

■理财赢家 | Road to Win |

工行首款资管产品 收益率或先高后低

证券时报记者 蔡恺

银行资管业务的开闸,标志着银行理财向真正代理理财的转变。工行上周发行了首款资管计划试点产品,而首款产品往往更具代表性。分析人士表示,该产品的收益率或呈现出“先高后低”走势,管理费率也高于一般理财产品。

限制发行对象凸显谨慎

10月15日,工商银行在其官网正式推出“中国工商银行超高净值客户专享多享优势系列产品-理财管理计划A款”,这一产品为非保本浮动收益类理财产品,工行的风险评级为PR3级——适中,对应的投资者类型为平衡型及以上、有一定投资经验的超高净值客户。工行的超高净值客户是指金融资产达到600万元及以上的资产,认购起点为10万元。

从该产品仅限风险承受能力较强的高端客户、与普通投资者绝缘来看,银行对首期资管计划产品还是较为谨慎的。从投资期限来看,产品为开放式,每月开放一次,存续期2年,可公告延期。

至于投资者关心的收益率方面,虽然该产品没有按惯例给出预期收益率,而是采取公布净值的方式,不过,从产品投向以及运作周期来看,该产品的收益率走势或呈现“先高后低”特点。银率网分析师认为,在封闭期内(2013年10月21日至12月1日),由于没有流动性顾虑,银行可通过提高理财直接融资工具的投资比例从而获得较高收益。

封闭期后或降直融比例

众所周知,该产品与传统银行理财产品的一个明显区别在于投资标的不同,其投资标的新增了债权直接融资工具。该产品说明书中表明:10%~90%的资金投资于高流动性的固定收益类资产(如债券、债券基金、国债期货等);1%~10%投资于新股、可转债等权益类资产;0~70%投资于债权直接融资工具,而以理财投资的债权类资产大多数是债权类信托,相比债券等高流动性资产,收益率较高。目前由银行直接投资债权,省去了渠道费用,收益率或更为可观。

不过,银率网分析师指出,工行该产品的封闭期结束后,为了增加流动性,可能会下调直接融资工具的配置比例,并相应提高债券等的配置,产品收益也将随之回落。可以参考光大银行推出的首款养老专属理财产品“颐享阳光”,其运作首月(7月)年化收益率高达9.3%,而9月则回落至6.03%。

工行该款资管产品的存续期为2年,撇除风险因素的考虑,以往长期限的融资类产品到期,投资者一般能获得比较高的收益。例如,普益财富日前公布的到期理财产品收益信息显示,到期收益率最高的产品为民生银行在2011年4月11日发行的“非凡理财人民币T899期理财产品(2)”,期限914天,资金全部投资于中融信托设立的武汉市旧城改造项目信托计划,到期实现了9%的预期年化收益率。

另外,由于工行该资管产品是真正意义上的银行主动管理型代理理财产品,也决定了管理费率要高于一般理财产品。其主要费用包括:托管费0.1%、销售费0.4%、固定管理费0.6%,此外还有浮动管理费;而工行普通的理财产品费用一般为:产品托管费0.02%,少数产品为0.05%;销售费为0.2%~0.4%,少数收取固定管理费的产品费率为0.2%。

深交所:阿里巴巴3号 明日起转让

证券时报记者从深交所获悉,根据上海东方证券资产管理有限公司申请,深交所将自10月23日起在综合协议交易平台为“东证资管-阿里巴巴3号专项资产管理计划”提供转让服务。

通知显示,持有深圳A股证券账户和基金账户的机构投资者可以参与“阿里巴巴3号”的转让业务。“阿里巴巴3号”设立日期为9月18日,其中优先级资产支持证券简称“阿里03”,证券代码为Y19041,到期日为2014年12月17日,还本付息方式为满第13、14和15个月视现金流入情况还本付息;次优先级资产支持证券为一年,计划存续期内不转让;次级资产支持证券为一年,计划存续期内不转让。“阿里巴巴3号”单笔成交申报最低数量为50000份。

通知表示,对首次参加“阿里巴巴3号”转让业务的投资者,深交所会员应当在其参与转让业务前,进行相关业务规则介绍,充分揭示可能产生的风险,并要求其在参与转让业务前签署风险揭示书。

