

互联网金融基本法落地 资金“存管”还是“托管”争议大

证券时报记者 刘筱攸 孙璐璐

由央行等十部委联合印发的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》(下称“指导意见”)日前出炉。这部几乎可视为互联网金融基本法中最引争议的,莫过于要求互联网金融相关从业机构选择银行作为资金存管机构的第十四条。其中的“存管”究竟等等不同于“托管”,业界看法不一。

“存管”等等不同“托管”?

存管指P2P(网贷)平台将交易资金或平台相关备付金、风险金等存放于第三方账户上,如银行账户或第三方支付公司账户。这种模式下,第三方没有任何义务监督资金流向,平台可以随时从第三方提取这些资金;托管指的是全部借贷资金托管,投资人与借款人均将在银行开设个人账户,银行按照指令做资金划转,平台绝无接触借贷资金的可能。

这意味着,目前涉入P2P网贷领域的第三方支付机构将全线撤离,银行业等将逐步全面接管,深圳本土P2P地标金融总裁刘侠风称。

但亦有声音称监管不会采用“一刀切”。我把风险备付金放在银行,是存管;银行完全给我开立一套点对点划拨子账户系统,才是托管。存管和托管,一字之差,差别很大。监管应该也知道,银行并没有太大的动力来做这活(指为P2P进行全面资金托管),网贷之家创始人徐红伟日前接受记者采访时表示。

与徐红伟持同样看法的还有合拍在线董事长王实。他说,存管模式下,借贷资金是P2P公司可以凭借指令接触到的,这并非绝对安全模式。

持模棱两可看法的有PPMoney董事长陈宝国。它明确了客户资金为银行资金存管,而非银行资金托管,减轻了银行与互联网金融平台合作的障碍,降低了互联网金融平台的运营成本”,他说。

有分析人士表示:既然要求银行业金融机构对客户资金进行管理和监督,则说明存管就类似于托管;但指导意见用的是“存管”而非“托管”,实则存在一种可能,即为将来的实际操作预留足够的解释空间。

第三方支付之辩

事实上,目前银行并没有大规模对互联网金融提供实质性的托管服务,托管的范围仅限于平台风险准备金(包括风险备付金和风险保证金),而非全部借贷资金;投资人遇到兑付风险时,银行会动用平台存放在托管专户的准备金进行赔付,但不对资金

互联网金融指导意见之行业观点

叶大清
融360首席执行官

《指导意见》首先给互联网金融画了个圈——鼓励互联网金融普惠金融和小微金融方向推进,服务机构和客户的模式将会有监管限制。P2P(网贷)被定义为一个信息中介,而非信用中介。这就否定了目前大多数网贷公司正在走的路,这将加速P2P的洗牌。

《指导意见》里有两个值得关注的地方:一是,对于出借人的界定。因为原来一般认为自然人作为出借人,但《指导意见》用的是“个体”的概念,所以说没有禁止企业作为出借人,目前这至少放了口子。二是,对于资金的存管方,明确除非另有规定以外,需要银行业金融机构来进行资金存管,这个要求比较严格。

周治翰
开鑫贷副总经理

《指导意见》带有一定的试水意味,关于股权众筹领域,更期待证监会等相关监管机构能尽快出台例如公募牌照制、私募基金制等一系列的相关法律法规实施细则。

李群林
大家投董事长

保险公司目前和互联网金融企业合作的产品以责任险和履约险为主。而未来,合作到底用什么险种、设置多少费率来覆盖行业普遍的高坏账也需要进一步界定。

马存军
慧择网首席执行官

对于行业生态体系中的基础重要环节征信,提出了以多方参与协作的方式来解决,以中介的方式来实现,而不是传统的垄断、集中化的解决思路。

石鹏峰
网贷之家首席执行官

周靖宇/制图

划转和可能的归属权争议负责。

业内人士表示,如果银行真的全面进入资金托管市场,损失最严重的当属第三方支付。

汇付天下的P2P账户系统托管模式完全符合央行等监管机构对第三方支付公司资金监管的要求。这一模式完全符合此次十部委意见中关于资金第三方存管的规定,帮助P2P平台回归“中介本质”,汇付天下高级副总裁、汇付数据总裁穆海洁则表示。据了解,汇付天下目前为600多家P2P提供资金托管服务。

