

券商争夺移动入口 加快互联网金融布局

□本报记者 张莉

伴随券商机构在互联网金融领域的布局深入，移动互联网平台开始成为行业内加快竞争的焦点。据了解，不少券商开始升级自身技术、组建团队加快互联网业务布局，其中手机移动应用的入口导流成为关键。与此同时，有大型券商已经明确与部分社交投资平台合作，借此拓展新渠道。

据业内人士分析，当前大部分券商在加大在移动互联网金融业务的资源和人力投入，而移动端的发力也帮助券商经纪业务获得了新的抬升。据某券商机构相关负责人表示，当前传统金融机构需要加快融合互联网思维，互联网转型有望帮助券商摆脱传统盈利的“通道依赖”。

积极发力移动端

近期，随着微众银行、蚂蚁聚宝等互联网金融产品的出现，传统金融机构开始暗自发力互联网金融业务的创新。“传统金融机构的瓶颈主要是在技术方面，今年开始，我们仅在技术团队人员的数量上就增加了一倍。面对频繁出现的金融创新产品，券商机构先学习，再逐渐形成自己的商业模式。从实践来看，券商已经意识到需要加快互联网转型。”某中型券商互联网金融业务负责人说。

据了解，当前券商互联网金融业务竞争的焦点在移动证券第三方应用程序方面，并希望通过搭建自身的平台来对接传统线下的各项业务。日前，平安证券移动端理财产品交易功能上线，旨在打造集合各项公募基金和理财产品的综合平台。此前，包括国泰君安、海通证券、国金证券在内的券商机构陆续推出综合理财账户以及互联网投资机构，集成自身的经纪、资管等业务。华泰证券半年报数据显示，受益于其互联网战略，华泰证券经纪业务的市份额得以占据行业领先地位。

此外，券商与第三方互联网平台加大合作也成为券商互联网金融的重要途径。目前，齐牛金融旗下的一起牛、嘉实集团旗下的金贝塔等社交投资平台均已经开通或关联券商账户的相关功能，这意味着使用这些创新型金融机构的入口平台成为券商获得流量资源的新渠道。“相对于证券公司有更强的互联网思维，像社交投资这类的平台在用户服务模式 and 效率方面能够形成有效的补充，同时这类第三方平台都有其自身的特色、风格以及差异化的用户群体，因此证券公司的态度很明确，在满足监控要求的前提下积极与第三方平台展开合作。”一起牛社交投资平台市场总监杜红表示。

券商融合互联网思维

由于“一人多户”账户系统的全面放行和网上开户趋势的形成，佣金率下滑成为各家券商需要面临的重大问题。在券商机构人士看来，目前加大互联网金融的布局，实际上有利于改变券商行业面临的困局，改变传统证券经纪业态，增强互联网类型的客户对券商服务的黏性。与此同时，移动端入口的占领，有望帮助券商吸引更多客户流量。

在杜红看来，证券公司目前与第三方平台的主要合作在经纪业务方面，即证券账户开立导流以及证券交易接入，双方合作的价值在于第三方平台为证券公司带来庞大的互联网用户群体的同时，通过证券交易的对接，为第三方平台的用户提供优质的证券交易体验，提升平台吸引力。“在完成用户积累和用户习惯养成的基础上，以后的合作可能会向证券公司的投资咨询业务和资产管理业务领域延伸。”

“目前很多证券公司都需要尽快植入互联网思维，发挥金融行业优势；同时，可以与互联网公司进行合作，形成优势的商业模式，最终实现弯道超车。”平安证券副总经理蔡新发表示，未来互联网券商领域较难出现“一家独大”的格局，其可能的市场生态是既有几家综合型互联网券商平台作为用户理财入口，也有一批专业化的小券商机构解决不同的投资需求，形成多家共存的市场格局。



