

平安信托“李鬼”产品风波升级:

# 部分平台坚称并未销售 平安信托:证据源自客户反馈

平安信托初步了解,是一家投顾公司假借公司名义发行问题产品,并通过第三方机构销售

证券时报记者 杨卓卿

平安信托21日对问题产品发表声明,意外引来恒天财富、金斧子等第三方平台“跳脚”。对此,平安信托向证券时报记者作出回应:平安信托官方声明中提及的第三方机构均来自于客户向我司反馈的信息,我司确实收到并保留了客户反馈的短信、微信、邮件、网站截图等。”

平安信托10月21日发表声明称,公司近日接到客户反馈,有第三方机构通过第三方平台(包括但不限于上海镇宜资产管理有限公司、柠檬财富、360财富、金斧子、恒天、福寿财富、搜富网、大管家理财网、多盈等)销售宣称由平安信托发行的“平安信托·鹏飞尊享2号集合资金信托计划”或“平安信托·磐晟安享收益7号集合资金信托计划”产品。

对此,平安信托表示,公司迄今为止从未发行或准备发行上述两只产品,公司亦从未授权或委托任何机构及个人销售这两只产品。

凡假借平安信托名义销售所谓“平安信托·鹏飞尊享2号集合资金信托计划”和“平安信托·磐晟安享收益7号集合资金信托计划”产品的机构及个人,平安信托一经核实,将通过法律途径追究其责任。”平安信托表示。

平安信托的一纸声明,很快引来了一些第三方机构的激烈反应。

其中,金斧子财富管理平台21日晚间发表声明称,金斧子对产品销售有严格的筛选程序,从未与平安信托或其他任何第三方合作销售上述两只产品。

任何主体假借我司名义发布信息或进行前述产品的营销展业行为,我司将保留追究法律责任的权力。我公司目前正在与平安信托积极沟通,了解核实情况,并将保留视情况采取进一步法律措施保护我公司合法权益的权利。”金斧子称。

恒天财富董事长周斌则向媒体公开表态,恒天财富并未发行过上述两款信托产品。此外,恒天成立至今也从未发行过任何一款平安信托的产品。该公司还准备发声明澄清此事。对于平安信托声明中提到恒天,其正准备向平安信托方面发律师函。

对于两家第三方的公开“跳脚”,平安信托再次作出回应。

平安信托官方声明中提及的第三方机构均来自于客户向我司反馈的信息,我司确实收到并保留了客户反馈的短信、微信、邮件、网站截图等。”平安信托同时表示,为避免客户对该虚假信息产生误解,本着对客户负责的态度,公司如实发布声明进行澄清,强调公司未委托客户所提及的第三方机构销售产品。

对此,金斧子再次跟进,并向记者表示:10月21日19:20左右,我司与平安信托相关负责人沟通相关情况。截至记者采访前,对方并未向我司提供任何确实证据证明金斧子与两款产品有关。”

根据平安信托初步了解的情况,是一家投资顾问公司发行了问题产品,假借平安信托的名义,并通过第三方机构进行销售。

实际上,考虑到第三方代销信托产品的种种风险,监管部门于2014年4月下发的《关于99号文的执行细则》已明确表示,禁止信托公司委托非金融机构推介信托计划。”

然而,由于市场需求旺盛,第三方代销信托产品至今并未绝迹。

对于此事的进展,记者将继续关注跟进。

**平安信托问题产品事件追踪**

**问题产品我是谁**

“平安信托·鹏飞尊享2号集合资金信托计划”  
“平安信托·磐晟安享收益7号集合资金信托计划”

