

# 国字号P2P 深耕供应链金融细分行业

证券时报记者 刘筱攸

自去年下半年开始,德众金融、金宝保、京金联、金控网贷、蓝海众投、民贷天下等一批国资系网贷平台(P2P)密集登场。

背靠大树好乘凉,依托政府产业基金或政策性投融资平台的优势,国字号P2P紧抓优质融资资源与兜底方,实行类事业部制运作,并探索最大化放大母体基因的新业务路径。在供应链融资上,国资P2P正与草根P2P拉开距离。

## 垂直化运作深耕行业

查看各国字号P2P,不乏融资租赁、保理资产等个人对企业(P2B)标的。与民营P2P不同的是,国字号玩家将融资方按细分产业进行了垂直化运作。

金控网贷是典型一例。该平台目前上线的小微企业经营性贷款,融资方均按广州区域专业市场划分,例如果蔬采购、裘皮采购、成衣缝制市场的档口企业主。重要的是,这些客户与浦发银行、工行、广州农商行的对公客户重叠,金控网贷更加偏向于提供短期拆借类贷款。

对此,金控网贷总经理韩飞告诉证券时报记者,这类标的违约概率很低。以江南果蔬专业市场为例,首先,每个档主的融资额在100万-200万元区间,低于档口转手费300万元,市场业主还会承担担保与回购责任;其次,与银行的客户重合,本身也就相当于在风控上先引入了银行方面的审核。

此外,金控网贷还为广州珠宝产业量身打造了“珠宝贷”,融资对象均来自广交所旗下广商所珠宝玉石交易中心的会员。

交易所把会员企业的质押物变为仓单,找评级机构评级,然后再找典当等第三方竞价,这个价格打个折,可以到我们的平台上去融资。”韩飞介绍说,在这个流程中,交易所本身对会员就有一层严格风控,相当于为我们的标的做了信用背书。”



张常春/制图

不难发现,国字号P2P已经有了一些股份制银行的事业部制运作思路。而同样的商业逻辑也出现在了众信金融的业务路径上,只是众信的融资方更为单一,集中在新能源环保行业优质企业。

谈及为何选择单一产业作为切入点,众信金融董事长孟立新坦言,目前P2P还难以对不同行业出于不同借款目的融资方进行全面的信用评估,对借款后资金实际去向的监管也存在困难。而众信金融管理层对环保与新能源实业有较深入的理解,所以选择深

耕细分化行业。

## 股权先行 债权垫后

运作垂直、细分产业融资标的的同时,几乎所有的国字号平台都凭借先天优势,拉上了实力雄厚的国有融资性担保公司对平台上的债权进行担保。

以民贷天下为例,涉及供应链金融的百款标的,保理商、融资租赁商、担保公司等项目摘牌方或资产均为国资系背景。不乏P2P不甘心止步于与

合作国资公司渠道上的联姻。民贷天下就想再攻下一城,玩转“股东股权投资先行+平台债券融资垫后”的模式。

我们将会在今年二季度逐批上线一些优质的企业债权融资产品。”民贷天下总经理李宇告诉记者,这些企业都是广州政府的产业基金,或是民贷天下股东广州科技风险投资公司前期投资过的,从源头上确保它们属于政府培植产业。基于它们的经营性需求,民贷天下为它们做后续的债权融资。

李宇还透露,首批产品将会与民生工程改造项目与产业升级项目相关。

# 冷钱不怕热炒

——富德生命杨智呈解读巴菲特投资模式

证券时报记者 潘玉蓉

巴菲特投资模式的本质就是“冷钱不怕热炒”。这句话是我自己发明的。”日前,富德生命控股拟任总经理杨智呈在北大未名湖金融论坛上对证券时报记者表示。

杨智呈在保险行业工作多年,做过总精算师、管过营销也管过保险资产管理公司,或许因此对保险本质看得更透彻。

## 保险是另类金融

上述论坛聚焦保险行业。杨智呈在论坛上做了“解读保险本质—另类金融”的主题报告,与台下对保险有兴趣或者有疑惑的听众畅快对答。

杨智呈像是一位保险行业的布道者。毕业于北京大学83数学专业的杨智呈,阴差阳错进入保险行业,多年的职业生涯让他对保险有了更深的体悟。

在与证券时报记者的交流中,杨智呈阐述了他对保险本质的认知,保险是一个三位一体的行业,这是它另类的地方。”所谓三位一体,是指保险行业是在风险保障、资金融通和社会管理三个职能交界处的产物。

