

当下“互联网金融” 卖的是便利不是创新

互联网金融的出现,一夜间让“金融”不再是个属于高帅富的“奢侈品”,倒成为个人趋之若鹜随手可得的“潮流单品”,成就了一场全民理财的普及教育。余额宝和各种“宝”对于中国金融业最大的震撼来自于什么?是你突然发现“理财,始于会开电脑”,看上去每个人都在挥着手里的人民币,以跑赢CPI增长。

众所周知,潮流单品的特点是单价低,易获取,但钱少架不住人多,何况中国的钱本来就越来越多。“余额宝”的用户数量增长飞快,半年用户数突破1300万,把原本排名垫底的天弘基金“增利宝”货币基金产品推到了用户数第一的宝座。百度首发预期年化8%的收益,高出行业水平一倍,“限时限购”的推广效应下,4小时卖了10亿。老百姓理财热情高,还连带推动“双

十一”期间淘宝基金超市成为热点。

互联网金融是个新名词,但首个搭乘互联网金融快车的“货币基金”却并不新鲜。只不过,在过去传统金融行业和理财产品更多是依靠物理网点向用户提供服务,同时还面临资金门槛高(货币基金拒面购买通常是1000元起)、使用效率低(很多理财产品有赎回的时间限制)等瓶颈。

除此之外,面对市面上数量繁多的理财产品,从股票型基金到指数型基金,从货币基金到债券基金,“小白”用户有各种的解,有人望而却步,有人勇往直前。这让货币基金等产品看上去更像是个并非人人消费得起的“奢侈品”。

互联网的出现,通过低风险、低门槛的货币基金产品,成就了一场全民理财的普及教育。各种新概念新产品混杂在一

起,被高大上地推举为互联网和基金理财产品融合创新的产物,但说白了还是基金产品借助强势电商平台进行业务拓展。

看上去,互联网金融将再次验证“得屌丝者得天下”这一中国互联网真理。

一方出产品,一方出用户,至少在现阶段,互联网金融并不复杂,主要卖的还是获取手段的“便利”,而不是产品的创新,更多的是对现有市面上理财产品的再包装。眼花缭乱的背后——无论是百度还是阿里——万变不离其宗,还处于卖流量和搭平台的阶段。支付企业卖的是平台概念,用户本身就有余额管理的需要,余额宝的核心价值并不是高收益,而是便利。

而百度有的正是流量。可以说,互联网金融踏出的第一步是摆脱时间

和空间的制约,在渠道上实现创新。在这上面,证监会会有个评价颇为精辟,就是在百度和华夏基金的合作中,百度的作用也就是流量导入。

那下一步呢?互联网金融在完成用户需求累积后,何时才将迈入突破性的产品创新阶段?随着利率市场化进程加快,传统金融行业的利差会越来越相近,如果互联网平台不能利用大数据开发出新型的“互联网金融”产品,真正实现超出现有基准利率的创新,那么眼下这场热潮是否最终不过是过眼云烟?

风险谁来控制?都在赚钱的时候,谁在赔钱?泡沫已经开始膨胀,也许正如巴菲特所言,只有大潮退去,才会知道谁在裸泳。

南都经济评论员:谢睿



■经济表情

就盈利构成而言,在当今美国,券商前十名占到盈利的九成,而我国仅为一半。中国券商的进一步并购有很大空间。 南都漫画:张建华

券商并购何以潮涌

最近两个月来,国内券商并购潮已显现出迹象。先是方正证券拟并购民族证券,随后是两家上市券商的并购消息:中投公司整合中银万国和宏源证券,有传闻称长江证券拟并购广州证券,尽管后者还有待求证。

特别是10月30日宏源和中银万国合并的消息,如同在平静的湖面投下一块巨石,引发轰动,因为如合并完成,一个比肩中信证券的券商“巨无霸”就会诞生——无论在规模、营业收入还是净利润方面,新中银万国都将昂首阔步地进入证券业最前列。

当然,中银万国并购宏源,以及诸多已经或即将发生的券商并购,有深刻的行业内在原因,包括监管方面的态度、券商新业务的发展、电子化的冲击,以及券商发展模式的转变等。

首先看监管方面。中国券商之间的竞争现在已经处于白热化,使得有些券商为了追求高额利润铤而走险,置风控于不顾。这在光大证券“乌龙指”事件、万福生科上市造假事件、债券监管风暴中得到了充分体现。出于风险控制方面的考虑,证监会曾经表示,中国只要有30家券商就够了。如果通过并购形成业内的“大户”,可以一定程度上防止因风控

