

社交投资对接实盘交易 网络券商 有望重新定义

□本报记者 张莉

随着互联网金融创新的深入,一批社交型股票组合投资平台通过移动应用的方式普及起来。近期,这类软件陆续开始接口券商进行实盘交易,令券商网络端口的客户引流功能纷纷转移至第三方在线平台,社交投资平台与传统券商之间展开合作,以深挖互联网理财市场潜力。

据上述社交投资平台相关负责人表示,当前平台和券商合作,并不是意图将券商通道化,而是形成一个与传统券商机构互惠的方式,以丰富券商的获客形式。不过,在业内看来,随着这类社交投资平台的加入,未来网络券商领域的竞争将日趋激烈,第三方创新型金融机构可能会成为互联网券商发展的另一条主线。

与传统券商形成互补

目前,在市场上普及火热的金贝塔、一起牛、雪球等平台陆续开展了组合投资的券商实盘交易,通过与券商机构的合作,并引入不少传统金融机构的投资顾问、分析师等优质资源来打开当前组合投资的市场。而在互联网金融的潮流下,越来越多的券商机构也开始展现出寻求外部合作的意愿。

“一直以来,我们明确的定位是和传统券商展开合作,是他们的辅助而并非威胁,传统券商具备互联网企业所不具备的优势,通过和传统券商之间实现接口,更多的实现业务上的互补。”嘉实基金副总经理、金贝塔创始人戴京焦表示,当前社交投资平台与券商机构正在展开多方面合作,包括通过接口为券商引流客户、增加年轻客户的用户黏性、最大化投资顾问价值、提升投资者教育等内容,互联网平台企业可以成为传统券商一个新的渠道合作方。

齐牛金融创始人杨纲表示,互联网公司跟券商合作,并不是意图将券商通道化,形成一个和券商互惠的方式,帮助证券公司在互联网上获客和交易同时也为平台黏住用户。“客户开户仍然留存在券商自身,通过组合下单的交易,券商同样能够获得佣金,接实盘交易后的社交投资平台能够帮助券商拓展获客渠道。

互联网券商竞争激烈

由于这类社交型组合投资平台的出现,互联网券商领域的竞争变得日趋激烈。据业内分析,当前互联网券商创新模式日趋多元,传统券商互联网化转型之路并不顺利,而不少互联网公司开始在积极谋求券商牌照,在互联网金融创新的潮流下,这类第三方创新型金融平台有望在未来互联网券商的发展中扮演重要角色。

实际上,目前互联网券商发展不仅仅是传统券商机构转型,互联网企业的加入将成为另一条主线。国泰君安非银金融分析师刘欣琦表示,未来互联网券商争夺重点实际将从客户交易量转变到客户资产,而资产的抢夺过程也是流量、产品和服务的争夺。目前传统券商都在积极寻求和互联网巨头深入合作,实现线上线下资源整合,而互联网金融机构有望通过和多家券商进行合作形成开放式平台,流量分成的变现潜力非常大。

在戴京焦看来,真正的互联网券商概念需要被重新定义,“通过互联网服务客户才是未来网络券商的价值所在,需要反传统商业原则,先通过分享主义为社会创造价值,然后再实现自身价值,先利他后利己,是互联网精神本质。从这个意义上而言,无论是对于传统的券商机构,还是第三方创新型机构平台,未来金融深化的空间非常大。”



CFP图片

众筹驶进快车道 亟须出台法律细则

□本报记者 周文静

随着平台数量大幅增加及电商巨头、科技媒体、传统金融机构布局众筹行业、设立新平台并站稳脚跟,众筹行业整体规模急剧扩大。业内预计,众筹行业将在下半年迎来爆发期,平台数量在年底前可能达到500家,2015年全年的交易规模则有望达到150亿元至200亿元。

近日,零壹研究院发布了“中国众筹服务行业发展简报”,据不完全统计,截至2015年6月30日,国内累计上线的互联网众筹平台至少有198家,其中至少35家已倒闭或无运营迹象,11家发生业务转型,二者合计占平台总数的23%。

