

禁止承诺“保本保息”并未击中金融诈骗命门

丁是钉

如果有人向你借钱去做生意,并且告诉你如果赚得多就多给你一些利息;赚得少利息就少些;要是赔了钱就可能连本钱都不能全部还你,你还会借钱给他吗?

估计很少有人会去做这样的傻事。因为你既不知道他去做什么生意,也不知道他能不能赚钱,能赚多少钱;甚至不知道他赚了钱后会不会骗你说没赚或者说他赔了,赖掉你的账。

这就是一些互联网金融投资者可能面临的困境。2016年4月中旬,国家工商总局等十七个部委出台有关互联网金融广告的专项整治工作实施方案。该方案中提出,互联网金融平台不得对未来效果、收益做出保证性承诺,明示或暗示保本、无风险或者保收益。

不错,承诺保本和高收益的确是非法集资和金融诈骗的常用伎俩,“保本保息”几乎是所有线下理财销售人员的营销术语。无论是震惊全国的“E租宝”非法集资案,还是刚刚爆出的中晋系非法集资案,无不是以令人心动的收益诱骗投资人。而投资人也正是因为被所谓的高额回报所诱惑,才“放心”地把钱掏出来。

假使剖开现象看本质,就会发现“保本保息”只是非法集资和金融诈骗的表面特征,“诈骗”才是其背后的实质意图。

从法理上讲,金融机构关于“保本保息”的承诺,构成了金融机构和投资者之间的合同要约,是投资者向投资机构索取回报和追究责任的依

据。如果金融机构不向投资者做出相应承诺,也就意味着投资者在受到损失时,无法追究金融机构的责任。

向投资者支付相应的收益,是金融机构正常的商业行为,也是其融资活动能够实现的前提。投资收益其实是金融机构为使用资金而向投资者支付的价格和成本。正常情况下,金融机构愿意向投资者支付的回报,一定是小于其对外投资的收益。银行贷款利息高于存款利息,并通过赚取息差获利,就是一种比较典型的例证。

如果金融机构出现投资失误,导致在单一项目中的收益不足以“保本保息”,也应当是由金融机构为此买单,断没有让投资者买单的道理。因为投资者既无法了解内情,也无法控制过程中的风险。投资者之所以愿意放弃一部分收益,把钱交给金融机构去运营,就是基于对金融机构专业能力的信任。

互联网金融和线下理财领域连续爆出超百亿大案,并非是“保本保息”造的孽,而是监管缺失惹的祸。把板子打在“保本保息”上,并没有击中金融诈骗的命门。

银行系统可以说是监管最严密的金融机构,但近年来却连续发生“存款失踪”案。接连出现并发酵的银行票据案,更是显露出银行内部监管的巨大漏洞。农行北京分行39亿、中信银行9.69亿、天津银行7.86亿……银行的内部审查程序几乎是流于形式。除银行系统外,保险行业销售第三方理财成风,也暴露出监管缺失的问题。比如,在多名员工卷入

“金赛银”案后,对于是否由公司授权,平安保险官方和其员工各执一词,导致数百名投资人到其办公楼下维权。

凡此种种,足以证明监管不到位才是金融市场乱象丛生的真正原因。

从“E租宝”和中晋系等案件中,不难发现一个共同的特点,即真正让众多投资人上当的并不只是“保本保息”的宣传,而是其前期高收益的“现实”。对于那些连本金都不打算偿还的金融机构来说,不承诺“保本保息”并不会对其“欺骗”行为构成致命的影响。其依然可以通过拆东墙补西墙方式,在前期营造高回报的假象,积累更多的“信用”,制造新的庞氏骗局。

发达国家金融机构可以不承诺“保本保息”是基于三个前提的。

首先是监管机构处罚起来绝不手软,为投资者把好第一道关。其次是第三方评级机构以严谨、公证的评级,为投资者提供客观的投资“安全性”参考。这些评级机构与中国股市上的“黑嘴”和“大嘴”股评师有着本质的不同。第三是在发育完善的市场机制下,发达国家已经出现了一些品牌金融机构。投资者对这些机构有着莫大的信任。