而另一第三方支付易宝支付的总经理唐彬持不同看法。他表示,《指导意见》总体符合市场主导,但关键在于配套措施能否接地气并保留足够的弹性空间,以适应互联网快速发展,跨界融合的特性。而只能由银行业金融机

构做存管的硬性规定,既不符合网贷市场现有实际,也不利于未来发展。

监管与银行的态度

在这场“存管”与“托管”之争中,监管和银行的态度,尤为重要。银监会创新部人士向证券时报记者透露,银监会此前对“存管”还是“托管”问题有过研究,认为两者对于互联网金融企业而言,实质差别不大。

建行托管部一人士也向证券时报记者表示,严格意义上讲,托管比存管复杂,存管是托管功能的一部分。只保证资金支付结算的效力,银行对资金是否安全、投资是否盈利等不负有责任;而托管则包括对产品的资金清算、会计审核、风险管理、信息披露、绩效考核等多方面服务。

对互联网金融行业来说,《指导意见》是按照特殊行业特殊对待的原则,让银行业金融机构为其提供存管支持的同时,需要把监督资金流向作为一项责任,这也是为了保护银行避免声誉受损。”该建行人士说。因此,银行业金融机构向互联网金融企业提供资金存管服务时,预计届时收费标准会低于托管业务,高于存管业务。

证券时报记者了解到,目前商业银行托管费用普遍为按照当天存款余额0.1%~0.25%的费率水平收费。不过,未来银行业为互联网金融企业提供托管业务或渐成主流。

道口贷合伙人安克伟预计,除了民生银行已推出该项业务外,将会有越来越多的银行加入,且步伐会加快,未来由银行为P2P平台提供第三方资金托管将是顺势而为。

平安集团开启新一轮整合 平安付与万里通合并

证券时报记者 刘筱攸

大刀阔斧的业务整合,正在平安集团上演。

证券时报记者获悉,平安集团旗下第三方支付公司平安付和通用积分平台万里通即将合并。

这也是继今年3月平安集团将平安直贷业务、陆金所辖下P2P(网贷)业务、平安信保业务整合成为“普惠金融”业务集群后,又一轮整合潮。

1+1大于3

如果说上一次是相关主体的信贷业务剥离出来成立新载体,这一次则更加彻底,直接就是两个公司合并,成立全新的公司。我所知道的是以平安付为主体,万里通向平安付靠。”一位不愿具名的知情人说。

上述两家公司之一的内部员工告诉记者:我们两家现在已经在一起办公了,各项业务对接得很顺畅,磨合得很快。”

事实上,平安付和万里通两家公司早在今年初就开始了大量的业务合作,对内号称“三通工程”,即账户通、商户通、交易通。壹钱包向用户发放万里通积分,支付收银台接入万里通等场景。

支付和积分,天生有很好的协作基础,并轨肯定是没有问题的”,该知情人对记者说。

而事实上,平安高层亦十分看好两家合并。非常负责任地告诉大家,合并将带来1+1>3的效应”,在发给两家公司全体员工的内部信里,平安集团总经理任汇川表示。

而在高层看来,平安付与万里通向来是平安的“金童玉女”,在业务上具有很高的战略协同性,客户群相似、商业模式互补。

我们可以通过两家公司的整合,将平安付在交易支付、资金账户管理、互联网理财领域的优势,和万里通在积分管理、消费场景、忠诚度营销等方面的强项有机结合起来,确保资源的共享、协同,双方的核心产品包括壹钱

包、支付插件、积分管理等,都将获得加速发展”,任汇川在信中称。

此外,很重要的一点是,内部信透露会有一些职责及岗位重叠的非业务部门,如共同资源部门出现调整,但对不会裁员。本次合并将以“端对端”划分产品线,引进更多系统建设、金融产品、信息技术(IT)方面的专业人员。

