

“币圈”江湖

数字货币投资者众生相： EOS 主网启动次日意外跌 20% 波动巨大有投资者自嘲“佛系”

■本报见习记者 邢萌

“等 EOS 超级节点竞选投票了,我准备抛”,某 EOS 炒币群主提前对成员传授心得,超级节点候选人竞选期是个重要的交易节点。

近期,EOS 主网启动及超级节点竞选成为币圈的大事。但随着 6 月 10 日 EOS 主网上线及 EOS 币的大跌,打乱了诸多投资者的计划。在 EOS 主网上线的当天,EOS 币市值缩水五分之一。

EOS 币此次大跌正是数字货币大幅波动的写照之一。尽管加密货币交易在国内仍处于法律灰色地带,但是在比特币去年大幅上涨所带来的刺激下,投资人仍趋之若鹜,投入到数字货币交易这一财富暴涨暴跌的游戏中。

一夜跌去 20% 众多散户被套

EOS,被币圈里人称为“柚子”。尽管多数人对比特币有所耳闻,但对于 EOS 却不一定了解。据悉,EOS 是被称为“区块链 3.0”的新型区块链平台,其代币市值目前高达 600 多亿元人民币,在全球市值排名第五。关于 EOS,比较轰动的是上月 360 公司宣称发现一区块链平台的一系列高危漏洞,攻击者可以通过远程攻击,直接控制和接管平台上运行的所有节点,当时这一标的平台即为 EOS 平台。

尽管数字货币交易目前处于法律的灰色地带,但是这没有妨碍到部分“主流”货币在国内有很多拥趸。

6 月 10 日晚间,EOS 主网正式启动。据金色财经数据,在 EOS 主网启动时,EOS 币报价为 85 元,而 6 月 11 日早 7 点左右,EOS 币报价约为 68 元。不到 12 个小时,跌幅达 20%。EOS 主网上线后币值的大跌让诸多投资人大跌眼镜。虚拟货币投资者“海阔天空”即为其中之一,持有 EOS 币两个多月,EOS 币价涨跌反复,最高一度达 130 多元,面对高价,“海阔天空”也一度动摇,但行情好时群友一片“主网上线翻倍”,“年末到 600 元”的叫好使他又重燃持币不动的决心。慢慢地,他也成为一名“佛系投资者”,“任币价涨跌,我自自然然”,静待 EOS 主网上线。

而在主网上线后的第一天(6 月 11 日)，“海阔天空”早上睡醒后习惯性地拿起手机翻了翻币价,看到一个刺眼的数字:69 元!“海阔天空”瞬间慌了神,点开虚拟币交流群,焦虑、惊慌、失措情绪在群内蔓延,屏幕后的每个人都显得坐立不安。

“海阔天空”想起“群主”前两天曾说过的一句话:“等 EOS 超级节点竞选投票了,我准备抛”。在一千多条或沮丧或

愤怒的消息中,一向活跃的群主并没有发声。作为持币大户,“群主”在过去几个月也坚定看好 EOS,等待合适机会高抛套利。几个小时后,“群主”出现了,用疲惫的声音告诉大家,还没等到他卖币“瀑布”就来了,他也预测不了币值走势。这次 EOS 币“瀑布”后,“群主”身家至少缩水了七十万元。

大部分群主里都是“群主”的拥趸,“明月”是最活跃的一个。之前“明月”投资多个虚拟币被套牢。而跟着“群主”买币,让他也尝到了甜头,每个月都会拿出一部分工资进行“抄底”。“这个月子弹没了”成为他每次看见“潜力币”时常发出的感叹。不过,面对黑色的一天,他也沉默了下来。

事实上,利好追涨、利空杀跌,这也是不少虚拟币投资者的投资逻辑。某 EOS 超级节点候选人对本报记者表示,有人为短期利好出尽所以选择抛售。这也使部分区块链媒体将 EOS 币瀑布归结于散户身上,指责散户的恐慌性抛售放大了跌幅。

