

双刃剑? P2P热议10倍杠杆管理

证券时报记者 顾哲瑞

近日有媒体曝出,银监会普惠金融部召集各地省金融办、行业协会,就网贷(P2P)监管细则进行讨论,消息一出,立刻引起行业关注。其中3000万元准入门槛和10倍杠杆管理方式,更是让P2P机构焦虑不已。

证券时报记者采访多位P2P金融机构负责人,均表示未参加此会,并期待得到更准确的政策信息。商务部下属P2P平台的有关人士则对记者表示确有此事,且已收到相关资料。在一些P2P人士看来,划定行业门槛必然导致行业重新洗牌。也有悲观观点认为,若消息准确,或引发P2P行业的系统性风险。

3000万门槛过高?

众所周知,P2P行业自发展伊始就无准入门槛,而这也是近几年P2P如雨后春笋般成长的重要原因。随着行业的壮大,业界对于门槛的呼声渐高,低者如500万元,高者则达5000万元。此次透露的3000万元准入门槛是否合适?金信网首席运营官安丹方表示,过去监管层对P2P没有注册资本的硬性约束,也缺少从业人员的资质认定,因此出现了不少混水摸鱼的平台,倒闭、跑路现象不断出现,划定行业门槛必然令行业重新洗牌,让优质、合规的P2P主导市场。

银客网有关负责人表示,3000万元门槛对主流P2P平台没有任何影响,去年下半年就有提高准入门槛的传闻,业界当时认为门槛可能会在4000万元左右,一些平台那时起已开始增资,将注册资本金抬高到5000万元以上。

记者统计发现,排名前20的P2P注册资本均超过3000万元,有的甚至超过2亿元,如真的出台前述规定,对大型P2P机构并没有影响,但对于一些小型、特别是细分P2P,如对一些做专业贷款业务的机构会有较大影响。

10倍杠杆或引发风险

如果说准入门槛的提高意在加强



中小P2P平台监管的话,10倍杠杆管理方式或许指向大型P2P平台。一位接近消息人士告诉记者,除了10倍的关键数据,杠杆管理所针对的是存量业务还是新增业务也很关键,政策效果也会大不相同。

据了解,P2P交由银行托管的保证金规模是按照平台实际运营情况衡量的,包括平台拖欠率和违约率等历史记录、当前和未来的经济环境变动,以及当前未偿还贷款余额等。从行业普遍做法来看,风险保证金根据借款期限来划分,借款期限12-18个月按借款金额的2%计提,18-24个月及24个月则分别按3%和4%计提。

一位P2P平台负责人向记者表示,如果这一监管真正实施,有可能带来行业系统性风险的集中爆发,小机构可能遭遇淘汰,大机构则因在业务扩张时难以匹配相应的保证金而造成资金短缺。”安

丹方则认为,以平台杠杆作为衡量风险的单一参考的做法有待商榷。银监会对P2P的定位是中介机构,本身不进行担保,也不设置资金池,因此进行杠杆限制是否有必要需要进一步讨论。

事实上,在增强平台抗风险能力上,以金信网为代表的平台都没有风险准备金,即平台从每一笔借款中按照一定比例提取相应资金放入风险备用金独立账户。此外,也可参照传统金融机构的做法,从税后利润计提一部分作为一般风险金,用于对冲不确定性的非预期风险损失,增强平台自身抵御风险的能力。

分层监管更被期待

目前来看,规模较大的平台几乎都不符合10倍杠杆的规定,如果进行杠杆限制管理,一些大型平台的风险将被一次性释放。业内人士普遍认为,

对P2P平台进行杠杆限制管理应因地制宜、区别对待,毕竟杠杆的高低与平台的业务类型、注册资本规模、风险准备金规模、平台业务及资金分散度等多个因素密切相关。对于纯信息中介的平台,是否有必要进行杠杆限制有待商榷,而对于类金融机构平台,可根据行业情况重新评估,确定合理的杠杆倍数。目前来看,监管政策“松”可能比“强”效果更好,市场会在发展中优胜劣汰,形成行业自律,而一旦进行“强”监管,很有可能会出现大面积的倒闭跑路,引发行业风险。