(胡学文)

支付市场暗战升级 支付宝被迫两线作战

支付宝与银联、微信支付的竞争已趋白热化

证券时报记者 蔡恺

10月的支付市场狼烟四起。为保护既得利益,银联、支付宝、微信支付等支付巨头间的明争暗斗逐渐升级,攻防战进入了白热化阶段,支付宝不得不与微信支付和银联进行“两线”作战。

微信支付反击支付宝

10月16日,支付宝高管、阿里金融国内事业群总裁樊治铭在全国媒体见面会上,炮轰微信朋友圈已成为推销仿真商品的平台,并指出微信账户有被盗风险,质疑微信支付的安全性。此言论一出,引业界一片哗然。

微信支付马上做出反击。10月17日,微信支付团队负责人吴毅表示,微信支付有财付通的技术支持,具有多级风险控制,对所有商家进行过严格评估,因此微信支付的安

全性胜于其他移动支付产品。同时,微信支付打出“你敢付,我敢赔”的口号,宣布与人保财险合作推出支付资金被盗全额赔付的保障服务,给用户吃下“定心丸”。

这场“隔空互呛”引起了支付业内人士的强烈关注。艾瑞咨询高级分析师王维东对证券时报记者表示,虽然支付宝具有存量账户上的优势,且搭配“余额宝”令其金融属性更强,但微信是一款用户数超过4亿的社交通讯工具,用户黏度很强,微信支付在用户规模上具有后发优势。

也许是看到了支付宝在社交属性上的短板,支付宝背后的阿里巴巴继续出招。记者发现,昨日起,阿里巴巴员工开始邀请身边好友开设“来往”账户。经阿里内部人士证实,昨日阿里董事局主席马云在内部论坛发帖,强调了阿里的移动通信产品“来往”的重要性,并要求每个阿里员工11月底前必须有

100个外部的“来往”用户。马云还称,“(来往)最大的特色是几万名员工不服输的精神,用愚公之精神去挑战X信。”

分析人士指出,移动支付的诱人市场是支付宝和微信支付竞争的根本原因。艾瑞咨询的统计数据显,2013年二季度,中国第三方支付移动支付交易规模达到了852.4亿元,环比猛增90.7%,虽然移动互联网支付市场呈爆发式增长,但支付宝仍占据着75%的市场份额,微信支付背后的财付通虽排名第二,但其5.8%的市场份额意味着追赶支付宝仍需时日。

值得注意的是,这场支付之争已不可避免地上升到阿里巴巴和腾讯两个集团层面。易观国际分析师张萌表示,近期支付宝和微信支付的竞争态势,折射出阿里巴巴和腾讯这两个互联网巨头的业务从PC端向移动端迁移的趋势,他们都知道未来的战略制高点在手机

用户群体,谁能掌握手机用户,谁就能在电商、金融等领域赢得更多利益。

“银联版”余额宝出击

一方面,支付宝在线上支付市场面临微信支付的潜在竞争,另一方面,支付宝在线下市场也不断遭遇银联的全面阻击。

去年12月19日银联印发的俗称“Y7号文”的内部文件号召成员单位对第三方支付接口进行清理整治,最终推动第三方支付接入银联网络。今年8月份,支付宝宣布停止线下支付(POS)业务,被业界认为是其面对银联“收编”而做出的“壮士断腕”之举。据了解,银联子公司银联商务在线下收单业务上掌握着最大的市场份额,与商业银行和第三方支付展开激烈竞争。

值得关注的是,银联系近期又有新动作。银联商务在10月18日

宣布与光大保德信基金联合推出类似余额宝产品,将银联商务客户的结算资金直接投向货币基金,实现客户的短期闲置资金增值。

分析人士指出,与支付宝推出的余额宝类似,银联商务此举在于提供增值服务,进一步巩固其线下收单用户市场。

实际上,无论是线下还是线上市场,银联和支付宝的暗战一直在不断上演。10月17日,银联联合多方设立互联网金融支付安全联盟,首批会员单位包括经济犯罪侦查局、网络安全保卫局、17家银行以及9家非金融支付机构。不过,这9家非金融支付机构并不包括支付宝。

