

申万宏源首席宏观分析师李慧勇:

“互联网+”将助力启动经济新周期

证券时报记者 梁雪

如今,我国拥有全球最多网民和技术应用最出色的民营企业,李克强总理更在两会上首次将“互联网+”提到国家战略高度,“互联网+”对我国资本市场的影响不容小觑。对此,申万宏源证券研究所表示,“互联网+”作为新技术,将扮演启动我国经济新周期的重要作用和角色。在度过现阶段经济新周期的酝酿期后,今年6月份至9月份,此轮经济新周期将会发生阶段性改变。

针对“互联网+”如何从政策层面的提法落实到启动经济新周期等热点问题,证券时报记者专访了申万宏源首席宏观分析师李慧勇。

“鼠标+水泥”模式促新经济周期启动

证券时报记者:在经济新周期的逻辑下,如今火爆的“互联网+”如何从政策层面的提法,落实到启动经济新周期上?

李慧勇:大家都有一个朴素的共识,便是经济增长必须依靠一个新的增长点。真正有力度、具备持续性的增长点来自于变革,尤其是基础变革。从2009年提出战略性新兴产业到现在提出“互联网+”,体现国家的发展思路逐渐从宽泛到具体,从抽象的思路到一个针对性的措施。

为什么会在这么多的新技术里把“互联网+”提出来呢?这是经过深思熟虑的。

首先,20世纪以来,产生了许多的新技术,而真正意义上能够改变人们生活的便是互联网,以及后续移动互联网。从来没有一项技术像互联网这样离我们如此之近。其次,一项新技术从实验室到产业周期的导入,再到形成成熟的模式,需要过程。过去10年,我国的互联网技术是相对成熟的,所以选择了互联网。第三,现在推崇众创,也就是大众创业、万众创新。创新的主体是民众,但是创新创业也需要国家从战略高度给予民众与企业以方向。目前,国家的指引便是以互联网为创新的突破口,这也是为避免企业和个人走弯路。通过有效的发展,从而实现国家经济结构转型,产业升级。

证券时报记者:申万宏源证券研究所提出跨界成长,我国经济新的增长点需要现有经济和新经济的融合。此种跨界成长的分析逻辑是怎样的?

李慧勇:这个问题与我国当前的经济困境有着直接关系。我国以前的经济模式已经不能适应经济的发展,大家都知道需要寻找经济的新增长点。但是,即便在新经济蓬勃发展之际,新经济在整个国民经济中的比例依然是很低的。

如果,仅依靠这个较低比例的新经济去带动整个经济增长,是很吃力,也会出现一些问题。首先,这种带动需要很长的时间。再者,新经济只是一个工具,当然,“互联网+”也只是个工具。工具的特性便是,它可以提高效率,降低成本,也可以将过去不可能实现的事情变成现实。但是,工具真的想具备生命力和找到合理的盈利模式,必须回归到与人最基本的衣食住行相结合。

过去的传统经济便是在满足人们基本生产生活的需要,那么,互联网若想以新经济的角色更好地带动经济增长,突破口便是与传统经济结合。如此一来,互联网便扮演了这样一个角色:用自身的工具更好地服务人们的生活,例如衣食住行,解决生产生活中的问题。这就是我们说的“鼠标+水泥”的模式。

以互联网公司为例,据相关数据显示,多数互联网公司的寿命是一年不到一年半,最多也熬不过三年。这是为什么呢?因为这些公司一直处于空中楼阁的层面,仅仅发挥自身的工具角色,而没有与传统经济有机结合,因此找不到自己的盈利模式,难以生存。现有的传统经济与互联网为代表的跨界的跨界成长便可以解决上述问题。

首先,它可以缩短时间。因为它

实现了传统经济和新经济的有机融合,二者优势互补。第二,可以解决传统企业生产效率提升的问题,因为引入了新工具,提高了生产力。第三,解决了互联网公司盈利模式的问题,互联网公司本身较难盈利,但是与传统经济企业融合后,便解决了自身难以挣钱的问题。人们生产生活的需要便是经济的核心,一切的方法都是为了这个目标服务的,服务的载体就是工具。互联网公司必须找到现金流和盈利增长点,仅倚靠互联网本身的便利、免费和增值服务,很难赚钱。

注册制利好互联网公司

证券时报记者:今年,注册制有望推出。你怎么解读注册制的推出对互联网公司的影响?