巨头实力初现

2014年,商品众筹平台和股权众筹平台的成交额分别在2.7亿元和15亿元以上,二者合计超过之前历年总和的5倍,迈上了十亿元台阶。在2015年上半年,众筹行业的成交额在50亿元以上,超过2014年的两倍。

其中股权众筹上半年成交额在35亿元以上,房地产众筹近10亿元,商品众筹为8亿元,纯公益众筹不到5000万元。零壹研究院表示,事实上,大量股权众筹和公益众筹存在线下渠道,规模尚难以统计。预计众筹行业将在下半年迎来爆发期,平台数量在年底前可能达到500家,2015年全年的交易规模则有望达到150亿元至200亿元。

在商品众筹方面,凭借电商巨头的背景,相关平台具有巨大的流量入口和资源聚合能力,实力初现,市场占有率先遥遥领先。上半年商品众筹整体交易规模达8亿元,其中京东众筹交易规模达4.5亿元,位居第一,占据56.3%的份额,淘宝众筹以2.39亿元的规模位居第二,占据30.0%的份额;从按照实际筹款金额的项目排名来看,科技类项目占比较大,且京东、淘宝两家平台囊括了其中大多数大额、高人气项目。

房地产众筹中,截至2015年上半年,15家典型平台交易额累计达9.1亿元,其中快钱5亿元,占据54.9%,远超其他平台;其次是平安好房和团贷网的房宝宝项目,其分别约为1.2亿元和0.9亿元,剩余均在4000万元以下。

亟须出台法律细则

在众多众筹形式中,由于能快速给小微、创业企业提供直接融资,输血给实体经济,股权众筹备受关注,在整个行业中交易额中占比达七成以上。在高速发展的同时,

问题开始出现。业内人士认为,尤其需要法律架构和细则上的推动。大成律师事务所律师肖飒表示,相比于P2P的债权式众筹,股权众筹由于严格的法律规制和中国金融消费者的保守而发展艰难。P2P借贷在本质上属于民间借贷的范畴,受《合同法》、《民法通则》及相关司法解释的调整,在法律上可以定性为信息中介而绕开很多“重风险”。然而,股权众筹是公开向不特定对象募集资金,类似证券发行,直接违背了《证券法》第十条关于公开发行的禁止性规定,契合了《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》。

在股权众筹领域中,《证券法》是效力层级最高的法律规范。修改《证券法》应从突破传统的“公开”、“特定对象”等概念入手。修改公开发行的条款是当务之急,具体应考虑放松宣传方式的严厉管制、采用适格投资者制度替代特定对象;适当放宽发行对象的人数限制;降低证券发行的门槛。

美国《证券法》中的Regulation A对于融资额小于500万美元的证券发行进行了豁免。肖飒表示,基于我国股权众筹发展的实际情况,应借鉴国外的先进制度,构建符合我国国情的小额发行豁免制度。因为股权众筹中的融资者或称发行人通常都是规模较小且资本能力较差的初创企业,融资困难,为了降低成本,促进其资本形成,应构建小额公开发行豁免制度,即在一定的融资金额范围内通过股权众筹平台公开发行证券不受现行证券法的限制,免于相应的刚性监管要求。

此外,我国刑法规定的欺诈发行股票、债权罪、非法吸收公众存款罪、擅自发行股票、公司、企业债券罪共同构成了非法集资罪。肖飒认为,该类犯罪没有明确“合法”与“非法”的界限,这也是需要关注的。

以房养老试点实推 获利瓶颈难破解

□本报记者 李超

随着近期“以房养老”保险产品落地,相关政策推进终于在发布一年多后有了实质进展。分析人士认为,以个人固定资产为基础,流动性为支撑的金融产品设计是解决养老产业发展的重要手段,保险公司一方面将与养老相关的保险产业视为下一步发展的利润增长点,另一方面在实际操作时仍面临诸多挑战。目前,国内“以房养老”与成为有利可图的完全的商业险种的目标相比,尚不具备支持险企合理利润的业务量、存在稳定的房价上涨预期两个基本条件。