IC图片

不良侵蚀利润 银行盈利增速大幅放缓

□本报记者 周文静

数据显示，中农工交四家银行上半年利润同比增速分别为1.14%、0.5%、0.7%和1.5%，而商业银行亦难逃利润增速大幅放缓之势。

不良资产侵蚀利润

早在去年，银行利润增速下行趋势已经显现，不少银行净利润增速首次下降至个位数。而在今年经济未有明显起色、大幅度提高拨备的情况下，银行净利增速大幅放缓在意料之中。有研究报告指出，1—6月全国规模以上工业企业利润同比下降0.7%，一些重点行业的亏损面有所扩大，企业经营状况的变化对商业银行资产质量产生了直接影响。同时，2014年以来商业银行逾期贷款增长较快，且逾期余额大幅超过不良贷款余额，造成以逾期期限认定的不良贷款增加也是推动上半年资产质量快速下滑的重要因素。

在资产质量方面，各家银行的不良率都呈上升趋势。截至6月末，中国银行不良贷款率为1.41%，上升23个基点；农业银行不良贷款率1.83%，比上年末上升0.29个百分点，全行拨备覆盖率238.99%，拨贷比4.37%；工商银行不良贷款率为1.40%，比上年末上升0.27个百分点；交通银行不良贷款率为1.35%，比上年末提升0.1个百分点。

穆迪分析师武赋赋认为，对于已公布中期业绩的银行而言，信贷成本居高不下，继续成为盈利的主要阻力。银行体系不良贷款率已从2014年底的1.25%升至2015年上半年末的1.50%，穆迪预计银行体系不良贷款率将进一步上升。工商银行行长易会满表示，不良贷款增加在今年上半年总体还是比较大。下半年工行全行上下要打一场质量资产的攻坚战，确保资产质量不出现大波动。工行总行专门组建了信用风险监控中心，利用工商银行的信息化、大数据技术，对全行12万户的存量贷款进行持续监测。

加速互联网金融战略

一方面，在经济还处于下行通道中，受企业经营影响导致不良上升利润被蚕食；另一

方面，利率加速市场化以及互联网金融热潮的涌现，新兴的互联网金融平台开始慢慢分流存款，抢食借贷业务以及金融产品的销售渠道。作为传统银行，为保障利润、顺应互联网时代之势，也开始发力互联网金融。在工行的半年度业绩发布会上，姜建清透露，9月工行将成立网络融资中心，通过融资中心与原来的三个平台实现资金流、信息流和商流统一，促进更多中小企业和个人能够通过网络实现贷款，打造全球最大限度的网络融资银行。截至目前，工行线上贷款余额已达4000亿元。

以小微业务著称的民生银行表示，将抓住国家推行“互联网+”战略所带来的重大机遇，大力创新手机银行、直销银行、线上支付、网上银行等网络金融产品和服务。截至2015年6月末，民生银行手机银行客户数达1603.66万，比上年末增加301.54万户；上半年交易笔数1.51亿笔，同比增长124.18%；交易金额2.77万亿元，同比增长127.33%，客户交易活跃度一直居同业前列。截至2015年6月末，直销银行客户规模达215.59万户，如意宝申购额达5129.10亿元。

大有“后起之秀”之势的平安银行在2015年，确定了“做互联网时代的新金融”的战略，并将“互联网金融”作为潜力打造的四大业务特色之一。2015年推进包括物联网金融、橙e网、口袋银行、贷贷平安、行E通、光子支付等互联网金融业务发展。“橙e网”定位于发展“供应链金融+互联网金融”，注册用户于2015年上半年超过50万户，其中公司客户超过35万户，并已经与300多家核心企业、数百家物流与第三方信息平台完成对接，累计为数万家供应链中小企业提供融资支持。截至报告期末，直销银行“橙子银行”累计客户数达120万户，较年初增长132.4%。移动银行“口袋银行”累计用户数达937万户，较年初增长73.6%。

