

# 互联网金融监管指导意见即将出台

官方定位:互联网金融是传统金融的补充

证券时报记者 潘玉蓉

备受关注的互联网金融行业的顶层设计已基本成型。

证券时报记者从相关渠道获悉,7月中旬,央行召集多家互联网金融公司开会,就尚未出台的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》文件进行沟通交流。

接近央行的人士表示,这份文件随时可能会发布。

## 互联网金融是传统金融补充

在这份《指导意见》中,中国互联网金融监管体系的轮廓被清晰勾勒出来。该文件主要分为五个部分,分别是互联网金融发展的意义、发展原则、监管原则、监管重点以及监管合力。

在对互联网金融发展意义的阐述中,央行对互联网金融的定位为传统金融的补充,强调传统金融是主流。作为补充的互联网金融并没有改变金融风险的本质,因此仍需要加强监管。

《指导意见》还明确,互联网金融发展的原则为服务实体经济,服从宏观调控和经济稳定,保护消费者权益,实行公平竞争和监管自律。

一位互联网金融行业人士表示,《指导意见》透露的信息与此前在坊间流传的央行态度基本一致,监管部门不希望看到互联网金融和传统金融机构展开正面竞争,希望互联网金融在传统金融机构难以覆盖的小微、个体领域发挥作用。该文件既给互联网金融划定了地盘,又为互联网金融创新和业务发展留足了空间。

## 协同监管

至于市场关注的互联网金融的监管方式,《指导意见》中明确为制度监管、分类监管、协同监管和创新监管。

对此,业内人士分析称,监管部门将会建立基本的监管制度和标准,把互联网金融按照第三方支付、网贷(P2P)、众筹、互联网保险等进行分类,央行、银监会、证监会、保监会等各部门对互联网金融机构协作监管。支持互联网金融机构的创新,应该在发展的原则和风险控制原则下进行。

而互联网金融监管的重点将为互联网支付、P2P网络借贷、众筹、互联网基金销售和互联网保险等五大领域。

按照该文件,对互联网金融具体的监管内容大致为:建立互联网金融网站备案制,严格最低注册资本要求,建立信息披露制度,明确风险提示,建立合格投资者制度,加强网络信息安全,加强反洗钱,加强及重视消费者权益保护,加强行业自律和信用基础设施的建设,加强数据统计工作,加强财

# 银行托管资产规模一季末突破38.5万亿

托管市场集中度分散化明显,五大银行市场占比已降至54.43%

见习记者 孙璐璐

昨日,中国银行业协会召开资产托管行业发展报告发布会。协会专职副会长杨再平在会上透露,截至2014年一季度,我国银行业托管国家和客户资产规模达38.5万亿元,同比增长52%。托管规模增量创历年新高。

形成鲜明反差的是,金融机构的存款增速一低再低。截至今年3月末,本外币存款余额达112.22万亿元,同比仅增长11.5%,远远低于托管资产52%的增长水平。

也因此,国际上评判托管市场发展的重要指标之一——存托比(资产托管规模余额占金融机构存款总量的比例)不断攀升。数据显示,截至2013年末,我国存托比32.67%,同比增长8.93%。

存款增速疲软的大背景下,托管资产却强劲增长,反映出当下我国金融结构正经历重大变化:直接融资比



税扶持政策,以及加强互联网金融的研究工作等。

在监管自律方面,将依托新成立的互联网金融协会进行。未来要设立互联网金融网站,有可能需要先申请加入中国互联网金融协会,才能申请互联网金融网站备案资格。

## 互联网支付监管加码

按照该《指导意见》,互联网支付应该坚持小额、便利的原则。业内人士分析称,这意味着大额支付、大额投资理财将不是互联网支付的发展方向,央行此举意在倒逼第三方支付回归小微支付的定位。

央行对互联网支付的态度在今年3月份始见端倪。今年3月,央行已向第三方支付企业下发了《支付机构网络支付业务管理办法》和《手机支付业务发展指导意见》的征求意见稿。其中对个人支付账户的转账、消费额度设限。对于网络支付的定位和基本宗旨,央行当时的阐述为:互联网中的网络支付应始终坚持为电子商务发展服务和为社会提供小额、便捷、便民的小额支付服务的宗旨。

## P2P明确为“个体对个体”

禁止出现资金池业务

互联网金融监管指导意见一旦出台,网贷(P2P)行业将受最直接的影响。由于监管真空,P2P行业快速发展的同时乱象丛生,老板跑路时有发生。

在央行召集业内机构讨论的这份《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》中,对规范经营的P2P给予了正面鼓励。明确P2P的经营原则是“个体对个体”,禁止出现资金池业务。

对此,一位业内人士分析,“个体对个体”含义,应该既包括个人对个人的借贷,又包括个人对小微企业的借贷。央行对P2P定调之后,有一点可以明确的是,个体面向大机构的投标将不符合监管方向。

证券时报记者调查发现,满足“个体对个体”、“禁止资金池”要求的P2P平台不少,例如拍拍贷、人人聚财、人人贷、拍拍贷直接复制美国模式,借款人和投资人均从线上而来。人人聚财

