

P2P或成理财噱头 行业风险凸显

齐鲁财金

做有态度
有温度的财金报道
0531 85196318 85196145
邮箱: qlcaijin@163.com

关注“网络借贷”①

投资咨询公司

热衷炒作P2P概念

根据读者提供的内容,记者登录了该公司的网站。据该公司的企业简介介绍:“北京盛世天顺投资管理有限公司由中国小康中心指导,并获得旗下小康基金的支持及英国皇家集团国际财务管理有限公司资金支持;”记者多方咨询,并未发现关于中国小康中心和英国皇家集团的任何资料,令人生疑。

网站首页对该公司的P2P服务做了相关介绍,据网站内容:“盛世天顺的P2P服务,在相关服务内容基础上做出了重大突破,引入了与典当行合作获取实物抵押债权的先进方式。借款人除去正常提供的个人信用报告、收入证明、还款来源、资金用途等一些实质外,还需有实体物业等作为抵押物,在更大的程度上降低了出借人的资金风险,更加稳定地获取收益。而对于风险保证金方面盛世天顺的3%额度也是行业内的领头羊,为出借人的资金提供最大的保障,从而与出借人建立长期稳定的合作关系。”

据此,本报咨询了互联网金

融专家陈宇。陈宇介绍,P2P的核心点归纳起来是:不能参与到借款和放款的交易行为中去,而只能给予服务、咨询性质的工作,做到了这点,就具备了金融脱媒的条件,如果一个平台还是需要有一个主体参与到中间去做资金的汇集和发放工作,甚至在出资人出资的时候,还需要有信用附加,那么就脱离金融脱媒所本来应该有的定义,也就不能再被称为P2P。陈宇表示,如果借款人的抵押、担保足够充分,一般情况下是完全可以是在银行获得利息较低的贷款的,如果从其他渠道需求贷款,同时能够承担此类公司年化近26%的融资成本,一定是在资质方面存在一些问题,通常这些问题在投资平台上是无法看到的。

“资金池”是否存在 依然疑点重重

记者以投资者身份咨询了该公司的业务人员,该公司业务人员表示,盛世天顺采取的是债权转让模式。根据专家介绍,常规的P2P都是采取纯平台和中介的概念,而债权转让使得平台无法独立于交易之外,而成为了

一个中介资金的枢纽平台。债权转让源于我国《合同法》第80条的规定:“债权人转让权利的,应当通知债务人,未经通知,该转让对债务人不发生效力。”这个是奠定债权转让合法性的基础,对于这种债权转让的行为,我国已经立法保护了很多年,而事实上也有很多人采取这种方式进行债权的转让。但是,在实际操作过程中,债权转让一定会涉及“资金池”问题,只是“资金池”时间长短的不同。很多债权转让的过程中,资金会经过企业法人的账户,然后再转向借款人,这个时间很短,但是当资金持续性进出时,这个资金池也就是隐性存在的。因此,相对而言,债权转让模式会存在非常大的道德风险。

记者后记

上个月,多位网贷平台投资者向媒体反映,杭州国临创投、深圳中贷信创、上海锋逸信投等三家P2P网上借贷平台同时倒闭,据投资者介绍,上述三家平台被卷跑的资金数额至少在1亿元以上,令人惊讶的是,三家公司的实际控制人为同一人,名叫郑旭东,而目前郑旭东卷款逃往香港后便不知去向。

截至去年年底,网贷之家监测到已有74家P2P平台出现问题,其中浙江17家,广东11家,江苏9家,占全国总数50%。在出现问题的平台中,仅有3家为2012年设立,其余均为2013年设立,有些甚至成立当月即出问题,如福建厦门的福翔创投于2013年10月成立,并于当月倒闭,留下了80万待收金。然而即便是这样,因为准入门槛低,存在较大的利润空间,且尚无具体的监管条例,依然不断有公司加入到这场P2P行业纷争,这也就客观造成了巨大的市场风险隐忧。