好比在一个三不管的地方,最容易长出参天大树。”杨智呈认为保险行业仍然处于初期发展阶段。他预言,未来,中国大金融集团、大财团、大资金的供应方都将与保险机构有关。

## 冷钱不怕热炒

杨智呈表示,巴菲特模式的成功秘诀在于“冷钱不怕热炒”。

如果用现金流特征来区分保险与其他金融机构,保险公司的现金流主要以生命事件、社会事件为触发条件的,强调保障和远期回报,是以冷钱为主导的;其他金融机构的现金流主要以金融事件为触发条件,强调当期绝对回报,客户关注的是现金价值,因此是以热钱为主导的。

# 山西证券 2014年净利增长124%

山西证券今日发布的2014年度业绩快报显示,2014年山西证券的全年实现营业收入19.55亿元,同比增长48%;实现归属于母公司股东的净利润5.87亿元,同比增长124.15%;每股收益0.23元。

山西证券表示,去年证券市场行情上涨、交易活跃,山西证券抓住机遇、加强管理,证券经纪业务收入、融资融券业务收入、自营业务投资收益均有较大幅度增长,同时财务杠杆率进一步提高。(梁雪)

# 方正证券 获准延期改选董事监事

方正证券今日公告称,湖南证监局已同意方正证券延期至2015年2月底前完成董事、监事的改选工作。接近平方正证券管理层的人士称,方正证券两大股东——北大方正和政泉控股或有和解的迹象。

因时间紧急,方正证券控股股东北大方正集团和第二大股东北京政泉控股就上述两项改选事项进行了协商并达成一致,提议由方正证券董事会召集临时股东大会会议改选董事、监事的相关事宜。

方正证券表示,2015年1月29日收到湖南证监局对方正证券采取责令改正等监管措施的决定,责令该公司在2015年2月16日前改选董事会全部董事和监事会全部非职工代表监事。

2015年2月9日,方正证券向湖南证监局递交了《关于执行监管措施的请示》,申请将股东大会召开时间推迟至2015年2月末。昨日,该申请得到批准。(梁雪)

# 恒生银行拟出售兴业银行最多5%股份

可套现127亿元补充资本

证券时报记者 蔡恺 梁雪

兴业银行昨日晚间公告称,接到股东恒生银行通知,恒生于当日与高盛高华证券签订了配售协议。根据协议,恒生拟出售最多占公司普通股股份总数的5%的股份,将配售给机构投资者,通过上交所大宗交易系统转让,每股价格为13.36元。

兴业称,交易完成后,恒生所持剩余普通股股份约占公司普通股股份总数的5.87%,不会导致公司第一大股东发生变化。恒生的公告则显示,本次减持将带来最多127.3亿元资金。但

公告没有透露承接配售股份的机构名称,仅表示包括中国内地和国际的机构投资者,且为独立于该行和关联人士的第三方。

2月2日有消息称,恒生正考虑分两步出售所持兴业约10.9%的股权,且兴业最大股东福建省财政厅将接手部分股权。但兴业很快回应称,减持传闻未得到恒生银行证实。恒生方面则称,该行不时研究关于持股的各种策略,有可能会出售也有可能不会,还没有做决定。但时隔一周后,恒生果然决定出售部分持股。

恒生于2003年以17亿元认购兴

业6.39亿股A股,期间经过配转送股,至2015年2月3日,恒生共持有兴业20.71亿股A股,市值约298亿元。对于减持的理由,恒生表示,为加强该行的资本水平,提升该行日后监管规定的能力,该交易提供了变现机会,减持所得资金将用作恒生未来的业务拓展。

