

只“投”不“管”： 股权众筹多为“一锤子买卖”

投后管理严重不足制约行业发展，未来或纳入监管

■ 本报记者 崔敬

作为互联网金融潮流下的新宠，股权众筹正以其门槛低、效率高和方式多样而备受青睐。然而随着行业的发展，股权众筹的一些问题也逐渐暴露，其中投后管理不足的问题最为严重，制约了股权众筹的进一步发展。

国内90%的平台未做投后管理

今年是股权众筹快速发展的一年。数据显示，2015年上半年平台兴起的数量就占总平台数的35.51%。据零壹研究院数据中心不完全统计，截至2015年9月底，股权众筹平台已经达到178家，正常运营平台149家。

股权众筹快速发展的同时也暴露出很多问题。业内人士分析，包括平台同质化严重、优质项目缺乏、专业人才不足、投后管理不足等问题正严重制约股权众筹的“可持续发展”，而其中投后管理问题尤为关键。

智金汇CEO杨溢对《中国企业报》记者透露，除2013年起步的一些早期众筹平台，现在很多平台其实是没怎么做投后管理，各大平台还处在“投”这个阶段。“作为为创业者提供融资服务的平台，应该去深度挖掘投后管理的价值。”杨溢表示。

人人投CEO郑林也对记者表示，目前国内90%的平台没有做投后管理，个别有投后管理的也不重视，把大部分精力放到找项目上。

“实际上，股权众筹投前、投中、投后的三个环节中，投后管理更重要，众筹平台帮助好项目很容易做到融资成功，但是投资后资金是否真实合理地用到项目上，包括分红是否真实落实到位很难，投后管理能反映一个平台的专业度和真实水平。”郑林强调。

中投顾问研究总监郭凡礼在接受《中国企业报》记者采访时发表看法说，投后管理既是众筹的重点也是难点。对投资者而言，项目在未来能否为其创造价值是关键，在项目实施过程中，信息需要在投资方和被投资方之间实现有效、快速地传递，以便投资者判断所投项目是否符合预期、是否要退出。投后管理负责项目信息



王利博制图

披露以及为投资者退出服务，所以投后管理比投前调研、投中管理更重要。

如何做好投后管理

业内人士分析，因多数股权众筹平台不注重投后管理，很多项目融资后信息披露不透明，导致很多项目都是一锤子买卖，如何做好投后管理成为业内探讨重点。

郭凡礼指出，投后管理主要负责项目信息披露、协助招聘人才、协助后续融资以及协助战略梳理，目前，投后管理不足主要表现在信息披露不及时、向投资人反馈不到位、服务态度不佳等问题。

“首先，投后管理应该建立专业化的投后管理团队，全面了解被投项目的进展状况；其次，应建立企业资源共享平台，为企业提供咨询和建议；最后要提高信息披露的规范性及透明度，保证及时予以投资人反馈。”郭凡礼建议。

股权众筹吧CEO刘佰龙分析，股权众筹平台在做投后管理时需要配合领投机构对受投公司进行财务监控、业务运营规划指导和合资源整合等方面的管理，更多的是指导和梳

理，目的是使受投公司向正确的方向发展；其次，要对股东负责，肩负起定期汇报公司进展、财务情况和人事、业务情况通报等方面的责任，必要时根据受投公司实际需要，合理规划有效资源对接、合理退出时机与收益点控制和规划下一轮融资策略等方面工作。

记者了解到，并非所有股权众筹平台都不注重投后管理。人人投就有个庞大的团队在做投后管理，项目融资成功后，每个项目会有专业的人在项目微信群和QQ群里随时公布项目信息，包括每天的营业数据等。

智金汇则是整合更多投后资源去帮助企业，包括对接下一轮融资及帮助企业招聘和市场营销。

而据北京众筹CEO罗明雄介绍，京北众筹的投后服务部对跟投人会做真实、及时的信息披露，并设计合理的退出机制。

投后管理或纳入监管

郑林认为，未来股权众筹的监管重点就是投后管理，确保投资人股东的利益和退出机制等都是重点中的重点。

“提高平台的投后管理是必然的

态势，只有严格监管投后管理，才能让项目正规的、有约束性的向投资人披露项目信息。”郑林补充道。

罗明雄则认为，未来监管应该会一定程度涉及投后管理，但目前监管很难针对投后有很多的细则。

“对专业投资机构并没有一套标准的、统一的投后管理办法，包括上市公司也是上市后定期的信息披露，而众筹企业毕竟不是公众公司，所以可能对这种投后管理规范不会涉及太多。”罗明雄补充道。

