

收益率长期徘徊在4%边缘的余额宝迎来了兄弟产品。

25日,阿里推出招财宝理财平台。这个平台容纳了金融机构的万能险、基金、P2P三种理财方式,号称年化收益5%-7%,并打出了“急需用钱随时能变现”的口号。

招财宝不但承诺做到将定期变成活期一样随时支取,而且还不损失收益,但是需要支付一定的手续费。

招财宝定期理财活期化的做法再次触动了银行活期存款的敏感神经。不过,记者了解到,看到理财产品流动性市场的不止招财宝一家。据知情人士透露,监管层也在酝酿理财产品转让交易平台,一旦成行,银行体系的13万亿理财存量变活水。

招财宝“可变现融资” 噱头还是创新?

容纳万能险、基金、P2P三种理财方式,年化收益5%-7%,定期理财活期化引争议

“可变现融资”实现流动性

事实上,定期理财产品也可以获得流动性,这并不是新鲜事。国内众多P2P平台也支持投资者“赎回”所持有的未到期产品,如陆金所等,所采取的是“债权转让”模式。

而这种变现的需求是巨大的。以陆金所为例,据陆金所董事长计葵生介绍,目前陆金所的投资者中,半年后转让的客户在10%-15%之间,而在90天之后就立刻转让的客户达到了20%左右。

寻找接盘者

这是理想的状态。但会不会没有接盘者呢?存量客户和变现价格则成为关键。

事实上,理财产品变现也并非招财宝独创,记者在一些第三方理财平台上也看到此类业务,但是由于接盘者较少,规模都不大。

郭田勇认为,阿里招财宝打造的变现功能的优势就是海量客户,这让变现时,接盘者不那么难找。据招财宝发布的数据,自4月份上线已经在测试,目前平台上已经有110亿元的规模,用户超过50万人。

阿里小微金服金融事业部总经理袁雷鸣称,在投资者发起

不过,这次招财宝并不是P2P所采用的债权转让,债权关系并没有发生变化,而且也不仅限于P2P理财产品,招财宝平台上的万能险、基金都具有“可变现融资”的功能。

投资者A购买了1万元一年期预期收益在7%的招财宝产品,但到第6个月的时候,投资者需要一笔资金想将理财产品变现时,招财宝内向平台上的金融机构输出对该客户的风险评估结果,金融机构授信系统根据风险

“变现”时,小微金服云计算系统会实时启动,在十秒钟内就可以生成一笔“个人贷”进入到招财宝交易平台系统,并由预约系统自动匹配成交,获得资金。

记者26日在招财宝平台上看到,目前企业贷款、个人贷的项目都非常稀缺,预约抢购产品。没有持续高质量融资客户导入,招财宝也将是无源之水。“随时变现”可能不能“随时”。

除此之外,交易价格也是招财宝是否能变现的关键。袁雷鸣称,目前变现的价格是之前理财产品约定的收益率。但是资金的价格是变动的,这让招财宝的变现充满变数。

招财宝或由银监会监管

这种变现的方式,阿里小微金服金融事业部总经理袁雷鸣称之为“变现融资”。为什么不是债权转让,让接盘者将债权一并接管落袋为安?

袁雷鸣说,在一个开放的投融资平台上,这很难操作。因为有很多产品是不可转让性的。比如说保单、保险,不同的人投保,费率不一样。变更一个保险关系,这是非常困难的。因此招财宝设计的是一个变现融资的方式,而

不是以债权转让的方式实现。

除了袁雷鸣所说的技术上的难题,监管层对债权转让的关注也或是原因之一。

此前有消息称,由于信息不透明、资金使用不规范甚至被挪用等风险,P2P的线下债权转让方式或被叫停。在由互联网金融新闻中心举办的P2P沙龙上,银监会创新监管部综合处处长蒋从沈对债权转让的信息透明提出要求。

评估给这笔变现提供担保措施,这个定期理财客户将变成一笔“个人贷”进入招财宝交易平台,寻找到投资者B来接手“个人贷”。这样,在剩下6个月时间里,定期理财业务继续执行,这个理财产品也一直都在A名下,并没有发生债权关系的转让。

