

监管之外 虚拟货币借贷业务“凉凉”风险已现

虚拟货币借贷业务情况

业务模式

- 类似传统质押贷款**
平台作为贷款方,收取贷款利息、服务费
- C2C撮合借贷**
类似P2P网贷模式,平台作为中间方,收取手续费、服务费

参与平台

- 币圈交易所
- 币圈资产管理平台
- 币圈第三方服务商
- 纯虚拟货币借贷平台等

参与风险

业务风险

币价波动很大,一旦下跌,借贷者若无法及时补仓,质押金将被强制平仓。缺乏监管,一旦有借贷机构“卷款跑路”,出借人也将“血本无归”。

法律风险

虚拟货币在我国法律未被认可,虚拟货币理财、借贷业务在监管之外,本身无合法性可言,法律风险凸显。



多方风险需警惕

虚拟货币借贷并非新鲜事物,为何近期再次走热?有分析人士认为,主要是币圈长期熊市下所致。2020年是币圈“减半”指比特币挖矿的产量减为从前的一半,不过,因为少数币种所减产不一定为50%,因此又有人称之为“减产”大年。尽管近期已有多个币种发生减产,市场反应却很冷淡,因此,币圈熊市下借贷需求再起,多方平台重新瞄准市场。

不过,无论是借贷方还是出借方,都面临资产损失风险,一币圈从业者指出,当前币价波动很大,一旦币价下跌,借贷者如果做不到及时补仓或者补仓金不够的话,本金一把就凉凉。也有业内人士称,当前缺乏监管的情况下,中心化借贷平台信用风险凸显,一旦有借贷机构“卷款跑路”,出借人将面临“血本无归”的境况。

除业务风险外,法律风险亦不可忽视。早在2017年9月4日,央行等七部委就曾明确任何组织和个人不得非法从事虚拟货币发行融资活动;2019年末至今,国内多地监管频频“亮剑”,对虚拟货币相关活动进行加码排查。多位分析人士指出,从国内监管情况来看,虚拟货币交易为非法业务,而基于这一非法业务再衍生出的新模式同样值得警惕。

一监管人士向北北京商报记者透露,目前仍在持续加大监管防控力度打击虚拟货币交易,其中,针对在境外架设服务器,但对境内居民提供虚拟货币交易的行为,也仍在进一步加强整治,主要通过支付结算方面发现问题、切断端口、从严打击。整体原则是,任何虚拟货币交易行为均不允许;配合支持虚拟货币交易的任何附属行为均属违法,不管怎么变形,均要被严打。

除了在国内清理相关机构和业务提供方外,一资深人士则指出,投资者同样应增强风险防范意识,一方面,对该类虚拟货币衍生品业务应谨慎涉足,另一方面,如果发现各种形式的虚拟货币业务活动,也可向监管部门或公安机关举报,以保障自身权益。

北京商报记者 孟凡霞 刘四红

“币圈服务商贝宝金融2019年在贷余额一度超过3.3亿美元,截至2019年12月末业务仍在快速增长,同比增长3780%……”近日,虚拟货币借贷业务成为业内热议话题,4月19日,北京商报记者进一步调查发现,当前,在币圈与贝宝金融类似的借贷服务模式并不鲜见,甚至衍生出了C2C撮合借贷模式,币圈交易所、资产管理机构等也对该业务表现出十足热情。多位分析人士指出,这一业务仍属于虚拟货币衍生品,在国内属于非法业务。但这一非法的借贷衍生业务背后,却存在着参与平台多方混战的局面,而在价格经常大起大落的币圈涉足借贷业务,无论是借贷方还是出借方也都要警惕随时“凉凉”的风险。

质押贷款加撮合借贷

近日,比特币再现暴跌,很多不愿卖币但又急需钱的币圈投资者,将目光投向虚拟货币抵押借贷,促使这一业务再度走热,借着币圈借贷业务的走热,北京商报记者日前深度追踪了自称为“加密资产商业银行”的贝宝金融业务模式,梳理了贝宝金融的借贷、理财生意以及与互金平台千丝万缕的联系。

