

聚光灯下

比特币价格突破2万美元背后：散户大量涌入 多家交易平台陷入卡顿或宕机

专家提醒，比特币价格容易受庄家、各国政府政策的影响而大幅波动，普通投资者不要盲目跟风炒作

■本报记者 邢萌

“比特币价格(以下称比特币)突破2万美元,创历史新高!”12月16日晚,这一突发行情令币圈沸腾。

区块链媒体们拿出准备已久的海报或文章,纷纷刷屏朋友圈。在它们眼中,2万美元是意料中的价格,早在上个月比特币1.9万美元时就已做好了迎接这一时刻的准备。

另一端,比特币2万美元刺激了大量个人投资者涌入加密数字货币市场。记者了解到,多家加密数字货币交易平台由此出现了卡顿或宕机现象。这波由机构资金推动的涨势正在悄然变阵,个人投资者不断加大筹码,市场热度持续攀升。

比特币价格屡创新高也反映出市场的狂热。突破2万美元后,12月17日比特币价格一路狂飙,并站上2.3万美元,比特币总价值突破4000亿美元。

有交易平台流量上涨30倍

对于币圈而言,12月16日是个值得铭记的日子。

当日晚间,比特币首次突破20000美元,创下了历史最高价格。据加密数字货币行情网站CoinMarket-Cap,北京时间12月16日21时50分许,比特币价格突破2万美元大关,创下了自比特币诞生11年来的最高价格。

从2010年5月22日比特币初始公允价格0.0025美元到2万美元,10年间比特币价格涨幅竟达800万倍。正是由于“造富”效应显著,比

特币被众多投资者追捧。此次上涨的一大推手也正是机构资金。

OKE Research首席研究员对《证券日报》记者表示:“最新的数据显示,灰度基金的GBTC产品的总持仓量已经接近57万个比特币,相较于6月初的36万个持仓量,不到半年的时间增长了58%。这表明在今年下半年,大量的机构资金开始涌入比特币领域。”

据介绍,GBTC产品的一级市场申购只面向合格投资者,根据其第三季度的财报显示,有80%的客户是机构投资者(主要是对冲基金),是一个观测机构资金入场的指标。

记者获悉,12月16日晚,当比特币价格突破2万美元大关后,大量个人投资者开始涌入加密数字货币市场,一度造成币安、火币等多家加密数字货币交易平台出现卡顿或宕机现象。

据了解,当日晚间,知名交易平台币安CEO赵长鹏发推特表示,该平台流量上涨了30倍,遇到了一些扩展问题与延迟,目前已经修复,未来需要添加更多的服务器。

对此,上述首席研究员认为,这表明市场的投资主力可能会出现结构性变化,由机构投资者转向个人投资者。市场的亢奋狂热情绪进一步被放大,可能会导致比特币价格出现大的波动,希望市场投资者保持理性,不要随便加杠杆。

政策环境改善助推币价上涨

除了机构资金的进入,各国监管政策环境的改善也是推涨比特币的原因。



力研咨询公司创始人谷燕西对《证券日报》记者分析称,最近,新加坡和中国香港分别批准合规的加密数字货币的交易服务,这两个地区的机构投资者和高净值客户能够以合法的方式参与比特币的交易。

在美国市场中,CME计划在明年推出基于以太坊的期货交易,PayPal开始向其用户提供比特币的买卖服务。这些因素都使市场预期会有大量的资金流入比特币交易市场,因此将比特币推向了历史新高。

在国内,比特币交易行为受到严格监管。2018年1月17日,央行营业管理部支付结算处下发《关于开展非法虚拟货币交易提供支付

服务自查整改工作的通知》,明确“严禁为虚拟货币交易提供服务,并采取有效措施防止支付通道用于虚拟货币交易”。2018年以来,国内173家加密数字货币交易及代币发行融资平台已全部无风险退出,整治效果非常明显。

从法律层面上来看,比特币被认定为网络虚拟财产,受到法律保护。

北京路宁律师事务所刑事部主任丁飞鹏对记者表示,近期一例比特币财产损害赔偿案入选全国法院系统2020年度优秀案例具有典型意义,该案判决认为,比特币具备虚拟财产、虚拟商品的属性,应受到法律保护。该案例中对比特币财产

属性的认定、对涉比特币案件的司法救济等内容,获得了最高人民法院层面的认可,其典型性和指导性,也将会对全国法院系统在未来的涉比特币案件审判实践中产生深远的影响。

不过,比特币价格波动较大,并不适合普通人投资。丁飞鹏解释道:“与普通的商品相比,比特币有其自身的特点,比如不由央行或任何金融机构发行,由投机者大量使用,零售和商业市场使用相对较少,全天不间断交易,没有涨跌限制,价格容易受庄家、各国政府政策的影响而大幅波动,作为普通投资者要根据自己的风险承受能力,谨慎投资。”