但等到一年到期后,本金和收益会打入A账户,然后瞬间转移到接盘者的账户中。这样两个用户就会分别在6个月的期限内

比如5月份的时候,投资者购买的理财产品收益率为6%,到9月份投资者想变现的时候,资金正处于紧张期,6%的价格根本无法吸引到资金,投资者要变现可能要支付7%、8%的收益,否则可能无法变现而“流标”。

袁雷鸣也坦承,当利率急剧攀升的时候,有可能变现要遭受比较大的损失。他认为这个情况出现的概率非常小。因为本来购买的是长期产品,变现出去接盘者的持有期限比原来更短,以一个更短期限享受原来相对比较长的期限才有的收益,已经是一个非常好的产品优势了。

“在P2P平台上,借贷双方首次形成债权债务关系过程中,实际上贷款人和借款人之间进行了相对充分的信息交流。他的决策是基于对借款项目所做的充分认知做出的。当债权关系发生转让,新的借款人进入,我们要关心他是不是享有和首次借贷关系生成过程中同等的充分信息披露条件。也就是第二个出借人对借款项目信息的判断不应该弱于或者低于第一个借款合同。如果我们

获得高达7%的收益。

对于投资者来说风险在哪?接盘者B没有获得A的理财产品,那如果A不还款了怎么办?中央财经大学教授郭田勇分析认为,招财宝的闭环运作风险并不大。理财产品、借款人账户、投资人账户都在支付宝托管,即使借款人不还款、债权没有发生转让,风险也并不大,直接扣除投资人余额宝账户里的收益。即便这一步失败,背后还有保险公司。

但现实情况是,期限长的理财产品收益率未必高。以目前在售的天津银行理财产品为例,37天的预期收益率为6.2%,56天期的预期收益率为6.1%。

中国电子商务研究中心互联网金融部助理分析师钱海利称,招财宝的机会在于用定期理财的概念做活期理财,能吸引不少准备从余额宝退出的用户,尤其是在各网络理财产品大不如前的当下。但支取需要手续费,多取几次收益就没了,比如存1万至少需要10个有效收益日后取出才能保证本金不亏损,对于资金流动性要求较高的用户不适合。

把P2P平台上债权转让关系分解来看,实际上是第一个借贷双方合同的重签过程。这两个借贷合同在程序上应保证充分的平等性和标准性。”蒋从沈说。

从监管者的表态来看,债权转让方式无疑受到严格监管。袁雷鸣25日也透露,目前招财宝公司的监管部门是上海市黄浦区金融办公室,这可能是因为招财宝目前的模式类似于P2P,未来招财宝可能接受银监会的监管。

影响

13万亿银行理财产品有望“盘活”

招财宝定期理财活期化的做法再次触动了银行活期存款的敏感神经。

一位股份制银行人士表示,对中小银行机构而言,存款低迷的现状,无疑将愈发恶劣。这种6%、7%收益的类活期储蓄,将对银行传统存款业务产生巨大的冲击。

此前,银行发售的理财产品也可以做抵押贷款。一股份制银行人士表示,此前该行保本固定收益的理财产品可以抵押贷款,但是现在不做了。一个是现在保本固定收益的理财产品很少,另一个监管层对理财产品监管严格,银行业不敢轻举妄动。

一些P2P人士对招财宝的低收益并不看好。目前不少P2P平台还能做到15%、甚至20%。有银行、保险做信用背书的小马Bank可以做到7.5%,平安陆金所更高一点8.6%,招财宝的P2P优势并不明显。

但随时变现可能是让投资者使用余额宝、留在余额宝的“黏合剂”。

一位接近监管层的知情人士透露,目前监管层正在推动银行理财产品交易转让平台,这意味着目前高达13万亿元规模的理财产品也有望成为可以随时转让、变现的“活水”。上述银监会报告也表达了这种改革的意向,该建议建立完善理财产品转让或质押融资的相关部门规章制度,搭建转让平台。

一位银行人士称,目前理财产品的信息披露不够规范,商业银行理财产品的投资标的往往为一个资产包组合,没有详细披露投资比例、动态调整等信息,非常不利于产品的流通及转让。短期内可以从保本类产品的流通、转让开始试点。

(据新京报)