



CFP供图

场外配资大退潮 “刀尖舞者” 夺路狂奔

以HOMS配资系统在2015年股市大幅波动之后被叫停为标志,一度登堂入室的场外配资再次转入地下,依靠人情、关系等运转。然而,在监管收紧、实时监控趋严以及个股赚钱效应趋弱等多方面因素作用下,场外配资产业链正经历2015年之后又一次退潮期。这个一度畸形繁荣的“生态系统”就如同失去水源的小池塘,正在走向干涸。近期多只个股在没有明显利空的情况下,快速连续跌停,正是由于场外配资收紧,长期盘踞于这些股票的杠杆大户资金难以为继不得不夺路而逃。

配资交易模式悄然变化

失去HOMS系统之后,场外配资再次回到以人际约定作为风控基础的时代。有意思的是,随着监管加强、市场赚钱效应减弱,配资双方的操作细节也出现明显变化。

在2016年,市场中仍有大量投资客对杠杆资金青睐有加,不少人力图借助高杠杆实现“一把翻身”。一家大型券商营业部投顾向记者表示,当时“每天都能接到配资公司打到营业部的数十个电话,都是想让营业部帮忙介绍配资客户”。

当时常见的做法是,在配资双方协商确定具体利率、杠杆率后,由资金出资方直接把钱转到需求方的资金账户上。同时,为了保证资金安全,需求方需要将资金账户密码交由出资方,由出资方修改后管理。而需求方在获得资金后,只能自行保留交易密码进行操作。

然而,近一段时间来上述现象已经出现了明显变化。

“1:2、1:5之类的配资现在仍可以做。”华东地区一位从事配资行业的人士告诉记者。“但总体很难做,主要是资金出借方和需求方都明显减少了。”他表示,现在业务普遍靠熟人、朋友介绍,而且只有真正对自己操作有信心客户才会选择进行高杠杆配资。

此外,在操作细节上,配资资金的流动方向也截然相反。上述人士介绍,目前普遍的做法是,在确定具体配资比例后,资金出借方将资金打到自己的账户,同时需求方需将本金全部转至上述账户,并在该账户上进行股票交易操作。此外,类似于券商融资融券业务,双方还约定设立预警线、平仓线等指标,来确保市场或个股出现极端情况时资金出借方的本金安全。

配资公司:业务冷清出路狭窄

资金究竟停留在出资方账户还是操盘手账户,这看似技术层面的改变透露出配资公司心态的变化。

记者了解到,目前部分配资公司正在艰难求生。“2015年最开心的时候,就是银行又给开伞了,每把伞规模高达数亿元,配资出去意味着利润滚滚而来。但公司今年以来再度转入亏损状态,更要命的是,监管收紧让员工感觉前途无望,大家纷纷离职,士气非常低落。”曾为某互联网金融公司高管的刘总告诉记者。

在深圳中心区的高档写字楼内,也有不少小贷公司破产关闭,甚至出现卷款潜逃的行为。向先生等一批投资者今年4月底发现自己所使用的配资

账户无法登录,等他们赶到配资公司时,却发现配资公司已经关闭了,无奈只好报警。据中国小额贷款公司协会披露,小贷公司数量的峰值是在2015年9月,此后连续四个季度递减,目前全国小贷公司可能有三分之一处于停业、半停业状态,三分之一勉强维持。

某券商营业部负责人告诉记者,自证监会彻查场外配资并对相关机构进行处罚之后,以其所在营业部为例,以券商为中介机构的配资业务便不敢再尝试了。“现在经常有小贷公司来问有没有客户需要配资,但我们不会再做中介进行撮合了。不能做,也不敢做。就现在的市场环境,连做两融的客户和资金量也变少了。”

高杠杆投资者 夺路而逃

另一方面,曾经热衷使用高杠杆资金的操盘手也正逐渐被洗出市场。

最近华南私募圈内人都在为老范而唏嘘,这位曾经身家数亿的大户已经输到精光。今年1月,他曾通过抵押手中的物业融了一笔资金“续命”,但4月再度走到平仓线附近,此时老范根本无法找到足够的补仓资金,不得不忍痛砍仓。

老范在进军股市之前,曾是一家四线地产商的小股东,2015年他怀揣数千万元杀入股市,由于天生胆大外加嗅觉敏锐,利用杠杆很快在股市里赚到数亿元,并逃过了2015年夏天的巨震。旗开得胜使得老范信心爆棚,他在2016年初再度通过放大杠杆的方式杀入某上市公司,但由于市场风格快速转换,老范拉抬股价的做法并没有吸引到跟风盘,却使自己的仓位越来越重,并步步接近平仓线。