则在拍拍贷的基础上,增加了本土化的担保公司提供担保模式。

目前P2P公司运营模式较多,按照互联网金融咨询机构零壹财经的分类,主要有纯线上模式如拍拍贷,债权转让模式如宜信,担保抵押模式如陆金所、开鑫贷、O2O(线上到线下)模式如互利网、钱庄网、P2B(互联网投融资服务平台)模式如爱投资、混合模式如人人贷。这些模式中,有些平台信息披露较为完备,而有些平台因为信息不透明而招致非议。

对于何为P2P的资金池的问题,业内人士的常规理解是,要看投资人和借款人是否一一对应,如果投资人的资金出借给了具体的借款人或具体的项目,那么便不存在资金池行为。如果以此为标准,一些投资人对资金去向毫无所知的P2P平台极可能需要调整。

(潘玉蓉)

# 金瑞期货卢赣平:特色期货公司一定会出现

证券时报记者 潘玉蓉

随着期货资管、现货子公司等新业务推出,未来期货行业在业务上充满了想象的空间。

创新业务将给期货行业带来什么样的变化?在首届期货业创新大会即将召开之际,证券时报记者专访了金瑞期货总经理卢赣平。他表示,未来,在各自比较优势的基础上,将会涌现更多以特色化、专业化经营的期货公司。

## 期货业上半年喜忧并存

证券时报记者:今年已经过半,中国期货业协会统计数据,上半年全国期货市场累计成交额为115万亿元,同比下降9.87%。上半年期货行业碰到了哪些新情况?金瑞期货今年上半年的业绩怎样?

卢赣平:受宏观经济低迷、互联网金融冲击、手续费竞争等因素影响,今年不少期货公司业绩增长有所放缓,金瑞期货也是如此,面临一些压力,商品期货业务出现下滑,但今年我们在金融期货业务上的成绩可谓非常亮眼。整个上半年,金瑞期货的金融期货业务同比增长四倍,对冲了商品市场弱势对整体业绩带来的拖累。总体来看,我们完成了上半年的目标计划,盈利水平也仍处行业前列。

证券时报记者:金瑞期货今年的经营思路怎样?

卢赣平:近几年,创新发展,转型升级是期货市场的关键词,金瑞期货任重道远。公司内部多次强调,必须锐意进取,开拓创新,不仅要在传统业务上持续增强内生动力,提升核心竞争力,更要在创新业务上紧跟行业形势,不断突破,才能实现新的跨越。

今年金瑞的投资咨询和资产管理业务资格获批,我们希望在公司上下齐心协力,形成传统经纪业务与风险管理业务、资产管理业务、投资咨询业务、境外代理业务及其他创新业务齐头并进的创新型投行体系,不断拓展新的利润增长点。

## 特色期货公司定会出现

证券时报记者:期货资管和现货子公司两大新业务正在成为期货公司的新重心,但发展过程也并非一帆风顺。这两大业务会成为期货业发展的新引擎吗?它们将给期货行业带来什么?

卢赣平:现货子公司与资产管理业务是未来风险管理与财富管理的关键性制度安排。应该说,风险管理子公司与资产管理业务的开放已经使我们拥有类似于券商的业务格局,只是在经营品种方面、模式方面有所差异。未来,这两大业务板块毫无疑问将成为期货行业的主要支柱。我相信这两个业务开放后,期货公司经营的特色化、专业化将体现得更明显。

在风险管理业务上,我们已经开展了一些业务,但全局性业务模式的搭建与开展还在不断探索,随着经济、金融体制的改革,业务模式上也会存在重大变化,但无论怎样,现货市场类、风险管理相关业务依然能够成为重要的发展方向。资管业务面临的挑战会更大一些,以当前期货公司的人才基础和投资实力,要把资产管理业务做好仍有难度,但是,再难也要开始做。新业务的推出,给期货公司的发展提供了选项。以前好比是在一条巷子里赶羊,大家都只有一条路可走,现在则是在一片草场上放羊,每家公司都可以找到一片草地。

证券时报记者:金瑞期货在前海成立了风险管理子公司金瑞资本,该子公司的业务情况如何?

卢赣平:对于风险管理子公司,我们有着很大寄托,我们将其注册在改革开放的最前沿——深圳前海,今年7月份金瑞资本荣获了证券时报“中国最佳期货风险管理子公司”奖项。就业务模式来说,金瑞资本紧紧围绕着场外衍生品业务展开,业务模式分为三类,一是现货交易业务,包括一般的现货贸易业务及仓单融资业务;二是衍生品场外交易业务,金瑞资本向客户提供场外有色金属、贵金属的场外远期、掉期、互换、期权等产品,满足企业客户多样化的风险规避需求;三是投资套利业务,包含期现套利、跨期套利等业务。

扩大化的风险管理业务是服务实体经济与产业链的有力工具。从我们和客户交流情况看,企业对合作套保和定价服务的需求很大,未来这两大业务将是我们的开发重点。

证券时报记者:在你看来,风险管理子公司的机会在哪里?目前业务难点和短板在哪里?

