

拨打金融热线0531-85196404, 导报记者帮您排忧解难

“钱”沿看台

Qian yan kan tai

险企开门红有望超预期 产品卖点在于收益率

导报讯 “开门红,全年红。”对于保险(放心保)公司来说“开门红”更是一年的重中之重。分析机构认为,得益于去年投资回报率回升等因素,今年首周保险行业寿险业务呈现较大幅度的增长,保险行业开门红行情有望超预期。从产品类型上看,保险版的“余额宝”——分红险配搭万能账户成为各大保险公司的主推产品。

平安证券非银行金融业务首席分析师魏文超表示,今年保险行业开门红情况相当好,部分公司前3天收入相当于去年平时一整月的保费收入,开门红行情有望超出市场预期。

(李唐宁)

央行表示 今年将大力推动金改



导报讯 近日召开的2014年人民银行工作会议提出,2014年,要继续实施稳健的货币政策,不断完善调控方式和手段,增强调控的前瞻性、针对性和协同性,大力推动金融改革,切实维护金融稳定,提升金融服务和管理水平,支持经济发展方式转变和经济结构调整,争取国际收支基本平衡,促进经济社会持续健康发展。

会议提出,2014年的工作重点是:继续实施稳健的货币政策,保持货币信贷和社会融资规模平稳适度增长;全面深化金融改革,努力在金融重点领域和关键环节改革实现新的突破,等等。

(宗禾)

太平洋保险积极应对 “雪龙号”冰困险情

导报讯 (记者 于传将 通讯员 郭宗杰) 3日,中国极地考察船“雪龙号”在撤离密集浮冰区时受阻,船舶及船上101名人员被困。获悉“雪龙号”遭遇险情后,为“雪龙号”提供保险服务的太平洋产险高度重视,董事长吴宗敏要求第一时间成立理赔应急服务小组,常务副总经理许建南主持召开紧急会议,积极研究救援方案,密切追踪了解情况发展。

6日,太平洋产险副总经理宋建国赴中国极地研究中心了解解情进展,商讨脱困方案,在听取了中国极地研究中心主任、极区高空大气物理研究员杨惠根对“雪龙”号的冰情、船况、水文气象和突围计划的详细介绍后,太平洋产险表示完全认可将“雪龙”号的自救方案,同时承诺将为“雪龙”号在脱浅自救过程中可能产生的额外油耗以及主机、船体、螺旋桨、舵机等损坏提供全面充足的保障。

“非保本”占比升高 11家产品未达预期

银行理财信息披露待监管

随着最近银监会明确表示银行理财产品不得设立资金池,预计未来不达预期收益产品数量将进一步增多,目前非保本型产品的比例升高,已显露出理财市场的兑付压力

◆导报记者 姜旺 济南报道

回顾刚刚过去的2013年,年末在中小银行纷纷拔高理财产品预期收益率吸揽客户资金的重重压力之下,国有银行发起反击,大幅扩大理财产品发行规模。

“抢钱”的发行竞赛,不仅让此前理财产品发行量持续保持第三阵营的国有银行重回理财产品发行规模首位,理财产品总体规模也自然得到大幅增加。值得注意的是,预期收益拔高、规模迅速增长背后,不乏产品收益未达标的情况。

“近年来,部分银行对收益表现较差的产品到期信息刻意隐瞒,公布到期信息的产品一般都是收益较好的产品。”普益财富研究员表示,目前非保本产品比例正在升高,信息披露则显得更为重要。

产品数量增三成

据同花顺数据显示,2013年商业银行理财产品发行数量大幅增加,共有181家银行发行44817款银行理财产品,较2012年同比增长38.33%。其中,建设银行发行4977款,发行数量排名第一;中国银行、工商银行、招商银行、广发银行分别发行3268款、2498款、2304款、2263款,分列第二至第五。

发行数量超过千款的银行还有平安银行、浦发银行、民生银行、农业银行、交通银行和南京银行。这11家银行的产品发行数



量共计24560款,市场占比总计54.79%。

去年3月27日,银监会下发《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》(即“8号文”),意在防范和控制非标债权资产业务的风险,引导理财市场规范发展,将对银行理财市场的整体格局产生深远的影响。

“非标债权资产收益率较高,促使商业银行寻找多种渠道规避额度限制,从而使2013年理财产品数量远超过2012年。”普益财富一名研究员表示,从市场整体规模来看,各家商业银行对非标债权资产的调整与清理将是一个长期的过程。

实际收益小于预期达19款

每当临近季末,尤其是年末,投资者均可享受短暂的超高收益盛宴,但预期收益率并不一定等于实际收益率。同花顺数据显示,去年理财产品实际收益率小于预期收益率有19款,占比0.04%。