随后,北京商报记者在此基础上再进一步,以虚拟货币借贷业务为核心,就该业务操作模式、参与机构、市场风险等情况进行深度调查。有业内人士指出,从业务模式上来看,目前虚拟货币借贷业务大致分为两种:第一种类类似于传统质押贷款,主要流程为,借币者向贷款平台发起贷款申请,平台按照质押币价的50%-60%进行放款。因为价格波动较大,平台一般会设置风险值用于控制借款风险,一旦风险值上升至设定数值,平台将对质押币进行清算。

第二类则为C2C撮合借贷模式,这也是虚拟货币借贷市场当前最新最常见的玩法。与网贷业务类似,借贷平台主要作为中间方,两端分别为借贷方和出借方。出借方可在平台发布借款广告及利率,借贷方选定后,将相应虚拟货币质押品转入钱包;确认质押金额后出借方再完成出借行为。其中,平台提供虚

拟货币的理财、借贷服务,盈利模式主要是收取手续费、服务费。

“这一类借贷模式尽管有业务和技术创新点,但整体业务不受法律保护。”上海对外经贸大学人工智能与变革管理研究院区块链技术与应用研究中心主任刘峰告诉北京商报记者:从业务模式来看,虚拟货币借贷业务最大的风险仍取决于整个虚拟货币市场的价值波动,无论是对出借人还是借款人,波动越大风险越高。另从政策角度来看,该业务属于虚拟货币衍生品,当前,从虚拟货币相关的法律法规条文尚未落地、法律还未成型的角度来看,虚拟货币衍生品相关的业务存在较高的法律风险。”

一位熟悉币圈行业的资深律师同样指出,虚拟货币在我国法律并未被认可,从法律角度来说,虚拟货币理财、借贷业务完全在监管之外,大多是为满足持币者炒币需求,本身无合法性可言。

从上千家到十余家

北京商报记者调查发现,币圈借贷平台早已有之,虚拟货币借贷模式也已在币圈发展“演化”了约2.3年时间,早在2018年,互金行业开启大洗牌时,便有不少互金创业者及传统证券市场玩家进军虚拟货币借贷领域。一位从互金行业离职、转战“虚拟货币”借贷市场的机构

负责人Jason(化名)指出,虚拟货币借贷是一个小众市场,混战至今,从此前上千家入场,到目前为止,圈内知名的玩家仅剩十余家。

Jason称:这个市场需求主要在于大户,也是熟人市场,基本上是矿工矿场主、炒币大户、项目方等参与,散户很少有这类需求,因此很多平台基本都“死”掉了。别看单家机构有上亿美元的市场规模,但参与用户其实少得可怜”。Jason于2017年底进入该市场,如今,他在原有虚拟货币借贷平台基础上又新设交易平台,已进阶为交易所借贷模式。他直言:“借贷模式单独做很难:长”在交易所上面会更好开展,包括杠杆、合约、理财、借贷等衍生品,都可以作为交易所中一个自动化的产品,不需要人工,都是系统运作。如果要单独做的话,除非有够大的市场规模,不然很难活下去”。

刘峰也认为,虚拟货币业务从目前来看很难做起来,当虚拟货币价格波动大时,无论是质押人还是出借平台都会承受利益损失,主

要体现在市场急剧下跌时,贷款人资产会出现迅速贬值,无力补仓的情况下,借贷平台会清算贷款人所有抵押资产,但如果大量贷款同时违约,服务商也将跟着大量抛售,便将进一步加剧市场低迷。在他看来,虚拟货币借贷市场目前还处于江湖混战情况,做起来的不多,因此需要在市场稳定之后,才能进一步观察。

目前在参与平台方面,币圈交易所、资产管理机构在布局借贷业务方面表现得更为积极。如目前业内较为熟知的,推出虚拟货币借贷业务的交易所包括OKEx、币安、Marble等,此外还有部分钱包或资产管理机构如币信钱包、人人比特以及比特大陆系的Matrixport等。OKEx近期还上线了创新型押借贷产品,主要提供C2C抵押借贷服务,针对C2C抵押借贷服务,北京商报记者就业务模式相关风险向OKEx方面进行采访,对方回复称:“这块和其他交易业务一样,不对中国用户开放”。