P2P与保险合作深入 费率设定等问题待解

□本报记者 李超

保险与P2P的合作在近两年内逐步深入，而保险公司更多停留在“做多言少”的阶段。业内人士表示，在其所在公司开展业务的过程中，一直有引入保险兜底以保障财产安全性的强烈需求，P2P与保险公司合作将成为趋势，但P2P特殊的投保需求对险企的精算能力、风险控制能力均提出了更高要求。

合作逐步深入

P2P与保险公司合作的案例渐增。近日，天安财险与米缸金融签署战略合作协议，双方将在履约保证保险方面开展合作。保险公司向履约保证保险的受益人（即债权人）承诺，如果被保险人（债务人）不按照合同约定或法律规定履行还款义务，则由该保险公司按照保单约定承担赔偿责任的一种保险产品。米缸金融董事长曹晓峰表示，投资者在米缸金融购买经天安财险承保的理财产品，可获得由天安财险出具的保单，保险公司根据保单的约定履行保险责任。天安财险人士表示，在互联网+的大背景下，传统金融行业的保险公司与互联网金融的融合是趋势。天安财险与米缸金融的合作正是在这一新形势下，开展的有抵押资产融资领域的一次尝试。

公开资料显示，近两年来，多家P2P平台与保险公司进行接洽，讨论利用后者提供的保险服务作为保障，增强P2P平台对于消费者的吸引力。在已有的案例中，P2P平台对于合作达成的信息披露较多，而保险公司相对而言更为低调。

目前，市场上被P2P平台引入使用较多险种为保证保险。一种是为P2P平台投保的保证保险，但发生逾期或坏账时，P2P平台以风险准备金进行垫付，再由保险公司对平台理赔；另一种保证保险则由融资方购买，融资方将基础资产作质押，如果发生逾期或坏账，则由保险公司理赔。除了保险公司发起设立P2P平台外，更多的合作采取了P2P平台与保险公司合作的形式。

瓶颈待破解

多位P2P公司人士表示，在其所在公司开展业务的过程中，一直有引入保险兜底以保障财产安全性的强烈需求。然而，P2P网贷行业存在诸多问题，“跑路”传闻不时见诸媒体，导致公司在探讨与财产保险公司合作时，缺乏有说服力的解决方案。

某P2P公司人士对中国证券报记者表示，就当前互联网金融行业发展的状况而言，保险公司在寻求业务拓展和利润空间时发现，P2P平台存在可以介入的机会，后者成为前者关注的对象并不奇怪。P2P引入第三方保险公司、第三方担保公司是未来一个可预见的趋势，因为机构在风险控制等方面有长期的经验积累。P2P行业出现的“跑路”事件恰恰说明，违约风险、投资者权益等问题亟待有力的保障机制来解决。

业内人士表示，P2P与保险合作中，费率拟定问题只是瓶颈之一，P2P行业的风险暴露虽然与以往相比已有所改善，但仍存在跑路现象，保险公司对此类合作仍有所保留。目前，P2P平台处于风险密集爆发时期，第三方保险或担保公司在分散风险方面可以给市场提供信心支持，但针对P2P这一特殊的投保需求，开发对应的贷款保证保险产品，对险企的精算能力、风险控制能力均提出了更高要求。

保险业展业主要基于大数法则，但在P2P整体数据较少的情况下，只能依据保守数据进行产品设计。反过来，展业过程艰难又对数据的积累、分析、提取、总结构成制约。因此，保险公司与P2P合作的风险相对较大。

对保险业而言，P2P带来的风险不仅停留在合作层面。保监会此前提示消费者关注和防范P2P平台风险时称，近期出现少数P2P平台大量招募原属保险公司个险渠道的保险从业人员采用非法手段套取处于正常期的保单资金，给广大保险消费者造成了相当大的损失。常见非法手段包括冒充保险公司工作人员销售P2P产品，承诺P2P产品高收益，诱导保险消费者进行保单质押等。