

线上黄金交易会重蹈P2P的发展覆辙吗

告别“裸奔” 互联网黄金迎监管

本报记者 梅丹

日前,上海黄金交易所官网挂出了央行互联网黄金业务新规文件——《中国人民银行金融市场司关于征求互联网黄金业务暂行管理办法意见的函》(以下简称“征求意见稿”),就互联网机构销售黄金理财产品进行规范,强调互联网机构不得发行或变相发行黄金理财产品,只能代销持牌机构的黄金产品。

“现在很多互联网平台做这个业务都是不正规的,缺乏监管。”工行国际部外汇交易员王寅称,“他们的资金是否真实进行了黄金交易都成问题,建立平台的起步很低,但推广营销很强,用户很难辨别。”王寅表示甚至有人只花20万元就能成立一家此类公司。

20万元就能注册一家公司
“互联网黄金”要套“紧箍咒”

“目前我们没有对接存管银行,也没有合规与不合规的说法,毕竟监管意见才刚刚出台,细则也还要再等等。”杭州一家互联网黄金平台的技术副总坦诚,而他也表示其所供职的平台暂时没有受到影响。其公告显示:“《征求意见稿》不影响平台用户的正常使用及相关业务操作,感谢用户一直以来的支持和信任。”但同时,公告也显示“目前,公司已与多家上海黄金交易所金融类会员及相关金融机构就《征求意见稿》内容进行充分沟通并形成初步方案。将在相关政策正式发布后积极推进开展相关业务并优化用户体验”。

打开该平台的网站,首页即可看到“黄金账户”服务,而该服务正是此次新规重点监管的对象之一。《征求意见稿》中规定:“黄金账户作为黄金产品的簿记系统,在互联网黄金业务中,由金融机构提供黄金账户服务,互联网机构不得提供任何形式的黄金账户服务。”何为黄金账户?王寅对此的通俗化解释是“就是以黄金或白银的价格为标的,但不进行实际交割的产品。黄金涨了账户上面的人民币或者美元余额就涨上去”。

王寅认为黄金账户的风险点正是在于资金去向不明,对用户的迷惑性很强。“其实做这个业务的要求是很高的,要么不出事,出事就是像P2P一样,用户遭殃,所以监管是很有必要的。”

平台资质堪忧
产品资金流向不明

网贷之家曾整理了20家市面上的互联网黄金平台,根据榜单上的名单,记者联系了浙江一家平台公司,而该公司的高管则表示这个打着他们旗号的APP并不是他们旗下的。“这个是我们一个离职员工自己开发的,在外面打着我们公司的名义在做。”该公司高管表示,“他是仿照了我们的产品,我们还没找他交涉。”而这么一款个人开发的黄金理财平台

依然在苹果商店支持用户下载。打开该APP,上面还有多款产品在售,收益从3.8%—12.8%不等。

在采访中,记者下载了上述公司高管所说的自己公司研发的正规平台,上面不仅有实物黄金在售,也有黄金理财产品。其中一款黄金租赁产品显示,其收益由两部分组成,一部分是固定收益为4.8%,还有一部分为金价涨幅收益,最高可享15%,投资期限为90天。而在收益来源中,信息显示:“您购买的黄金将用于向有资质的用金企业提供出租业务,并由此获得稳定的黄金租赁收益。”产品没有具体对应的公司,也没有担保措施,信息披露透明度堪忧。

诱人的收益下,是投资者资金“裸奔”的风险。而此次《征求意见稿》提出的一系列意见中,有5个经营禁令备受瞩目:互联网机构不得提供任何形式的黄金账户服务;不得提供黄金清算、结算、交割等服务;不得提供黄金产品的转让服务;不得将代理的产品转给其他机构进行二级或多级代理,不得向风险承受能力不足的投资者销售黄金产品。监管之下,互联网黄金平台的发展趋势是否会重蹈网贷平台的路线?

新规下“巨头”迎利好
三步判断平台合规与否

《征求意见稿》出台后,业内普遍认为,对于正规的公募基金、银行的黄金业务将有正面影响,特别是一些和互联网巨头合作的产品。

阿里存金宝与博时基金合作,产品实质是对接博时基金旗下的黄金ETF链接C,该产品起步门槛低,1元就能买。而腾讯微黄金则是和工行合作的,共同推出了在线黄金交易服务,客户可以在微黄金平台方便快捷地进行黄金买卖、黄金份额转让等操作,也可以给好友发黄金红包,具有社交功能。

那么对于非巨头互联网黄金平台,如何判断其是否合规?苏宁金融研究院互联网金融中心主任薛洪言在自媒体上提出了三个鉴别步骤,首先是看这个平台是否受新规管辖,再看该平台是否具备发行黄金产品的资质,最后看代销本身是否符合要求。

浙商银行发布
《2017年社会责任报告》

近日,浙商银行发布《2017年社会责任报告》。过去一年,浙商银行将社会责任履职和商业可持续发展有机融合,努力创造经济、环境、社会的综合价值,得到了外界的广泛认可,第四次获评全国银行业公益最高奖项——“最具社会责任金融机构”。