月领罚单12张 券商分支机构整治风暴来袭

北京商报讯(记者 孟凡霞 马婧)在券商分支机构向财富管理转型的过程中,频频出现“走歪路”的情形,为此,监管机构正加大力度整顿。4月19日,北京商报记者根据各地证监局数据统计,一个月内监管部门密集向11家券商的分支机构合计下发了12张罚单,被罚券商中不乏龙头机构。各券商主要涉及的违规行为包括异常交易、客户资料缺失,员工代客进行账户操作、代客理财、违规炒股等。作为券商一线经营单位的一张名片,营业部该如何守好合规关卡,为接下来的转型打好根基,值得市场反思。

4月17日,北京证监局披露了对于中信证券北京紫竹院路证券营业部的行政监管措施决定书,剑指该营业部存在的3项违规行为,包括:该营业部存在多名客户开户资料重要信息填写缺失、未对高龄客户职业信息填写异常进行核实,同一客户同日填写的两份信息登记材料内容不一致、测评打分加总错误导致评级结果出现偏差等问题;未按规定报告营业部负责人孙丽丽任职情况;无法提供营业场所计算机设备及对应媒介访问控制地址(MAC地址)的登记记录变更及历史登记数据。

北京证监局指出,上述行为反映出该营业部内部控制不完善,决定责令营业部限期改正,营业部应当对存在的问题予以整改,完善内部控制机制,做好开户审核、人员任免备案、客户适当性管理工作,切实加强异常交易监控,防止营销人员在执业过程中从事违法违规或者超越代理权限、损害客户合法权益的行为。

而实际上,这已经是一个月内中信证券第二次因分支机构合规问题被监管“点

名”。来自上海证监局3月23日披露的信息显示,中信证券上海分公司的员工杨慧媚,向客户推荐非中信证券发行或代销的金融产品,且参与了部分产品的销售过程。根据相关规定,上海证监局决定对杨慧媚采取出具警示函的行政监管措施,并记入证券期货市场诚信档案。

对于上述违规行为如何整改以及接下来如何做好分支机构内控管理防范风险,北京商报记者尝试联系中信证券进行采访,但截至发稿未获得回复。

在分析人士看来,中信证券一月内两度被“敲警钟”,与监管近期加大对券商分支机构的内控整顿不无关联。

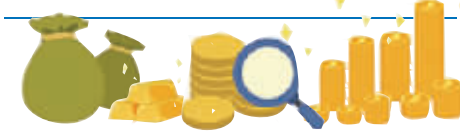
监管部门对券商分支机构合规问题正开展重拳整顿。北京商报记者根据各地证监局数据统计,最近一个月内,截至4月17日,监管部门已披露了12张券商分支机构罚单,监管部门已披露了12张券商分支机构罚单,监管部门已披露了12张券商分支机构罚单,监管部门已披露了12张券商分支机构罚单。而再早些时候,3月17日,深圳证监局一天之内对华泰证券、财达证券、国泰君安、东方财富、西南证券5家券商下发罚单,对存在的诸多违规行为予以监管。

梳理领罚的券商机构类型可以发现,龙头券商及中小券商均未能幸免。券商投行从业人员何南野指出,一般而言,大型券商的风控相对严密,但即便如此,也难以保证不出问题,更多的还是靠员工个人的意识和自律。券商营业部更多的是和投资人打交道,而人之间背后的很多约定,如抽屉协议,一直以来都是监管的难题,仅依靠合规手段进行监管,效果并不明显。

从如何防范风险来看,何南野表示,券商提高分支机构管理能力,首先应加强

近一月涉及券商分支机构及其员工的罚单情况

时间	涉及券商	处罚机构
3月17日	华泰证券	深圳证监局
3月17日	财达证券	深圳证监局
3月18日	国泰君安证券	深圳证监局
3月19日	东方财富证券	深圳证监局
3月20日	西南证券	深圳证监局
3月20日	华鑫证券	山东证监局
3月23日	中信证券	上海证监局
3月26日	招商证券	青岛证监局
3月30日	海通证券	上海证监局
3月30日	长江证券	深圳证监局
4月16日	光大证券	广东证监局
4月17日	中信证券	北京证监局