银联曾邀请支付宝参与,但支付宝并无回应。“银联一位不愿具名的内部人士对记者称。无独有偶,早在2011年6月21日,支付宝也曾牵头设立类似的支付安全联盟。据一位支付宝人士回忆,当时也曾邀请银联参与发起安全联盟,同样没有回音。”

互联网金融“众筹模式”艰难突围

因涉及政策监管、财务回报等问题,众筹网站尚未得到大规模认可

见习记者 刘筱攸

如果从众筹网站“点名时间”2011年7月上线算起,国内众筹平台已走过了2个年头。2年已过,众筹模式在国内互联网金融大潮中仍只是个小江湖。在政策认可、征信体系、产权保护、受众传播等因素的叠加缺失下,众筹行业暂时还未能得到资本的大规模关注。

众筹,即大众筹集,是指用“团购+预购”形式,向网友募集项目资金的模式,众筹模式能为创业者募得项目启动资金,国外典型代表平台即美国在线募资网站Kickstarter,而国内众筹模式的发展显然还在路上。

避不过的监管和征信

在中国市场运作2年多时间的众筹网站们走得并不顺畅,股权回报式的众筹路径就更为崎岖。

根据现有法律,众筹网站若涉及股权、债券、分红、利息等财务回报,就有触及监管红线风险。“中国社科院金融研究所金融市场研究室主任杨涛告诉证券时报记者。去年底,从事电视节目运营的创业公司美微传媒在淘宝出售原始股的举动,就以其创始人被监管部门约谈而告终。

这也令业界对股权众筹网的合法性存忧:利用淘宝网、微博等互联网平台向公众转让股权、成立私募股权投资基金等行为会被定性为新型非法证券活动。

按证监会规定,如果向非特定对象公开发行股票,或者对超过200个特定对象发行股票,均属公开发行股票,发行主体未满足相关要求则为非法。为规避政策风险,“大家投”等股权众筹网站采取了以有限合伙公司形式入股项目的做法。

第一,我们规定最低跟投门槛为融资额度的25%,参与项目集资金人数不超过40人;第二,所设立公司走有限合伙制,不走协议代持;第三,不做高额利润承诺;第四,设立第三方资金托管账户,投资款项分期到位,不会产生资金沉淀。由此可以很好保障出资人利益,是完全合法的。”大家投创始人兼董事长李群林说。

然而,对于“利用互联网平台公开发布信息”这一敏感点,李群林坦言这是唯一不确定的“灰色地带”。此外,股权众筹模式在国内还遭遇征信系统缺失的困顿。

众筹模式在美国的成功,不仅在于法律认可,更得益于其众筹文化和完善的银行信用体系。”杨涛说。

在美国,每个公民都有信用记录分数的社保账号,网站只需与评级机构合作,就能查看公民信用。而



国内的个人消费和金融信用数据库由央行征信局管理,众筹网站没有权限共享其数据,难以判断项目发起人的信用情况。由此,股权众筹网站将线下尽职调查的责任转嫁给领头人,只做项目的撮合方。

众筹网站上的社交联系较弱,平台方的信息可信度有待考量,而实地项目考察往往又收效甚微,最需要的是征信数据。”深圳市鑫麒麟投资咨询有限公司董事长郑炜表示。

出资人培育难题

目前选择在产品预售众筹网上投放的项目,筹资人并不缺乏资金,而是将众筹网当做积攒人气的渠道。

动画电影《伙鱼·海棠》通过10分钟的样片,于今年6月17日在“点名时间”发起众筹,共筹得资金158.27万元,成为目前中国众筹史上筹资金额最高项目。其主创梁旋告诉记者,张佑“点名时间”首席执行官一年前就和我们接触,我们一直在观察其风格、资质是否符合这部电影,直到今年才决定投放。其实电影所需大额资金已基本到位,我们选择投放众筹网站,主要是想聚集人气,引爆网络话题。”