导报记者了解到,未达预期收益率的19款产品分别为成都银行4款,青岛银行、绍兴银行、淮海银行各2款,包商银行、广州农商行、河北银行、浙江稠州商业银行、晋商银行各1款等等。

在结构化理财产品方面,亏损及未达最高预期收益的银行仍然不少。如2013年本报关注的某银行近百款理财产品未达标事件,结构性产品很多没有达到预设的最高预期收益率,部分产品仅实现了最低预

期收益率0或0.4%。

非保本型产品份额升高

不可否认的是,目前商业银行对发行的非结构性理财产品大多保持着刚性。

业内人士表示,随着最近银监会明确表示银行理财产品不得设立资金池,预计未来不达预期收益产品数量将进一步增多,目前非保本型产品的比例升高,已显露出理财市场的兑付压力。

数据显示,去年理财产品发行集中度进一步下降。其中发行数量前11名的银行理财产品占比总计54.79%,2012年这一数据为57.32%。

值得注意的是,非保本浮动收益型产品共发行了31435款,同比增加11037款,市场占比上升7.18%至70.14%,是最主要的产品收益类型;保本浮动收益型产品共发行了8669款,同比增加1758款,市场占比下降1.99%至19.34%;保本固定型产品共发行了4711款,环比减少378款,市场占比下降5.2%至10.51%。

“预期收益不达标已成为银行可以坦然告知的信息,随着非保本产品比例的一再升高,信息披露不透明将成为隐患。”普益财富研究员范浩表示。理财产品信息披露不清晰已成为隐患,中国银行业协会最近的调查问卷结果显示,超过半数的银行家认为下一步应在银行理财业务信息披露方面加强监管。

山东润昌解渴中小企业融资难

◆导报记者 时超 济南报道

年关将至,备受“融资难”炙烤着的中小企业主,频频将“解渴”的希望转向民间融资市场,然而面对企业给出的高回报承诺,市民投资者却因担心风险而犹豫不决。如何让投资者选中有力量的借款企业,放心投资,不仅关系到市民财产的安全,也成为制约中小企业融资的一大瓶颈。

“我们通过专业资产评估,现场调查筛选项目,再加上资金保障,已经将不少安全性较高的项目提供给投资者,供其选择。”8日,山东润昌投资管理有限公司(下称“山东润昌”)副总经理田彪对经济导报记者说道,“通过这种方式,不仅个人投资者可以获得较为稳定的投资渠道,企业也得到了急需的资金。”

据悉,山东润昌是在济南市工商局登记备案的专业化投资管理服务机构,在济南运

营半年多时间以来,已经成立了多个项目,项目中投资者为资金需求公司提供资金,公司到期偿还本金以及约定的借款利息。

山东润昌的业务运作流程为,公司个人投资者提供项目,投资者选取项目后与借款企业、山东润昌签订借款担保(三方)合同,山东润昌为此笔借款承担连带保证责任,随后投资者资金转入企业账户,企业定期反馈资金使用情况。

在山东润昌提供给投资者的“项目介绍书”中,详细介绍了融资企业业务现状、财务情况、抵押物等。“抵押物上我们尤为重视,一般房产抵押率在50%以上,车辆等控制在40%以下,设备抵押的话最高不会超过30%。抵押物价值也会根据企业、我们分别找的公司评估,再进行综合考量。同时我们还有人专门驻企,观察情况。”田彪表示,“这都可以有效地控制项目风险。”

实际上,山东润昌的努力,不仅给个人

投资者提供了较为安全的投资渠道,也为中小企业带来了福音。“之前为了还贷款,我们得提前两个月收回现金流,给企业带来的经营压力很大。”上海方涛汽贸有限公司负责人就表示,“在银行拆借的资金,贷期都是一年,到期必须先还后贷,企业资金是不断流动的,时间点很难卡准。一旦银行贷款没能按时还上,企业很可能会被列入‘黑名单’,使得续贷难以进行,危及资金链。如今,山东润昌个人投资者的模式,给了我们很大的帮助。”

“民间资本就像一个水池,如何引导关系着经济发展和社会和谐。”田彪表示,山东润昌一直在尝试着架起一座民营与中小企业融资的对接桥梁,“今后,我们会用更专业的精神、更扎实的服务,将这座桥建得更牢固,在严格遵守法律法规的基础上,实现多方共赢的局面,为推进山东经济又好又快发展做出自己的贡献。”

资本青睐 流动性告急

P2P再陷风暴眼

◆导报记者 刘勇 济南报道

P2P新年续演着淘金悲喜剧。

9日,人人友信集团宣布,其已于去年底完成A轮融资,领投方为挚信资本,投资总额为1.3亿美元,这个数字甚至还超过了国际巨头lendingclub半年前获得Google领投的1.25亿美元。堪称互联网金融领域单笔最大的一笔融资。就在8日,去年3月上线的爱投资也宣布获得了首轮融资。

