

期货配资市场火爆 灰色地带亟待规范

证券时报记者 沈宁 魏书光

去年以来,A股股指期货一路走牛,火热的行情让投资者肾上腺素飙升,带动期货市场各类融资加杠杆业务井喷。由于国内期货市场缺乏正规加杠杆渠道,相关民间配资受益股指大涨发展迅速。

业内人士预测,目前期货市场保证金或有三成以上源自各类配资。不过,配资后动辄百倍的交易杠杆为市场带来一定风险隐患,而从行业角度而言,期货配资长期缺少监管身处灰色地带。因此,疏通正规通道,加强引导和规范已经势在必行。

杠杆最高超百倍

与股票市场配资相比,期货市场配资带来的杠杆叠加倍数更为惊人,带来的交易风险也更大。由于期货市场本身就是杠杆交易,经过民间配资的二次加杠杆之后,导致股指期货的交易杠杆倍数最终可能超过百倍。

现在民间配资主要有两种,一种是线下的配资公司,另一种是网上配资。期货配资方面,商品期货能配到5倍左右,股指期货能配到10倍。”一位配资行业人士说,还有些更疯狂的,浙江、福建等地流行一类线下“股指期货”,通常开设在茶馆里,最低1000多元就可以做一手股指,交易杠杆超过100倍。100倍杠杆是何概念?即投资标的波动1%,投资者资金就可翻倍或者被输光。

上述期货配资行业人士介绍,配资的形式比方法,我现在有2万,如果是按1:5配,配资公司可以给你配10万。一般是客户资金要打到指定的账户里。月息是1分1至1分5,年化在16%左右。”

证券时报记者拿到的一份期货配资协议书中看到,该协议约定配资公司将自己在期货公司的资金分账户提供给操盘方(即配资的投资者)买卖期货,根据配资金额,操盘方需向该账户打入一定比例的保证金,配资公司则按月向操盘方收取账户管理费。此外,双方对风控和盈利提取等权利义务也有详细规定。

据了解,期货配资最初以线下方式为主,配资公司多数冠以资产管理公司、投资咨询公司的名称。近几年,在互联网金融浪潮下,网络线上配资风生水起。网络配资通常按5倍比例配资,其中以股票类配资居多,诸如门户网站新浪2013年也推出了微操盘业务,投资者几千元资金就可配资操作。

线上形式甚至逐步成为主流。证券时报记者在某配资公司网站上看到,投资者可在网站自助操作,期货配资借款金额为1万元~2000万



元,配资比例最高10倍。期限有按天、按月两种模式,年利率在17%左右。此外,还须每月缴纳一定数额的服务费和账户管理费。

配资产业链攫取暴利

包括资金提供方、配资公司、线上互联网企业、部分期货公司在内,暴利驱使下,一条灰色产业链已经形成。

民间配资这么多年一直存在,期货公司没怎么赚,客户没怎么赚,配资公司却在里面赚了不浅。”有业内人士表示,按资金来源分,有些民间配资公司的资金是大企业自有资金,有些则是借钱对外提供配资,资金大多来源于其他大型金融机构,配资公司从中赚取息差。

一位期货业内人士表示,现在资金提供方对配资公司出借资金成本大约在7%~8%,以16%配资利率算,配资公司单息差收入就在8%以上,“一般配资公司规模都在数亿元左右,规模大一点的有几十亿。简单按照规模和息差计算,配资公司收入非常可观。”

配资行业究竟有多赚钱?证券时报记者探访了一家去年刚成立的互联网配资平台,该公司与一家大型配资公司合作,前者只负责线上平台推广及客户介绍。我们配给客户的利息是年化15个点,外地有些地方收到20个点,三四线城市的中小客户对这块需求很大。”该平台员工告诉记者说,该平台成立仅仅数月,期货配资项目总规模已达六七千万元水平,平台每月收入高达百

万,风控后台都在配资公司端,因此我们平台在和配资公司利润分成中只是拿了小头。”