自2015年中期起,股市进行了一轮深度去杠杆,但习惯了使用杠杆的资金并不会轻易就范。在股市走势企稳之后,尤其2016年初,部分资金再度借助杠杆杀入小市值股票。这类资金背负着沉重的成本压力,年化利息高达10%左右。但在监管从严和金融去杠杆的背景下,市场风险偏好快速下降,这部分资金拉抬股价的手法失效,越陷越深。

今年以来,金融去杠杆步伐加快,特别是4月份资金面骤然紧张,成为压垮部分杠杆大户的最后一根稻草。其间,多只个股出现闪崩走势,在没有任何利空消息之时,突然出现两到三个跌停板,闪崩的背后恰是某些长期盘踞的大户们认亏出局。

一位游资界资深人士感叹:“在错误的方向上加杠杆是致命的,结果是所有人把筹码扔给你,你不能承受筹码之重,必将被压死。”据《上海证券报》

侯恩龙6月1日现身北京 解读苏宁年中庆背后的故事



侯恩龙

6月1日零点刚过,苏宁易购APP首页就已悄然变装,“年中第一抢,更低更超值”的图片相当抢眼。这也是继天猫、京东相继启动618后,苏宁易购对年中电商大战的发声。就在昨天下午,苏宁易购总裁侯恩龙突然现身北京,对外通报此次年中庆的情况,并明确表示,这个6月,苏宁拉开对战的阵势,双线齐发力,抢占品质消费中高端市场,并将借此机会锻炼队伍,冲刺两个月后的818发抢节。

现代快报/ZAKER南京记者 刘德杰

618只是练兵 818才是主场

记者注意到,早在5月中旬的时候,苏宁易购就已率先发声,喊出年中庆“价格更便宜、送货更准时、上新品更多”,并在5月的最后一天上线“延时赔”服务,助推电商物流服务能力再升级。

在昨天与媒体沟通时侯恩龙表示,年中庆是苏宁易购的常规动作,现在已经着手准备两个月后的818发抢节。同时,侯恩龙对智慧零售的落地做了较多的阐释,并将其概括为8个字,即产品向上,渠道向下。侯恩龙表示,通过大数据分析,进行用户画像,目前,苏宁易购已和小米、联想、惠而浦、海尔等品牌合作,以C2B反向定制的形式,打造了不少口碑销量都爆棚的产品。

侯恩龙认为,场景化店铺是未来智慧零售发展新趋势。目前,在线下店铺方面,苏宁已开设红孩子实体店、易购直营店、手机潮品店、云店等广受好评的店铺。接下来,苏宁易购近4000家门店将集中发力,打穿此次年中消费市场。

阐释三大标签 定义品质消费

对于用户对品质消费的需求,侯恩龙表达了自己的看法。他表示,品质消费正在影响到越来越多的人,人们也越来越愿意为品质生活买单。侯恩龙强调,品质消费的第一个标签,是场景化消费,为消费者提供身临其境的消费体验。这方面,拥有众多线下实体店铺的苏宁有着天然的优势。

“品质消费的第二个标签是要提供有温度、有准度、有高度的服务,事实上,这也是苏宁一直以来强调的。”侯恩龙举例称,前不久,苏宁易购门店先后在武汉、上海卖出去两台索尼100Z9D,整个送装过程非常复杂,苏宁工作人员制定了周密的送装方案,成功将电视安装到用户家中,每单只送装费用就有2万元,由苏宁承担。

对于承载品质消费的电商来说,正面临多方面转型。对此,侯恩龙表示,在接下来的818发抢节中,苏宁会将“送货更准时、上新品更多、价格更优惠”持续升级,在自己的主场更好地服务客户。

最新市况

6月A股遭遇“开门绿” 人民币升值受益股被关注

6月首个交易日,A股未现“开门红”,深市跌幅大于沪市。创业板指数下跌2%,创年内收盘新低。

当日上证综指以3108.42点低开,全天低开低走窄幅波动,最终以3102.62点收报,较前一交易日跌0.47%。深证成指跌幅明显,收报9730.33点,跌1.36%。

创业板指数下跌2%,以1728.49点收报。

盘面上,次新股、小盘股领跌。航空运输走强,金融和地产板块护盘。不算ST股和未股改股,两市20只个股涨停,近百股跌停。

分析认为,次新股板块的

大面积回调,主要是由于新股发行常态化增加了次新股的供给,改变了次新股“稀缺性”的特征。加之部分次新股上市后打开涨停时的估值虚高,因而更容易出现股价大幅波动的情形。

对于后市,机构认为,人民币连日大幅升值,市场可能会关注人民币升值获益的板块。九州证券首席经济学家邓海清认为,2014年以来的人民币贬值趋势大概率在2017年结束,2017年人民币升值并非“昙花一现”,而是“趋势逆袭”。板块方面,建议关注航空、造纸等板块。

综合新华社、证券时报网