卢赣平:就风险管理子公司的业务发展前景来看,场外交易市场(OTC)的发展无疑是当前不可错过的机遇。风险管理子公司致力于为客户量身定制风险管理策略,运用多种衍生工具帮助客户管理生产经营中面临的风险,打破了期货公司以往较为单一的经纪业务模式,必将增加期货公司的盈利渠道。

从具体业务的开展来看,仓单业务、合作套保、定价服务等都具备良好的发展前景。另外,随着国内“期权之风”的刮起,新的风险管理工具得到了更大的丰富,场外期权业务有可能成为未来期货公司业务的蓝海,为我们提供更多的可能性。

我们对OTC市场蕴藏的巨大潜力坚信不疑,但目前的具体发展还面临一些问题。例如,境外市场可对冲的工具非常多,但渠道有限,而国内能落地的期权业务暂时还非常缺乏,我们面临“巧妇难为无米之炊”的尴尬。另外,如何针对风险管理子公司的创新发展,更新现有的限仓制度,以及允许公司以分户资产管理方式开设多个账户等,都还需要监管层给予政策方面的大力支持。

子公司的业务情况如何?

卢赣平:对于风险管理子公司,我们有着很大寄托,我们将其注册在改革开放的最前沿——深圳前海,今年7月份金瑞资本荣获了证券时报“中国最佳期货风险管理子公司”奖项。

就业务模式来说,金瑞资本紧紧围绕着场外衍生品业务展开,业务模式分为三类,一是现货交易业务,包括一般的现货贸易业务及仓单融资业务;二是衍生品场外交易业务,金瑞资本向客户提供场外有色金属、贵金属的场外远期、掉期、互换、期权等产品,满足企业客户多样化的风险规避需求;三是投资套利业务,包含期现套利、跨期套利等业务。

扩大化的风险管理业务是服务实体经济与产业链的有力工具。从我们和客户交流情况看,企业对合作套保和定价服务的需求很大,未来这两大业务将是我们的开发重点。

证券时报记者:在你看来,风险管理子公司的机会在哪里?目前业务难点和短板在哪里?

卢赣平:就风险管理子公司的业务发展前景来看,场外交易市场(OTC)的发展无疑是当前不可错过的机遇。风险管理子公司致力于为客户量身定制风险管理策略,运用多种衍生工具帮助客户管理生产经营中面临的风险,打破了期货公司以往较为单一的经纪业务模式,必将增加期货公司的盈利渠道。

从具体业务的开展来看,仓单业务、合作套保、定价服务等都具备良好的发展前景。另外,随着国内“期权之风”的刮起,新的风险管理工具得到了更大的丰富,场外期权业务有可能成为未来期货公司业务的蓝海,为我们提供更多的可能性。

我们对OTC市场蕴藏的巨大潜力坚信不疑,但目前的具体发展还面临一些问题。例如,境外市场可对冲的工具非常多,但渠道有限,而国内能落地的期权业务暂时还非常缺乏,我们面临“巧妇难为无米之炊”的尴尬。另外,如何针对风险管理子公司的创新发展,更新现有的限仓制度,以及允许公司以分户资产管理方式开设多个账户等,都还需要监管层给予政策方面的大力支持。

## 期货创新大会值得期待

证券时报记者:首届期货创新大会正在筹备之中,你对期货行业的创新大会有何期待?如何看待近年来的期货行业创新?

卢赣平:今年将首次召开的期货创新大会对未来发展具有里程碑式的意义。可以看一下,证券行业自2012年召开创新大会以来,在创新业务上取得了非常大的进展。因此,我们都期待本次期货大会能够早日召开,多给我们信心和力量。

最近2年~3年,监管层逐渐开放了投资咨询、资产管理和风险管理等新业务。这对我们来说,备受鼓舞,实际上也给我们指明了未来的方向,让大家能在更广泛的领域施展拳脚。特别是风险管理领域,金瑞在套期保值领域多年的“深耕细作”使我们更有比较优势。

对于首届创新会议,我们有两个方面的期待:第一,能够进一步厘清未来期货行业发展的主要格局。在交叉持牌的挑战与机遇之中,如何对期货行业进行定位、未来的发展模式应该怎么转型升级,这是期货大会要解决的重要问题;第二,我们期待一些具体的改革和创新能及时落地,以帮助我们在重要的战略机遇期实现更好、更快发展。

# 长江证券遭海欣集团减持3190万股

长江证券今日发布股价异动公告称,7月24日、25日、28日连续三个交易日收盘价格涨幅偏离值累计已达到20%以上。这期间,股东上海海欣集团共减持3190万股,其中7月24日减持490万股,7月25日、7月28日分别减持1900万股、800万股。

公告称,目前不存在重大资产重组、收购、发行股份等行为,长江证券及主要股东(持有公司5%以上股份的股东)承诺未来至少3个月内不筹划上述事项。(杨庆婉)