

联姻保理资产 P2P加速分化



证券时报记者 刘筱攸

P2P (网贷)的分化大有愈演愈烈之势。当大多数平台仍恪守以信用贷款和担保贷款为主的交易标的之时,有部分 P2P 已经引入融资租赁、票据、典当、保理等权益类资产,为类金融机构提供了资产出表的新渠道。

保理入局

才尝鲜融资租赁、票据、典当等权益类交易标的,P2P 又盯上了保理资产。证券时报记者获悉,财路通将于本月与随行付商业保理有限公司合作,上线保理资产产品。而在此前,已有爱投资、礼德财富、银湖网等平台陆续上线保理业务产品,月均交易额皆破亿。就目前呈现的业务模式而言,保理资产项目的运作路径基本可概括为:供货方(债权人)将其和采购方(债务人)的合同质押给保理公司,保理公司将此合同中涉及到的应收账款的收益权分配成若干份额转让给投资者,借此募集资金再次转让应收账款;同时,保理公司须履约溢价回购合同,按月付息给平台投资人。

作为较早与保理商联姻的 P2P,截至今年 11 月 5 日,爱投资共上线 37 个应收账款转让项目,交易总额近 3.5 亿元,年化收益率在 9%~11%之间,涉及煤炭、能源、有色金属、电子等行业,借款方不乏汉能集团、方正集团、苏宁云商和玖龙纸业等大型企业。证券时报记者查阅平台产品说明书时发现,在这一应收账款收益权的转让链中,还款源有四个。第一还款源是原债务人,基于基础交易合同负有还款责任;第二还款源为保理商,基于应收账款转让及回购协议负有还款责任;第三还款源为原债权人,基于保理合同中可追索条款负有还款责任;第四还款源为保险公司,对保理应收账款本金全部承保,当原债务人延迟支付或不能支付货款时,须在一定期限内进行赔付。

在财路通联合创始人兼首席运营

官周萱看来,保理公司在推荐应收账款融资项目时,就已对贸易关系的真实性进行了确认,这是第一道风控,而平台还会对原债权人和原债务人进行尽职调查,相当于两道风控。“双保险审核,所以保理资产项目的风险是相对较小的”。周萱说。初涉保理资产,财路通把首站框定在了物流行业。周萱向证券时报记者说:“物流行业通常来说现金流较为吃紧,垫资需求更为频繁,采购商更愿意付出相对较高的成本进行融资。所以,把物流行业的融资需求包装成理财产品,理财人的收益可以得到保证。”

显然,玩转保理业务资产的 P2P

正在扩容。

争议尚存

当越来越多 P2P 打起应收账款收益权转让主意的时候,也有平台直言“不会碰”。拍拍贷便是其中一个。“目前放在 P2P 平台上来做的保理资产项目,大多是基础交易中原始债务方实力雄厚、规模较大的项目,这显然脱离了 P2P 服务个人与小微商户直接融资需求的路径。平台需要认识到核心竞争力在哪里,拍拍贷的核心竞争力就是大量资质良好的小额借款人和出资人,而我们要做的,是继续巩固核心竞争力。”拍拍贷总经理张俊说。持同样观点的还有联金所,后者更是直言,“再这么玩下去,就全部

P2P呈现三足鼎立格局

证券时报记者 刘筱攸

当笔者向一位 P2P (网贷)行业人士请教“P2P 和保理业务怎么玩”这个问题时,该人士惊讶地反问,“什么? P2P 咋又跟保理搞一块去了?”这当然不是个笑话,该人士虽不是业界大佬,但也算是行业资深人士,出身银行,却直言自己越来越看不懂 P2P。其实,不是看不懂,而是跟不上创新脚步。当他掌舵的 P2P 还在每日坚持翻新常规的小额信贷标的时,有几家激进的同行早已将类金融机构的资产全部打包成产品,搬上网。之前是票据,后来是融资租赁、典当,现在保理也来了。笔者查阅了第三方监测平台的数据,发现此种分化始于 9 月。从 9 月开始,爱投资、礼德财富等 10 余家平台共上线了近百款应收账款收益权转让标的。那么,为什么 9 月成为一个分水岭?我们暂且不去深究,但不到 3 个月,多样类金融机构的资产全部在 P2P 平台上实现流通,似乎一定程度上反映出