91金融联合创始人吴文雄也表示，未来的监管肯定会涉及投后管理这方面，但这需要一个过程。监管方向应该也是从投后管理的核心出发，预计会出台专门的股权众筹的信息披露制度，保障投资人的权益。

“由于股权众筹是以公司的一定数量股权给予投资者作为回报，最终投资者能否获得实际的收益取决于公司的实际经营情况。因此，投后管理上未来将侧重于投资项目的运营管理、财务信息披露和相关资产处置。而股权众筹平台只是起到一个中介的作用，所以未来在投后管理方面可能会出现第三方专业服务公司，专门提供投后管理服务。”吴文雄分析。

保监会相关数据显示： 国寿、阳光等公司呈有质量发展

■ 见习记者 袁园

近日，保监会公布了2015年10月保险消费投诉情况，亿元保费投诉量最少的是阳光和安邦公司。同时，另一项权威数据表明，国寿、平安、阳光同时位列财产险和寿险前三季度保费增长排行榜前列。业内专家从两项数据分析认为，体现了相关公司有质量的增长。

数据显示，前三季度，全行业保费收入24964亿元，同比增加31%，其中寿险增39%、财险增11%。其中，财产险公司保费收入排名前八位的是：人保、平安、太保、国寿、中华联合、大地、阳光、太平，而同比增长率方面，阳光保险一马当先，以23.45%位居可比公司的第一位，前八家公司中最少的太保只增长了0.11%。另外，史带财产(-77.78%)等7家公司为负增长。寿险保费收入国寿、太保、平安等居前。

前三季度增量方面，寿险公司同比前六名是生命、华夏、国寿、平安、前海、阳光等，生命首超华夏增量居首；财险同比前六名是人保、平安、国寿、中华、阳光、大地，人保、平安继续居前；国寿、平安、阳光同时位列两个排行榜。业绩增速方面，寿险的生命(115%)、华夏(118%)、阳光(136%)等公司超过市场线38.8%，位居前列；产险的阳光(23.5%)、国寿财险大型公司前两位，同时也超过11.4%的市场线。

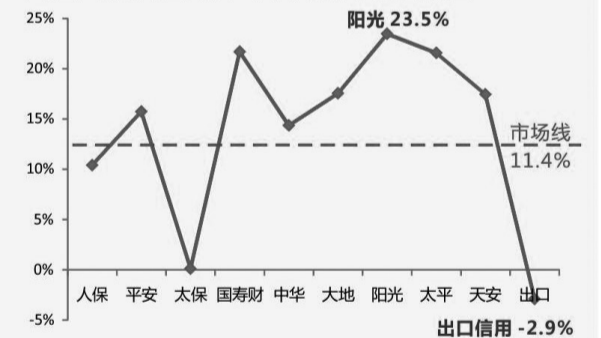
保监会数据显示，财产险方面投诉1161件，占有效投诉总量的50.02%，史带财险(26.09件/亿元)、众安在线(21.03件/亿元)、安联财险(10.00件/亿元)居亿元保费投诉量前3位，亿元保费投诉量最少的是阳光保险，为0.6件；其次是英大和中银。人身险方面投诉1157件，占有效投诉总量的49.85%，其中，亿元保费投诉量居前3位的公司依次为：昆仑健康(42.86件/亿元)、德华安顾(20.00件/亿元)、瑞泰人寿(7.32件/亿元)，投诉量最少的是安邦，为零投诉，其次是天安、前海。这些投诉88.07%来自中国保监会12378投诉维权热线。投诉反映问题中，涉及保险合同类投诉2144个，占投诉事项总量的90.20%；涉嫌保险公司违法违规类投诉228个，占比9.59%；涉及中介机构合同纠纷类投诉2个，占比0.08%；涉嫌中介机构违法违规类投诉3个，占比0.13%。

以上两项数据一项为经营业绩，越高越好；另一项投诉量则毫无疑问越少越好，业内从业人员和相关专家均表示，两项数据排名都比较理想的公司更加注重发展平衡，体现了有质量的增长。

寿险同比增速明显，市场线即达38.8%



产险同比增速大公司中仅阳光等少数超20%



投资观察室

新能源汽车市场化进程将加速

■ 本报记者 朱虹

日前，北京燃油车指标可购新能源车政策悄然实施。发改委、能源局等四部委近日也联合发布新能源汽车充电设施建设指南。一系列政策利好让新能源汽车板块表现抢眼。11月25日，中通客车(000975)、曙光股份(600303)涨停，26日曙光股份再次涨停，同时，亚太股份(002284)、风帆股份(600482)等均出现大幅上涨。新能源汽车板块未来走势如何？政策将如何影响行业发展？日前，《中国企业报》记者与大同证券高级投资顾问张诚、华融证券分析师赵宇和民生证券研究员崔琰等人进行了相关探讨。

