

# 民生系P2P再添新丁 两大业务轮廓明朗化

证券时报记者 刘筱攸

日前,民贷天下正式上线,宣告着民生系 P2P 军团再添一新丁。民生银行旗下的 P2P 公司有民生易贷、民贷天下,此前这两者的投融资标的皆以保理资产项目为主。相关人士日前透露,两者业务路径将会在今年上半年出现分化,充分诠释银行电商与银行资管基因。民生易贷将为民生电商产业链商家推出投融资产品,民贷天下则将与民生加银资管合作推出资管产品。

## 短期保理唱主角

民贷天下上线首日,交易额便达到 1080 万,注册用户突破千人,实现开门红。

这家由民生加银资产管理有限公司(下称“民生加银资管”)持股 35%、占据第二大股东位置的 P2P,基本上延续了另一民生系玩家民生易贷的业务风格。目前,两者皆主打保理资产标的,辅以票据理财。

截至 1 月 5 日下午 18 点,上线 6 天的民贷天下共推出 53 只标的,其中 39 个为保理项目;先行者民生易贷则上线 113 只标的,保理项目占 6 成左右。两者不同的是项目的融资额度。民生易贷的保理项目融资额度多在 300 万-1000 万区间,额度最高的“满溢 19 号-2014-0137”达到 1500 万。相比之下,初生牛犊民贷天下撮合的交易则没有如此大手笔,额度在 10 万-100 万区间的居多,最大融资标的不过 200 万。

但不管如何,上述保理资产标的的融资额均远高于一般平台上个人和小微信贷标的。这是因为保理项目的基础交易中,原始债务方一般实力雄厚且规模较大。

记者查阅标的说明,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的应收账款收益权分配成若



干份额再转让给投资者,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。

## 民生易贷诠释电商基因

同质化也许很快会被打破,两个 P2P 的股东基因将会各自诠释。

民生易贷总经理任洪文告诉证券时报记者,民生易贷将加快嵌入更多的电商元素,向电商产业链条上的商户推出投融资服务,推动商业利润向金融利润转化。

专业化是我们的方向,我们不会所有的行业都去涉猎,因为要避免风控盲点。目前的规划是,重点选定服装、住房、汽车、食品四个产业链,将上下游商户的融资与结算都纳入民生易贷的体系内。商户的产品本来就在电商平台上销售,这样一来民生易贷与民生电商就形成了一个有机的闭环。”任洪文称。

这条路径有点眼熟?是的!此前阿里与腾讯设立小贷公司,或多或

少打着同样的算盘。但民生易贷规划的模式不乏亮点,任洪文告诉记者,如果融资方出现违约风险,民生易贷将以债转股的形式,按一定的价格购入其股权。

这就产生一个问题——民生易贷如何能保证吸纳进这些坏贷资产包后,对其有效运作,保证自身的坏账率不上升?

对此,任洪文表示,关键在于从资产上游控制风险。

我们只会给与电商平台有业务相关度的企业进行金融资产质押和融资。另外,我们有专业的贷前与贷后管理团队,会利用电商平台上沉淀的企业交易数据、采购数据、发货数据与现金流数据,剔除运营成本以后分析经营利润、资金来源、负债结构等关键信息,把关风控。”任洪文表示。

## 民贷天下剑指资管业务

那厢民生易贷打算更紧密服务于电商平台,这厢民贷天下也将与二股东民生加银资管展开“亲密关系”。

民贷天下总经理李宇告诉记者,民贷天下最快将于今年一季度与民生加银资管合作,推出资管产品。

记者获悉,当下不乏对该业务摩拳擦掌的 P2P,甚至综合理财平台如金斧子也表示正与资管公司合作开发产品。对此,李宇表示,基于股权关系,民贷天下与资管公司的黏度会更深一些。

我们在风控、渠道、客户、产品等方面都会进行一个深层次的合作。其实现在在很多平台与资管公司的合作还是停留在通道层面上,说白了还是一些债权的信贷化流转。但我们则要真正介入资管产品的开发。”李宇称。

仁和智本资产管理集团合伙人陈宇则指出,现在的 P2P 资产证券化大多属于通道模式,即自己没有资产,也无能为力建立资产,就联合大量的资产生产方来提供资产,作为通道帮助这些资产更好地在线销售。通道模式的本质就是非标资产的证券化过程。

因此,民贷天下在产品开发上将如何演绎银行系资管的基因,着实令人期待。

# 奥康国际拟2亿元 参股温州民商银行

证券时报记者 梅苑

在微众银行开业之际,温州本地民营银行也在紧张筹备之中。奥康国际昨日公告称,其将出资不超过 2 亿元,拟参与发起设立温州民商银行。

温州民商银行为银监会首批批准筹建的 3 家民营银行之一,注册资本拟为 20 亿元人民币,前期正泰集团和浙江华峰氨纶股份有限公司已确定作为主发起人参与筹建,出资比例分别为 29%和 20%。按奥康国际最高 2 亿元出资额计算,其出资比例最高将达到 10%。