试点实推

日前,广州市两位七旬老人正式签订幸福人寿的“以房养老”产品投保单,成为住房反向抵押养老保险在试点地区的最新进展。据了解,此类产品是将住房抵押与终身养老金保险相结合的商业养老保险产品,老年人将房产抵押给保险公司后,可继续住在原有房屋中选择居家养老,并按照约定条件领取养老保险金直至去世。

保险公司在设计产品时考虑到了房屋预期增值收益。例如,幸福人寿在评估抵押房产价值时,对价值增长部分调增养老金,提前把给付投保人房产预期增值收益因素考虑在内。另外,幸福人寿不参与分享房产增值收益,如房价上涨,抵押房产价值增长全部归属投保人。房价下跌和长寿给付风险由保险公司承担,在投保后老年人即可终身领取固定养老金。

相关政策发布一年后,“以房养老”相关产品最终开始探路市场。2014年6月23日,保监会发布《关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见》。按照指导意见的要求,“以房养老”试点自2014年7月1日起,至2016年6月30日止。中国证券报记者了解到,至今,“以房养老”已进入参与试点的京沪穗汉四地,但目前仅在初步开拓市场阶段。

有专家表示,在充分尊重生命周期需求的前提下,以个人固定资产为基础,流动性为支撑的金融产品设计是解决养老产业发展的重要手段,能够在需求端释放老年人的消费能力,提高老年人的生活品质。完整的养老产业链,需要从养老金融,到养老的产品和技术,再到健康医疗机构和设施配套,居家养老、社区养老的“零距离”对接。

有利可图为时尚早

分析人士表示,保险公司一方面将与养老相关的保险产业视为下一步发展的利润增长点,另一方面在实际操作时仍面临诸多挑战。企业经营管理、产品设计、相关养老政策等都会对“以房养老”的推进构成一定挑战。

例如,在试点工作正式启动前,“以房养老”被外界关注最多之处,在于房屋最终归属权问题。幸福人寿相关负责人表示,无论房价涨跌,老人领取的养老金不受影响;待老人去世后,房价涨了归属继承人,房价跌了由保险公司承担。“办理‘以房养老’业务的老人只是将房子抵押给保险公司,期间继续拥有房屋占有、使用、收益和经抵押权人同意的处分权,房屋的归属权自始至终都不会发生改变,也不会发生所谓的老人百年之后房子归保险公司的情况。”

在制度设计上,指导意见提出了两种方案。根据保险公司对于投保人所抵押房产增值的处理方式不同,试点产品分为参与型反向抵押养老保险产品和非参与型反向抵押养老保险产品。前者指保险公司可参与分享房产增值收益,通过评估,对投保人所抵押房产价值增长部分,依照合同约定在投保人和保险公司之间进行分配;后者指保险公司不参与分享房产增值收益,抵押房产价值增长全部归属投保人。设定参与型和非参与型两种产品,是为了给投保人提供选择空间,最终的权益不会受到影响,区别在于房产增值收益是由投保人独享还是和保险公司分享。

分析人士认为,就老年人住房反向抵押保险而言,要作为一种能够让保险公司有利可图的完全的商业险种得到发展,至少应满足两个基本条件:一是要有足够的业务量支持保险公司弥补投入的成本并获得合理的利润;二是要有稳定的房价上涨预期来支持对房屋的估值和交易的实现。而这两个条件目前在国内尚不具备。首先,足够的业务量缺乏养老观念的配合。其次,稳定的房价上涨预期难以形成。房价高度的波动性和不明朗的前景,使得保险公司担心住房价值缩水、贷款无法全额收回的风险,老年人担心房价上涨眼下“卖”房吃亏、权益受损的风险。