我国征信市场的成长空间已经打开。尤其是随着中国消费市场规模增长和互联网金融的迅速崛起,未来互联网征信的增长空间更大。

潜在市场数千亿元

券商研究显示,如果个人征信服务可以帮助坏账率降低0.5个百分点,就能形成700亿元的市场空间。考虑到我国人口基数庞大,未来发展成熟之后,个人征信市场的空间很可能达1000亿元规模。此外,还会有交易额更大的企业征信信息,如果纳入征信体系,降低坏账率的话,市场空间或高达数千亿元。

百度金融事业部总经理杨进认为,从征信规模来说,我国目前只有几十亿元规模。而美国三大征信局2013年的市场规模近百亿美

元。另外,目前我国征信的整体覆盖率不足,随着互联网金融、普惠金融兴起,这些领域对于征信的需求十分旺盛。

据悉,以美国为代表的市场化征信模式发展较为成熟,征信机构向信息提供者付费获取信息,制作如个人信用报告及个人信用评分等个人征信产品,使用者需付费获得这些产品。

万达财富董事长李炳春认为,信用在当今经济下行压力下尤为重要。有了信用,企业之间、个人之间的经济纠纷、社会矛盾等会减少很多,信用在此时比金钱更有价值。在中国经济转型过程中,中小微企业的融资难问题和社会信用体系建设问题成为两大痛点。而中国信用体系的建设只有在政府政策支持下才能从根本上解决,同时民间资本也需要作为有益的补充,进行积极参与。

互联网金融巨头布局

面对数千亿元的市场,拿到征信牌照的多家互联网金融巨头早

已展开“殊死较量”。阿里系公司芝麻信用是最早推出相关产品的互联网金融机构。日前,芝麻信用“牵手”北京银行,开启了商业银行应用互联网征信的先河。双方将开展信用信息查询和应用、产品研发、商业活动等多方面合作。

而P2P公司宜信旗下的致诚征信对外宣布,其最新发布的一款小额信贷风控产品——“致诚阿福”正式进入试运营阶段,该产品是专门为P2P机构、小额信贷机构和银行信贷部门设计,将致诚信用评分、个人借款数据、个人风险名单数据三合一而成。致诚征信董事总经理赵卉表示,致诚征信基于自身数据库的独特积累和技术研发实力,致力于征信产品和服务的革新,并努力将信用评估和风险管理嵌入多个应用场景中。本次开发的小额信贷风控产品“致诚阿福”,为P2P机构、小额贷款机构和银行信贷部门等提供个人在不同信贷机构的贷款申请和批准情况、贷款最新状态、历史逾期记录(特别标记90天

以上逾期的次数)和查询记录,能清晰地反映个人信用历史状况和当前信贷需求,并帮助这些信贷机构有效提升欺诈身份识别水平,增强对客户多重负债的监控管理。

京东金融紧随其后宣布,京东金融场景已布局8大产品,并首次对外宣布京东互联网大征信体系。据悉,该体系由京东生态大数据、京东用户信用等级体系和数据分析团队三个核心构成。利用京东借助自身积累的高品质用户消费数据、独特的自建物流数据,以及退货、购物评价信息 etc 数据,进行风险评级,建立了自己的信用体系。

P2P平台拍拍贷方面也宣布,其大数据征信系统将独立出来。“未来拍拍贷会突破单一的P2P网贷业务,发展征信、资产生成、财富管理等业务,逐步成为一家互联网金融集团。”拍拍贷CEO张俊表示,过去8年,拍拍贷的业务主要依靠获取、筛选优质借款人,来吸引投资人,但从第8年开始,该公司将把业务逐步拆分,在发展战略上进行新布局。

标配,在产融结合背景下,P2P提供直接的资金端,资金服务能够满足企业的切身需求,弥补传统金融原来没有覆盖到的地方。

有22家上市公司股东背景的鹏金所副总裁曹炜杰在接受中国证券报记者采访时表示,依托于强大的上市公司背景,公司接下来将大范围拓展业务,日前已推出结合股东方产业链的金融产品。邵波认为,P2P平台野蛮生长时期已经结束,即将进入大浪淘沙的分化时期,未来中小平台被收购会成为行业常态。目前很多从业人员普遍比较焦虑,不同于大背景的平台,有够强大的资源,更多中小平台不是面临优质项目资源的问题,就是面临平台吸引资金能力的问题,同时如果没有核心竞争力,恐怕还未成熟就活不下去,被收购对中小平台来说并不是坏事。

“未来,P2P行业应该有两大主流,一是大平台,此类平台有强大的背景和资源,通过标准化产品形成巨型交易平台;二是与产业结合在细分领域深耕的平台,产业的发展离不开金融的配套,如何形成闭环和核心竞争力是关键。”邵波说。