在目前期货法规下,期货公司不能从事配资业务,配资等行为应该是民间融资的行为。”一位律师表示,对于期货公司来说,这种行为肯定是违法的,因为期货配资行为既要借钱给你融资,同时又做经纪商,还要收取放贷利息费用,这应该属于多重金融业务交叉的范畴。”

不过,利益驱使下,一些期货公司实际已经涉入很深。预计期货市场保证金约有三成来源于配资资金。据我了解,有家配资公司提供的配资甚至占到某期货公司股指期货成交额两成以上。”有知情人士透露,有的期货公司面上规定不允许办理这项业务,但间接介绍的情况并不少见。”

灰色地带有待规范

配资等民间融资业务长期以来身处灰色地带,缺少严格的法规约束。而民间配资需求群体多为中小散户,更需要合理引导。此外,还有部分配资借道期货资管、风险子公司等通道运作,实际已经渗透到期货公司业务之中。有业内人士表示,未来能否像券商两融业务一样放开期货公司期货配资,打通正规通道,值得探讨。

对于配资,从监管层面上看,现在是禁止的,包括伞形信托也都在收,但民间配资还是很难控制的。配资的核心是风控问题,用一刀切的办法效果会很有限,可以考虑用一种方式让这种行为阳光化。”恒泰期货副

总经理、首席经济学家江明德说。

江明德表示,规范配资业务,一方面需要进行机构监管,另一方面是进行投资者教育。投资者应量力而为,而相关机构对于风险承受能力差的投资者应该有所约束。在金融混业的大背景下,期货公司作为金融机构也可以考虑放开相关业务。尽管我们一直呼吁期货业创新,但现在除了资管业务逐步做起来了,其他创新步伐还是比较小。”

从海外经验来看,国外大型衍生品经纪商一般都有融资业务,且是重要的收入来源之一。国外客户都可以通过经纪商融资的,主经纪商会给客户一个信用评级,在一定风险度内给予授信,这在时间周期和操作上都相对灵活很多。”有业内人士称。

对于非专业个人投资者而言,参与期货市场其实无需亲力亲为。多数期货公司业务人员会推荐有意向的投资者去参与期货公司有关联的资产管理业务或者现货子公司业务。此前,在2014年12月15日生效的《期货公司资产管理业务管理规则(试行)》彻底放开了期货公司“对多”业务,该业务的放开促进了期货公司及子公司能开发更为丰富的资管产品以满足投资者多元化的需求。

私募理财产品也是投资者参与期货市场的另外一个重要途径。目前,国内期货私募公司如白石资产、凯丰投资、龙旗科技等一些管理数十亿资产的私募机构,正在成为投资者间接参与期货市场的重要渠道。根据中国证券投资基金业协会的数据显示,已备案的私募基金产品共计1699只,期货类的私募基金产品大致占到了总产品的15%左右。

不做通道做授信 金融导购角逐纯线上放贷

证券时报记者 刘筱筱

不只有电商巨头、银行零售业务部、消费金融公司在角逐纯线上放贷业务,细分垂直类金融服务应用51信用卡的人局,宣告快速授信主体逐步扩容。

此前倾向于线上获客渠道定位的金融导购,并不满足于只为金融大鳄做嫁衣。它们正利用与金融机构产品黏度较高的天然优势,将巨大的流量转化为让后者为自己定制服务的筹码。与资管公司合作开发资管计划的91金融、与银行共设线下贷款便利店的融360,金融导购立足于通道却不甘于通道的逆袭,每日都在上演。

垂直应用 扎堆线上放贷

日前,51信用卡发布纯线上速贷平台“小时贷”。与电商、银行、消费金融公司推出的快速授信类服务一样,“小时贷”亦主打在线申请审核和大数据征信。

都是无需财产证明、无需抵押物便可申请贷款的背后,电商授予的信用额度只能用于自身的销售闭环内,本质倾向于向用户提供赊账消费;而银行系快贷产品如招行的“闪电贷”,现阶段仍处于邀请制,仅针对存量客户;消费金融公司的该类服务仅针对此前已有大额借款记录的,或合作银行的客户。

