

# 部分投资公司对外宣传热衷玩文字游戏

# P2P行业鱼龙混杂 风控能力堪忧



关注“网络借贷”②

本报上周报道了《P2P或成理财噱头 行业风险凸显》的相关内容,引起读者的广泛关注。市民王女士是晚报的忠实读者,退休后每月大概能够领取2000元左右的退休金,她特别希望能够找到一个安全稳定的投资渠道,让辛苦一辈子攒下的钱不至于贬值太快。前阵子,她在小区碰到一家名为冠群驰骋的投资公司业务人员向她推荐P2P理财产品,号称年化收益可达11%-12%,因为也曾经听说身边邻居也有投资过类似的产品,到现在还算顺利,所以也准备投资一部分。王女士跟记者表示,该公司的业务员说,这家公司的产品不仅有担保,而且还有较高的风险准备金可为客户的投资损失做偿付。记者根据王女士提供的网址,找到了该公司所谓的风险保障金账户。

## 风险保障金账户 典型的文字游戏

任何贷款都有违约率,以撮合贷款为主要内容的P2P服务平台也不例外。然而,传统意义的P2P平台主要负责对借款人进行信用审核,并经过出借人同意之后,才能形成具体的业务配搭。其中,如果出现相应的风险,按道理来讲,平台是不承担客户损失的。然而此种形式演变到今天,已经变成了有担保、有抵押,更有风险保证金这种独特的形式。其目的只有一个,吸引更多

多的客户参与到平台中。

号称业内排名第二的冠群驰骋投资管理有限公司,就将这个概念发挥到了极致。记者在该公司网站的最新公告发现,该公司在中国农业银行石景山支行开立了保障金账户,余额为1998万元,该账户资金专门用于公司服务平台的借款客户到期不能及时偿还本金和付款的情况下,用于账户资金先行垫付。然而根据农行开具的资信证明书显示,该账户仅为一般存款账户,并不表明对该单位的债务或责任提供担保,也不能代替证明接收人或使用人对被证明人做出判断。因此,实际上,这张资信

证明也只是废纸一张,冠群驰骋将其定义为风险准备金账户,甚至存在欺诈的嫌疑。

根据资料显示,冠群驰骋2013年的出借量是60亿,如果以行业平均的3%(有统计为6%)的坏账率来看,1998万元的的准备金也只是杯水车薪而已。

## 嫁接个人信用 信用价值几何

事实上,国内例如人人贷、红岭、陆金所等几乎所有的P2P机构,无一例外都将自己的信用加入其中,例如设置了出资人的保本条款,甚至陆金所还设定了保息条款,那么这种模式其实早就脱离了P2P的概念,把本来该有的中介服务机构所应该收取的无风险收入变成了风险收入,这种带有信用附加的风险收入行为,不但不属于P2P应有的定义,而且还会给平台的生存带来极大的不确定因素。

但是,强大的资金出借需求催生了这个行业快速发展,作为平台收揽资金的一端,企业一般会极力强调自身平台的安全和可信,并通过很多没有实质意义上的企业注册资本、担保公司担保、高额保证金等相关概念吸引投资者投资。也就出现了很多企业为了招揽客户,使用了非常多的不规范的宣传方式,这也从侧面体现了企业相对薄弱的风控意识。

作为一个补充的投资渠道,P2P的存在为很多富裕客户提供了一个很好的资产配置渠道。然而,当越来越多的资金、人员加入到这

场抢钱大战中时,不可避免地会出现行业从业人员素质偏低,存在各种宣传不当、夸大失实的问题,这也客观造成了行业集聚的风险会越来越大。作为记者很难深入到公司的核心圈去了解这些钱的动向,但是作为投资者来讲,通过此类平台进行相关的投资一定要慎之又慎。(财金记者 胡景波)

