

保险模式难推广 备付金制度亦有缺陷

途径少有缺陷 P2P增信仍是难题

近期,河北最大担保公司河北融投陷入危机一事,再次在网贷业内引发去担保热议,但业界对此话题讨论的结果是,担保依然是P2P行业头号增信手段。

P2P研究机构棕榈树CEO洪自华表示,虽然河北融投资事件再一次给了网贷行业敲响了警钟,但在经济下行的大背景下,P2P行业还是少不了必要的增信手段。同时,目前投资人还是倾向于接受担保这种增信模式。

一方面,担保是P2P行业难以舍弃的最主要的增信手段;另一方面,担保又因为风险事件频发而饱受质疑。这种看似矛盾的事实,凸显出当前P2P行业还没有更好的、可普及的增信方式出现。

另有业内人士表示,如(平台的)备付金账户放到银行托管,可解决信息披露及监管问题,这也是目前最好的办法。

保险模式难以推广

值得注意的是,保险模式作为取代担保的一种增信手段,曾被寄予厚望,然而经过一年多的发展,始终未成主流。“目前在P2P行业,真正的履约险极少,几乎举不出例子来。有许多平台宣传和保险公司建立了合作关系,保险公司进行承保,但多数是宣传大于实际。”联金所运营总监刘哲说。

刘哲表示,目前P2P平台与保险公司的合作一般分为两种情况:一种是保险公司对平台的信息安全承包,比如平台受到黑客攻击,保险公司对平台的损失进行理赔;另一种是平台为借款人买了人身意外险,当借款人出现人身意外时才理赔。但平台往往存在误导宣传或者信息披露不准确的情况,使投资人误以为是履约保险。

事实上,网贷行业真正做到履约保险的极少。有种情况可能做到,就是项目来自保险公司,保险公司反过来承保。

以号称中国首家由保险公司承保的网贷平台财路通为例,其称与国寿财险进行合作,包括借款人人身意外险和针对平台成交总额的履约责任险。但国寿财险一位内部人士近日透露,国寿财险与财路通的合作仅限于意外险。“据我所知,只有极少项目能够买到履约险。比如少数核心企业的优质保理业务,并且只接受明保。”洪自华表示。

据了解,曾被热捧的保险增信模式,也越来越失去它的光环。“保险(增信)在P2P这个行业之所以难以普及,主要原因在于风险和收益不匹配。P2P行业风险很高,但保费一般来说比较低,所以保险公司缺乏积极性。”刘哲说。不过,洪自华认为,在具备一定条

件下,保险这种增信手段有可能在网贷行业普及起来,这个条件就是资产的风险是可测的。

备付金制度亦有缺陷

事实上,除了担保、保险,P2P平台可能的增信手段还有备付金制度和资金托管,尤其是银行资金托管。

对备付金制度,洪自华认为理论上可行的,“不管资产质量如何,只要备付率与坏账率匹配,理论上风险可控。但实际上,平台坏账到底有多高,没有透明的数据。而平台本身有扩张的动机,这和备付金的充足性具有天然的矛盾。所以目前来看,备付金实际的作用有限。”

刘哲也认为,备付金的缺陷在于信息披露与监管上,比如平台声称有一定数额的备付金,但这个备付金在平台账户里,随时

可调动,所以投资人的资金安全并未得到真正的保障。

刘哲表示,如果(平台的)备付金账户放到银行托管,就可以解决信息披露与监管的问题。“最好的办法当然是能够实现所有资金都在银行托管。”

不过,某银行人士向记者透露,目前虽然有多家银行对互联网金融的资金托管感兴趣,并完成了系统开发,但因为监管政策不太明朗,因而一直持观望态度。

此外,行业内“去担保化”的呼声也日渐升高。所谓“去担保化”,指P2P平台自身不为投资者提供担保,而只作为信息中介,撮合投融资双方交易。据悉,陆金所去年下半年开始,就开始逐步推行“去担保化”。亦有业内人士称,“去担保化”是P2P行业的必然趋势,因为担保也有风险,平台需要具有缓释风险的能力才能继续下去。(杨珏轩)

新华保险推出老年专属保险

最高投保年龄可至70岁

一方面是数量庞大的老年人的保险保障需求客观存在,另一方面是国内市场对于老年群体养老和健康保障的相对缺乏——面对这一市场矛盾,新华保险在今年4月一举推出了全系列老年产品:“康寿长乐”养老金保险、“康健长青”防癌疾病保险,以及“康健长安”意外伤害附加险,给予老年群体全方位保障。