兴业银行相关人士表示,根据巴塞尔协议III规定,若一家商业银行对另一银行的股权投资比例超过10%,则该项股权投资需从其资本净额中全额扣减。由于恒生现持股兴业比例超过10%,较大影响了恒生的资本充足

率水平。恒生2014年业绩快报显示,资本水平已低于香港同业均值,因此,恒生减持兴业能缓解资本压力,提升符合后续监管规定的能力。

另外,恒生昨日晚间公告称,本次配售协议后的90天内,除非向战略投资者出售兴业股份,否则未经配代理同意,该行不会出售剩余5.87%的股份。

华泰证券银行业分析师张帅帅表示,恒生的减持不会对兴业的运营和发展造成影响,因为从过去恒生对兴业派驻的董事席位以及日常的往来看,恒生更像是一个财务投资者。

## ■新闻短波 Short News

### 太保1月份 保费收入达268亿

中国太保今日公告称,公司的子公司太平洋人寿保险、太平洋财产保险2015年1月份累计原保险业务收入,分别为162.07亿元、106.1亿元,共计268.17亿元,同比增长8.94%。

太保同时公告称,鉴于控股子公司太保产险原董事长吴宗敏因工作安排需要提出辞职,太保产险于2月10日召开董事会,选举顾越为太保产险董事长。据了解,顾越现任中国太保常务副总裁。(梁雪)

# 三家险企情人节前推爱情险 试与汪峰争头条

证券时报记者 顾哲端

“为爱,我愿意”这不是歌手汪峰向知名演员章子怡求婚的头条新闻经典对白,而是在情人节即将到来之际,京东金融联合三家保险公司推的互联网保险产品发出的宣传口号。

记者了解到,京东金融日前联合弘康人寿、珠江人寿、前海人寿,以“为爱,我愿意”为主题,推出数款与爱有关的投资保障性险种。其中,几句简单的爱情宣传语较有感染力。诸如,弘康人寿在线理财计划2号的“异地恋,不想让她来看我时,为了省车费辛苦坐一夜硬座”;前海人寿聚富三号终身寿险的“结婚十年,开车带着她去苍山洱

海,自由行”。

此外,近日著名歌手周杰伦在欧洲的婚礼,成为舆论关注热点。对此,京东金融推出弘康在线理财计划1号,宣传语为“她说,I Do,我想给她一个最闪耀的钻戒和童话般的婚礼”。

此次京东金融联合几家保险公司推出的保险产品,有投资险、万能险等险种。其中年化收益基本在6.5%-7%之间,投保门槛为1000元。在较高的收益和宣传包装下,这几款险种销售量也在京东金融保险销售前五之列。其中,以“宝宝要出生了,要送她999朵玫瑰”为宣传口号的珠江赢赢一号两全保险,更是排在第一名,成交金额1.2亿。

记者发现,京东金融联合推出这几款爱情险,并不是新鲜开发出来新险种,而是此前,几家公司一直在售卖的互联网保险产品。比如,弘康人寿在线理财计划1号,此前宣传语同样打爱情牌在销售。

近两年来,保险网销火热,推出高投资收益率的投资型产品,成为一些中小险企的网销“法宝”。而就在2014年8月,保监会曾对国华人寿、弘康人寿和珠江人寿提出,产品在互联网销售上,表述方式和披露方式存在问题,要求有关公司进行整改。于是,这几家保险公司下架相关产品。经过几个月整改后,相关产品再次上架各网销渠道。

# 安邦人寿增资190亿

昨日,保监会公告称,同意安邦人寿增资190亿,注册资本变更为307.9亿元。

保监会尚未披露增资主体,不过从2014年初的增资股东来看,当时117.9亿资本金中,安邦集团占比99.9576%,其他四家股东平分剩下不到0.1%的股份。从增资时间来看,上

述4家股东均为2010年出资,此后2011年和2014年的两次增资方均为安邦集团。保险业人士对证券时报记者表示,不断增资是保险公司发展的必然之路。安邦人寿迅速增资,说明股东对安邦人寿未来持续看好。另一方面,可以看出,安邦集团要进一步向金融集团迈进。(顾哲端)