险资热捧蚂蚁金服首轮融资

□本报记者 李超

7月3日,蚂蚁金融服务集团(以下称“蚂蚁金服”)宣布完成首轮融资,包括全国社保基金、中国人寿、国开金融、中国太保、新华保险等在内的投资方参与了蚂蚁金服的首轮融资。在蚂蚁金服的版图中,被视为“大象”的多方长线资金积极介入,引发市场关注。分析人士认为,蚂蚁金服此次宣布完成首轮融资是筹备上市的又一信号。而社保基金和保险作为长线资金以财务投资介入,可以获取较为稳定的收益,也可为今后更多的相关资本运作积累经验。

版图扩张

蚂蚁金服引入战略投资者参与增资一事此前引发市场持续关注,最终趋于明朗。7月3日,蚂蚁金服宣布,包括全国社保基金、中国人寿、国开金融、中国太保、新华保险等在内的投资方参与了蚂蚁金服的首轮融资。

公开资料显示,蚂蚁金融服务集团于2014年10月正式成立,服务人群锁定为小微企业和个人消费者,业务覆盖支付、理财、保险、小微贷款、信用等,以数据、技术和渠道为核心。蚂蚁金服披露的最新数据称其年度活跃用户超过4亿,其中移动用户占比超过80%,余额宝、招财宝等业务的理财用户超过2亿。在成立之初,蚂蚁金融服务集团旗下有支付宝、支付宝钱包、余额宝、招财宝、蚂蚁微贷、芝麻信用、网商银行等,汇聚了支付、基金、保险、银行、征信、互联网金融理财、股权众筹、金融IT系统等板块。

而市场对蚂蚁金服上市猜测也相继出现。有分析人士认为,此次宣布完成首轮融资是筹备上市的又一信号。蚂蚁金服则表示,本轮融资的主要目的是筹措发展资金,目前还没有上市时间表。

长线资金支持

从投资方角度看,被视为资本市场“大象”的长线资金表现抢眼,社保基金和保险公司都有所斩获。

全国社保基金投资蚂蚁金服,是国务院批准其扩大投资范围后的第一单直接投资项目,也是其首次直接投资民营互联网企业。全国社保基金理事会副理事长王忠民6月在中国证券投资基金业协会和青岛市人民政府联合举办的夏季论坛上表示,这是“大象恋上蚂蚁”。井贤栋则表示,融资之后蚂蚁金服会继续加大投入,希望成为一家真正的“国民企业”。

实际上,首轮融资后,蚂蚁金服股东中的“大象”不止社保基金一家,中国人保、中国人寿、中国太保、新华保险均有所斩获。对于更详细的持股比例,蚂蚁金服方面未作披露。根据公开信息,社保基金将持股5%,国开金融约持股3%,人保财险约持股0.5%。

据媒体报道,在首轮融资中,蚂蚁金服市场估值为450亿美元,而社保资金的人股价格进行了折让。井贤栋在就估值问题答记者问时表示,另外7家投资者的价格高于给社保基金的价格,而蚂蚁金服的实际控制价值应高于首轮融资给7位投资人的价格。

人保财险签订协议认购“人保资本——蚂蚁金服股权投资计划”,认为此次投资意在“更好地调整公司投资资产结构,提高投资资产收益率”。分析人士认为,以财务投资的角度出发,社保基金和保险投资蚂蚁金服,可以获取较为稳定的收益,也是出于看好互联网金融发展的表现。通过介入该领域,长线资金也可为今后更多的资本运作积累经验。

□本报实习记者 周文静

邵波是深圳一家上线刚满一年,成交额刚过6亿元的P2P平台的CEO。最近他特别忙,忙着将自己的平台出售给贵州一家注册资本为13亿元的民营企业,该民营企业在贵州当地有不少实业以及金融业务,包括地产开发、矿产贸易、生态农业、金融仓储、汽车金融等。日前,该家民营企业已全资收购了邵波的平台。

企业频伸橄榄枝

“内陆城市对互联网金融并不熟悉,但我们在当地有不少资源,也不缺乏优质的项目需要资金,我们想通过收购一些平台对互联网金融业务进行布局。我们考察过不下十家P2P平台,包括内陆城市和深圳等互联网金融做得比较好的一线城市。”上述贵州民营实业董事长对中国证券报记者表示,产业需要与金融结合,贵州有很多不错的资产可以对接,而自己公司原本就有投资管理业务,有足够的项目资源和资本运作能力。

