

P2P行业监管细则有望年内出台

急需资金的中小微企业或受益

近年来，P2P行业发展迅猛，但同时，关于这一新事物的负面报道也不绝于耳，业界关于出台监管细则的呼声日益高涨。

8月23日，由清华大学五道口金融学院指导、家财网与未央网联合主办、金信网独家协办的“趋势与风控·中国P2P发展之路——中国互联网金融季谈”在南京举行，业界大腕就互联网金融创新与监管、行业规范、财富管理等重点问题展开探讨。



金信财富COO安丹方发布“金信标准”

监管体系侧重保护投资者

P2P行业监管是业内关注的焦点，对此，央行调查统计司副司长许诺金表示，互联网金融要有未来，需具备互联网式的思维。互联网思维的特点就是群众路线，如何从群众的利益出发，围绕群众的需要，利用群众的智慧来帮助群众赚钱。他表示，要用开放的心态来设计互联网金融监管规则，要做到公开公平。

据记者现场了解，对P2P行业的监管细则有望年内推出。银监会创新部副主任李志磊认为，总体的行业监管体系要以金融风险监管为目标，明确边界。在此基础上，根据行业的发展，金融体系的细化，促进互联网金融的健康发展；加强信息的披露，提高互联网信息的透明度；注重保护投资者的权益，保护投资者的资金安全和知情权。江苏省金融办副主任聂振平表示，做好互联网金融监管必须关注行业自律问题、中介与担保的业务模式，以及分类协同监管。

对于当前众多的投资渠道，家财网CEO何剑波建议，投资者要事先充分掌握金融知识，仔细研读金融协

议，“有些P2P的公司，甚至只是为了背后的公司融资，那么这样的风险就比较大，因为他的企业万一出了一问题，就没有保障了。”

P2P渐成企业融资有效补充

“中小企业融资难，融资成本高等问题，一直是横在企业发道路上的一道坎。”金信财富COO安丹方在会上表示。据国务院发展研究中心数据显示，我国中小企业从银行贷款感到有困难的占41.8%，比较难的占到31.03%，非常困难的占27.17%。

江苏省金融办副主任聂振平在主题演讲中表示，“P2P是在资金供求矛盾突出的情况下对金融机构不能满足需求的补充，P2P乃至互联网金融更关注投资者需求，注重用户体验。”

大会上，安丹方首次介绍“金信标准”，包括风控标准、服务标准、技术标准、法律标准、结算标准及合作标准6大标准模块，这些标准清晰地将各个环节的流程展现在投资者与借款人面前，在P2P乱象之中有望给投资者一颗定心丸。

现代快报记者 杨连双 张玮玲

名企动态

再揽“全国维护消费者权益诚信承诺单位”

“说话算数”的信和公司堪称互联网金融黑马

本月，由中国质量万里行市场调查中心评选的“2014全国维护消费者权益诚信承诺单位”新鲜出炉。在这份获奖名单中，信和财富投资管理(北京)有限公司名列其中。

在P2P业界，信和公司此次获得该项荣誉称号，被认为是信和财富多年来坚守“诚实守信，突破创新，务实高效，追求卓越”的企业精神的完美诠释和坚实注解。

“就我亲身接触到的信和而言，它是一个始终提供全面、便捷的互联网金融产品和服务的公司”，在信和财富办理业务已逾两年的王女士表示：“不仅如此，信和一直在用诚信说话。我们时刻体会到的都是诚



信经营与积极创新。”这位年近六旬的王女士坦言：“信和能一贯坚持诚信经营这么多年，这是难能可贵的！”

据悉，身为P2P行业的后起之秀，身为中国小额信贷联盟会员和中国小额信贷服务中介机构联席会会员，信和财富正是本着“说话算数”的态度运营，近两年来，业已囊括了多个国内国外的奖项和荣誉。

2012年，在中国国际投资财博会上，信和财富就被评为“中国最具诚信价值投资机构”。2014年6月，在第三届“中国财经峰会”上，信和财富荣获“最具成长型企业”。据悉，这是信和财富收获的国际国内最具代表性的荣誉。

此间，在2013年的第九届中国企业诚信与竞争力论坛上，信和财富还摘得“中国最具商业模式创新奖”和“中国最佳金融服务奖”；2014年，山东金融创新发展论坛上，信和财富再得“最具价值金融品牌”荣誉称号。

奖项和荣誉是丰碑的见证，实力和信心来自市场的验证。

“可以说，‘说话算数’是信和财富安身立命的根基”，一位供职于信和三年多的信和人感慨：“也许正因为此，2014年7月，我们创造了单月10多亿元的历史纪录。”