银客网负责人告诉记者,对于整个行业来说,期望的是合理的监管,才能使得这个行业健康发展下去,现在很多小型P2P跑路,影响了整个行业的声誉,行业确实到了优胜劣汰的时候,监管层一般会将会消息放到市场上并引发业界讨论,具体的执行细则还要看监管层最终如何权衡各方意见。

平安造普惠金融业务集群 内部整合拉开序幕

证券时报记者 潘玉蓉

在2015年全国两会的政府工作报告中,李克强总理提出要大力发展普惠金融。在多方共建的普惠金融板块,出现了中国平安的身影。

证券时报记者了解到,中国平安将整合旗下平安直通贷款业务、陆金所辖网贷(P2P)小额信用贷款以及平安信用保证保险事业部三个模块,构建普惠金融业务集群。据中国平安内部人士透露,普惠金融”业务集群目前还不是一个独立法人,未来这可能是一个方向。

业内人士分析,普惠金融业务集群出现,意味着中国平安在坐拥金融牌照、分羹互联网金融、抢滩第三方支付之后,更深层次的内部整合正拉开序幕。

普惠金融业务集群

据证券时报记者了解,这次业务集群的整合涉及人数超过23000人;业务条线关联到保险、电销、P2P、小

贷等多个金融牌照。按照中国平安集团高层的整体谋划,三大业务团队具有客户群相似、业务模式互补、战略协同性强等特点,平安普惠金融将对这统一进行业务前中后台的管理。

据平安内部人士透露,目前这个普惠金融业务集群尚不是一个独立法人,而是根据业务单元整合的团队,但成立独立法人是发展的方向之一。平安方面对该事业集群寄予厚望,希望今后在利润指标上能与银行、保险等主营业务相提并重。如果说中国平安多年来推动的交叉销售是业务部门的横向打通,如今的普惠金融业务集群则是一次结构再造,最终是为了实现“中国最大的消费金融服务提供商”的目标。

整合空间大难度高

此次被整合的三个团队实力不相上下。三个团队中看起来最富声望的是陆金所,其P2P业务在国内多项指标排名第一。平安直通虽然很少为

外界所知,但是其率先开展的车险电销,对国内车险销售模式产生了颠覆性的影响。如今,平安直通的贷款团队已建立起完整的线上直通贷款服务平台,既可实现PC、移动终端、电话的无缝切换,3000名业务座席可以7*24小时全时段为客户提供方便的贷款服务。

平安信保是中国平安旗下小额个人及小微企业无抵押消费贷款机构,隶属于平安产险公司。平安信保的优势在于它广大的线下门店,以及在各个区域、城市精耕细作积累的当地经验。据了解,从2005年发展至今,平安信保的地面部队已有20000人。

2014年8月,中国平安海外控股公司宣布收购淡马锡旗下富登金融控股有限公司全资设立的担保公司,并将其更名为平安普惠融资担保公司。目前平安的担保和信用保证保险业务已拓展至全国近100个城市,建立起逾400个网点以及约40家担保门店。

据了解,普惠金融业务线将由韩国籍的平安高管赵容爽(V.S. CHO)领衔,赵容爽来自平安信保条线,是马明哲10年前从韩国挖来的。

网财富管理业务,面向白领精英人群,定位为白领的私人银行。员工宝平台上

线9个月以来,已成功为5万多白领用户配置超过30亿人民币理财产品。

诺亚财富集团董事长汪静波说:这次融资很顺利,算是红杉资本平台获得风投青睐。

诺亚易捷成立于2014年3月17日,旗下员工宝平台专注于互联

的特点是理财产品非常丰富。未来平台上会有货币市场基金、债权、公募、收益权、资管计划、契约型基金、保险、个人贷款等一系列围绕白领人生周期和综合金融需求特别开发的高品质产品,并为投资者提供资产配置建议。

作为国内甚至亚洲的明星投资人,红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏说:投资员工宝的逻辑和