数字货币波动巨大 监管缺位

消息面的解读是虚拟币投资的重要依仗。针对本次 EOS 币大跌,区块链经济学家王学宗对《证券日报》记者表示,也许是三个因素综合造成币价暴跌发生。第一,受负面消息影响。最近有陈伟星、玉红和曹辉宁教授等币圈知名人士,发表许多对 EOS 很负面的分析和看法;有人猜测说是故意打压 EOS 价格,想低位建仓,或者故意蹭热点而发自己的币。第二,前期竞选超级节点的热线,也许在拉高之后要获利回吐,尤其是“炒家”性质严重的温州帮等超级集群,他们很难把持,利好出尽是利空。第三,EOS 主网上线,并没有带来惊艳的成就,没有满足市场预期。

也有区块链大咖抛开消息面,认为是市场调整所致。“最近是碰到整个市场的短期调整”,区块链科技联合创始人曹智勇对本报记者解释,二级市场有固定规律,不一定有直接的逻辑关系。而且从严格意义上讲,EOS 并未正式上线,需要投票率超过 15%才正式上线。从记者拿到的资料来看,EOS 目前 15%投票率的完成度为 22.34%,仍待一段时间,主网才能正式上线。

事实上,在众多数字货币中,EOS 普遍被认为是技术与治理相对完善的项目。王学宗认为,EOS 值得长期关注,它是一条独具特色的区块链。同时 EOS 市值巨大,但即便如此,也难免出现大幅波动的情形。

上周区块链资产市值普遍下跌 币类项目占比过半

■本报见习记者 邢萌

火币区块链研究院昨日发布区块链行业周报。报告显示,上周区块链资产市值普遍下跌, TOP100 项目中 90 个项目市值有不同程度下降,仅 10 个项目上涨,此外,币类项目市值占比最大,占比 52.39%。

据 CoinMarketCap 数据,截止到 2018 年 6 月 10 日,全球区块链资产市值前 100 项目总市值为 3084.75 亿美元,较前一周下跌 6.28%,前 100 项目的市值仅 10 个项目有所上涨,90 个项目市值均有不同程度下跌。

区块链前沿

上海酒类区块链联盟成立

本报讯 日前,由上海商情信息中心、上海捷强烟草糖酒(集团)有限公司、上海唯链信息科技有限公司、上海市外高桥国际酒类展示贸易中心等 13 家企业联合发起创立的“上海酒类区块链联盟”正式成立。

上海酒类区块链联盟是在上海市商务委、上海市酒类专卖管理局的指导下创立,旨在利用区块链技术优化

解决酒类企业面临的质量安全、追溯、物流及供应链等问题,致力于打造酒类品牌产销价值链新模式,助推国内外品牌在上海发展的交流与合作平台。联盟计划在三年内,将区块链技术应用到全市 500 家酒类零售等门店,重点打造 10 款样板产品,让消费者可以查询到真实的产品生命周期全过程。

中国信通院与雄安新区签署战略合作协议

本报讯 为推动河北雄安新区数字城市和智慧城市快速发展,推进国家信息通信相关战略在雄安新区落地,中国信通院与雄安新区签署战略合作协议。

双方将在雄安新区建设集研究、测试认证、成果转化、产品开发、试验示范

等为一体的信息通信领域科研基地,为新区建设提供发展战略规划、标准及政策制定等全方位支撑服务,重点在 5G、工业互联网、人工智能、区块链、网络安全、军民融合、车联网等领域打造京津冀高科技创新综合服务平台和双创示范基地,推动产业创新发展。(开明)

本版报道不构成投资建议
理财有风险 投资需谨慎

编辑 闫晶滢 制作 连景 E-mail:zqbrjrg@126.com 电话:010-82031767

风险警示之平台“现金贷”

变相“现金贷”重出江湖 利率畸高个别超过 1000%

■本报记者 李冰

经历了此前的多次整治,现金贷平台换了“马甲”重出江湖。

中国互联网金融协会 6 月 12 日发布消息称,近期有部分机构或平台以手机回租、虚假购物再转卖等形式变相发放“现金贷”,甚至故意致使借款人形成逾期。中国互金协会呼吁消费者,审慎选择平台,理性办理借贷。

变相“现金贷”衍生出的新的手法有哪些特点?《证券日报》记者通过互金整治办文件总结整理出“四大套路”。其中,手机“回租贷”利率畸高,一般年化利率在 300%以上,个别甚至超过 1000%。