然而,我们也发现,作为一个新生行业,该平台的作用确实覆盖了传统金融难以触及的群体和领域,帮助他们实现了个人的价值和社会价值,也帮助很多有闲余资金的投资者获得了不错的收益。但是,也因为行业门槛和国内对行业规范的迟滞,使得这个行业乱象丛生,也使得很多投资者血本无归。因此,从今天起,本报将持续关注“网络借贷”及其相关的投资形式,也欢迎广大读者看到相关报道后,致电0531-85196318与本报联系,让更多的投资平台能够在阳光下运营。(财金记者 胡景波)

财金播报

首批民营银行牌照 获批在即

近日获悉,首批民营银行牌照有望在全国两会召开前后“落地”。首批试点的3至5家民营银行,可能产生于目前呼声最高的几个热点区域,如浙江、天津、上海、北京和广东等。目前,在以上区域中,阿里巴巴集团、北京中关村科技园区内企业、深圳前海企业等备受市场关注。在地方两会上,20多个省、区、市提出加大对民营金融支持力度。

专家预计,尽管地方民营企业、民间资本争取设立民营银行的热潮还将持续,但有关部门对民营银行牌照审批将慎之又慎,试点规模或逐步扩大,唯有风险控制体系设计最优的申请方案才有望率先获得牌照。

中国成黄金 最大消费国



世界黄金协会发布的《黄金需求趋势报告》表明,以中国和印度为首的全球消费者需求在2013年创下新高,中国2013年黄金需求触及纪录高位1065.8公吨,超越印度成为全球第一大黄金消费市场。世界黄金协会数据显示,2013年全球消费者购买黄金总计3864公吨,较2012年增长21%。

全球范围内金条和金币需求增长迅猛,也反映出普通投资者对金价前景的乐观。中国金条和金币投资需求比去年增长38%,印度增长16%。

绩优基金限购 防止摊薄收益

继兴业全球基金拉起限购大旗后,中欧基金也于近日宣布旗下两只基金对大额申购说“不”。业内人士分析认为,针对突然出现的赚钱效应,规避投资者集中申购带来的规模迅速增长为限购的主要原因。

公开资料显示,中欧基金公司旗下中欧新动力和中欧价值发现双双发布限制大额申购公告,叫停500万以上的资金申购,具体恢复时间另行通知。据了解,这是继本周全轻资产叫停一万元申购行为之后,又一家基金公司加入限购队伍。

从多家基金公司了解到,业绩突出之后引来大量资金持续申购,虽然基金公司一直追求规模的增长,但这种突然的规模增长对今年表现好的产品操作并不利。“突然增加的资金需要建仓,基金经理会十分被动。”一位基金公司人士说。知情人士透露,为防止投资者摊薄打新收益是近期基金公司陆续采取限购措施的又一个原因。

2014保险业展望: 保险业迎十年黄金期

刚刚过去的2013年,对保险业来说困难重重。国内经济增速缓慢回落,资本市场持续走低,各类金融产品竞争日趋激烈,保险业似乎不被投资者看好:2013年1—11月,保险股跌幅6.75%,在全部板块中排名倒数第三。

不过,随着十八届三中全会在养老、大病保险、农业保险、巨灾保险等方面出台了一系列利好政策,保险业的春天或许不远了。华泰证券发布的《保险业2014年度投资策略》分析认为,保险业基本面正在发生根本性好转。“中国保险业像一已过青春期的小伙子,成长速度慢下来,智力发育却在加速。”

(本综)

巧用“活期乐” 便捷理财有高招

长期以来,活期储蓄是老百姓日常生活中不可或缺的现金管理工具。不过,近日这一传统理财方式正受到更多日益丰富的理财新工具的冲击。央行近日发布的统计数据显示,2013年10月,我国住户存款流失近9000亿元。存款大“搬家”的背景下,都市紧张繁忙的工作让许多白领无暇去理财,但又感觉把钱放在活期实在太浪费自己的血汗钱了,有没有可以随时随地轻松理

财的工具呢?