报告显示,截至2017年末,该行累计授信服务小微客户超16万户,累计发放小微贷款超6000亿元;“涌金”系列池化产品累计入池资产9699.47亿元,为客户节省利息支出达16.94亿元;理财市场个人理财转让成交总金额达277.95亿元,“增金宝”等个人余额理财产品为客户赚取收益超10亿元;全行获评中国银行业文明规范服务“五星级”网点的数量占比达9%,高于同业平均水平7.5个百分点。

值得一提的是,顺应监管新要求,该行2017年还从风险管理的角度强化社会责任履约,将合规作为一种经营能力加以培育,全年开展合规教育112次,覆盖面达3.9万人次;资产质量在全国性股份制商业银行中保持较好水平,不良贷款率1.15%。姜隅琼

浦发银行助力独角兽
药明康德中概股回归

5月8日,药明康德作为“独角兽”正式踏上A股之旅,这标志着浦发银行通过创新并购金融服务助力药明康德顺利完成美股私有化,成功实现A股主板、港股、新三板的中概股回归。

浦发银行在药明康德的美股私有化阶段,充分运用境内分行、离岸平台、浦银国际境外投行平台联动的集团化优势,通过牵头发放私有化银团+浦银国际境外直接投资的投贷联动模式,助其实现自美股纽交所的私有化;私有化完成后,浦发银行先后帮助企业提升了集团及其跨境资金使用效率,创新解决了股权构架重组、分拆上市等多难题,并通过并购顾问+并购融资的综合服务模式帮助其收购同行业公司,实现其主业的进一步做大做强。

在浦发银行并购金融全生命周期服务的支持下,药明康德实现了集团旗下药明生物港股上市、药明康德新药开发公司A股上市。

许钡

“竹艺贷”让竹制品经营户
腰包鼓起来

5月9日上午,来自杭州市余杭区瓶窑镇的10名竹制品经营户参加泰隆银行余杭瓶窑小微专营支行(以下简称瓶窑支行)的授信仪式。

40多岁的朱大姐是10名经营户之一,从事竹制品的经营有7年了,她计划扩大生产,可盘算下家底,资金上仍存在一定缺口,让她有些犯难。瓶窑支行行长张湖得知朱大姐的难题后,向其详细推荐了一款“竹艺贷”。这无疑是一场“及时雨”,帮助她解决了经营过程的大难题。

据悉,“竹艺贷”是一种专门为经营竹制品的经营户量身定制的金融产品,因为瓶窑镇有“竹笋之乡”的美称,彭公村竹制品在瓶窑镇上更是一张响亮的名片,竹席、根雕等竹制艺术生活用品的制造加工厂和零售商店也形成了当地的特色产业。针对这一竹制品市场客户的潜在信贷需求,瓶窑支行特制定制了“竹艺贷”。陈锦

一小时售罄 国债抢购风依然火爆

昨天,2018第三期、第四期储蓄国债(凭证式)开始发售,据记者了解,这两期国债总额度300亿元。其中,第三期150亿元,期限3年,年利率4.0%;第四期150亿元,期限5年,年利率4.27%。两期国债从购买日开始计息,到期一次还本付息,不计复利,逾期不加计利息。

昨天一早,记者在多家银行走访时发现,国债抢购热度不减,可以用“秒杀”来形容。“我们昨天就过来咨询了,今天8点多过来排队,幸好来得早。”刚买完国债的朱阿姨和钱阿姨笑着说,她们上个月来买“扑了个空”,这次早早做了准备,顺利买到了。

今年以来,国债备受稳健型投资者欢迎。一位刚刚购买了20万元国债的周大伯告诉记者,国债风险低,收益稳健,家里人比较喜欢这种投资方式,“我们基本上每年都会买一点”。

“额度还是比较紧张的,最主要的原因是全国范围内才发行300亿,这个数量不算多,而且一定要去柜台进系统查的。”工行一位大堂经理告诉记者,北方的群众

更加认可国债这种投资方式,而且北方的银行8点半开门,“有时候9点钟额度就没了”。

上午9点半,排队人群陆续散去,一位阿姨告诉记者,额度已经没有了,自己没买到。记者发现,四大行基本上开售一小时内额度都没了,股份制基本上当天上午售罄,所以要提早去排队购买,而去中小银行购买,买到的概率会大一些。

没买到的朋友也不用着急,下个月10日仍有机会购买。如果实在买不到,也可以选择别的投资方式。上个月起,多家银行提高大额存单利率,最高上浮55%以上。以三年期大额存单上浮50%为例,利率为4.13%,已经超过国债。一位银行工作人员表示大额存单利率的提高可能会影响国债发行的热度,不过国债有自己的“粉丝”,因为门槛低。另外,一些老年人几十年下来都有买国债,这种习惯是很难改变的。

业内人士认为,资管新规打破刚兑,银行理财不再“保本”,国债这种“保本保息”投资品种,更受到稳健型投资者的欢迎。

本报记者 潘建萍