陆金所纯化为信息平台

中国平安表示,新的业务集群将协同线上线下,打通目前中国平安旗下的“天地网”资源,致力于发展“普惠金融”。

所谓的“网”,指的正是陆金所P2P小额信用贷款业务平台。陆金所是中国平安旗下网络投融资咨询服务平台,其优势在于线上金融信息服务。成立4年时间,陆金所已成长为国内领先并具有国际影响力的非标金融资产交易信息平台,P2P业务平台规模已经位居全球前三、中国第一。

整合后,陆金所将纯化为金融理财信息咨询平台的功能,以更单纯地发挥非标金融资产集散地的市场作用,构建成一个开放的平台。

陆金所将使平安普惠获得强大的线上发展能力,而陆金所也将获得平安普惠的线下服务支持,成为更加开放的P2P产品平台。此外,平安集团首席营运官兼首席信息执行官陈颖颖领衔的平安科技团队,为普惠金融服务的后台业务提供数据挖掘及分析能力的支持。

以前的一样,主要是满足了投资的3个基本条件:所在行业市场足够大、团队能力强、有较好的商业模式。”

红杉资本此次对员工宝的投资金额高达几千万元。但是在互联网金融投资热中,沈南鹏也觉得“压力山大”。

沈南鹏强调说:我们这次的投资额是真实数字,没有一点水份。今天能够公布真实数字,其实非常难能可贵。”

浦发发行2014年净利增近15% 拟每10股派7.57元

证券时报记者 梅苑

浦发银行发布2014年业绩报告。根据公告,去年浦发银行实现营业收入1231.81亿元,同比增长23.16%;实现归属于母公司股东的净利润达470.26亿元,同比增长14.92%,基本每股收益2.521元。浦发银行2014年年末资产总额已近4.2万亿元,同比增长14.02%。

资产质量方面,浦发银行不良贷款率为1.06%,较年初上升0.32个百分点,不良贷款拨备覆盖率为249.09%,处于国内同行较好水平,贷款拨备率2.65%,较年初提高0.29个百分点。

据了解,浦发银行2014年业务结构进一步优化,公司、零售、金融市场

业务均衡发展,改变了过去主要依赖公司业务业务的单极格局,2014年浦发银行对公、零售、金融市场三大业务结构比例逐步趋近于60:20:20。另外,浦发银行2014年实现非利息净收入为249.98亿元,同比增长68.47%;实现中间业务净收入229.98亿元,同比增长47.58%。

根据公告,浦发银行2014年的利润分配方案为每10股派送7.57元,根据2014年年末总股本计算,浦发银行此次将合计向股东分配利润141.21亿元,与年度净利润之比不低于30%。

浦发银行同日披露了人事变动,根据公告,浦发银行同意聘任潘卫东、刘以研为公司副行长,潘卫东同时兼任财务总监;聘任浦发银行副行长穆久兼任公司董秘。

招行2014年净利增8.06% 拟每10股派现6.7元

证券时报记者 杨卓卿

招商银行昨日晚间披露2014年年报,该行去年全年实现归属于股东的净利润559.11亿元,同比增长8.06%。归属于股东的基本每股收益2.22元,同比下降3.48%,拟每10股派现6.7元。

年报显示,2014年招商银行实现营业收入1658.63亿元,比2013年上升25.08%。其中实现净利息收入1120亿元,同比上涨13.23%;实现非利息净收入538.63亿元,同比上涨59.87%。净利息收入的占比为67.53%,比2013年降低7.06个百分点,非利息净收入的占比为32.74%,比2013年增加7.06个百分点。

招行称,公司归属于股东的平均总资产收益率和归属于该行股东的平均净资产收益率分别为1.28%和19.28%,较2013年分别下降0.11个

和2.94个百分点。此外,招行2014年净利息收益率为2.52%、净利差为2.33%,分别比2013年下降30个基点和32个基点。

截至2014年末,招商银行资产总额为47318.29亿元,同比增长17.81%。截至2014年末,该行不良贷款余额为279.17亿元,比年初增加95.85亿元;不良贷款率为1.11%,比年初提高0.28个百分点;不良贷款拨备覆盖率为233.42%,比年初下降32.58个百分点。