与之相反,7日,P2P网贷平台富豪创投发布公告称,由于股东内部分歧,目前平台遭遇筹措资金困难。这是P2P网贷行业新年以来出现的第四家提现困难的平台。

接受经济导报记者采访的业内人士表示,今年P2P行业将迎来井喷式发展,全国范围内P2P网贷平台年度交易总量突破1万亿元,参与用户超过1000万,平台数量将超过2000家。

一周4家平台流动性告急

“因为你们的信任,选择了富豪,但是我们却没能能够让富豪达到你们的预期,让你们的资金回笼受到了延误。因目前富豪股东内部发生分歧,将近农历过年应收款及资金筹集有所困难。鉴于目前资金情况,我们希望大家能原谅我们做出如下无奈和愧疚的决定。”这是导报记者在富豪创投的官网上看到的一则公告。

富豪创投的“无奈和愧疚的决定”,是指对于投资者的提现申请,富豪创投按照申请提现时间的先后顺序排队打款,在资金到位的前提下,富豪创投只能处理站岗资金。对于其余资金,平台将会以湖北顺盛发投资实业有限公司的名义发出45天流转标,标题为“富豪创投债权流转标”,湖北顺盛发投资实业有限公司股东林长富对平台承担个人无限担保责任。各位投资人将根据自己的回款和提现计划安排选择投标。富豪创投称,将从2月17日起正常处理提现,在此之前,不处理任何线下充值和线上充值及除“富豪创投债权流转标”之外的任何标。

公开资料显示,富豪创投所属公司于2010年4月19日成立,注册资本3000万元。从平台既往的发标公告来看,富豪创投发的主要为两天标、五天标、一月标、两月标,年利率为18%居多,单只标的金额在3万元到18万元之间。

而在富豪创投之前,已有3家网贷平台出现提现困难。“现在P2P网贷就是遍地中雷。”天力贷平台维权群一名投资者告诉导报记者。去年10月湖北天力贷被曝拖欠投资者2000万元投资款,平台老板“跑路”。而在当时,天力贷也如同目前遭遇提现危机的几家网贷公司一样,直到老板“跑路”前一天仍在网站上发布公告为投资者“画饼”,承诺投资款项偿还日期。

中央财经大学金融法研究所副所长黄震表示,P2P网贷平台处三无状态,即无准入门槛、无行业标准、无机构监管。这导致了大量的资金积聚,也带来了风险的积聚。

仍有资本青睐 P2P

在一些P2P平台接连发生资金链告急的同时,也有一大批投资人仍在追逐,并希望能在这一新兴行业淘金。其中既有渴望赚到超额收益的普通投资人,也有一些专业的风投资本。

对于此次领投人贷,挚信资本合伙人林宁表示,过去几年,风投一直非常关注于投资以互联网为主要媒介,或者以媒体为载体的新的生活方式,而选择投资人友信,他们看中的点包括行业的市场占有率、规模大小等。

虽然早在2007年中国就有了第一家P2P平台,但风投却在2013年才开始“大打出手”。去年5月和10月,东方资产管理公司股权投资部、北极光创投分别投资点融网,金额在千万美元级别。仅一个月,有利网宣布获得软银中国A轮融资1000万美元。虽然该平台去年2月才上线,但目前累计交易量已超5.56亿元。

黄震认为,“风投是看到了互联网金融不可阻挡的趋势,现在正是监管套利期,谁能抢在政策出台前做大谁就将拥有谈判博弈的筹码。”

贷帮网CEO尹飞认为,某一行业进入高速发展的标志性事件是,风投对这个市场投资几十家公司,团购、电商、网游皆是如此。人人贷融资1.3亿美元,将是风投大量进入P2P网贷行业的标志性事件。“过去半年是风投学习的阶段。排名前几十名的风投,与排名前几十名的P2P公司基本都接触过。现在学习阶段基本结束,看得懂的风投将大量进入。”尹飞说。他预计,今年,行业排名比较靠前的P2P公司都会获得投资,风投将完成布局。2015年P2P将进入合纵连横、发展的竞争期。

据报道,截至2013年1月,腾讯微信用户已达3亿,2013年底或将突破5亿,且增长迅猛。随着金融创新的加快升级,微信逐渐走进金融信息科技的视野,成为助推金融服务现代化的“一员”。2013年7月2日,招商银行率先推出“微信银行”,此后,工商银行、中国银行、交通银行、平安银行也纷纷开通“微信银行”业务。