**10月21日白天**

**平安信托声明:** 公司从未发行或准备发行上述产品,公司亦从未授权或委托任何机构及个人销售这两只产品。声明中称,销售上述两只产品的第三方机构包括金斧子和恒天财富。

**10月21日晚间**

**金斧子发表声明:** 金斧子从未与平安信托或其他任何第三方合作销售上述两只产品。

**10月22日**

**恒天财富董事长周斌:** 恒天财富并未发行过上述两款信托产品。

**平安信托:** 声明中提及的第三方机构均来自客户向我司反馈的信息,公司如实地发布声明澄清,强调公司未委托客户所提及的第三方机构销售产品。

**金斧子再度跟进:** 截至记者采访前,平安信托并未向我司提供任何确实证据证明金斧子与两款产品有关。

郑加良/制图 周靖宇/制图

## 收储在即 玉米期货多空拼杀进入下半场

证券时报记者 沈宁

今年二季度以来,玉米期货自高点一路走低,资金下半年大举介入,市场活跃度明显上升。随着11月1日玉米收购的启动,玉米期货多空博弈即将转入下半场。证券时报记者了解到,空头目前认为新玉米需求下滑,囤积去库存压力大,收储政策明确降价,但多头坚持认为期价已见底,投资价值大于做空。尽管3月起玉米期货就已开始跌势,但直到7月后,资金才真正大规模进场,全市场持仓量逐步增加至130万手~150万手,9月中旬开始加速攀升,达230万手,创该品种上市以来新高。

一场资金多空对决正在玉米期货市场上演。

调整的临储玉米收购政策是市场博弈的焦点,持续扩仓也因为多空双方对政策理解不同而有很大出入。”中粮期货分析师孟金辉说,空头认为还有下跌空间,多头则认为价格偏低,在低位买入。”

9月17日,2015年玉米临时收储政策出台,新年度国家临时存储玉米挂牌收购价格(国标三等质量标准)为2000元/吨,相邻等级间差价按每市斤40元/吨掌握,收购期限为2015年11月1日至2016年4月30日。引人关注的是,今年收购价首次下调,且下调幅度近10%。此外,收购标准更加严格,对实际水分、杂质高于标准规定指标的非标准品玉米,必须晾晒整理达标后方可入仓储存,不符标准的玉米不得入仓。

政策公布次日,玉米期货价格大跌,多空博弈升级,之后市场总体维持焦灼震荡。对于后市,孟金辉认为,仍难言乐观。他说,今年收储政策明确降价,收购标准严格执行会影响整体收购量,减量在所难免。

疲软的基本面使得今年玉米市

场持续走弱。部分做空的投资机构甚至看低玉米期货价格至1500元/吨以下。据悉,当前吉林等东北玉米产区深加工企业玉米收购价在1850元/吨左右,燃料乙醇加工企业玉米收购价仅在1800元/吨左右。在内地产区,玉米价格更是低得令人吃惊。据了解,河南南部农户玉米收购价已跌到1500元/吨(霉变粒在3%及以上),河南北部可以达到同种标准的过风过筛后的玉米散粮收购价也仅为1700~1760元/吨,山东、河北已零星上市的新产玉米粮收购价在1600~1660元/吨。

除此之外,此前国储收购产生的天量库存也让市场压力山大。2011年是一个坎,当时缺玉米所以国储放量收购,现在问题逐渐浮现。”业内人士称,进库容易出库难,2013年开始的拍卖,到目前仅成交3000多万吨,未来两三年都将面临国储去库存的问题。

孟金辉表示,玉米需求端60%作为饲料,短期内看不到明显改善。

生猪存栏处于历史低位,预计到明年下半年才会有大幅增长,饲料需求在那之前都会比较低迷。

多头也有话要说。中国玉米网首席分析师冯利臣近期表示,加工补贴提高和养殖业回暖有望对市场形成提振。10月,吉林省出台政策拟对企业使用临储玉米加工补贴提高至350元/吨。

虽然华北、西北粮价大幅下探,已经为玉米价格整体构成压力,但经过近期暴跌,粮价的“坑”已经清晰可见。进入11月份,东北临储将启动收购,作为支撑东北粮价的动力,预计10月中下旬东北粮价跌势将放缓,而华北销区粮价目前已处于极低水平,继续下探空间有限,若东北粮价受政策带动上行,将对其他产区玉米价格形成拉动。”冯利臣称,期价正接近底部,到当前仅成交3000多万吨,未来两三年都将面临国储去库存的问题。

孟金辉表示,玉米需求端60%作为饲料,短期内看不到明显改善。

生猪存栏处于历史低位,预计到明年下半年才会有大幅增长,饲料需求在那之前都会比较低迷。

多头也有话要说。中国玉米网首席分析师冯利臣近期表示,加工补贴提高和养殖业回暖有望对市场形成提振。10月,吉林省出台政策拟对企业使用临储玉米加工补贴提高至350元/吨。

