

七成配资客户遭斩仓 大资金贩子严格风控毫发未损

证券时报记者 张梦

资金、客户、通道和软件是构成一家配资公司的要素,缺一不可。在市场反复追查配资公司通道、软件时,市场也更为关心配资公司的资金从何而来。

为进一步了解配资公司资金来源,证券时报记者跟踪采访了多家配资公司,层层追踪之下,一位拥有20年丰富证券从业经验,为配资公司提供资金的供应商王宇(化名),也就是俗称的“一道资金贩子”,最后被证券时报记者锁定采访。

全程交流下来,王宇如何成为配资公司的资金供应商?这轮暴涨暴跌行情之下他作为资金一道贩子又是如何控制风险的?已经有了清晰的画面。

资金运作正常

这一轮大跌下来,我们几十亿没有一分钱的损失,客户却倒下了一片。”王宇说,作为资金批发商,他先行设计了缜密的游戏规则,例如上证指数超过4000点就严控杠杆;批发给配资公司的杠杆上限为1:5;严控所有配资子账户,一旦主账户触及平仓线就会一键平掉所有账户。

王宇称,多数配资公司都是不懂金融的,尤其不懂证券。如果我们不主动管理及控制风险,在这轮大跌中,我们也很可能随着配资公司一起倒下了。”

我们在管理风险时是不讲感情的,只讲原则。就如同投资,按照投资条款严格操作,按时赎回即可。”王宇说,这也是为什么从6月15日大跌至今,公司资金没有出过一单事做的原因。

王宇告诉证券时报记者,他们批发出去的资金,通过配资公司最终落到哪一个人,哪一个操作账户,他们在后台全都了如指掌。虽然我不做零售,但资金在零售端产生的每一笔交易,我在后台都清清楚楚。”

如果有客户触及警戒线,我们除了通知配资公司,还会亲自告知客户,让他们次日早上10点前追加保证金,不然我们会强行平仓。”王宇说,或许这看上去并不太尽人情,但我必须这样做。”

强平是这一轮大跌中的最冷血话题,96%是警戒线,93%是平仓线。”王宇坦言,配资公司要在该公司贩卖资金,就必须在合同中写明这些条款。

王宇解释,投资者自有资金+配资资金的总额,如果触及96%,系统将自动提示该投资者需补充保证金。同理,市值总额触及93%,系统就会自动强行平仓。

王宇举了个例子,以投资者持有100万元资金为例,按照1:5配资500万元,最后入市总值就是600万元,如600万元亏4%,也就是总市值减少24万元,系统就发出触警信息。而93%平仓线是什么概念呢?就是投资者亏了42万元,系统就将强行平仓。这就意味着,此时该名投资者的本金已经亏损接近一半。

王宇说,就是这样苛刻的强平条件,才保证了他们公司几十个亿资金大跌中的绝对安全。不过,王宇给了证券时报记者另一组数据,这一轮他强平的子账户大概有50%~70%,与他合作的配资公司没有一家倒闭。

风控成制胜法宝

如此严谨的风控,与王宇近20年的证券从业经历有关。王宇曾在证券公司分管经纪业务,对市场走势、投资经验、风险控制、投资者心态等都极为了解,对A股市场个股走势有独到的理解。

做过经纪业务管理的人,往往更擅长大数据分析。”王宇说,他通过大数据分析总结后发现,大多数客户投资股票都不赚钱的原因其实很简单,他们会在上涨时不断加仓,大跌时又恐慌式抛售。

王宇举例说,指数跌到2000点时,投资者只敢拿10万元;但上证指数涨到3000点,投资者看到赚钱效应了则会追加至50万元;等大盘涨到4000点时,进一步的账面赚钱效应让他敢拿100万元砸到股市里;上证涨到5000点,他就算自己没钱,也要问亲朋好友借钱,觉得大牛市到了。所以,跌下来通常是整体性的,但涨上去是逐步加仓的过程。根本没考虑涨幅



越大风险越大,反而通过不断追加投资放大风险。”王宇说。

按王宇的了解,一些投资者还是会去做一个简单的计算:自有资金100万元,随着大盘的上涨,半年赚一倍变成200万元;如果按1:5的杠杆配资,收益就是1000万元。如此,这些

投资者就会想再过半,1000万再涨10倍,他就将拥有一个亿的资金。

这是投资者的普遍本性,看着股票账户里的市值幻想,选择性地放大浮盈收益而无视亏损风险,如此想着想着,借钱炒股的胆子也越来越大。”王宇说。

因此,王宇在扮演资金批发商的

角色时,还充当配资公司的指挥官,利用严格风控,管理自己的财富。很多配资公司都不懂金融,如果你不教他们如何控制风险,那最终受损的将会是他们自己。”王宇说,这或许就是他当下还能正常运作这几十亿资金的原因。