可为上市铺路

事实上,1+1>3或许并不是平安方面的盲目乐观。

平安付的拳头产品是壹钱包,目前上线的产品,除了货币基金、票据理财、养老保障、购物、家政、电影票、彩票、转账等个人理财平台标配,有深度演绎平安产险基因的“飞常幸运”(航空意外险)和“飞常准点”(航空延误险),还有对接平安不动产产品非标等资产的理财产品“任性”。

最重要的是,这种贯穿平安旗下交叉金融优势的独家个人金融创新产品,会越来越多。

而利用牌照金融资质,输出平安牌定制化产品,这一路径给整个平安集团的传统保险业务带来的颠覆可能巨大——利用轻型的定制化产品,把传统险企庞大的线下获客网络逐步上移,并与多种业务获客渠道做嫁接,多方引流。

业内人士表示,在大量的平安牌定制金融产品上线后,万里通的作用就进一步显现——实现了产品与用户、机构与用户的高频互动,获取了足够多的用户行为数据,为内部的金融产品提供精准营销依据。这在一定程度上服从并推动了集团的客户迁徙战略;而且提升了用户体验以及忠诚度,合作企业拥有了更加全面、立体、动态的消费数据,这可以为商业决策和产品营销提供有效依据。

他们的野心可能还不仅仅是业务与资源的协同,合并以后公司估值肯定显著提高,上市是有可能的”,上述知情人还提出了进军资本市场的可能性。今年年初,在面对互联网金融子企业是否会分拆上市的问题时,中国平安集团的管理层曾以一句“对各种选项持开放态度”来回应。

■克观银行 | Luo Keguan's Column |

大额存单 利率何时回升?

证券时报记者 罗克关

随着7月份第二批大额存单的陆续发行,很多人注意到这个原本被认为会对理财产品形成强烈冲击的“神器”并未展示出应有的光环。

由于一出生就身处降息周期和商业银行整体惜贷的货币信贷环境中,大额存单现有的收益大多仅为基准利率上浮40%,远低于同档期的理财产品平均利率。而且这一价格还是在转让平台基本缺位、客户要求一定的流动性溢价情况下形成的,如果未来转让平台建起来,其中蕴含的流动性溢价还将被进一步剔除。

这种状况在一年前肯定不会出现,急需存款的商业银行会用足其中规则去吸收存款。但在去年11月份降息周期启动之后,商业银行对存款的渴求已经和去年完全不同。特别是今年4月份以来,银行间市场利率快速下行,迅速拉低了商业银行的批发资金成本。另外,商业银行资产端趋于审慎的信贷政策,也在很大程度上降低了负债端的筹资压力。这也难怪大额存单的利率上不去,因为银行根本就不缺钱。

一些市场机构甚至还认为,考虑到宽松货币政策的基调在较长时间都不会逆转,未来大额存单的价格还有可能继续下行,并与基准利率趋于一致。房贷比考核的取消被认为有助于熨平月末、季末资金价格的波动,也被很多市场人士认为是大额存单价格下行的另一动力。不过,更多的银行人士还是认为今年银行资产端策略的改变,才是大额存单不受重视的根本原因。

信贷趋于审慎是当前银行资产策略转变的一个侧面,但还不是全部。事实上,这两年在利率市场化改革的推动之下,商业银行奉行数十年的“以存定贷”思维已经受到强烈冲击,“资产决定负债”转而成为市场环境更务实的策略选择。撇开

理论上存款和贷款哪个先有的争论,“以存定贷”的基本假设其实是整个社会的资金供给和需求长期存在缺口,商业银行只要搞定资金来源就等于盈利。同时,资金稀缺程度也在很大程度上左右了利率市场化改革的推进步调,因为只要资金供给仍然落后于需求,利率市场化一定会推高最后的实际利率,造成经济的自动紧缩。这种改革成本,是任何一个央行行长都希望尽量避免的。

但自去年以来,由于过剩产能行业的信贷投入受到严格限制,整个市场的资金供需平衡基本上完全颠倒了过来。大量基于这些无效投资而派生的上下游行业,也因此而被迫面临转型,这也是为什么这两年自上而下一再强调转型升级的根本所在。产业的转型直接改变了资金去向,不仅仅是商业银行在授信政策上越来越趋于审慎,央行也毫不犹豫地抓住了市场天平转变的机会,三步变两步迅速将利率市场化的棋局推进到现在。