森马服饰曾传闻亦将加入温州

民商银行筹建,记者就此询问森马服饰董秘,截至昨晚截稿,尚未得到任何回复。

据了解,温州民商银行 11 月下旬已经开始人员招聘面试工作。工商银行浙江省分行原副行长、温州分行原行长侯念东,已基本确定为首任行长人选。

上周末李克强总理考察微众银行之后,引起沪深两市热炒民营银行概念股,其中健康元早盘即封涨停,健康元为微众银行另一发起人百业源的控股子公司。山煤国际也在午后封涨停板,其为策划山西煤炭银行发起人之一,而温州民商银行发起人华峰氨纶和正泰电器收盘则分别上涨 5.89%和 4.88%。

# 中证协修改诚信信息效力期限

证券时报记者 程丹

昨日,中国证券业协会(简称“中证协”)发布了修订后的《中国证券业协会诚信管理办法》,就诚信信息的效力期限作出修改,奖励信息、处罚处分信息效力期限从 5 年改为 3 年;因证券期货违法行为被行政处罚、市场禁入的信息,效力期限由 10 年改为 5 年。

目前,因建立了资本市场诚信信息数据库,原诚信管理办法中的多项规定已不符合当前的监管需要。修改后的《办法》规定,诚信信息的奖励范围缩小至中证协本身及与中证协相关的市场监测中心和地方证券业协会做出的奖励。同时,处罚信息范围也仅限于中证协本身及与中证协相关的市场监测中心和地方证券业协会等行业组织。

# 互联网对券商究竟意味着什么

证券时报记者 游芸芸

你听说过佣金宝、QQ 开户等词汇吗?如果没有,那显然 OUT 了。回首 2014 年,一个令人费解的问题是:为何在多家券商与互联网企业高调战略合作的喧嚣风潮中,迟迟没有看到中信证券等大型券商的身影?

直到去年 8 月,中信证券才低调地与金融界联合推出证券通互联网证券交易服务。难道中信证券等券商过于保守,不清楚互联网金融的魅力吗?互联网对券商究竟意味着什么?

投资者群体仍然为 70 后以上群体因素之外,更大的原因还是持有牌照的券商尚未面临严峻的生存条件。

另一方面,券商引以为豪的专业服务也并未获得投资人的一致认可。不少新生代投资人反馈,券商针对资本市场提供的服务内容大多为操盘手级别的术语以及模棱两可的判断;一些专业人士则表示,券商专业选手的称号胜之不武。

## 互联网挖掘客户价值

从目前所表现出来的互联网举措来看,券商对互联网金融的理解和应用仍处于“免费战略-获取用户”的初级阶段。例如国金证券、中山证券、华泰证券等网上开户低佣政策。

这些策略的确在短期之内发挥了较为明显的效果。据了解,上述券商的互联网低佣开户短期内获得超过此前数倍的开户数。

几乎所有券商都清楚,互联网尚不能完全颠覆传统金融行业,但却能在服务效率和用户体验上大规模提升传统金融行业的竞争力,能极大地弥补过去传统金融的一些服务短板。低佣价格战不是最终目的,后期的专业综合金融服务如果无法跟上,未来在一码通的时代,客户极易流失。最终不但客户得不到有效服务,还会将整个行业拖下恶性竞争的泥沼。

国外金融业与互联网结合的经验表明,获取用户之后互联网金融将进入“利用金融科技深度挖掘客户价值”阶段。

这便回到互联网时代证券行业无法跳过的短板——“客户分析、分类,提供适当性产品”的服务环节。深耕这一环节除需投入大量资金和技术之外,还会考验每家券商是否真正借此契机脚踏实地专注于存量客户挖掘和延展服务。

此前,多家券商受制于战略、资金、机制或技术条件等多种因素,一直迟迟未能大跨步地进行基础性专业系统搭建,接下来希望能在和互联网结合的道路上破晓。

未来,互联网在证券行业发展的最后一个阶段——基于互联网环境的金融生态,将是券商角逐的焦点。

问题是互联网对于券商的核心价值如何?互联网金融在证券行业不论如何发展,都无法改变券商为客户提供实实在在的金融服务的本质。另一角度而言,即便没有大规模的互联网举措,能为一个特定群体提供有效的金融服务也是证券公司未来的一种生存模式。

互联网以客户体验为中心的理念,与证券公司所提倡的终极目标——以客户利益为中心永远高度重叠。从这个意义上说,互联网时代倒逼证券公司走上真正向客户价值看齐的回归之旅。