场外股票配资监管应疏堵结合

证券时报记者 桂衍民

一场股票场外配资的清理,直接间接引发了一轮股市暴跌。即使目前,事关场外配资的清理,依然牵动着A股敏感的神经。

不过,根据证券时报记者的调查,随着股票市场的企稳,各种渠道的股票配资又开始呈现复燃之势,这不得不引发市场对配资到底该如何监管的思考。

通过多日来的调研了解,记者认为,对场外股票配资监管,最理想的方法就是疏堵结合,一味堵难以从根本上对场外配资彻底肃清,还会迫使场外股票配资隐匿于监管视野之外,风险更是无从了解和掌控;一味疏,又可能会诱使场外配资进一步发展,提升市场整体的杠杆比例,制造市场泡沫和埋下市场风险隐患。

到底该如何管理场外配资,不得说的确是个棘手的问题。想知不然,必先知其所以然,场外配资同样如此。对于场外股票配资市场,我们必须先清楚如下三点:

其一是股市的赚钱效应一直还在,并且还在源源不断地吸引着投资者入市,这一点从日均新增投资者开户情况可见一斑,即使是在6月15日

至7月8日暴跌之际,新增投资者开户日均依然高达5万人次。

其二是基于股市赚钱效应,场外股票配资需求一直旺盛。根据证券时报记者调研了解,股票配资群体主要有三类:想赚快钱的新入市投资者,风险意识尤其低甚至没有;对自己股票投资能力非常自信,或对自己掌握的信息非常自信的投资者;此前亏损了或利润回吐了,想翻本的投资者。

其三是配资的资金来源一直非常充裕。无论是通过产品端形式进入场外股票配资市场的银行产品资金,还是投资地产或矿产收益的其他资金,因为不愿承担股市波动风险和狭窄的其他投资渠道,这些资金一直大规模盘踞于股票配资市场。

而我们再回头来观察本轮监管部门对场外配资的清理举措,打击的重点都集中在配资入市的渠道上,包括对伞形信托的叫停,对HOMS等技术软件系统的禁入。很显然,如此从通道层面的死堵,根本无法彻底将场外股票配资清理干净。相反,只会加剧场外配资隐匿,潜沉于市场监管之外,进一步加剧监管的失控。

深圳一家场外配资资金提供方老总对市场风险的敏锐感悟和观察,或

许可以为监管层对场外配资进行疏导提供借鉴。这位老总介绍,当他看到因为账户盈利效应而引发投资者不断追加保证金不断再配资时,他就觉得市场风险来了,赚钱效应已让投资者处于癫狂状态。

基于此,这家资金提供方在上证指数4000点后就不再新增业务量了,一方面不接受新的资金,另一方也不再提供新资金给配资公司。

在此轮暴跌之前,不少配资公司为了自身业务,在4000多点时还一味鼓励投资者放杠杆配资,最高配资比例达到了1:10,结果是还没到本轮大跌,不少投资者就已经爆仓。后续的暴跌不仅让这些投资者血本无归,这些配资公司也都被拖入深渊。

再回过头来看场内配资——两融市场,尽管此轮暴跌也有不少客户爆仓,但整体风险依然可控。

可见,不管是场外配资市场还是场内配资市场,实质都是一个风险管理能力、对风险预先研判能力的问题,只要风险管控水平到位,不仅可以让资金规避风险,还可以帮投资者管控风险。

配资公司:成败皆牛市

证券时报记者 梅苑

成也牛市,败也牛市!”一位前配资公司负责人张剑(化名)如此形容曾从事了一年半的行当。

据张剑估算,高峰期,包括线上和线下在内的全国配资公司有近万家,但目前,大部分配资公司正在逐步清退客户并尝试转型,他曾负责的配资公司资金量也已缩水20%以上。

牛市驱动下,银行资金、通道公司(包括信托、期货和券商),资金批发商和配资公司环环相扣,享受着盈利盛宴,对配资公司来说,暴利、高杠杆以及不透明的账户体系一直为市场所担忧。

“钱来得太快”

去年上半年开始,配资公司从幕后走到台前。

主要是线上配资公司迎来了大发展。”上海一家配资公司高管告诉记者,这个行当之前就是民间借贷,基本在线下默默做,线上配资发展之后,开始主动宣传,接触媒体。

张剑告诉证券时报记者,天时地利人和各因素促使,今年年初开始,配资行业俨然成为朝阳行业。主要是钱来得太快了,线上配资公司都开始包装自己,类似于小贷公司、网贷公司,那时大家都有期望监管层未来可能发牌照。”

配资公司盈利主要来源三方面。首先是资金利差。配资公司无法直接从银行渠道拿到钱,信托、券商和期货公司是最顶层的资金批发商,其中又以信托公司占比最大。

除了资金成本,信托和期货公司一般会向配资公司收取通道费、投顾费和托管费,配资公司获取的资金成本大约在年化10%左右,投资者配资所要承担的资金成本则在15%到19%之间。成本最高的是小型配资公司和线下配资公司,前者资金主要来自资金二级批发商,后者主要来自民间。”上述上海配资公司高管说,比如投资者在线下配资的成本可达月息2.5%,年化30%。