不足而导致恶性事故频频发生。

其次是券商业务模式的转变。2008年以来,我国对于证券业的监管逐步放松,包括经纪佣金的自由化改革,这导致竞争激烈和白热化。券商通过传统的经纪业务已经无法实现盈利,而融资融券、质押式回购、新三板做市等新业务此起彼伏,得到了充分发展。新业务的开展,要求证券公司具有更大的规模和风控能力,才能取得相应的牌照,从而找到新的盈利突破口。

最后,是规模带来的效益和议价能力促进券商并购。证券行业整合出现多个“巨无霸”式券商,不仅可降低风险、改进业务模式,提高行业集中度,更重要的是,可以提高证券议价能力,从而提高盈利水平,因为大券商相对中小券商而言,对客户有更高的谈判地位,可以避免中小券商为了生存盲目降价竞争而导致全行业亏损的情况。

因此,可以想见的是,在今后5年内,券商之间的并购会呈现“井喷式”发展。精彩的大戏还在后面,我们拭目以待。

柯荆民(学者,德润律师事务所合伙人,中央国债登记结算有限责任公司前法律顾问)

■“领”悟市道

“深八条”“京七条” “沪七条”,都是白条

针对楼市“量价齐升”的态势,11月8日,上海公布了被称为“沪七条”的加强版调控措施,涉及信贷、限购等多个途径。在不到一个月时间,上海成为继深圳、北京之后第三个加码楼市调控的一线城市。

自2010年4月“国十条”颁布以来,这轮号称“史上最严的调控”至今已三年半了。我并没有看到房价回归到合理水平,反而越来越高。国家统计局最新数据:今年以来,京沪广深四大一线城市房价上涨20%。10月份以来,北京、深圳、上海等地接连出手调控。目的不言自明,避免年底房价过快上涨。

这几年,在楼市宏观调控的大背景之下,一线城市的房价最不给领导面子。你说每平方米4万元高了,我就给你涨到5万元看看。这些城市无奈推出N条措施,却没有新意,不过是反复重申旧政。临近年末,一线城市调控“升级”或许有助于楼市短时“降温”,但以“堵”为主的“突击

式”调控难以从根本上解决住房及房价问题。

思考未来房价走势,有几点不能不关注。首先是土地财政,其次是通货膨胀,再次就是城镇化。当不断上涨的高房价日益成为舆论焦点、百姓之痛时,人们越来越发现,除了享受暴利的开发商,高价出让土地的地方政府同样是大赢家。由此引发的“土地财政”问题,受到越来越多的人关注和质疑。土地财政之下的地方政府,如果没有找到替代性的“钱袋子”,就难以对高房价痛下杀手。只要地方政府的卖地财政不取消,高房价就难以结束。何况,促使高房价形成的原因还有很多,如房地产开发税费过高、土地出让金成本越来越高、原材料涨价、人口红利消失、营销成本上涨等。

这几年的楼市调控,不管是“国五条”,还是“深八条”“京七条”“沪七条”,多是以限购、限贷为核心的调控政策,打击投资投机性购房,没有从根本上解决供给的问题。有效供应的相对短缺,一直是困扰热点城市楼市的一个关键问题。即使这N条措施反复提到增加普通商品房、保障房及用地供应,不过,到最后难免成为购房人无法兑现的白条。

事实上,房子真的很缺吗?我看未必,楼市倒是正在酝酿明显的过剩危机,房产泡沫已经形成。试想,如果都像房姐、房叔们那样动辄手握几十套房子,集中卖房套现,屌丝们接得起盘吗?屌丝们买不起房,并不说明房子少呀。

如今,市场对十八届三中全会后房地产政策走向抱着满腹期许,我也一样,请拭目以待。

徐刚领

连续11个季度跑赢市场平均 交银成长“大象善舞”

过去三年,A股一波三折,冠军轮流坐庄,真正的王者是那些能够长期稳定为投资者赚钱的基金,交银成长正属于这种。WIND数据显示,过去三年,交银成长取得了连续11个季度跑赢普通股票型基金季度平均收益水平的业内最长记录。作为一只资产规模超过90亿元的大型基金(截止三季度末),交银成长取得如此业绩尤为不易,在这11个季度里,交银成长是唯一一只每个季度的业绩均跑赢普通股票型基金平均水平的基金。