从宏观热度的角度看,大额存单价格一降再降已经反映出经济增长减速换挡步入新常态的事实。但同时,当前的这种状况又给很多久拖不决的价格改革提供了难得的历史机遇。由于资金的供给与需求已经由“供不应求”转向“供过于求”,要素价格改革不用担心会对实际利率有任何意外的冲击,大刀阔斧向前冲将是一个基本常态。

大额存单的价格什么时候才会回升?这实际是在问经济什么时候才能够走出周期底部。很简单,只要市场流动性从过剩转向稀缺,大额存单的价格一定会转而向上。更具体一些,只要商业银行面临的有效信贷需求能够触底反弹,商业银行埋头痛钱的勤快劲就一定不会再出现。不过到那时候,很多已经在排队等候的要素价格市场化改革,想必多数都已经落地实施了吧。

深圳银行业普遍收紧房贷
二手房成交受影响小

见习记者 马茂茂

房价连涨数月后,深圳楼市在7月进入了一手房销售淡季。在买家购房热情降低时,深圳房贷也开始收紧。继建行7月初推出房贷新政后,多数银行已开始调整房贷政策。

融360监测数据显示,25家银行中只有11家银行针对首套房贷款有折扣利率,最低为汇丰银行和江苏银行的九折;其次是花旗银行和渤海银行可以做到9.2折;招行、中信银行、北京银行、东莞银行、渣打银行最低9.5折;光大银行和东亚银行最低9.7折;11家银行首付则均为最低三成。

虽然市场上目前仍存9.5折以下利率,但通常对贷款金额、客户质量、客户征信等有着严格要求。有银行也可通过客户购买该行理财产品以获得折扣,不过普通客户在这些银行相对容易申请到的还是9.5折至9.8折利率优惠。

与6月28日“双降”前相比,首套房有折扣的银行减少了6家,分别为工、农、建、交、邮储银行及广发银行。

其中建行深圳分行于7月3日开始执行房贷新政:首套房贷款首付不低于四成,房贷利率为基准利率上浮5%。很快,中国银行也宣布新政:个人购买首套房,二手房首付最低四成,利率执行基准上浮10%;一手房首付最低三成,利率基准上浮5%。

工行深圳分行、农行深圳分行也将首套房首付提高至四成,房贷利率分别为基准利率上浮10%、5%;交行深圳分行执行首套房首付

最低三成,房贷利率为基准上浮5%的房贷政策;邮储银行深圳分行则规定,贷款500万元以内优质客户首套房首付三成,其余首付四成,房贷利率执行基准利率。

广发银行则在一直暂停房贷业务的杭州银行、平安银行之后,与民生银行、天津银行同期暂停房贷业务申请。此外,证券时报记者了解到,华润银行亦暂无房贷额度,华夏银行虽执行首套房基准利率,但个人住房按揭做的比较少。

二套房房贷政策方面,目前只有江苏银行、光大银行执行首付六成政策,其余普遍最低首付七成,房贷利率则均为基准利率最低上浮10%。

深圳地区银行战略研究人士表示,深圳地区银行进一步收紧房贷业务,一方面是由于持续火爆的深圳楼市需要降温,银行也通过提高首付比例及房贷利率控制风险;另一方面房贷额度偏紧,已经出现上半年住房按揭信贷额度用尽的情况。

不过有地产行业人士称,银行房贷收紧对深圳楼市影响不大,新房成交虽然量价齐跌,但是二手房购房者以改善型、投资性需求为主,整体规模及资金实力较强,虽然有大行均提高首付及房贷利率,但还有不少银行仍然执行首付三成、利率折扣的房贷政策。”

相关数据也在佐证这一点,世联地产数据显示,7月份第二周二手房成交3632套,环比上涨0.83%,处于平稳增长期;而安居客数据显示,深圳7月二手房均价39654元/平,环比上涨7.87%。