李慧勇:不言而喻,这个影响是非常大的。

如今,互联网公司多如牛毛,如何体现自身的价值是互联网公司核心考虑的问题。我们可以看到,很多的互联网公司被收购,或者竭力登陆新三板,但这些远不能让互联网公司真正的需求得以实现。若能在A股上市,将能有效帮助互联网公司获得资金。

在审核程序上,注册制推出前的现阶段,公司上市额度管理方面需要排队。而对互联网公司而言,时间就是金钱,上市本身的流程和审核难度会让其望而却步。注册制的推出显然是给了以时间为生命的互联网公司上市提供了极大便利。



互联网若想以新经济的角色更好带动经济增长,突破口是与传统经济结合。如此一来,互联网便扮演了这样一个角色:用自身的工具更好地服务人们的生活,例如衣食住行。这就是“鼠标+水泥”的模式。

互联网+

新经济

吴比较/制图

拉卡拉上市计划现端倪 总裁称一定选在A股

证券时报记者 蔡恺

互联网金融企业登陆资本市场的火热,以信用卡还款业务起家的互联网金融公司拉卡拉终于也有意向上市了。

“一定在A股上市”

近期,包括蚂蚁金服、陆金所和融360等互联网金融公司纷纷传出准备上市的消息,互联网金融企业上市顿时成为资本市场热词,与该概念相关的上市公司股价也经历了一波上涨行情。

近日,拉卡拉集团总裁孙陶然表示,拉卡拉未来肯定会在A股上市,但目前还没有具体的上市时间表。

拉卡拉由孙陶然创立于2005年,专注于提供信用卡还款、水电煤缴费等便民金融服务。2011年与支

付宝、财付通等公司同一批获得央行第三方支付牌照。

国信证券今年1月发布的一份研究报告显示,拉卡拉的累计用户超过8000万,在全国超过300个城市服务超过200万商户,覆盖80%的社区,与银联、五大国有银行在内的上百家金融机构均有合作,全国主要银行的信用卡用户平均约有15%主要通过拉卡拉平台还款。

我们两年前曾有去海外上市的念头,但毕竟拉卡拉业务都在中国,根在中国,发展也是在中国,因此拉卡拉未来肯定是在中国上市,拉卡拉未来一定走向A股市场。”孙陶然说。

孙陶然说,上市是企业的成人礼,一家企业发展到成熟阶段自然会上市。

据了解,以信用卡还款业务起家的拉卡拉,目前已发展成为一家

互联网金融集团,旗下有支付业务、征信业务、信贷业务、理财业务,另外P2P(网贷)平台马上也会上线。

发力个人征信业务

目前拉卡拉已经上线的信贷业务包括针对POS(收单)商户的POS贷产品,以及针对个人客户的P2P产品。其中,替你还”是一款针对个人用户信用卡需求的产品,额度为5000元以下,还款周期最长为1个月。据孙陶然介绍,目前“替你还”每个月平均放贷额1亿元。

孙陶然表示,拉卡拉即将上线另一款针对个人用户的“现金贷”业务,额度为5万元以下,还款周期更长。拉卡拉放贷的资金全部来自旗下小贷公司和保理公司。

据孙陶然介绍,拉卡拉放贷的依据是公司根据用户的信用卡还款数据以及公司的信用模型,测算出用户还

款能力,给出“考拉信用分”,以此决定是否给用户放贷。另外,“考拉信用分”恰恰就是拉卡拉参股的考拉征信的主打产品,类似蚂蚁金服旗下芝麻信用推出的“芝麻分”。考拉征信、芝麻信用和腾讯征信都属于第一批8家即将获批个人征信牌照的公司。

不同于芝麻信用和腾讯征信是由蚂蚁金服和腾讯各自独立成立,考拉征信是由拉卡拉、以及蓝色光标、旋极信息、拓尔思和梅泰诺这4家A股创业板上市公司联合出资成立,拉卡拉为第一大股东。孙陶然说,合资的4家上市公司每一家在数据处理领域都具有一定优势,例如,蓝色光标的优势是大数据营销,而拓尔思在舆情分析和监测领域也有一定实力。

孙陶然表示,考拉征信目前已在开始对接小贷公司和P2P公司,未来考拉征信可能会吸纳更多股东,将其建成一个拥有各方面资源的征信服务平台。

平安好房三大业务提升估值

证券时报记者 潘玉蓉

日前在中国平安的年报发布会上,董事长马明哲介绍互联网金融发展进度时,几次提到平安好房。平安好房二手房业务日前正式上线,平安好房首席执行官(CEO)庄诺对新房、二手房和租房三大业务板块进行介绍,并表示目前暂无融资计划,走向资本市场是长远方向。

与地产中介化敌为友

去年5月份,平安好房以“去中介化”的搅局者身份进入房地产互联网金融市场,引起地产中介行业的“反弹”。不到一年时间,线下的地产中介纷纷互联网化,去中介化已经不再是争议焦点,而平安好房也更加明确了自己的定位:不是消灭中介,而是与中介唇齿相依。

平安好房不做佣金业务。”在面对媒体的时候,庄诺多次表示,好房的定位是借助金融产品和互联网平台以及线下的受理中心,为业主和中介公司搭建一个生态系统,成为业主、中介的帮手。

据证券时报记者了解,平安好房目前推出的不少产品都是面向地产中介的“后服务市场”。比如平安好房的“好房拓”,这是为房地产经纪入打造的移动互联网平台,它将业主房源信息传播到全城地产经纪人手中,在房屋经纪人中备受欢迎。

另外,平安好房还介入了整个交易过程,成立线下的受理中心,提供围绕交易的签约咨询、按揭贷款、审税过户等一站式服务。平安好房相关部门负责人金琬表示,这些服务都将对中介机构免费开放。目前,上海的线下受理中心已有3个。据内部人士透露,平安集团董事长马