市场份额的突飞猛进，诠释了信和实乃一匹“黑马”的本色。

笔者了解到，信和财富和金信网共同操办了8月23日在南京召开的《趋势与风控：中国P2P发展之路》论坛。

信和公司董事长夏靖在接受采访时表示：“做普惠金融、助力实体经济、创造社会价值，这就是我们信和的梦想，也是我们信和人孜孜不倦的追求。” 通讯员 鑫启

互联网保险产品频玩新概念 专家提醒出手前须看清本质

从“1元钱求关爱”到“爱升级”，再到e互助平台，越来越多的保险公司加入到互联网大军中，企图利用朋友圈做文章，跑马圈地。

近日，又一家险企高调推出一款基于微信朋友圈平台的产品——宝贝存钱罐，宣传家长帮宝宝存钱可1元起存、金额不限、时间不限。业内人士指出，家长在购买互联网保险产品时应仔细了解保障范围，切勿贪图新鲜。

保险新品频频打出感情牌

根据该产品的宣传口号，“宝贝存钱罐”采用微信支付，可将碎片化的时间、地点、金钱、心情等随时随地叠加，让客户体验碎片化理财模式。家长仅需在首次投保时填写姓名、身份证号等基本信息便能开罐。还有趣味性的“讨红包”功能，给微信好友发个链接，即可为宝宝向好友讨个红包，当然家长也可以给好友的宝宝发个红包，金额随意。

保险专家指出，现如今保险公司与互联网的嫁接越来越密切，微信平台也成为各家保险公司的主攻渠道。他透露，“宝贝存钱罐”产品与另一家险企1元求关爱的形式类似，都是依靠微信朋友圈的帮助，“打感情牌是朋友圈保险产品的主要营销手段，在朋友圈里‘谁爱我’就为我多投1元，谁跟我的关系更好，就给我宝宝存更多的钱。”但该人士却认为，“这样的方式无形中会给友谊和亲情增加压力，失去了朋友间的单纯。”

年金保险产品不等于存钱

业内人士认为，“宝贝存钱罐”产品本质上是一款年金保险产品。与传统意义上的教育金、年金保险产品相比，在存入金额和时间上都相对灵活，手续简便，这正是互联网产品的优势所在。

另一方面，业内人士也提醒消费者，既然该产品是保险产品，那么就不等同于银行的储蓄存款，在购买时应详细了解保障范围和条款细则。记者在查阅产品时发现，该款红包年金保险明确给出，1元可存、金额随意、随时可存、到期可领取投入金额的1.295~2倍，宝贝18~21周岁，每年领取一次，每次领取总到期金额的25%。同时产品条款中列明，产品所包含的保险责任主要是生存保险金给付和身故保险金给付，被保险人在年满18周岁后的首个保险合同周年日零时前身故，公司按照已交保费与合同当时现金价值较大者给予身故保险金，若被保险人在领取生存金期间身故，公司将一次性给付未领取生存保险金。

“这就说明该产品包含的保险保障功能几乎微乎其微。”该人士坦言，“存钱罐只不过是保险公司为了让客户更能理解而制造的概念，并不是交保费等于存钱。” 现代快报记者 陈孔萍

行业中报

宁波银行上半年净利30.86亿 同比增长18.37%

近期，宁波银行正式披露2014年度半年度报告，上半年，公司实现净利润30.86亿元，同比增加4.79亿元，增幅为18.37%。

截至2014年6月末，公司总资产5242.29亿元，比年初增加564.56亿元，增长12.07%；各项存款3058.84亿元，比年初增加506.06亿元，增长19.82%；各项贷款1909.18亿元，比年初增加197.28亿元，增长11.52%。上半年，公司实现净利润30.86亿元，同比增加4.79亿元，增幅为18.37%；基本每股收益1.07元，同比增加0.17元。截至今年6月末，资本充足率为11.47%，一级资本充足率及核心一级资本充足率为9.30%。

宁波银行上半年正确把握国内外经济形势和行业发展趋势，围绕“拓展盈利渠道，升级营销模式，严控不良资产，加快人才培养”的工作要求，大力推进经营结构优化，利润中心建设持续深化，盈利能力持续提升。业务保持较快发展的主要原因有：各项业务持续快速发展，生息资产规模稳步扩张，中间业务收入快速增长，成本收入比较低。

公司加大对重点区域的风险排查，着力推进风险处置与化解。截至报告期末，公司不良贷款率0.89%，与年初持平；贷款拨备率为2.15%，全行资产质量保持较好水平。

下半年，宁波银行将积极适应监管政策和经济形势的变化，继续围绕年初的工作主线，积极拓展盈利渠道，持续提升营销模式，始终严控不良资产，不断加强人才培养，确保公司的稳健和可持续发展，推动全年各项工作目标的顺利完成。(魏路军)