制度宣传和实际贯彻力度,让制度不再成为摆设、充分发挥实际效果;其次应重新梳理业务流程,尽量做到规范化和技术化,让业务流程能更多地实现在线操作、回溯监控,减少人工操作而违法违规的空间;同时营业部负责人应加强对合规问题的重视,在追求业绩时,也不应忽略合规问题;另外,员工个人应提升合规意识,审慎自律,立足长远。

理财送话费存款玩拼团 银行“急救”零售业务

疫情期间,银行网点轮休、线下刷卡场景“消失”、消费贷增量缩水等情况,让多家上市银行高管直言零售业务遭到冲击。在疫情防控进入常态化之时,商业银行正抓紧“补课”,挽回“开门红”哑火带来的损失。4月19日,北京商报记者注意到,不少银行近期正在力推“话费理财”“拼团存款”等产品抢客拉人,动作频频背后也反映了对银行零售业务复苏的渴望。在分析人士看来,疫情过后,商业银行必须把握行业变化规律,及时调整战略定位,零售业务应在数字化入口端多做几篇文章。

疫情影响下,“无接触业务”迅速走热,多家银行将金融便民服务搬到了线上,投资者可以直接在银行App上购买,这也进一步催生了理财市场“战事”的升级。北京商报记者近日在调查中发现,有不少银行推出了买理财送话费活动,拉拢用户抢占市场。在北京工作白领的李玲(化名)最近接到了某国有大行理财经理推荐的营销电话,该行销售的一款货币基金产品正在对部分符合要求的用户进行推广活动,在手机银行App购买100元产品,用户可以得到20元的手机话费充值优惠券。不过,使用优惠券,必须要通过该行的手机银行支付品牌以0.01元换购10元话费的方式,才能够进行充值。

话费充值+理财销售的推广模式可谓一举两得,既提升了理财业务规模,又刺激了电子支付渠道的交易笔数及金额。资深银行业观察人士卜振兴表示,2018年,银保监会下发了《关于完善商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》,明确要求“银行不得违规返利吸存,通过返还现金或有价证券、赠送实物等不正当手段吸收存款”,但目前对理财还没有界定这么清晰,商业银行通过优惠券的方式营销目前并不违规。

理财+支付营销仅是银行抢占市场的一个

缩影,除此之外,银行也正加紧揽储,包括国有银行、股份制银行、城商行等多家银行均推出了拼团模式的存款产品,提高获客效率。例如,某国有银行手机银行新增了“拼团存款”板块,用户单人购买起存需要2万元、年利率仅为1.35%,但两人拼团后,起存门槛降到5000元,年利率为1.54%,两者相差0.19个百分点,相当于上浮14%。且存期越长、参团人数越多,利率就越高。

存款“拼多多”背后更多地折射了银行的揽存压力,麻袋研究院高级研究员苏薇芮向北京商报记者表示:“拼团理财”实际上是银行一种换汤不换药的拉新方式,此前银行对于储蓄卡、信用卡等业务也都有邀请人奖励机制。不过,中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林认为:“拼团存款”对网上零售业务移动端终端做得比较好的银行可能有一定优势,但多数银行在此类业务上投入会出现成本过高的问题。此外,如果进行拼团,银行没有很好的线上化服务,实际上效果应该并不理想。

在以往数年间,零售业务成为不少银行转型、业绩增长的主要抓手,也出现了“得零售者得天下”的概念。一位国有大行理财经理告诉北京商报记者,本身商业银行开展零售业务依靠的是“线上+线下”两条腿,目前银行因为疫情线下业务无法顺利开展,这是最大的问题,零售业务发展也困难重重。

“银行重新思考定位零售业务,首先要考虑如何让线上线下进行融合而不是依赖网点。零售业务并不是占比越高越好,如果结构占比过高,在受到冲击时下行压力就会很大。零售业务的资产性质和贷款增速也在特殊时期受到了很大的挑战,作为银行展业的重要方向,未来商业银行零售业务应该更多地在数字化入口端多做几篇文章。”盘和林进一步补充道。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