国产动画《万个冷笑话》筹的是同一副算盘:该动画片的幕后投资方是隶属于盛大旗下北京四月星空网络技术有限公司,资金早已得到保障。

杨涛也认为,产品预售式的众筹网更多倾向于一种销售策略,引发网络用户尤其是年轻群体的关注。

这就引出资人难以培育的问题,在点名时间上募资的项目往

往不差钱,出资人又并非真正有投资需求的人,而是这个项目的爱好者,这就使受众培育成为难题。”郑炜点评道。

资本还未躁动

基于上述几点原因,无论是“大家投”的股权众筹模式,还是“点名时间”的产品预售模式,众筹行业都还没有得到大规模资本进驻。目前,大家投获得100万人民币天使资金,点名时间获得50万美元。

大家投的唯一机构投资者、创新谷合伙人余波对记者坦言,大家投是一个风险系数较高的项目,失败的几率大于成功几率,其实我们并没有偏爱哪一种模式,两种路径在中国都有各自的发展空间。当然在此之前,各自都需要经历本土化的改造和创新。我们投资大家投,主要是在恰当的时点上看到中国出现了这样一种能填补初创企业融资渠道空白、构筑天使投资平台的业务模式,创新谷乐于做金融创新的推手。”

不着眼于收益的投资人却并不占大多数。杨涛从学者层面提示了众筹网站未来可能出现的风险,国内互联网创业者的复制能力强,短时间内就会有同质化的平台来竞争抢优质项目,行业可能会出现供大于求的状况。目前资本对众筹筹资模式的兴趣,更多是因为众筹是互联网金融新兴的分支。随着市场与完善的银行信用体系,引发网络用户尤其是年轻群体的关注。这就引出资人难以培育的问题,在点名时间上募资的项目往

中国式众筹平台的尴尬

见习记者 刘筱攸

央行近日赴深圳展开互联网金融调研,并组织相关企业进行业务座谈,参会企业除腾讯等行业标杆和已经颇具规模的网贷平台外,“大家投”是唯一众筹行业代表。

作为互联网金融新兴分支的众筹集资模式,第一次走进决策层视野,而高层显然对这一互联网金融新业态持宽容和鼓励态度。

众筹,源自于美国的大众筹资形式,是将项目或创意通过互联网向公众展示,争取公众的资金参与。众筹集资模式在国内的主要发展路径为股权回报式和产品预售式,而大家投和点名时间是目前国内为数不多股权众筹平台的代表者。

大家投的具体业务模式,是初创企业将需要融资项目发布在网站上,若能吸引足够数量的小额投资人并募得所需资金,投资人就按照各自出资比例成立有限合伙公司(领投人任普通合伙人,跟投人任有限合伙人),再以该有限合伙公司法人身份入股项目发起公司,持有该公司出让的股份。项目运作成功,大家投可抽取2%的项目融资额作为佣金。大家投成立10个月以来,共有61个项目发起筹资需求,但成功募资仅2个,共筹得资金130万元。

作为众筹行业的老大,点名时间的业绩显然更为抢眼。上线

于2011年7月的点名时间是国内首个试水众筹的网站,其媒体主管告诉记者,点名时间目前共接收逾7000个项目筹资申请,有700多个项目经过内部审核后上线;而这其中又有接近50%的项目集资成功,所筹资金超过500万元。

点名时间的商业模式不涉及成立合伙公司,项目发起人将自己希望实现的创意展示在该网站上,并设定目标金额和期限,投资人可将承诺资金打到点名时间的托管账户上,目标期限内达到目标金额后,托管账户会将50%的款项支付给项目发起人。发起人要对所有支持者进行回报,待所有出资者确认收到回报后,点名时间把余下款项交给发起人,并从成功筹资项目中抽取10%服务费用。

与大家投最大的分歧在于,点名时间上的出资人得到的回报不是股权而是成品。

点名时间做的是产品预售众筹,也称奖励制众筹,出资人只能得到产品回馈而非财务回报,这类公益化、慈善化项目,往往难以持续激起出资人的热情;而大家投将天使投资人的准入门槛大大降低,为中产阶级的投资需求找到了一个很好的出口。“超级天使遗漏的项目,我们让天使们来接手,这对于培养我国的天使投资群体和满足初创企业融资需求都是非常有益的。”在大家投创始人兼董事长李群林看来,股权众筹的模式显然更具“长远意义”。