据全国老龄工作委员会办公室发布的《中国人口老龄化发展趋势预测研究报告》显示,我国目前正处于快速老龄化阶段。截至2014年底,我国60岁以上老年人口已经达到2.12亿,占总人口的15.5%,未来5年中国将平均每年新增596万老年人口。但是目前市场上可供老年人投保的保险产品少之又少,多数产品尤其是健康险,出于风险大、成本高的原因,将客户购买年龄限制在60/65岁以下。

作为全国寿险三甲的新华保险在2011年明确了“以客户为中心”的战略转型路径,专注于寿险市场,围绕客户全生命周期提供保险保障服务。社会城镇化、老龄化这两大趋势被纳入到新华保险的整体战略考量当中,继而发展了“新华家园”老年社区和“新华健康”健康管理产业。“康寿长乐”和“康健长青”是公司在寿险领域面向老年人这一细分市场的突破创新,从而使新华保险“全生命周期”产品和服务体系更加完善。

这两款产品的投保年龄最高可以到70周岁。“康寿长乐”养老金保险交费形式灵活,利益明确,可以终身领取养老金。“康健长青”防癌疾病保险是面向这一癌症高发年龄段的专项防癌保险,免体检,对轻症癌症与癌症均有保障。这两款产品还可以附加“附加康健长安意外伤害保险”以及“附加康

健全安意外伤害医疗保险”,让老年人的保险保障更加全面。

养怡之福,可得永年。现代人养老的观念是不仅要长寿,更要良好的生活品质和健康的体格。新华保险在老年保险领域精耕细作,既是公司坚定不移深耕寿险产业的体现,更是以实际行动践行一家保险公司的社会责任。

关注更多新华保险信息,请扫描关注新华保险微信公众号:



订阅号
“新华保险直通车”



服务号
“新华保险”

光大理财夜市5天销售额破13亿

据悉,“小轻新”版光大理财夜市自3月27日一经推出,立即引爆新老客户投资热情,短短5天时间,两款夜市产品即宣告售罄,销售额突破13亿元,掀起理财夜市又一个抢购热潮。

光大理财夜市诞生于2012年4月,开启了银行延时服务不间断,晚上8点再开市,理财收益节节高和金牌理财师实时在线咨询四大特点,深受客户欢迎。本次光大理财夜市经过“小轻

新”化改造,使投资者在光大官网可一键购买专属高收益e理财产品,提升了服务效率。在手机银行同步开设的e理财购买服务,更使拇指族也可轻松享受理财升值的乐趣。同时推出的资金归集专属理财产品,预期年化收益率最高达5.88%,实现了高收益,定向邀请和精准服务三合一。

“此次理财夜市的轻新归来,是光大电子银行为了满足客户理财需求,通

过整合优质资源、创新服务流程,实现精准化服务体验的又一次服务升级。随着光大银行对互联网金融研究的不断深入,将进一步推出符合大众生活习惯和财务需求的及时、便捷、高价值的金融服务,让普惠金融成为新常态”,光大银行相关负责人说。



业绩逆转股基首季换股44% 四成新进股“中彩”

14只去年亏损股基年内平均收益61.71%

今年以来,市场风格再度转向,成长股再成领涨主力军。与此同时,主动管理型偏股基金在持股风格上也有所调整,尤其是去年业绩亏损的基金,其换股特征及收益情况备受关注。记者注意到,14只去年亏损的偏股基金今年以来平均回报率高达61.71%,这些基金在今年一季度换掉了44%的重仓股。

“去年的业绩亏损,增加了基金经理调仓换股的动力。”北京一基金分析师表示,最重要的是这些曾经亏损的基金经过换股后,成功踏准了近几个月的市场节奏。

记者重点观察了这14只偏股基金一季度重仓股的变化情况,新进的53只股票中,有22只为互联网、电子制造、信息技术等电子信息类股,占比超四成。电子信息板块年内平均涨幅已经超过100%,是今年以来所有板块的领头羊。

11只亏损股基年内跻身前1/3

上周,上证指数在4400点徘徊,截至上周末该指数年内累计上涨

35.83%,其中,代表成长股的创业板指数、中小板指数同期分别大涨85.81%、62.78%;而代表大盘蓝筹的上证50指数年内涨幅为24.88%。沪深300指数同期涨幅为33.08%。显然,成长股再次占领股市城头。记者发现,去年业绩亏损的14只主动管理型偏股基金,借助今年的风格转换,成功实现了业绩大翻身。14只业绩亏损的偏股基金去年平均回报率为-5.16%,而今年以来平均回报率已经高达61.71%。