而此时,在山东德州,德州市农信社紧跟互联网发展趋势,顺势而为,于7月下旬在辖内陵县联社开始筹建尝试微信银行,8月正式试运行,成为全省农信系统首家上线试运行的微信银行。随着微信4.0升级为微信5.0,微信公众平台分成订阅号和服务号,“陵县农信”微信账号也同步升级为服务号。德州市农信社在此服务号设置了“阳光信贷”、“支付结算”、“爱心联盟”三大版块,客户只需“扫一扫”二维码,即可轻松关注,获取最新业务咨询和产品信息。目前德州农信微信银行功能更加完善,内容更加丰富,已涵盖电子银行、贷款营销、支付结算、代理业务、利率查询等诸多业务板块,并且实现了与手机银

微信银行:助推农村金融服务现代化

——山东省德州市农村信用社探索建立“微信银行”纪实

行、便民缴费的“无缝链接”。

截至2013年11月25日,共推送业务快讯20期,介绍业务品种三大类近30项,开展优惠活动2次,发布信息被浏览超万次,被分享转发5000余次,关注客户突破900人。

在线互动

编织“无缝隙”银行服务

“有了农信微信银行,我们只要‘关注’一下就能用手机微信了解农信社的各项业务,随时进行聊天咨询,还能预约排队,真是太方便了!”家住陵县城区世纪家园小区的池书彦竖起大拇指,对农信微信银行啧啧称赞。

德州市农信社通过24小时在线的微信银行进行产品信息发布,客户可随时随时随地轻松获得网上银行、手机银行、银

行卡及各类信贷产品的详细信息及办理流程,还可以通过微信银行随时了解农信社最新推出的优惠活动,获得“物美价廉”的银行服务。客户不仅可以在线浏览对银行产品服务常见问题的解答,还可以通过“客户留言”专栏在线提问留言,农信社安排专人进行即时在线答复。为方便广大客户便捷取款,德州市农信社在微信银行开辟了“预约取款”服务,客户只需提前一天把姓名、取款金额、服务网点等信息通过微信银行发送到农信社微信公众账号,农信社按照客户预约取款信息随即调剂网点库存金额,客户第二天即可随时办理取款业务。另外,客户还可以通过微信银行享受“窗口排队信息”服务,客户可随时地根据自身时间提前预约排队,不仅节省了客户等候时间,还在一定程度上缓解了营业网点的拥挤程度,营造良好的服务环境。

阳光信贷

打造“无阴影”贷款流程

自从银监会在全国启动“金融服务进村入社区”、“阳光信贷”和“富民惠农金融创新”三大工程以来,德州市农信社不断创新服务方式和载体,扎实推进活动开展。借助微信银行设立“阳光信贷”模块和信贷业务公示栏就是德州市农信社积极践行“阳光信贷”工程的有益尝试。农信社发布各项信贷产品信息,客户采用数字回复方式在微信银行即可了解任一产品信息,方便客户根据自身需求选择合适的贷款服务。客户不仅可以通过微信银行了解信贷业务办理网点详细信息、客户经理信息及联系电话,还可以在线申请办理贷款,客户只需用手指轻轻触摸“贷款申请”,回复

姓名、年龄、从事行业及贷款用途,拟申请贷款金额、联系方式及地址,即可在线提交贷款申请,工作人员对客户信息进行调查,对符合条件的客户推行“上门服务”和“限时办结”。另外,为打造全透明、阳光的信贷服务模式,德州市农信社还通过微信银行建立了“线上实时监督举报”,公布监督电话,客户可通过微信平台反映贷款办理过程中遇到的困难与问题,农信社接到举报信息后第一时间展开调查并及时反馈,切实提高客户满意度。

微信支付

畅通“无障碍”爱心结算渠道

“在微信银行业务平台,客户点击‘电子银行’业务菜单,然后选择‘手机银行’,即可登录手机银行,实现微信银行与手机银行的无缝链接。”山东省农

村信用社联合社德州办事处科技中心电子银行业务负责人方勇介绍说。

微信银行解决了业务咨询与电子银行业务的无缝链接,实现了业务办理一键式操作,客户通过微信银行可快速切换到网上银行、手机银行等操作界面,实现客户快速支付结算。截至目前,已有96名客户通过微信银行成功办理业务。另外,客户还可以利用微信平台,浏览人民银行小额支付结算系统、支票、电子商业汇票等相关业务介绍,于无形中提高客户的支付结算意识,打造一流的支付结算环境。同时,微信银行还增添了“便民缴费”业务,客户通过微信银行可直接在线缴纳水电费,极大方便了客户的生产生活。

与此同时,在微信平台德州市农信社还与陵县团委联合推出了“爱心联盟”版块,对贫困儿童成长信息、爱心捐助信息进行实时更新发布,发动爱心人士为贫困家庭学生进行捐助,帮助贫困学生圆上学梦,由此微信银行由“结算平台”升级为“爱心联盟”,在社会上凝聚起了一股关注公益事业的“正能量”。

(王保刚 刘希伟)