总而言之,不是款项用途受限,就是申请门槛受限。在51信用卡一众高管的逻辑里,首先51信用卡的用户盘子够大,即使仅针对存量客户,覆盖的用户亦足够多;51信用卡每个月管理的活跃信用卡数量超过2000万张,覆盖全国10%以上信用卡持卡人;其次,这些信用卡蕴藏的消费场景、品类、数额、还款期限等征信数据,与金融交易的黏度较高,能真实反映借款人资质,为平台提供风控依据。

由于银行在授予持卡人信用卡之时,本身就已经对用户沉淀的银行流水、个人信贷、交易关进行过审核,相当于在授信上游已经对借款人资质把了一道关,由此降低

了风控数据的误差。

这也得到过验证。51信用卡在去年4月曾上线首款信贷产品“小时贷”,全年放款超过8亿元,不良率低于1%,亦低于银行信用卡的平均水平。也由此,51信用卡总裁李俊提出“小时贷”今年有信心在以往风控水平之上规模扩张,达到放款30亿元~40亿元”的目标。

颇值得一提的是,在日前的发布会上,51信用卡还拉上了中信银行杭州分行和平安大华基金坐镇,前者提供目前行业为数不多的点到点资金托管服务;后者为平台投资者的站岗资金提供余额理财功能。对于“小时贷”推出的意义,51信用卡首席执行官孙海表示,“小时贷”让其从一款信用卡管理工具APP延伸到金融交易平台。

事实上,有同样心思的玩家不在少数,记账工具起家的“挖财”此前2月才上线了在线信贷产品“快贷”;而证券时报记者获悉,综合金融搜索出身的融360将会在近日正式推出纯线上放款服务“极速贷”。

金融服务商 集体爆发

本质倾向于细分垂直金融搜索的51信用卡的布局,其实是整个金融搜索梯队集体进阶的缩影。事实上,综合化金融搜索出身的91金融、融360都已从去年开始深化自身的金融属性,从纯粹的导流通道晋身为金融定制服务提供商。

我们现阶段重点是做产业链纵深。我们早已不仅仅只帮助金融机构线上引流,还介入线下审批。随着网贷(P2P)评级、理财产品评级加申购(理财购)产品,小贷便利店、纯线上授信服务的延伸,我们已经变成了深度金融服务提供商”,融360首席执行官叶大清告诉记者。

除了线上授信,这里面与传统金融大黏性较深的是贷款便利店,这本质上是融360将贷款尽职调查、资料收集、预审面谈、贷款初步审批、贷后催收形成一个产品包,打包出售给银行——特别是网点较少的城商行、农商行。

如若此步棋得当,融360的卖点也就可以从机械的“搜索+推荐”,进入到专业性更强的风险管理。

同行此路的还有91金融,早已从通道业务向自营业务拓展——除了去年发布的与民生加银、泰康资管合作的企业版理财产品“增值宝”,和类P2P的个人理财平台“91旺财”,91金融还于去年下半年开始掘金股票配资业务“91股神”。91金融联合创始人吴文雄告诉记者,这款跟海通证券、中航证券联手推出的股票质押融资服务,目前已有2万注册用户数,放款额度2000万,日交易量借由杠杆放大到接近一个亿。

吴文雄透露,除了巩固与300多家银行、100多家券商的传统引流服务外,91金融今年将跟5家资管公司联合运营5只资管产品;而最重要的布局是丰富自营产品线,今年将推出5只至6只债券型基金,1只到2只证券投资型基金,1只股权基金。

不难看出,凭借着上述布局的依次落地,一众细分化的、综合化的金融导购皆已由纯粹的交易撮合中介转向为产品定制商。

国泰君安挥别万建华时代 杨德红担任董事长

证券时报记者 梁雪

证券时报记者从国泰君安获悉,昨日,上海市委组织部、市金融党工委相关领导前往国泰君安,宣布该公司领导班子调整的相关事项。

因万建华筹建证通公司工作需要,上海市委、市政府经反复研究,决定免去其国泰君安董事长职务。国泰君安董事长职务由党委书记、总裁杨德红担任,监事会主席职务由商洪波担任。国泰君安方面表示,上述高管调整根据法律流程办理,不会影响公司上市进度。