据WIND资讯最新统计,农银汇理策略精选去年回报率为-15.52%,在主动管理型偏股基金中位居倒数第一,但今年以来回报率则达53.61%,远远跑赢大盘;上投摩根内需动力、广发核心精选,去年分别以-12.35%、-8.54%的回报率位居同类业绩榜单倒数第2名,倒数第3名,今年以来回报率则分别达65.35%、70.60%;业绩扭转力度最大的基金是融通领先成长,去年回报率为-0.55%,而今年以来则已经斩获87.77%的回报率。

进一步分析发现,上述14只基金中有11只成功跻身年内业绩榜单前1/3。

四成新进股“中彩”

在A股风格转向的同时,基金经理也在积极调仓换股以期能踏准市场节奏。记者重点观察了14只去年业绩亏损的偏股基金的一季报,发现其新进股有四成属于互联网、电子制造、信息技术等电子信息类股,而此类股票今年以来领涨A股。

据WIND资讯最新统计,14只去年亏损的偏股基金有140个重仓股席位,增持股占据45席,减仓股占据24席,平仓股占10席,而新进股则有61席,新进股席位占重仓股总席位的43.57%。

不过,由于不同基金的重仓股有一定重叠性,记者注意到,14只基金的新进重仓股合计为53只,这些股票去年净利润同比平均增幅为69.87%,成长性突出。从行业的角度看,53只新进股中有22只为互联网、电子制造、信息技术等电子信息类股,占比为41.51%。电子信息板块年内平均涨幅已经超过100%,是今年以来所有板块的领头羊。

(赵学毅)

财金播报

我省保险业聘任第二届社会监督员

近日,山东保监局举办第二届社会监督员聘任仪式。据悉,本届聘任的二十位监督员分别来自大学、媒体、仲裁委等不同行业。

山东保监局局长孙建宁在仪式上指出,近年来,中国保监会把保护消费者权益工作作为重中之重,出台了一系列政策措施。山东保监局进一步明确做“消费者权益维护者”的监管定位,以建立社会监督员制度为契机,以保护保险消费者权益为天

职,进一步加大工作力度,让消费者的合法权益得到切实保障。

据悉,我省保险社会监督员聘任工作始于2012年。建立保险社会监督员队伍以来,成功搭建了一个监管机构与社会各界、与广大消费者沟通交流的渠道,在帮助监管机构了解社会各界对保险业的评价的同时,最大限度地增进了保险消费者权益保护工作的透明度。

(财金记者 季静静 通讯员 马峻川)

保监会相关负责人表示: 将有序推进地震巨灾险

上周五,中国保监会副主席王祖继一番关于地震保险推进情况的言论,成为市场关注的对象。24日,由北京大学中国保险与社会保障研究中心(CCISSR)和北大经济学院举办了第12届北大塞瑟论坛。中国保监会副主席王祖继在论坛上做了主题为“关于保险业与现代国家治理现代化之间的关系”的发言。

当问及我国巨灾保险推进情况时,王祖继称,地震、沿海台风,包括

农业的洪灾等等,都是巨灾保险范畴,要逐步推出,有序推进,先推出地震巨灾保险。地震巨灾保险全国系统化推出还需要一定时间,保监会已在云南、深圳等有条件的地方先推试点。

“地震保险的条例也要做;再一个是建立巨灾基金。所以,巨灾保险很重要,但很复杂,但是我们会抓紧推进,如当前住房地震保险已经开始试点了,我们会单项制度逐步推进。”王祖继表示。(卢晓平)

“宝宝”类产品吸金能力不减

本以为在牛市的冲击下,“宝宝”类货基的规模大幅瘦身,但让人意外的是“宝宝”类货基在一季度表现出了更加顽强的生命力,今年一季度货币基金整体规模依然稳健增长了152.45亿元。

好买基金数据显示,今年一季度货基整体规模达到22066.78亿元,较2014年四季度的21914.33亿元,增长了152.45亿元。记者注意到,货币基金之所以保持稳健的规模涨势,与“宝宝”类货基在一季度强劲吸金不无关系。最为引人注目的是“宝宝”类货基鼻祖余额宝,今年一季度的规模还在迅速

扩张。数据显示,截至今年3月底,余额宝规模已经达到7117.24亿元,相对2014年年末增1328亿元,环比增幅达23%。

除了余额宝之外,兴全添利宝是一季度货基规模增长的第二名,净申购规模达到147.26亿元。此外,华夏财富宝货币、招商招钱宝货币B一季度的净申购规模也均超过百亿元,分别为131.89亿元和109.69亿元。

据统计,一季度前20名货币基金净申购规模榜单中,以“T+0”交易为主的“宝宝”类货币基金占据了15只。(宋娅 苏长春)