绝大多数渴望通过理财获得更高收益,但又觉得一旦投资,资金的流动性就受到约束了,不如活期储蓄,随取随用非常方便。随着移动互联网技术的发展,基金公司不断创新与完善与移动智能手机用户习惯相匹配的理财工具。以嘉实“活期乐”移动客户端为例,用户只需下载后完成开户,就能实现在手机上随时随地购买嘉实货币基金。嘉实

货币基金A类份额2014年2月13日7日年化收益率5.1910%,按此收益率计算,不仅10倍于活期存款利率,甚至高于银行1年期定期存款利率。同时,“活期乐”还支持工行、建行等多家银行卡,非常方便。而当用户急需用钱时,也可以通过“活期乐”实现货币基金快速取现,该业务全年无休,资金一秒钟到账,每日取现额度高达100万。

嘉实活期乐非常适合无暇

管理现金的年轻人,自嘉实“活期乐”2013年11月18日上线后,首批“体验者”开户成功后,他们便通过手机将工资卡里的现金存入活期乐,“一键式”操作模式极其便捷。他们对自己的理财“初体验”十分满意。10万元活期存款一年利息收入才300余元,而使用嘉实活期乐以后,每个月可能有300-400元的收益,大大提高闲钱投资效益。

“粉丝大回馈,天天刮大奖”

关注“建行电子银行”公众号,赢得幸运大奖

4G通信技术开启了移动互联网的新纪元,休闲娱乐、工具媒体、商务财经等各类应用的同步革新正处在探索期。微信银行像是多种应用的结合体,在社交平台上便可实现金融理财、生活缴费等功能,给用户提供更加便捷的服务。中国建设银行全面升级微信公众平台以来,受到众多新老用户的推崇。

日前,建行针对微信用户推出了粉丝大回馈活动。自2014年1月1日至2014年3月31日,用户只需关注“建行电子银行”公众号,即可体验“粉丝大回馈,天天刮大奖”活动,实时参加刮奖,绑定账户并办理1笔交易还可赠送10元话费。

形式新颖 回馈丰厚

据了解,在此次活动期间,用户只需关注“建行电子银行”公众号,即可享有刮奖资格。用户只需发送“刮奖”或点击微信菜单(悦生活-今日视点)访问活动页面,屏幕上就会出现一张“刮刮卡”,用户可直接在屏幕上刮奖。每个客户每天享有6次刮奖资格,并可在全天任意时间刮奖。除了新颖的参与方式,此次活动还提供了包括三星智能手机和手机话费丰厚奖品作为年终回馈。

此外,在此次活动期间,用户关注“建行电子银行”公众号

后,如绑定账户并办理1笔缴费、信用卡还款等交易,还可获赠10元手机话费,话费数量有限,先到先得。

提升关注 促进体验

建行在去年11月升级了微信公众平台,兼具金融服务和在线客服功能,充分满足用户在碎片化时间办理金融业务的需求,并基于微信的社交应用,实现了一对一客户服务功能。升级后的建行微信平台转变为集微金融、悦生活、信用卡三大业务为一体的综合性服务平台。

据了解,此次粉丝回馈活动

旨在促进建行微信公众号关注度增长,使更多用户有机会了解和体验建行微信银行提供的账户查询、购买理财产品、信用卡等金融服务和缴费充值、购买机票票等生活服务。

科技先行 以人为本

从之前的网上银行、手机银行,到不久前升级的微信银行都

不难看出,建行始终将客户体验放在首位,将先进科技与人文关怀贯穿在产品研发和服务推广过程中。

深谙移动金融发展脉络的建行,将丰富的民生业务融入到微信银行当中,为用户提供了诸多便利和福利,使用户在被创新科技吸引的同时,还能体验到浓浓的人文关怀。马年新春的温情回馈,让我们拭目以待。