影子银行机构对于直融渠道的饥渴。鑫银保理公司董事长赵永军的话也许代表了一部分玩家的心声。赵永军曾直言,作为传统的资产转让出口,无论是银行授信,还是证券公司发行资产计划,在融资规模、成本、效率等方面都颇受限制。笔者了解到,在证券公司发行一期产品大概需要 3 至 6 个月的时间,费率一般都在十几个点;而在 P2P 上发行,最多耗费两个星期,而且费率也就上浮了 2~5 个点。这与打着多样化资产配置旗号的 P2P 一拍即合。越来越多 P2P 逐渐偏离小额信用借贷的主旨,成为各类类金融机构资产的交易中介。当然,这里说的是类金融机构资产。因为,嫁接融资租赁、保理公司等类金融机构容易,嫁接金融机构却难。就拿券商直投广发信德注资的投哪网举例,两者联姻已近 5 个月,成型的产品却仍在“稳步开发中”。内部人士告诉笔者,原因无非有二,一是监管框架内,步子很难迈得很大;二是金

P2P 转 P2B(个人对企业)好了。”质疑之下,P2P 行业已出现了分化却是不争的事实。一类坚持以小额分散的信用借款为主,服务对象是个人或小微商户;另一种也被叫做 P2B 或 P2C,服务中小企业。目前,后一类平台如爱投资等,不仅上线了保理资产产品,还早已上线融资租赁、票据、典当等权益类资产,单笔交易规模偏大。“也就是能转让的收益权,都放在平台上卖给投资人。我认为,这些都是外延产品,更加倾向于给类金融机构提供了资产出表的新渠道。”张俊表示。但在准玩家财路通看来,这是一种双赢。有不愿具名的已上线保理资产业务的 P2P 人士说,保理业务实行牌照制管理,P2P 目前并没有资质开展保理业务,但平台的天然属性决定了平台“有钱”;而 P2P 的托管方第三方支付通常会有牌照,他们一般都会下设保理公司,凭借线下接单与支付服务,有便利给企业提供短期融资,但却没有直接融资资格。于是,两者一拍即合,保理商借由 P2P 拿到了钱,而 P2P 借道保理商进军供应链金融。此外,周萱还透露,财路通还准备和其托管方随行付支付有限公司下面的随行付商业保理有限公司合作。然而,初衷虽好,这样的“双赢”却有搭乘监管空当之嫌。“保理商应该是通过银行和非银金融机构以及发行债券等渠道融资的。现在保理在 P2P 平台上进行收益权转让,相当于一种类资产证券化业务。目前,P2P 还没被认定为非银金融机构,也未被纳入银监会监管体系。即使将来监管细则落地,也应该不与商业保理公司属于同一部门监管(目前商业保理公司属于商务部监管)。总之,现在是一个监管空当,P2P 在利用这样一个空当开展本来银行才能做的业务,业务目标是做供应链金融。”中国社会科学院金融所银行研究室主任曾刚称。

谋8亿用户 财付通拟借QQ钱包打翻身仗

证券时报记者 蔡恺

面对对手长期的领先,背靠腾讯的第三方支付公司财付通又使出新招——QQ 钱包,目标是让 8 亿 QQ 用户都成为移动支付用户。此战略能否轻松实现?财付通与支付宝的支付大战因此又多了一个新的看点。