虽然华北、西北粮价大幅下探,已经为玉米价格整体构成压力,但经过近期暴跌,粮价的“坑”已经清晰可见。进入11月份,东北临储将启动收购,作为支撑东北粮价的动力,预计10月中下旬东北粮价跌势将放缓,而华北销区粮价目前已处于极低水平,继续下探空间有限,若东北粮价受政策带动上行,将对其他产区玉米价格形成拉动。”冯利臣称,期价正接近底部,到当前仅成交3000多万吨,未来两三年都将面临国储去库存的问题。

孟金辉表示,玉米需求端60%作为饲料,短期内看不到明显改善。

广州互联网金融协会会长、广州e贷总裁方颂:

## P2P“务农”,走下田头方能成功



证券时报记者 王莹

下田头跟农民多交流和学习,掌握农作物的生长规律。只有这样,才能开发出适销对路的产品。

### 农村金融服务接近为零

证券时报记者:为什么网贷平台开始逐步涉猎农村领域?

方颂:农村金融有三大特点。第一,具有强烈的地域性和周期性。不同季节、不同土壤,差异巨大。第二,低覆盖率。金融机构和网点数量远少于城镇,能够获得的金融服务远远不足。第三,高风险性。存在信息不对称的情况,调查难度大且耗时久,因此成本也高,且普遍缺乏抵押物。

农村市场空间巨大,金融服务接近为零,政府的大力推动及资源投入有利于这个市场的发展,这是大家进入市场的主要原因。目前针对农村金融服务的产品还远远不够,如果精心设计,可推出一些行之有效的产品来。此外,支持三农建设,助力农村发展,可以在行业中起到一个良好的带头作用。

目前,行业中向此领域发展的平台不多,规模占比不大,但涉农贷款的需求非常大且迫切。近日,人民

银行带队走访数家农户、农业合作社和农业公司。走访户均强烈反映难以获得金融机构的贷款,包括农村信用社的贷款。他们能得到的贷款,一般都是政府贴息的项目。人民银行调研结果显示,只有政府贴息才可能拿到贷款,没有政府及财政的支持,几乎一分钱都拿不到。

### 信用风控层层把关

证券时报记者:中国人民银行广州分行推动“互联网金融+农村+信用建设”,农村征信缺失是大问题。信用风险在征信未建立的情况下该如何把控?

方颂:因为农村难以获得融资服务,因此,征信系统里的信息非常少。目前的大数据征信,主要是从城市和互联网上抓取,而农村的网络基础设施建设还不完善。人民银行在做一些信用体系的建设筹备工作,尝试做一些数据的录入工作,建立地方的数据库。说实话,这个工作是困难的,目前还暂无机构开展农村征信系统的建设工作。

在信用风险把控方面,首先,需要当地政府的推荐与协调。当地政府筛选一些优质的农产品、经营稳定的农村合作社。同时,通过政府协助,教育农户守信用,向当地农民强调互联网传播的两

面性。通过互联网的传播性、公开性,提高农民重视信用声誉的意识。

在客户的选择上也会层层筛选把关,主要通过以下标准考虑:是否当地有代表性、优质农产品;经营是否稳定,是否有丰富的种养经验,优先选择具有十年以上经营经验的农户;是否有跟专业的农业技术公司合作;是否有相对稳定的销售渠道。

此外,农户和合作社在财务核算方面还不够规范,我们通过帮助他们制定财务报表,预算其资金缺口及时间,设计贷款及还款方案,能够更准确地掌握他们实际贷款的需求及金额。

除政府把关和加强客户筛选外,我们还会根据自然灾害大数据历史数据,避开自然灾害频繁区域,并与保险公司合作,通过水稻种植险等农业保险来抵抗意外风险。

### P2P如何对路“务农”

证券时报记者:目前网贷平台针对“三农”推出的产品有几种类型?

方颂:目前P2P主要的合作对象包括农户、农业合作社和农业公司。农户群体类似于个体户,特点是规模小、抗风险性弱,因此,主要提供的一般为小额贷款,通常以分期还款为主。

农业合作社,通常由几百户到几百户农民组成,规模较大,经营稳定。通常,合作社贷款周期性较长,主要在种植期和收获期,与农产品的生长周期有较强的关联性。

农业公司的特点,是产品丰富,流动资金贷款,借款金额较大,也存在一定的抵押物,股东也未必是当地的农民,也有外来投资者。基于上述特点,更需向其提供综合性贷款服务。

证券时报记者:目前,已有几家P2P推出了相关产品,P2P在农村金融探索中还有哪些难点?你设计的产品又有什么特点?