其次是客户保证金的沉淀资金收益。配资客户资金不会频繁进出,大约有七成的客户资金会形成沉淀,

如果牛市行情持续,沉淀资金的稳定性就有了保障,激进型配资公司会继续组建资金池配资,稳妥的一般投资隔夜理财产品,年化至少也会增加1~2个百分点的收入。”杨剑说。

最后则是佣金差。

投资者一般不会等待配资期结束时平仓,但提前平仓也不可能得到配资公司资金利息和账户管理费的返还,利润率很高,因为配资公司借的钱不断滚动使用,年化基本都有15%以上。”上述上海配资公司高管说。

没有赢家的结局

配资者在本轮调整中遭受巨额损失的不在少数,高杠杆和不透明的账户体系亦带来了行业的强监管,期望牌照化的配资公司一下子成为违规违法的行当。

一位行业内人士向记者介绍,配资公司目前清理存量客户和资金的同时,寻找转型出路也成为当务之急。

目前配资公司有有的在往理财或网贷平台方面转型;有的转入地下做线下配资;有的琢磨别的模式做交易,比如自制软件,有些用MOM(多管理人基金)的模式掩盖,其实在继续买卖股票。”上述上海配资公司高管说,但现在没有看到有转型成功的案例。

配资公司在转型吃老本的同时,其资金池清理过程也将面临罚息。“一般信托那边资金期限至少半年,但投资者配资期限一个月居多,一般在三个月之内,资金池提前中止一般将面临一个月罚息。”杨剑说,小资金池罚息较少,目前清理的都是这部分。

近期震荡调整行情中,借钱买股的投资者也是亏多赢少,我们平台有盈利的客户不足20%,不少客户开始主动退出。”一家配资公司负责人曾在公开场合表示,实际上,即使对于低杠杆配资人来说,因为配资交易特殊的分仓账户体系,也可能受到其他高杠杆配资者影响而被迫强平。

市场的大幅回调并波动因而成并无定论,大部分市场人士均认为,配资公司的诸多行为的确触碰了监管底线,必须加以限制,但配资公司仍期望被正名,未来的网络券商不能还是BAT的天下,应该有更多民间资本的加入。”杨剑说。

从想翻本到认命 散户配资的无奈选择

证券时报记者 杨庆婉

股灾过去一个月了,李欢(化名)回忆起当时场外配资被平仓的情形,心情仍难以平复。不过眼下他的心境已经发生了微妙的变化:现在认命了,A股震荡太大,不适合杠杆入市,没那个心思一心想翻本了。”

李欢只是千千万万个场外配资散户中的一员,他涉足股票投资有几年时间,自认有一定风险承受能力,但当他通过配资公司1:5融了钱之后,心态开始急躁起来,赚了钱不撒手。

这种心态在年轻的80后一代更为明显,尤其是尚未完成原始积累的85后,刚开始配资总是有一个这样那样的目标。陈俊(化名)是一名月入近万的工薪阶层,在深圳这样的一线城市距离买房还有点遥远,他最初的目标是希望配资炒股能帮他这个忙。

“一个涨停就赚十万的感觉很爽!”陈俊说,刚开始还不敢满仓,毕竟是借来的钱谨慎一点,保持4~6成仓位。但是后来对自己越来越自信,觉得距离买房的目标不远了就放开了去拼一拼,完全是满仓杀人。

5000点以前配资公司还是很火的,别说券商两融额度告急,有些民间配资公司额度甚至都不够用。陈俊融资的规模越来越大,并且投资业绩也不错,与配资公司的负责人逐渐熟络起来。

当时配资公司对客户的要求是,本金亏损50%就要补仓,亏70%就要平仓,陈俊怎么也没想到这个数字与他是有关系的。

6月12日,上证指数收于5166点。随后证监会对券商内部通告,暂停场外配资新端口的接入,并且要求券商开始清理场外配资。陈俊并不以为然,此前他曾经从配资公司提供的、自己有操作权限的账户中提现了部分钱,但他的杠杆比例并没有下降。

6月22日端午节前一周,市场调整、反弹最终跌去几百点。然而真正的故事还没开始,此时陈俊的账户已经跌到平仓线,但他跟配资公司的负责人已经成为朋友并且关系不错,对方同意让他继续操作。他后来回忆,朋友关系帮了他也害了他。

6月26日,大盘跌了334点,创业板暴跌9%,2000多只股票跌停。这2000只中有他的股票,而由于他爆仓而配资公司网开一面,最后跌到配资公司都怕了。以为反弹总是会有,没想到迎来的是更惨的下跌。”他说,中午也不敢睡午觉了,一觉醒来就是跌停。”

随后央行降息又降准,但他已经开始慌了,因为一切来得太快而且不清楚来由,陈俊终于在7月到来之前割肉离场。一切又回到原点,买不起的房子依然买不起。