互金协会呼吁 消费者理性借贷

据中国互金协会介绍,根据近期监测发现,有部分机构或平台“换穿马甲”,以手机回租、虚假购物再转卖等形式变相继续发放贷款,有的还在贷款过程中通过强行搭售会员服务和服务商品方式变相抬高利率。特别恶劣的是,发现有少数平台故意致使借款人形成逾期以收取高额逾期费用,严重地侵害了金融消费者的权益。

去年以来,监管部门先后出台多个文件,明确了规范“现金贷”等网络借贷行为的管理要求,加强对“现金贷”业务的监管并逐步化解其形成的风险。

中国互金协会呼吁,各会员单位和相关机构应依法合规经营,未依法取得经营放贷业务资质的机构,不得以任何形式变相开展放贷业务;具备合法放贷资质的机构应恪守行业自律要求,主动加强内部管理,杜绝任何变相提高利率、恶意收取逾期费用的违规行为。同时,应认真履行金融消费者教育义务,如开展信息披露,对息费定价进行重点提示,不得以不实宣传诱导金融消费者接受与其风险认知和还款承受能力不相符合的产品和服务。

事实上,2017 年以来对现金贷的整治力度不断加大,继监管部门在 2017



制图/王琳

年 11 月 21 日叫停网络小贷牌照批设后,2017 年 12 月 1 日晚,由互金整治办、P2P 网贷风险专项整治工作领导小组办公室联合印发的《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》明确划出了行业的三大门槛,即综合利率 36%以下、牌照和场景依托。

今年,互金整治办再次下发文件要求对现金贷平台加强监管,系监管层首次对“变相”现金贷乱象提出了明确的整治要求。中国互联网金融协会在 6 月 12 日再次发布消息提醒“现金贷”先关风险,可见监管对“现金贷”乱象及变相“现金贷”严惩的决心。可以说,一场打击变相“现金贷”的战役已经开始。

透视变相现金贷“套路” 手机“回租贷”利率畸高

变相“现金贷”衍生出的新的手法有哪些特点?《证券日报》记者通过互金整治办文件总结整理了以下几种,其中手机“回租贷”影响较为恶劣,利率之高令人咋舌。

套路一:手机“回租贷”猖獗

据了解,手机回租贷款指的是用户将手机“抵押”给平台(非法律意义上的抵押)。通过电子合同的签订,暂时把手

机的所有权和处分权移交给平台,手机不用邮寄给平台,此时平台会估测出手机的价款并支付给用户相应金额。换句话说,就是平台“回收”了手机,但手机还在用户手里。之后,用户选择租期,租用自己的手机。此时平台把“回收”的手机又出租给用户。到期后,用户可以选择继续租用(续租)或者赎回自己的手机。续租需支付给平台相应的租金,赎回手机需支付给平台回租手机时等同的金额和租期产生的租金,然后结束订单,手机的所有权和处分权归还给用户。

有数据显示,“回租贷”相关平台已逾 100 个,注册客户数百万人,大多数目标客户锁定为大学生。利率畸高,一般年化利率在 300%以上,个别甚至超过 1000%。在分析人士看来,此类手机回租模式,实际上是打着手机回租幌子的现金贷业务,不仅暗藏合规风险,用户隐私安全也难以保障。

套路二:贷款过程中搭售其他商品,变相抬高利率

有些平台强行要求贷款客户办理会员卡、高价购买商品等,变相抬高利率,其中名义年化利率 36%;如算上购卡成本,实际年化利率可高达 291.9%。值得注意的是,6 月 1 日,北京市互联网金融行业协会已经对通过出售

会员卡、会员服务的形式收费的行为作出风险提示,要求各机构审慎对待在借款本金中一次性扣去费用的收费方式。北京市互联网金融行业协会表示,近期接收到多起投诉称,某些平台通过出售会员卡、会员服务的形式,借款人的借款本金中一次性扣取费用。“此种做法增加借款人综合融资成本,并可能涉及收取“砍头息”等问题。”

套路三:故意导致借款人逾期

有些平台存在故意导致借款人逾期问题,公益性互联网消费投诉服务平台“21 聚投诉”梳理发现,5 月 1 日—15 日,该机构接到类似投诉 21 笔,涉及 13 家网络借贷平台。相关平台未自动扣划借款,借款人主动将钱打给平台还款失败。贷款逾期后,平台恢复正常,电话通知客户逾期,并收取很高的逾期费用。盈灿咨询高级研究员张叶霞认为,在这种情况下,一方面借款人承担了高昂的借款成本;另一方面,容易滋生借款人“以贷养贷”。