六大行停止“靠档计息”倒计时 部分银行正推进存量产品处置

■本报记者 彭妍

近日,国有大行开始集体对存量靠档计息存款产品启动调整。六大国有银行在各自官网相继发布公告称,自2021年1月1日起,提前支取靠档计息的个人大额存单、定期存款等产品,计息方式由“靠档计息”调整为“按活期存款挂牌利率计息”。

值得注意的是,此次六大行从发布公告到规则生效的2021年1月1日,满打满算提前告知天数仅有18天。此次调整对持有相关产品的投资者将有何影响?投资者又该如何进行应对?对此,《证券日报》记者近日走访了部分国有大行营业网点发现,银行网点工作人员并没有主动告知这项规定,除非储户有存款的需求。

从记者走访银行网点的情况来看,大部分银行早已停止销售靠档计息类的存款产品,对于存量产品的处置,各大银行也正在推进中。尽管中小银行未接到监管通知,但是部分股份制银行已经开始调整“靠档计息”类产品计息规则。

零售金融专家苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,靠档计息规则不能“一改了之”。与新型互联网银行不同,老年人是六大行的重点客群,如何对包括老年人在内的广大人民群众充分履行告知义务,

保证在数字普惠金融的道路上“一个都不落下”,如何面对可能到来的金融纠纷甚至诉讼风险,仍存有许多挑战。

六大行调整“靠档计息”

12月14日,工农中建交邮六大国有行同步在各自官网上发布了以“关于调整部分人民币定期存款产品服务内容”为主题的公告。公告指出,根据央行关于存款利率和计息管理的有关规定,自2021年1月1日起,对于“提前支取、靠档计息”的存款类产品,调整提前支取时适用的计息规则。“如您在调整日(含)后提前支取,将按照支取日我行人民币活期存款挂牌利率计息;如在调整日(不含)前提前支取,仍按照原方式计息;如不提前支取,利息不受影响”。

尽管靠档计息类产品有助于客户获取更多收益,但由于这类产品的推出也增加了银行的资金成本,进而倒逼“出手”规范。

据了解,去年12月份,央行组织利率自律机制发出自律倡议,约定各银行立即停止新办并逐步压降存量不规范的存款创新产品,同时将各金融机构压降计划的执行情况纳入MPA和合格审慎评估考核。

今年3月份,央行又下发《关于

加强存款利率管理的通知》,要求各存款类金融机构严格执行存款利率和计息管理有关规定,整改定期存款提前支取靠档计息等不规范存款创新产品。

在监管多次出手规范后,各大商业银行及民营银行“靠档计息类”存款产品逐步退出市场。据了解,目前市面上已难觅靠档计息类产品的踪迹,与此同时,今年下半年,各家银行开始转向存量产品,将靠档计息存款产品的计息规则作出调整。

《证券日报》记者注意到,在第三方互联网平台端,民营银行发行的“智能存款”产品,早也被监管部门叫停。在靠档计息类产品下架以后,有不少中小银行“按月付息”、“分期付息”类产品作为对靠档计息产品的一种替代,但是记者发现,目前这类产品大部分已经销声匿迹。

“在此次公布调整计息以前,银行早已暂停‘靠档计息类’产品发售。明年的1月1日以后提前支取全部按活期利率计息,存量产品到期后也会予以解除。”某国有大行支行员工表示。

谈及此次六大行集体叫停举动,苏筱芮表示,商业银行的流动性恐不乐观,“长痛不如短痛”,于

是对存量“动刀子”,先从小行开始,各行需按照自己的情况具体把握是否跟进。对于一些企图留住客户的中小银行来说,如果没有强制要求,他们是不大愿意主动驱赶存量的,而且中小银行在资本补充的渠道上显著不如大行,对存款的依赖性更强。

银行告知义务有待加强

对于六大行此次集体调整“靠档计息”类产品计息规则,此次调整会对相关产品的投资者产生怎样的影响?投资者该如何应对?这也是储户们普遍关心的话题。

据了解,此次六大行从发布公告到规则生效的2021年1月1日,满打满算提前告知天数18天。在“数字鸿沟”依旧存在的当下,如果有储户在2021年元旦期间去银行网点提前支取靠档计息产品,发现变成活期,该如何解释?这是摆在银行面前的现实问题。

从《证券日报》记者走访网点的情况来看,银行网点工作人员并没有主动告知这项规定,除非储户有存款的需求。

当记者问及近期是否有投资者因为新规而选择提前支取时,多数国有大行的工作人员均表示“目前没有。”并且补充称,“这一规

定刚出,很多人并不知道,由于客户群体太多,我们不可能一一告知,除非储户有存款的需求,我们才会主动告知这项规定。”