用户达9000万

腾讯于上周举行全球合作伙伴大会,并开辟“连接+支付”论坛专场,详述旗下第三方支付财付通的发展战略。未来,财付通将使用哪些策略来追赶对手支付宝,一直为业界所关注。财付通总经理赖智明表示,在微信支付之后,财付通已联合 QQ 团队推出 QQ 钱包,力求释放 8 亿海量用户的价值。去年 8 月,微信支付正式推出,财付通承担底层支付功能。为培养用户支付的习惯,微信支付今年 1 月与滴滴打车推出支付车费返钱的活动,迎来了支付宝和快的打车的强烈阻击。接着,凭借马年春节前推出的“微信红包”应用,微信支付更是一炮打响,参与用户超过 500 万户,微信红包发放次数超过 2000 万次,在支付圈里引起不小的震动。但是,财付通与支付宝的市场份额仍存差距,仍有待追赶。据艾瑞咨询统计数据显,2014 第二季度的中国第三方支付互联网支付交易规模市场份额中,支付宝排名第一(占比 48.8%),财付通第二(占比 19.8%),银联排名第三(11.4%)。尤其在移动支付市场,支付宝钱包仍有八成市场占有率。10 月 16 日,支付宝方面公开表示,支付宝钱包的活跃用户数已破 1.9 亿,手机支付量达到平均每天 4500 万笔的规模。这些数据明显对财付通构成压力”,一位不愿具名的第三方公司高管陈先生向证券时报记者表示,财付通高层一直在想如何弯道超车。”逾 8 亿用户的聊天软件 QQ 或成为超车“捷径”。财付通助理总经理、QQ 钱包负责人郑浩剑称,QQ 钱包绑卡用户已达到 9000 万。据介绍,QQ 钱包项目于今年 5 月上线,

用户数增长最快的时期是在巴西世界杯时推出有奖竞猜活动的期间。他表示,手机 QQ 用户与微信用户还是有差异的,前者更加年轻,更愿意尝试新鲜事物,是一片蓝海。明年春节,QQ 钱包可能还会再推出一波“红包攻势”。”郑浩剑说。

QQ转身变金融账号

证券时报记者登录 QQ 钱包发现,目前已嵌入话费充值、充 Q 币、滴滴打车、京东、转账等支付场景,与微信支付相比,只是缺少了余额理财。郑浩剑称,未来 QQ 钱包还会不断地拓展线上和线下的应用场景。我们会先从上线发力,承接 QQ 上比较成熟的虚拟消费业务。”郑浩剑称,至于线下的消费场景,我们正在和租车公司和超市合作。甚至,我们构思未来 QQ 会成为类似银行账号的个人金融账号,比如,烤串档主可能会在旁边的纸板上写着“请转账至我的 QQ 号”。腾讯有 4 亿微信账户,8 亿 QQ 用户,因此,理论上财付通可覆盖 12 亿用户。”财付通助理总经理马晓东表示。不过,上述第三方支付高管陈先生称,微信和 QQ 是强社交属性,弱金融属性,一下子将所有用户都发展成绑定银行卡的支付用户,不太现实,用户进去 QQ,首先想到的是聊天,支付只是一个应用;而进去支付宝钱包,肯定是进行跟钱有关的操作。”但艾瑞咨询高级分析师王维东表示,他仍看好微信支付和 QQ 钱包的发展,首先,QQ 钱包的优势在于它和用户的距离更近,接触更为频繁,用户黏度更强;另外,移动支付的整体市场仍在不断膨胀,包括“O2O 线上营销线下消费”、电商和理财等消费场景仍有待发展,加上银行和通讯运营商主导的 NFC (近场支付)的发展,各家企业的移动支付市场份额仍有许多变数。只不过,社交属性强的一个劣势是,QQ 用户关心自己的资金安全的问题。”王维东说。

对于安全问题,财付通高层认为,财付通团队有多年的风控经验,还会依靠腾讯的大数据监控异常支付行为;另外,和微信支付一样,QQ 钱包也引入了人保财险做全额承保。

工商银行获中东首家人民币清算行资格

证券时报记者 孙璐璐

11 月 4 日,人民银行对外发布公告,正式授权工商银行多哈分行担任多哈人民币业务清算行。这是央行首次在中东地区选定人民币清算行,也是工行继担任新加坡、卢森堡人民币清算行

之后,再次获得境外人民币清算行的资格。11 月 3 日,中国人民银行与卡塔尔央行签署了规模为 350 亿元人民币的双边本币互换协议,并将人民币合格境外机构投资者(RQFII)试点地区扩大到卡塔尔,初始投资额度为 300 亿元人民币。