年报显示,资产证券化已成为招行践行“轻型银行”的重要途径和突破口。2014年,公司抓住证券化试点重启机遇,年内共发行三期资产支持证券,合计245.45亿元,累计发行规模居全国商业银行首位,仅次于国家开发银行。其中,率先推出国内首单信用卡资产证券化产品,金额81.1亿元;发行两期对公贷款证券化产品,金额合计164.3亿元。

保证金管理比拼券商综合实力 华泰“天天发”突破350亿创行业纪录

证券时报记者 李东亮

2011年10月,券商获准试点保证金管理产品,如今近四年过去,这种既方便买卖证券,又具有理财功能的产品已经为投资者所熟悉。

近期随着A股市场日益火爆,新投资者开始跑步入市。在此背景下,保证金增值服务水平的高低,从一个侧面展示券商争夺互联网金融市场份额的综合实力。

华泰证券旗下的“华泰紫金天天发”规模屡创新高,近期已突破350亿元,创下券商资管产品规模的最新纪录。

天天发规模猛增7倍

天天发成立于2012年8月,首发募集金额即达到41.91亿元。目前350多亿元的规模较募集之初增长7倍,并且可以在华泰证券“聚财财富通”手机客户端实现便捷的网上签约和自动申赎,即每个工作日开放,卖出股票的资金当日可参与,赎回资金实时可用,不影响日常正常交易。天天发还在业内率先推出快速取现功能,支持单日50万元以内的实时取现。

依照近期产品收益率测算,参与天天发使客户的账户闲置资金预期最大收益高于活期利息6倍。2015年2月,天天发当月7日年化收益率均值在全市场前十大规模产品中排名第一位,按各产品成立日至今的7日年化收益率排名,天天发在10只产品中也是排名第一位。

第三方数据显示,除天天发外,华泰紫金现金管家、货币增强、节假日理财均跻身券商现金管理类产品收益率前十强。约定收益类的华泰紫金系列产品以收益稳定、风险较低、产品期限

丰富(4天、1个月、3个月、半年不同期限)可供选择,流动性好的特点,不断受到投资者热捧,产品规模节节攀升。

业内人士表示,从投资能力到IT建设,再到客户群体,资产管理业务越来越考验券商的综合实力,对客户来说,为客户提供增值服务的能力,远已降到地板的佣金更有吸引力,资管业务将和经纪业务发生互相促进的良性互动。

华泰证券刚刚发布的2014年年报显示,公司股票基金交易量合计12.41万亿元,市场份额为7.89%,排名位居行业第一。资产管理业务受托资产规模大增至3455亿元,位居行业第四。

规模增大有助收益提升

值得一提的是,自从去年11月以后,央行已经两次降息,2月初还进行了一次降准。和2011年成立之初相比,保证金产品所面临的货币环境已经大不相同,也对天天发的投资提出了新的挑战。

对此,华泰证券(上海)资产管理有限公司表示,从宏观环境来看,从连续的降息和降准来看,货币政策进一步宽松值得期待。当前资金利率水平仍相对较高,利率中枢将逐步下行,对冲利率市场化因素,资金面将维持平衡状态。但季节性紧张和新股发行仍将导致资金面波动。随着降息降准等政策的进一步推进,产品创收将受益产品规模的增长,该部分对产品创收的正面影响大于利率中枢下行的拖累。

华泰资管表示,近期天天发根据新股发行频率,严格控制流动性风险;根据货币基金管家、货币增强、节假日理财均跻身券商现金管理类产品收益率前十强。约定收益类的华泰紫金系列产品以收益稳定、风险较低、产品期限

红杉看好诺亚财富旗下公司 数千万投资员工宝

证券时报记者 杨丽花

昨天,诺亚财富旗下子公司诺亚易捷金融科技有限公司宣布,正式获得红杉中国基金数千万人民币投资。至此,又有一家互联网金融平台获得风投青睐。

诺亚易捷成立于2014年3月17日,旗下员工宝平台专注于互联