明哲给好房设定的目标之一就是年内在全国建设上百个受理中心。

平安好房提供了众多免费项目,那么未来的盈利点在哪里?庄诺表示,平安好房各种服务的诉求,都是希望将资金、真实信息沉淀在平台上。比如租金市场,全国的租金市场每年有2.5万亿,假设有10%的租金是在平安好房上交易产生,一年便有2500亿元的租金流沉淀,这些资金的运作将可帮助平安好房实现利润回报。

三大业务提升估值

平安好房的二手房业务日前正式上线。在平安好房二手房交易模式中,业主从原来的网签时才收到首付款,集团对公司的运作有着整体的考虑。走向资本市场是方向之一,但目前来看,这是一个长远目标。

房源,解决“假房源”泛滥的问题。

在日前的年报发布会上,平安集团高管表示,对于旗下互联网子公司独立上市等资本运作计划持开放态度。在被问及目前是否有融资需求或资本运作的计划时,庄诺表示,作为平安集团旗下试点互联网金融的子公司,集团对公司的运作有着整体的考虑。走向资本市场是方向之一,但目前来看,这是一个长远目标。

庄诺表示,新房、二手房和租房业务是平安好房三大最具价值的业务板块。新房业务做得最早,去年推出了好房宝、好房贷、房屋众筹等多个产品,目前已经拥有一定的市场基础。在国内房地产中介市场上,二手房是最活跃的业务之一,平安好房此次进军二手房市场,将在这个领域做重点开拓。租金市场份额很大,未来平安好房还将在租房业务上做进一步开发。

广发证券携手巴克莱 开发海外指数产品

证券时报记者 李东亮

昨日,广发证券旗下资产管理公司和英国巴克莱银行在香港签署战略合作协议,约定将共同合作推进指数化产品在中国资本市场的创新。

根据双方签订的协议,双方将根据中国投资者对指数化产品的相关需求,共同进行产品的设计开发与定制,发挥两家优秀资管公司的投资和资产管理能力,满足不同客户投资需求。

业内人士表示,相比发达资本市场指数基金的发展,我国指数基金的发展正处于萌芽阶段,在技术水平与创新能力上仍有很大提升空间。广发资管与巴克莱银行的战略合作,可借助各自的专业优势,联合为国内投资者提供更专业投资服务及更丰富的产品选择。

广发证券相关人士则称,该合作也提升了两家公司的核心竞争力,对推动国内资本市场指数基金的发展提供样本。对于国内投资者而言,海外投资不再遥不可及,在广发资管也可以投资到国际一流投行提供的高端理财产品。

据了解,这是巴克莱银行在中国内地与内地非银行金融机构的首次战略合作。巴克莱银行是全球规模最大的银行及金融机构之一,是英国最古老的银行,具有逾300年历史。该银行在零售、机构、私人银行、投资银行以及财富管理业务上均处于世界领先地位。

而广发资管的前身是广发证券的资产管理部,作为华南地区首家券商资管子公司,其业务规模与业绩多年来在国内券商资管中名列前茅,并在业务创新上获得市场广泛认可。

叫板香港保险 生命人寿新推老年防癌险

证券时报记者 曾炎鑫

富德生命人寿昨日发布一款老年防癌险产品。富德生命人寿相关人士在产品发布会上表示,该产品在同等级保障程度下甚至比香港同类产品便宜四成。同时,该产品首次突破传统重疾投保年龄上限,50周岁至75岁均可投保,最高续保至100周岁。

富德生命人寿总精算师田鸿榛在发布会上表示,传统老年人防癌保险产品一直存在风险业务高、体检难以通过、费率高这三个问题。其中,由于癌症的发病率高和高危特点,大部分保险公司提供的防癌险都对承保人的年龄有严格限制,多数限制在60岁以下,60岁以上的防癌险产品较为少见,富德生命人寿该产品是首次突破年龄限制。

同样在业内较为少见的是,为提高投保便利性,生命人寿该款产品对任何累计30万重疾风险保额内的被保险人都不要求常规体检。田鸿榛表示,为控制风险,该产品在前10年内费率不会改变,但10年后的续保费率会根据实际情况进行调整,并且会对30万风险保额以下的保单进行抽查,抽查的比例在1%左右。

在价格方面,富德生命人寿直接将产品和一款同类型的香港保险产品进行对比,表示在同样保障程度下,该产品的保障程度更高,且价格低四成。在该测算案例中,该产品的一年保费为1470元。

一直以来,由于内地和香港两地的生命表存在差异,重疾发生率有所不同,以及香港保单的退保率较低,香港保险产品一直存在价格优势。为何富德生命人寿该款产品可以直接叫板香港保险产品?田鸿榛回应证券时报记者称,该产品除了会在续保时调整费率,对30万以上重疾保额被保险人进行体检外,富德生命人寿在承保后会进行分保以降低风险。不过,在该产品上,富德生命人寿主动承担了部分风险,利润水平是比较低的。”



更多金融机构精彩报道请关注证券时报机构中心官方微信,期待您的热情参与。