方颂:农村金融不只是金融,还要结合农业知识和农业规律,才能开发出既受农民欢迎,又受投资者青睐的产品。我们需要更多地学习相关方面的知识,下田头跟农民多交流和学习,掌握农作物的生长规律。只有这样,才能开发出适销对路的产品。

此次的农e贷预计在11月初发售,首批产品规模在数百万,主要支持当地农业大户,助力农民销售,对当地最有优势和地域特色的农产品提供贷款。如果不是当地的优质产品、非主流的产品,就不会考虑了。同时,也与投资者尝试具备选择性的投资回报,收益和产品,给投资者低于市场价格的农产品回报。

## 工行郑万春辞职 或任民生银行行长

工商银行昨日发布公告称,工行副行长郑万春因工作变动,辞去工行副行长职务,郑万春确认与本行董事会无不同意见。此前早有传闻,郑万春将辞去工行副行长一职,空降民生银行出任行长。证券时报记者从民生银行内部了解到,郑万春或将于本月底赴任民生银行担任行长。(孙璐璐)

## 招行:开放核心资源 拥抱互联网金融

证券时报记者 孙璐璐

为加快“轻型银行”战略转型,招商银行将目光转向互联网金融。22日,招行副行长刘建军在银行业例行发布会上透露,互联网金融将是招行未来创新业务发展的重中之重,今年年底前招行将正式宣布招行的未来银行整体战略,届时招行行长田惠宇将亲自详解招行的互联网金融战略。

在招行未来创新蓝图中,互联网金融是重中之重。当前在力推的“轻型银行”战略,本身就是招行应对互联网金融大潮的举措。”刘建军说。

刘建军表示,依照互联网金融的发展逻辑,招行缺乏和需要的是流量和基础客户。

互联网金融是一个生态圈,不是所有的事情都要自己做,有时候做减法比做加法更重要。互联网思维的核心是开放、协作、分享,招行做互联网金融一定要有付出,将会拿出自己最核心的资源进行对接。”刘建军说。

按照上述逻辑,招行的互联网金融布局将具体表现为“外接流量,内建平台,流量经营”。其中,外接流量是指招行在互联网金融属性较强的业务上与外部互联网场景和平台对接,引进流量;内建平台和流量经营,是要从整体上构建招商银行的互联网金融平台,包括服务渠道、产品体系等。

事实上,招行已逐步实施与互联网金融战略有关的新举措。网上转账全免费、刷脸取款等都是近期招行推广的新亮点。其中,自推广网上转账免费以来,招行获客客户大增,9月21日至10月20日间,新增零售客户同比增长达14%。

## 华鑫·银山一号 ABS挂牌深交所

证券时报记者 桂国民

山东省传统制造业国企的首单资产证券化产品——华鑫·银山一号应收账款资产支持专项计划,昨日在深交所挂牌。该资产证券化产品(ABS)目标规模为10.5亿元,管理人为华鑫证券。

华鑫·银山一号以山东钢铁集团下属公司莱芜钢铁集团银山型钢有限公司的应收账款作为基础资产,通过合法、有效的交易结构安排,实现了应收账款信用对证券的有效传递,产品获得了国内最高的AAA级评级,为莱芜钢铁实现了成本可控的10.5亿元中长期融资。其中,优先级资产支持证券10亿元,次级资产支持证券5000万元。

华鑫证券总裁俞洋表示,资产证券化作为一类创新融资工具,在盘活企业存量资产、拓展企业融资渠道方面具有比较优势,但交易结构相对复杂,企业内部协调工作量较大。银山一号的顺利落地,再一次说明:各家金融机构取长补短、合作共赢,将成为未来发展趋势,这是顺应利率市场化发展要求的体现。

银山型钢有限公司董事长、总经理罗登武表示,近年来,受国内外经济大环境的影响,钢铁企业发展遇到前所未有的困难和挑战,转型升级、创新突破已成为决胜市场的必然选择。华鑫·银山一号的成功实施,开辟了新的融资渠道,为钢铁企业实施高端化、专业化、差异化战略提供了重要支持,对促进企业持续健康发展意义重大。