据苏筱芮观察,目前信用卡领域的45天提前告知义务履行得比较出色,然而此次六大行从发布公告到规则生效的2021年1月1日,仅有18天的时间,这与信用卡45天的时限相去甚远。

相对于持有相关存款产品的投资者而言,未来该怎么办?无疑面临两种选择,一是持有至产品到期,二是在新规生效前取出来。

从记者走访情况来看,多数银行理财经理表示:“从储户成本收益考虑,建议大家满期支取。而且利率一直处于下行的趋势,提前支取的必要不大。如有短期资金需求建议及时取出,避免利息损失,尤其是购买期限较长的产品。”

《证券日报》记者算了一笔账,若有储户办理一笔3年期限的20万元大额存单利率是4.125%;当存满2年后需要提前支取,这时银行就按2年期期限的大额存单利率3.15%来支付利息,即(20万元×3.15%)×2年=12600元;如果不是“靠档计息”定期存款,那么提前支取就按0.3%的活期存款利率来计息利息,为(20万元×0.3%)×2年=1200元。如此,就会损失11400元的利息。

多险企违规营销被罚 直播、朋友圈卖保险遭监管

■本报记者 苏向泉

今年以来,受疫情影响,保险从业人员加速通过直播、微信朋友圈、公众号、短视频等方式营销保险产品,行业展业形态出现深刻变革。与此同时,一些营销乱象也显现出来。近日,监管发布重磅文件,直播、朋友圈等新媒体端卖保险迎来强监管。

12月14日,银保监会发布《互联网保险业务监管办法》(下称“《办法》”),并从2021年2月1日起执行。《办法》强化了持牌经营原则,对互联网保险营销进行严格规范。

大童保险服务执行副总裁、快保科技CEO李晓婧对《证券日报》记者表示,《办法》出台利好互联网保险行业发展。近年来互联网保险销售领域出现许多新玩法,但也出现了类似一个代理人可在多个平台销售保险的乱象,随着新监管措施的出台,互联网保险营销将更加规范、有序。

互联网保险营销将更规范

天风证券分析师夏昌盛认为,近年来,保险经纪公司从业人员普遍通过微信朋友圈、公众号、微博、短视频、直播等方式营销,各类保险自媒体(大部分为非持牌机构)通过提供保险咨询、比较保险产品等行为获得了不少的线上保险流量,并向保险经纪公司引流,而当前政策已明确了对于各类互联网业态强监管,行业竞争格局向好的趋势进一步明确。

具体来看,此次《办法》严格规范了互联网保险的营销:一是从业人员应在保险机构授权范围内开展互联网保险营销宣传;二是从业人员发布的营销宣传内容应由所属保险机构统一制作;三是从业人员应在营销宣传页面显著位置标明所属保险机构全称及个人信息、执业证编号等信息。

近年来,大量第三方科技、流量平台,通过直播、新媒体端等形式宣传、销售保险,随着新规的出台,这一领域将趋向规范。

《办法》在认可的保险机构类型中增加了“依法获得保险代理业务许可的互联网企业”,意味着互联网企业可以直接申请保险代理业务资质。但申请代销资格的互联网企业需要具有较强的合规管理能力、场景和流量优势、信息技术实力等。

关于持牌机构自营网络平台,监管明确保险机构分支机构以及保险机构具有股权、人员等关联关系的非保险机构设立的网络平台,不属于自营网络平台。此外,监管要求开展互联网保险业务的保险专业中介机构应是全国性机构,经营区域不限于总公司营业执照登记注册地所在省(自治区、直辖市、计划单列市)。

李晓婧对记者表示,《办法》对保险行业是一大利好。《办法》颁布之前,市场还存在部分没有被规范的领域,随着新规定的出台,互联网保险市场将更加规范、有序。对行业的影响主要有三点:一是保险代理人“各回各家”。此前,一个代理人可在多个平台上“挂着号”销售保险,这造成监管困难,新规实施后代理人“各回各家”,这对行业是好事;二是规范了第三方平台销售保险。之前有些科技平台也卖保险,从公司属性来看,他们脱离了监管,新规之后所有做保险销售的机构必须持牌经营。三是新规将推动一些保险机构加大对自有科技平台的投入。

众安保险常务副总经理兼董事会秘书王敏也表示,《办法》的出台,为建立保险业互联网化生产关系的宏观环境提供了有利条件,为保险业加快数字化和线上化转型奠定了坚实基础。该办法一是明确了主体资格、销售行为、服务能力等监管要求,促进行业规范发展;二是通过全流程规范互联网保险售后服务等方式提升用户体验,回应多元保险消费需求,有效保护消费者权益;三是要求行业从客户真实需求出发丰富保险产品,提升服务水平,发展人民真正需要的商业保险。该办法既划定刚性底线,又设置柔性边界,预留充足发展空间,相信办法的出台对全行业的良性规范发展以及全球保险行业监管的升级和创新都具有重大意义。