套路四:通过虚假购物再转卖发放贷款

部分平台的套路是:用户下单购买商品,但无需支付货款,直接申请退款或转卖变现,转卖成功后即可获得资金;平台赚取延迟付款费和转卖撮合费用。

近三成城商行无法负担金融科技投入 农商行科技部门最留不住人

■本报记者 毛宇舟

近日,中小银行互联网金融(深圳)联盟发布了《中小银行金融科技发展研究报告》,调查结果显示,虽然多家城商行已经开始了金融科技的探索与实践,但是由于技术储备、资金实力、人才、机制等方面限制,系统性、前瞻性不足,多数实践没有带来满意的效果。

报告指出,有超过 40%的城商行没有将金融科技列入战略规划,而是采取了被动跟随策略,部分城商行还未开始尝试。有 26%的受访城商行认为无法负担资源投入。

城商行失去客户接触 为最大挑战

由于城商行的地域受限,获客成为了难以逾越的屏障。虽然电子银行、直销银行以及手机银行客户端的出现,为城商行获客打破了地域限制,但是在越发激烈的争夺客户环节,城商行已显疲态。

调查结果显示,面对金融科技企业的快速发展,城商行认为最大的挑战在于客户的变化。有九成城商行认为应用场景被第三方占据,失去客户接触和数据是目前遇到的最大挑战,有八成客户认为客户对服务于体验的要求不断提升是遇到最大困难之一,还有 68%的受访城商行认为客户特别是年轻客户正

在流失。

为了适应当下的竞争环境,跟上行业步伐,城商行也在拥抱金融科技。例如台州银行认为,要以开放的心态发展金融科技,用市场化的方式去实施,未来发展金融科技一定是市场化、开放式的。中原银行则将自己定位于数据银行、科技银行,战略方向上,提出了“上网下乡”的口号,旨在服务下沉。

报告中提到,关于金融科技的应用与实践,绝大多数受访银行表示已在进行中,超过一半的银行表示已经有明确的金融科技发展规划,另有三分之一的受访银行表示虽然没有计划但是已经开始实践。

不过,报告指出,目前绝大部分城商行对于金融科技都是被动跟随策略,有超过 40%的银行没有将金融科技列入战略规划中,可见不少城商行对于金融科技缺乏系统性的研究和了解。而与大行相比,无论是在客户体量、信息量、资金投入量都处于劣势的城商行,显然不具备创造能力,如何差异化发展成为城商行必须考虑的问题。

对此,不少银行选择与外部合作。绵阳银行认为,中小银行独自的风险判断能力较弱,通过合作可以减少弯路。湖北银行认为由于各家银行业务覆盖范围有限,开发新产品的代价太高,未来可以考虑联合共建平台,扩充产品降低成本,互相促进。

而在城商行发展金融科技方面遇

到的问题,调查显示,有 78%的受访城商行认为原有团队的技术不足与银行固有管理体制难以支撑创新是目前遇到的最大问题,有六成城商行认为难以招聘到适合的人员,还有将近四成的城商行认为缺少运营导致建设后的应用效果不佳以及对技术发展的预见不足,还有 26%的城商行认为无法负担其资源投入。

报告认为,对金融科技的资金投入问题目前未得到城商行的足够重视,这或许与城商行目前在金融科技上的投入预估不足有关。调研中有一半受访城商行每年在金融科技研发的投入金额在 5000 万元以下,而目前来看,绝大部分上市银行每年对金融科技的投入都已经占到当年营业收入的 1%到 2%。

农商行承压 存在三大制约瓶颈

与城商行相比,在金融科技的大背景下,农商行承压更加严峻。受经济增速放缓等影响,农商行总体资产利润率下降最快,2014 年一季度为 1.6%,2017 年四季度只有 0.90%。此外,大型银行和城商行逐渐聚焦三农与小微,不断下沉渠道,利用资金、人才和技术优势侵蚀农商行的“根据地”。