上海市委组织部领导充分肯定了万建华自2010年挂帅国泰君安以来工作勤勉敬业、大力推进市场化机制改革,为国泰君安注入新的生机和活力,为公司的改革发展做出的积极贡献。在他的带领下,国泰君安近几年的发展呈现出资产规模不断扩大,经营业绩大幅上升,创新转型持续推进、行业地位逐步稳固的良好势头。

近五年来,国泰君安各项核心业务陆续重回行业龙头。尤其是2014年,在尚未完成上市、净资产规模仅排名行业第五的情况下,按母公司口径统计的营业收入排名行业第一,净利润排名行业第三,包括经纪业务净收入、资产管理、两融业务、行业研究能力等多项业务均重返行业最前列;万建华主张的将证券公司打造为“综合金融服务商”和“全能型投资银行”的转型战略,亦引领了国内证券行业的变革方向。

此外,证券时报记者从一位证通公司发起人单位的高管处获悉,证通公司能在这么短时间内连续完成行业集结,一方面是打通证券机构、提供证券基础服务的功能定位很好地契合了证券业完善金融功能的诉求;另一方面也确实与万建华有关,万建华曾多次在公开场合表达过拥抱互联网的兴趣,也非常看好证通公司的前景”。

P2P平台发力“反欺诈”

证券时报记者 魏书光

进入2015年以来,作为国内大型P2P网贷平台——信通中国频频在风控体系发力。3月底,信通中国与益博睿合作,近日又与同盾科技签约。在P2P行业不断完善征信体系同时,也凸显互联网诈骗正逐步成为行业性、社会性问题,也是众多P2P平台倒闭、跑路的重要原因。

统计数据显示,今年3月,P2P成交量达492.60亿元,投资人数为96.16万人,分别创历史新高。但是,今年头两个月,出现提现问题的P2P已多达132家。P2P行业出现冰火两重天现象的背后,正是互联网诈骗不断涌出的社会性问题。

为解决互联网欺诈问题,P2P行业正在强化“反欺诈”举措。信通中国首席风控官王加武日前接受证券时报记者专访时表示,反欺诈就是为了筛掉那些到P2P平台上骗钱的人。现在,网络欺诈成本低,骗贷手段多且不易识别,可以说,这是一场没有硝烟的战争。从平台风控的外部风险来看,大量的中介代办申请、虚假身份申请贷款以及无所不在的黑客攻击行为,都使得P2P企业面临着巨大的挑战。

我们现在采用的互联网金融反欺诈行业解决方案,就是进行反欺诈的防范和系统自动化过滤借款人。这是一种相对比较前沿,用高科技选择优质借款人的方式。”王加武对记者表示,作为互联网金融行业的大型平台企业,信通中国通过自己的反欺诈团队以及与专业的企业合作等方式,来提升平台风控能力。

信通中国和同盾科技的合作主要集中在同盾科技提供的互联网金融反欺诈行业解决方案,将信通中国的风控体系中将嵌入同盾科技专业的SAAS系统,结合同盾科技的欺诈风险识别技术,以及同盾提供的规模达几十万失信名单数据库,能够更加准确地识别各类异常、恶意信息,从而更加准确地甄别用户信息,有效地完善信通中国平台的风控体系。

具体来说,该方案采用的是实时监控和实时分析的管控策略,对于互联网上发生的垃圾注册、账户盗用、恶意欺诈等行为,通过同盾的欺诈风险识别技术,从多维度进行数据监控与分析,识别出各类异常行为,最大限度降低企业运营风险,提高投资者的资金安全。

举例来说,在反欺诈过程中,如果监测出几个客户的IP地址相同,在短时间内频繁借款、金额较大,且每次借款申请用途都不同,那么基本可以判断出这属于个人贷款申请欺诈,然后直接在信审过程中将其筛掉。

王加武说,信通中国还将与更多征信机构、风控问题企业合作,用大数据和技术来评估一个人的社会信用。同时,把所有数据用于借款申请人身份认证、反欺诈、信用审核、贷后监控等全生命周期的风险管理流程,以提升企业的风险控制能力。这些都是信通中国布局“云征信”战略至关重要的环节。