多家险企营销不合规被罚

实际上,今年以来,银保监会持续加强险企互联网保险的合规经营,在《办法》出台之前,已有多家险企被罚。

12月10日,吉林银保监局发布的行政处罚信息显示,某大型上市险企长春二道支公司销售人员存在通过微信朋友圈发布含误导性陈述宣传广告的行为,机构被警告并罚款1万元。

今年7月份,根据青岛银保监局开出的处罚函,某中型寿险公司存在财务数据不真实、工作人员通过微信朋友圈进行诱导宣传的违法违规行为,青岛银保监局对其做出责令改正,并处15万元罚款的行政处罚决定,相关从业者被警告并罚款1万元。

2020年1月份,湖北银保监局公布对某银行系险企湖北分公司的相关处罚,其中就指出部分工作人员在朋友圈发布“鑫丰瑞,非常好的理财产品,重磅上市”“如果想节省一半的钱买更全面的保障请私信我”等信息,存在将不同保险产品保险产品进行片面对比欺瞒投保人,承诺给予投保人保险合同外约定以外利益的问题,上述人员被湖北银保监局进行处罚。

随着上述《办法》的出台,朋友圈、短视频、直播平台等渠道的保险销售误导现象有望进一步被遏制。

慧择保险经纪奇点研究院首席研究员马潇对《证券日报》记者表示,此次《办法》对持牌机构和持证人员的关键行为做出了明确的规范,包括信息披露、营销宣传管理、交易必须在自营平台上完成、交易过程可回溯,不得默认勾选,不得限制取消自动扣费等,极大促进了消费者权益的保护。

展望明年券商“夸自己”：行业估值处于低位 有显著配置价值

■本报记者 周尚任

2020年即将收官,近期,券商们正在密集举办2021年A股投资策略会,研判A股行情走势的同时,对证券行业的展望也浮出水面。整体来看,改革、并购重组、差异化发展、集中度提升等是2021年券商策略会的关键词。

对于2021年券商股的走势,前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“2021年,A股市场还会延续慢牛走势,市场呈现出分化特征,业绩优良的股票继续创新高。而券商作为行情的风向标,2021年行情表现值得期待。”

改革、并购重组、差异化发展、集中度提升等是2021年券商策略会出现的次数较多的关键词,不少券商认为,当前行业估值仍处于低位,具有显著配置价值。

东吴证券非银首席分析师胡翔认为,长期来看,一系列制度改革持续推进,资本市场改革、金融市场对外开放、基金投顾试点等持续深化,推动行业竞争格局变化和长期ROE中枢提升,当前券商板块估值仍处于低位,具有显著配置价值。

开源证券非银金融首席分析师高超表示,信用债风险边际减弱,短期看板块跨年行情可期;政策上,全面注册制、长期资金引入等政策有望超预期落地,2021年创新业务增

长有望成为业绩亮点,券商在注册制及机构化趋势发展等推动下,ROE有望持续提升,头部券商优势明显。目前头部券商PE估值低于历史中枢,经济持续复苏有望带来权益市场投资机会。

兴业证券非银金融分析师许盈盈则认为,叠加证券行业自身改革预期,继续乐观看好券商板块未来表现。个股投资上,看好在变革中具备竞争优势的优质头部券商及特色业务优势日益凸显的中型券商两条主线。

“明年仍然是资本市场改革的大年,行业将持续享有长期的政策面利好,龙头券商将获得更加明显的政策红利倾斜,长期龙头逻辑日趋强化,也必然是板块的投资主线。”东方

证券非银金融分析师唐子佩指出。

2020年资本市场波动加剧,券商间经营水平差异开始出现,当下,不少券商认为,未来或将呈现头部券商航母化和精品券商差异化并存的格局。

华创证券非银金融分析师徐康认为,“本轮资本市场深化改革的核心在于提升社会直接融资比例和融资效率,助力产业链实现转型升级,只有核心竞争力显著的高质量券商才能完成国家赋予的时代使命。2018年以来国家不断完善资本市场基础设施,一方面创新业务持续推出,市场交投活跃和风险偏好的提升都将推动证券行业进入良性发展阶段,另一方面政策预期将成为维

持券商估值水平的重要逻辑。维持对行业的长期看好,未来或将呈现头部券商航母化和精品券商差异化并存的格局。”

许盈盈则表示,“当前证券业务发展整体不断趋向头部化,行业集中度提升趋势明显,叠加监管层扶优扶强的思路以及打造航母级券商的诉求,使得头部券商必将率先发展。2020年资本市场波动加剧,券商间经营水平差异开始出现,优质头部及特色中型券商表现亮眼。随着资本市场改革浪潮持续涌进,证券行业政策利好延续,发行层面A股全面注册制正待推进,交易层面T+0等政策利好也值得期待,券商业务将继续扩容。”