相关报道▶▶

## P2P行业将全面“摸底” 监管规定出台尚需时日

近日,本报记者从多家P2P网贷公司获悉,2月27日,中国支付清算协会将在北京召开P2P网络借贷业务座谈会,了解P2P公司的经营情况以及对网贷监管方面的建议。

目前多家机构已经收到了协会下发的座谈会通知,一家大型P2P网贷负责人对称“根据支付清算协会要求,与座谈会相关内容需要保密。”对于此次座谈会的意图,业内多名专业人士猜测,这有可能是新成立的互联网金融专业委员会开始的监管动作。P2P借贷的监管问题一直为人们所持续关注 and 讨论,包括多家大型网贷平台负责人在内的业内人士都希望央行能出台相关的监管政策,来规范P2P这个在外界看来鱼龙混杂的行业。去年央行就曾对P2P借贷平台进行过集中调研,从召开座谈会到向各家P2P平台发放调查问卷,全面“摸底”整个P2P行业。但相关的监管规定始终未出台。(胡景波)

本报特别推出——

## P2P网贷行业 调查问卷

阳光私募、信贷理财、有限合伙……越来越多的投资渠道和方式正不断地走进我们的生活,他们在帮助我们资产增值的同时,也创造了极大的社会价值。然而,自从这些新的金融形式发挥出巨大的财富聚集效应之时,泥沙俱下、鱼龙混杂的情况难免出现。这不仅会对普通投资者的投资产生巨大危险,也会为整个投资市场造成不好影响。为此,本报特别推出了关注新金融之网络信贷专题调查问卷,欢迎读者参与我们的调查活动,并提供相关线索。相关信息请登录: <http://www.qlwb.com.cn/2014/0220/89267.shtml>或者手机扫描下方二维码。



## 受美国经济忧虑带动 现货金价连升三周

金价上周五上涨,录得三周连升,因对美国经济复苏的疑虑扶助提升了黄金的避险吸引力。报告显示美国1月成屋销售降幅大于预期,年率为18个月最低,这是最新显示经济疲弱的数据,不过许多分析师将数据疲弱归咎于天气因素,而不是基本面恶化。数据对金价有支撑作用。

在美国公布了一系列令人失望的经济数据后,金价在上周稍早升至三个半月高位。数据引发市场臆测美联储可能放缓缩减购债。

上周二,金价升至10月来最高的1,332.10美元,受到上周大涨逾4%后的后续需求提振。

全球最大黄金支持上市交易基金(ETF)-SPDR Gold Shares录得四周内首周持金量下降,降幅为5.6吨。亚洲实货买盘仍不多,许多珠宝商可能还在等价格出现修正。(本综)

## 互联网保险规模 三年增8倍

互联网保险的发展渐渐告别了野蛮生长阶段,无论是从规模保费增速还是商业模式体系上,互联网保险均在不断前行。

截至目前,我国互联网保险已建立起以官方网站模式、第三方电子商务平台模式、网络兼业代理模式、专业中介代理模式和专业互联网保险公司模式五种模式为主导的基本互联网保险商业模式体系。

据中国保险行业协会近日发布的行业首个《互联网保险行业发展报告》,2011年至2013年,国内经营互联网保险业务的公司从28家增加到60家,年均增长长达46%;规模保费从32亿元增长到291亿元,三年间增幅总体达到810%,年均增长率达202%;投保客户数从816万人增长到5437万人,增幅达566%。

同时,业内对于互联网保险的关注度也达到了前所未有的程度。据了解,由中国保险行业协会牵头的互联网保险联席会第一次会议将在本周召开。(杨茜)

# 懒人理财玩转嘉实活期乐

随着人们生活节奏的加快和工作压力不断增大,如何在理财、工作和生活之间分配时间和精力让很多人感到纠结。不少理财机构针对这一现象开发了相关产品,让投资者将理财和生活相互结合。如嘉实基金已经上线的“活期乐”移动客户端中就包含了余额理财和定期存入两种“定制”功能,满足不同人群的理财需求。

通过嘉实“活期乐”投资者无需去银行排队,无需电脑网线,就能随时随地实现嘉实货币基金的购买,而其“定制”功

能更是成为懒人理财利器。其中,余额理财功能适合收入不固定的投资者,只需一次设定预留花销金额,系统会自动把剩余的钱存入购买货币基金;定期存入功能则推荐给拿固定工资的人群,只要设定一个固定存入金额,“活期乐”会每月自动将这部分需要理财的钱转换成货币基金。