《中国企业报》：新能源汽车板块目前估值如何？

张诚：新能源汽车板块主要包括3个部分，新能源整车制造、锂电池产业相关、充电桩。整车制造类企业的公司平均估值大约在60倍左

右，锂电池类整体估值在120倍，而充电桩类企业的整体估值超过200倍。目前看整体估值明显偏高，但是考虑到未来的成长性相关板块未来的估值有望快速回归。

赵宇：目前，该板块的估值高于历史平均水平，但我们认为该板块估值在新能源汽车政策推动下有望得到进一步提升。同时，我们提醒由于宏观经济增速依然存在下行压力，估值有被拉低的可能。

《中国企业报》：随着国家支持政策持续发布，新能源汽车产业发展前景如何？

张诚：未来新能源汽车在技术上不断成熟，随着充电桩的普及以及充电技术续航能力的提高，未来新能源汽车有望快速普及，相关产业和公司未来长期看好。其中率先受益的主要是锂电池产业，以及充电桩产业。

崔琰：国家支持新能源汽车的政策效果正在逐步释放，公共领域带动私人领域的政策路径下，以公交为代表的商用车最先释放，私人领域新能

源乘用车也快速发展。目前，包括上汽、长安、江淮、比亚迪、吉利等国内众多车企发布新能源战略，规划并不断推出相关产品，提供给市场更多的选择，未来在消费者认知逐步加深、使用环境逐渐优化下新能源汽车市场化进程将不断加速。

赵宇：中国汽车市场已进入平稳增长区间，未来几年销量增速超过10%的概率较小，逐渐进入汽车后市场时代。受宏观经济低迷，环保、能源、交通压力增加以及车企价格战等影响，终端需求锐减，预计2015年、2016年国内汽车销量微增长将成为新常态。汽车行业依靠销量超预期驱动的投资机会时代已经过去，更多的是结构性投资机会，节能环保、智能化、互联网化将成为未来发展趋势。“三驾马车”(新能源、互联网+、国企改革)将持续为汽车行业带来投资机会。

《中国企业报》：投资者应注意其中的哪些机遇和风险？

张诚：产业相关公司业绩落地将

有先后顺序，其中锂电池产业相关公司目前订单已经明显提升，充电桩企业订单也快速增加，相关公司的业绩有望在明年集中爆发和体现。但是目前相关公司股价已经提前有所表现，短期可能会出现回落或整理等待进一步催化。此外，一部分中低端产业目前有产业快速扩张的迹象，一部分公司未来面临行业竞争产能过剩的局面，因此，未来来看投资者需要紧盯行业中有自主技术行业竞争力的公司，以及业绩能够有确定性连续性增长的公司和行业。

赵宇：投资者应重点关注新能源汽车业务占比高的企业后期业绩超预期增长带来的投资机会。同时，投资者需注意以下风险：更多城市实施汽车限购；行业利好政策不达预期；基础设施建设不达预期；宏观经济大幅下行。

崔琰：我们持续看好新能源汽车产业链，其中新能源乘用车空间大，运营租赁模式有望解决现存痛点。

资讯

中信银行推交易银行品牌“交易+”

日前，中信银行推出交易银行品牌“交易+”，这是国内商业银行首家推出的交易银行专属品牌，标志着交易银行业务在中国进入一个新的发展阶段。中信银行“交易+”品牌以增强企业交易能力、延伸经营链条、整合商业资源、互联网商业生态为品牌理念，依托中信集团“金融+实业”的独有资源，立足企业交易行为和整体交易链条，提供“全流程多渠道一站式智能化”的交易银行服务。品牌旗下涵盖六大大子品牌十六个特色产品，构成完整的品牌及产品体系。

联合丽格携手国寿创医疗美容保险体系

11月26日，中国首个医疗美容医生集团——联合丽格医生集团携手中国人寿首度将医疗保险引入医疗美容领域，让患者享受更规范、更安全的医疗美容服务。此次推出的医美保险包括：“美容医疗意外险”、“美容医师责任险”和“医疗美容保险基金池”，即“两险一金”，以全方位覆盖医疗美容的医疗风险。这是商业保险在医疗美容领域的首次落地，保险公司参与医疗美容机构的风险管理，将使医疗美容行业更加规范化，保险理赔将更加快速和公平。