众安保险双11保单量将超亿

紧张备战双 11 购物节的除了商家,还有保险公司。众安保险预计,双 11 当天,众安保险将有可能将迎来过亿的保单,突破日常处理保单量的 30 倍。这也将创造行业单日保单数的历史记录。除了运费险、支付宝账户安全险外,众安保险还为双 11 卖家提供参聚险等众安保证金产品系列的服

务。按照规定,为保障消费者的利益,卖家参加聚划算平台促销,需要冻结和所售货品价值相对应的保证金。而选择参聚险后,卖家只需支付较低的保费,即可获得对消费者和聚划算平台的保障服务资格(客户授信额度可提高至 200 万元~500 万元),并享受由众安保险提供的先行垫付赔款服务。(杨丽花)

支付宝支持14种国际货币支付

国奢侈品购物网站 Gilt 近日宣布与支付宝对接。这是继 iHerb、MY BAG、日本乐天等之后,又一家接入支付宝支付的海外购物网站。作为配套手段,支付宝目前已

能够为包括英镑、美元、瑞士法郎、欧元等在内的 14 种海外货币提供直接结算,支持的海外购物网站已覆盖全球 40 多个国家和地区。(朱凯)

互联网理财平台风起云涌 盈利模式难解

证券时报记者 梅苑

总交易额达 13.8 亿元,10 月份交易额创下单月最高的 4.81 亿元,这是成立半年来新浪金融旗下互联网理财平台微财富的成绩单。据证券时报记者了解到,类似微财富之类的互联网理财平台在产品创新、金融普惠方面下大功夫,但面临较大的风控压力,盈利模式也未清晰。

半年14款产品

从 4 月下旬上线第一款产品以来,近几个月,微财富柜台上线理财产品正在以每月至少 2 款产品的速度上线。其中,既有大家所熟知的基金、证券和银行理财产品,

也有今年火热的票据理财产品,更有一些即使在非标领域也难见的理财标的。我们 6 月份上线的实物回购类理财产品金汇季宝,投资期结束后可以选择返还本息或者实物,具体标的为某畅销白酒;此外,我们 8 月份推出的黄金投资类理财产品金生宝,每日收益直接按当日金价计入黄金份额,投资者享受理财产品和黄金的双重收益。”微财富高级产品经理郑昕伟说。互联网金融平台各类理财产品纷繁芜杂,但不管是在哪个平台,作为产品开发方最重要的目的是以最合适的资金成本为借款人筹资,微财富的定位是开放式互联网直接金融柜台,微财富背靠新浪门户网站和新浪微

博。”新浪金融副总裁李亚丹称。

风控难做 盈利难寻

种类繁多的创新产品,带来巨大的风控风险,虽然自身不发行产品,但如微财富之类互联网理财平台亦面临较大的风控挑战。一旦产品兑付出现问题,在国内,代销机构或代销平台肯定首当其冲要受到投资者责难。”一家 P2P 公司高管说,一款产品稍有问题,信任关系便大打折扣,其他产品销售就会出问题。微财富高管表示,除了对合作方严格审核、资金第三方托管,以及引入担保和保险机构外,首先,微财富上线产品的投资上限设都定在 5000 元,除

为了满足年轻用户理财需求外,也为客户完成了小额分散的投资策略;其次,不对合作伙伴的产品做任何包装,不做期限错配,尽量做到公正透明;最后,为防止可能发生的兑付风险,上线产品都需要缴纳发售额 5%~10%的风险准备金。现阶段,微财富并未考虑盈利,未来可能会采取对合作伙伴收取产品上架费的盈利模式。”李亚丹向证券时报记者称。一方面,虽然理财产品平台坐拥客户资源,但金融机构不一定买账,服务费肯定不能收取太高。对我们来说,也可能人为降低产品收益,以弥补服务费的支出。”上述 P2P 公司高管表示,另一方面,如果不能形成规模效应,微薄的服务费收入难以弥补这类互联网理财平台的 IT、人力等各方面的支出。