事实上,无论是余额理财还是定期存入功能,投资者都能享受到嘉实货币基金可媲美活期的流动性和远高于活期利率的稳健收益。wind数据显示,截至2

月23日,嘉实货币基金A七日年化收益率已经高达5.3%,是活期存款利率十倍之多。

笔者在朋友圈里发现了最合适“定制”功能的两位投资者:吴先生和葛太太。吴先生从事销售工作,月收入为5000元底薪加提成。业绩好的时候,吴先生最多能拿到五位数,而在销售淡季可能只拿底薪。吴先生通过“活期乐”的余额理财功能,在银行卡设置3000元预留金额作为“红线”,每月收入超过部分直接通过余额理财转为货币基金。这样吴先生每月货基理财的下限为

2000元,上限则根据具体工资进行浮动,多赚多买。在满足其日常开销的同时,轻松实现闲置资金的最大化增值。

葛太太则是一名全职主妇,每月扣除还贷及日常生活开销等固定支出后,其家庭账户每个月基本还会有4000多元的可支配资金。对于像葛太太这样的投资者,笔者建议其尝试活期乐的定期存入功能,只要在活期乐绑定的银行卡中设定每月扣款时间及金额,系统自动扣去这部分钱转为嘉实货币基金,享受与定期存款媲美的收益。

## 银行收紧融资 慎选地产类信托

泥和施工),夹层融资(针对开放商的擦边球的融资模式),不包括土地储备贷款和按揭贷款,调整亦非永久性,期限为2014年3月底。

据了解,由于去年额度紧,一批额度大的房地产授信被拖到了今年年初,导致了今年流向

房地产融资在内的冲量太猛,一些银行的存贷比已经逼近上线。同时,今年的互联网金融搅局、IPO重启、存款准备金调整、财政存款补缴等相关因素都客观造成了银行存贷规模的失衡。

但是,作为“吃货老虎”的地产类融资不可能放弃对资金的

追逐,这也就造成了流向非标资产、信托理财的资金最终流向依然是房地产领域,考虑到近期地产投资的种种不明朗,对于一些三线、四线城市的信托类,有限合伙类理财产品,投资者要慎重选择。

(财金记者 胡景波)

# 泰康“乐业保”现首例理赔

住了两天医院,获得保险补贴100元,淘宝店主胡女士感叹自己这样没有医保的创业者也有保障了。近日,广受淘宝卖家欢迎被称为创业者“医保”的泰康“乐业保”传出首例理赔的消息。据悉,该险种开卖仅两个月就已经为超过5.5万的淘宝店主和小二带去了保障。

2013年12月,经营园艺生意的江苏淘宝店主胡女士看到淘宝卖家中心有信息提示,一款保费低廉、注重保障的网销保险开卖,每月缴费只需5元,考虑到自己没有医保,胡女士就

买了一份。

据了解,胡女士购买的这种专为淘宝创业者量身定制的“乐业保”分为两款产品,其中1号为癌症及身故保障,每月10元即可获得10万保障;2号为住院津贴,一旦因病或意外而住院,即可获得每天50元的补偿。

有保险业内人士表示,该产品设计时最大限度地考虑到了淘宝卖家的经济能力,每月5元、10元的售价不但远低于市面上的同类产品,就其保障性而言比起社会医疗保险也毫不逊色。此外,这款产品不但可以在线投

保,还能在线理赔,在线填写申请并上传相关证明材料即可自助完成。

前几日,胡女士乘坐的公交车不慎发生交通意外,她头部受伤住院治疗2天。出院后,泰康人寿的理赔人员第一时间为她送去了关怀问候,并指导她准备理赔资料以及如何实现自助理赔。提交理赔申请后不久,两天的住院津贴100元很快就理赔到账了。

资料显示,淘宝网店铺已经超过700万家,带动就业过千万,然而超过一半的卖家没有基本

社保,购买了商业保险的更是不足三分之一。降低这些年轻创业者的风险,保障他们追求梦想的勇气和信心,已经成为了这个社会以及有这种保障优势的保险企业的一项重要任务。

泰康人寿副总裁王道南在此前接受采访时就强调了乐业保的公益性,“保险的起源就是来自于互助,在乐业保中,保费来自于卖家,也将用在卖家身上,扣掉理赔及运营费用,如还有盈余也将用于乐业保群体的扶助或其他增值服务。”

(财金记者 王小平)