## A股首份2014年业绩快报出炉

# 浦发银行去年净利润增14.9%

证券时报记者 梅苑

昨晚晚间,首份 2014 年度业绩快报出炉。浦发银行公告称,其 2014 年实现归属于上市公司股东的净利润 470.20 亿元,同比增长 14.9%;营业收入 1228.98 亿元,同比增长 22.88%;基本每股收益为 2.52 元,同比增幅 15.07%。

与 2013 年同期相比,浦发银行净利润增幅下降 4.8 个百分点。这显

示,在利率市场化以及互联网金融的影响下,商业银行盈利水平正逐渐降速。

对银行来说,现时面临最大的挑战是利率市场化带来的息差收入降低。”东北证券银行业分析师唐亚楠对证券时报记者表示,他认为这将是影响银行业利润的一个长期因素。

值得注意的是,截至 2014 年年末,浦发银行资产规模突破 4 万亿,

达到 4.2 万亿,同比增长 14.01%。

据 16 家上市银行 2014 年半年报,除 4 大行之外,只有交通、招商、中信 3 家银行资产规模在 4 万亿之上,兴业银行 2014 年末也有望突破 4 万亿,这意味着浦发银行步入上市银行“第二梯队”之列。

资产质量方面,截至 2014 年年末,浦发银行贷款不良率为 0.97%,较 2014 年年初的 0.74%上升 0.23 个百分点,但较去年中报仅上涨 0.04 个百分点。

银监会最新数据显示,截至 11 月末商业银行不良贷款率为 1.31%,较年初的 1%上升 0.31 个百分点。有分析人士认为,国内商业银行不良贷款率在经历连续 12 个季度攀升之后,未来增幅可能放缓。

据了解,2014 年穆迪将浦发银行长期存款评级从 Baa3 上调 2 个级别至 Baa1,短期存款评级从 Prime-3 上调至 Prime-2,展望稳定;标普维持对浦发银行投资级别的评级。

## 征信机构将开展为期6个月准备工作

# 首批征信机构现互联网企业身影

证券时报记者 孙璐璐 蔡恺

昨日,央行印发《关于做好个人征信业务准备工作的通知》(简称《通知》),要求包括芝麻信用管理公司、腾讯征信有限公司、中诚信征信有限公司在内的 8 家机构做好个人征信业务的准备工作,准备时间为 6 个月。

业内人士认为,市场经济发展到一定阶段就是信用经济,因此信用体系是市场经济,尤其是资本市场必备的基础设施,征信机构业务准备结束后,预计国内个人征信体系建设将步入快车道。

## 征信牌照呼之欲出

中诚信征信公司相关负责人向证

券时报记者表示,准备工作主要涉及征信机构运营体系、管理架构的完善。

具体来说,央行此次希望征信机构在规定时间内,能将公司内控、业务流程规范、IT 基础技术搭建(如数据库建设)等方面做到符合要求。”上述人士说。

实际上,早在 2013 年发布的《征信管理条例》和《征信机构管理办法》就已明确规定了征信机构设立条件、征信业务规则、金融信用信息基础数据库、监督管理等方面的要求,如设立个人征信机构,其个人信用信息系统符合国家安全保护等级二级或二级以上标准,有完善的业务操作、信息安全管理、合规性管理、内控制度。

《通知》发布前,央行早已在多家征信机构做过调研,并就各机构存在的非规范问题提出整改要求和意见。

央行预留 6 个月的准备时间,也是给征信机构提供充裕的整改机会,为下一步颁发征信牌照做准备。”上述人士透露。

## 现互联网企业身影

值得注意的是,在获得个人征信名单中,除传统的征信机构外,还有蚂蚁金服旗下的芝麻信用、腾讯旗下的腾讯征信等从事互联网征信业务的机构。

蚂蚁金服首席信用数据科学家俞昊杰表示,互联网发展给个人征信行业带来了跨越式发展,人的行为变成

24 小时可记录,因此跟传统征信业的数据相比,互联网征信的数据涉及范围更广,种类更多。

据芝麻信用相关人士介绍,该机构日数据处理量相当于 5000 个国家图书馆的数据总量,包含了用户网购、还款、转账以及个人信息等方面数据,蚂蚁微贷业务基于这些数据对阿里巴巴平台上的用户进行无抵押信用贷款。

腾讯相关人士则称,腾讯拥有 8 亿 QQ 账户、逾 5 亿微信账户、逾 3 亿的支付用户,开展个人征信业务具有一定优势。这些用户在央行个人信用信息基础数据库中缺少记录,但是在腾讯体系留下大量有价值的信息,可通过数据挖掘和分析来预测其风险表现和信用价值,建立个人信用档案。