更为严重的是,金融科技公司将目光投向农村市场,特别是正在布局农村电商的互联网巨头。农商行如果不

能满足农村年轻一代的金融服务需求,将有被取代的风险。

报告认为,人才、技术和体制是农商行三大制约瓶颈,最大的困难在于原有团队的能力不足,其次是技术储备不够和机制不支持,再叠加上投入不足和招募不到人才,对于绝大多数农商行,仅仅依靠自身力量发展金融科技,即使是跟上行业现有水平,也几乎是不可能的任务。

东南沿海一家农商行提出,虽然银行已经尽量在扩充互联网人才,但受制限制,提供的薪资水平有限,尖端互联网人才都被互联网公司高薪招走,科技部门的人员在银行里最不稳定。

在此情况下,许多农商行更为看重与外部的合作,有 79%的农商行选择与金融系科技公司例如平安、兴业旗下科技公司合作。农商行认为,金融系科技公司对金融业务的本质理解更为深刻,资质较全,且与银行系统整合成本低,同时在自建基础上,专业的第三方科技公司也是主要的外部合作方。

报告指出,农商行不应在基础技术产品,例如支付、电商贷等方面进行巨大投入,而是应该多利用已有的产品和平台,对于在差异化定位基础上需要新建的应用拓展,更多的通过社会化写作降低建设成本,实现快速受益。

5 月份众筹行业整体交易规模下降 12.43% 7 家奖励众筹平台倒闭

■本报记者 徐天晓

昨日,盈灿咨询发布《2018 年 5 月全国众筹行业月报》(下文简称《月报》)。《月报》显示,截至 5 月底,国内正常运营众筹平台共计 183 家,较 4 月份减少了 8 家,无新增平台;5 月份整体交易规模为 21.41 亿元,环比下降 12.43%。

具体来看,数据显示,奖励众筹方面,5 月份成功筹资金额、成功项目数分别环比下降 10.76%、8.59%,主要原因是 5 月份奖励众筹有 7 家平台倒闭,而无新增平台。奖励众筹中 2018 年 5 月份成功筹资金额过亿元的平台有开始吧、

京东众筹和多彩彩,分别为 2.01 亿元、1.95 亿元和 1.07 亿元。汽车众筹平台中 5 月份融车网成功筹资金额达 2.31 亿元,位列第一。此外,维 C 理财、中 e 财富、将车网 5 月份成功筹资金额突破亿元,分别为 2.10 亿元、1.94 亿元和 1.03 亿元。在非公开股权融资方面,截至 5 月底,成功筹资金额为 1.58 亿元,环比下降 33.89%,成功项目数和投资人次也出现较大幅度的下降,环比分别下降 27.59%和 34.04%。主要由于 5 月份排名靠前的非公开股权融资平台新上线的项目较少,成功筹资金额出现较大幅度的下降。

2018 年 5 月份,众筹行业共成功项目 5424 个,较 2018 年 4 月份环比下降

6.58%。其中,奖励众筹项目为 4354 个,环比下降 8.59%,占总项目数 80.27%;其次为公益众筹项目为 1028 个,环比上升 4.37%,占总项目数 18.95%;非公开股权融资 5 月份成功项目数为 42 个,环比下降 27.59%。在总筹资金额 21.41 亿元中,奖励众筹筹资金额为最多,达 19.41 亿元,环比下降 10.76%,占总筹资金额的 90.66%;其次是非公开股权融资,达 1.58 亿元,环比下降 33.89%;公益众筹筹资金额达 0.42 亿元,环比上升 35.48%。

中国互联网金融协会官方微信 5 月 30 日发布消息称,中国司法大数据研究院与天津中互金数据科技有限公司签署战略合作协议。据悉,前者为最

高人民法院信息中心控股公司,后者为互金协会下属全资子公司,双方将以“共筑金融风险防线”和“联合惩戒失信被执行人”为共同目标开展合作。该协议的签署,意味着将权威司法数据与包括监管服务、统计分析、信息共享等在内的监测平台相结合,为金融数据的统计监测增加司法维度,将对失信被执行人的惩戒扩大到互联网金融领域。盈灿咨询表示,这也意味着一旦建立起联合惩戒失信被执行人的机制,失信人将不允许通过众筹融资,能够缓解众筹行业长期以来来的失信问题,杜绝伪众筹,更好地保护投资者以及优质平台的利益。