而对于邵波来说,该平台是他第三次创业的成果。依托于初创团队的资源,给一些大型企业

的项目做融资,自平台上线一年多交易额达到6亿元,对于这个成绩,他比较满意,但整个创业过程不乏艰辛。邵波不是传统的金融从业人员,对金融业务并不熟悉,早期的他在中国移动上班,期间见电商兴起而辞职,投身电商创业,后期转至某国资旅行社的互联网部门工作。几经波折后的他,最近几年看到互联网金融火热,2013年开始便与合伙人开始关注并策划再次创业之事。

“早期起步不容易,特别是产品设计方面。由于合作企业都是大企业,来平台融资的金额比较大,如何在平台初期将项目做成能够在短时间内满标又不违规的产品,为企业快速筹措资金是个难题。在投资端,因为平台刚起步,缺乏信用背书,如何吸引投资人也不容易。”邵波坦言,对于非金融专业的他来说以上问题都是亟须解决的,好在自己有互联网方面的从业经验,对互联网的运作有较多了解,从而可以弥补短板。

“平台运营到现在,有不少企业找到我们,想要入股或者收购平台。其中不乏资本雄厚的上市公司,之所以选择贵州当地企业,主要是我们看好那边的市场空间以

及收购方背后的产业链资源,对只是想通过‘互联网金融’概念在资本市场做市值的上市公司不感兴趣。”邵波表示,在出售平台后,原有队伍会以职业经理人的角色继续帮助收购方运营平台,同时将设立新公司做互联网金融的第三方服务业务,例如网络安全、市场运营、品牌推广及客户服务等。

平台等待被“收割”

另一家平台创始人对中国证券报记者表示,自己的平台主要做中小企业贷款业务,目前经营还算良好,但成交量一直在两三亿元间未取得突破。现在的目标就是形成自己的核心业务圈和风控能力,随时准备将自己“卖”出去,兴许还能卖个好价钱。

“现在P2P行业进入分化早期。一方面,原来纯粹为做P2P而做P2P的草根平台面临生死关头;另一方面,新增平台呈爆发性增长,每天都有五到十家新平台出现,但这些平台的背景与原来草根平台的背景远不同同日而语,主要是大金融和大企业背景的公司 in 政策和行业发展渐趋明朗后的入局。”投之家联合创始人兼CEO黄诗樵表示,未来5年至10年,持续看好互联网金融发展。当前,P2P已成为大企业的

21家券商1200亿购买蓝筹 华泰柏瑞沪深300ETF或为首选

中国证监会7月4日发布公告称,21家券商将以2015年6月底净资产15%出资合计不低于1200亿元投资蓝筹股ETF。同时,上证综指在4500点以下,在2015年7月3日余额基础上,证券公司自营股票盘不减持,并择机增持。根据公告,上市证券公司将积极推动回购本公司股票,并推进本公司大股东增持本公司股票。

这一行动被认为是今年六月底救市举措以来,最大的一次真金白银护盘行动。在这次行动中,蓝筹类ETF成为热点,而盘面沪深两市蓝筹指数,沪深300指数无疑最引人注目。作为A股市场上最具代表性的宽基指数,沪深300指数素有A股晴雨表之称。它由沪深A股中规模大、流动性好的最具代表性的300只股票组成,指数样本覆

盖沪深两市六成左右的市值,具有良好的市场代表性,综合反映了中国证券市场最具影响力的一批大盘蓝筹企业的整体状况。截至7月3日WIND统计,沪深300指数市盈率仅为14.3。从估值性、流动性和风险收益特征等指标来看,沪深300指数可投资性强,优于其它指数,是庞大的机构资产配置首选标的。有数据显示,过去两周来,仅华泰柏瑞沪深300ETF(510300)的净申购金额就多达55.22亿份,金额超过200亿元。

作为首只T+0跨市场ETF——华泰柏瑞沪深300ETF一经问世便获得多方关注,是沪深两市交投最活跃的权益类ETF之一,具有良好的流动性。数据显示,华泰柏瑞沪深300ETF自2012年上市以来,日均成交金额在权益类

ETF中排名第一,过去一个月日均成交额67.69亿元,日均换手率31.17%。二级市场买入冲击小,日均折溢价率仅为-0.11;指数跟踪紧密,年初至今日跟踪偏离仅为0.03%。凭借此,华泰柏瑞沪深300ETF(510300)获得了业内权威的认可,2015、2014年蝉联《上海证券报》“金基金·1年期指数型金基金奖”,2014年获《中国证券报》“年度指数型金牛基金奖”。良好的流动性、紧密跟踪指数等产品特性,也让华泰柏瑞沪深300ETF成为机构核心资产配置优选,或成为此次大型资金救市护盘的投资标的首选。据最新一期年报披露,华泰柏瑞沪深300ETF机构持有比例近90%。

——企业形象——