互联网金融和线下理财领域乱象丛生,表面上看是法规滞后、无法可依的问题,但实质上却是监管被动、有法不用的问题。

现在很多所谓的互联网金融产品,如果把其互联网的外衣一层层剥下,实际上完全可以找到相对应传统金融产品。一些互联网金融机构总

是采取打擦边球的办法,把其产品归结为跨市场产品,借以逃避监管。而监管部门也缺乏对相应产品的研究和分析,不是认真界定产品的金融属性和法律关系,而是当做产品创新加以宽容。这是导致金融秩序混乱的重要根源。

既然“骗子”们可以利用互联网信息技术的特点“行骗”,监管部门当然更要利用互联网信息技术的便利加强监管。通过互联网金融统计监测和风险预警体系建设,监管部门甚至可以知悉每一笔交易,及时发现资金流向的异动,锁定并终止违规业务。同时,监管部门也可以借鉴传统金融业务的监管模式,提高互联网金融机构的准入门槛,提高支付安全系数。

“保本保息”是当前市场条件下,金融机构增加信用和竞争力的有效方式。作为其对投资者的承诺,只要是双方真实意图的表达,并且没有损害第三方利益,就应当被法律所认可。真正能够兑现承诺,做到“保本保息”的金融机构,一定是优质的金融机构。如果有个别金融机构因“保本保息”而破产倒闭,也是其营利能力和风险控制能力不足的结果,责任怪不到“保本保息”头上。

“保本保息”既便于投资人选择产品,也有利于金融机构的优胜劣汰。监管部门所要做的不是禁止金融机构“保本保息”,而是要逼着其为吹过的牛负责。只有这样,才能逼出有竞争力的金融机构和负责任的金融机构。中国金融机构在国际竞争中的胜算才会更大。

管见

企业不要过度推行“狼性文化”

李宏

4月15日,史玉柱在巨人员工大会上演讲时称,巨人在取得成功后,企业内部开始出现越来越多的“兔子”,阻碍了企业的发展,所以要全面推行“狼文化”,赶走“兔子窝”。“‘兔子’人缘好,讨大家喜欢,但它不出业绩;‘兔子’最爱繁殖,比谁都爱繁殖,不停地繁殖,找同类,生出大量‘小白兔’,形成‘兔子窝’,霸占着岗位、资源和机会。”

此言一出,随即引发众多企业CEO们的共鸣与点赞,当然,质疑之声也不绝于耳。

观察

“上海金”强起与人民币国际影响力相得益彰

雷振华

“256.92元/克”!人民币定价黄金19日正式推出。这是继2014年上海黄金交易所国际板推出之后,中国黄金市场国际化发展的又一标志性事件。这意味着,国际黄金市场除了“伦敦金”,还将出现“上海金”,为全球投资者提供一个公开透明和可交易的人民币黄金基准价格。

现实来看,“上海金”的正式推出,是在当前全球经济动荡以及美联储货币政策依然“朦胧”的背景下实现的,这对于我国经济金融领域而言,无异于一大重磅利好。

在国际货币基金组织,人民币的地位已由第6名上升到第3名,如果说这是开启了我国在国际经济金融市场上的“话语权”之门,那么今年“上海金”的推出,将打开“另一扇门”:既为我国赢得国际经济金融市场的又一“话语权”,又将为我国赢得

世界其他各国参与我国经济建设的“金砝码”。

客观地说,黄金市场作为国际金融市场不可忽视的重要组成部分,全球各主要国家都试图拥有或掌控其话语权和定价权,而本次“上海金”的正式推出,正是切中了“定价权”的要害。

“上海金”推出的实际,是指在上海黄金交易所平台上,以1公斤、成色不低于99.99%的标准金锭为交易对象,以人民币/克为交易单位,通过多轮次“以价询量”集中交易的方式,在达到市场量价相对平衡后,最终形成“上海金”人民币基准价格。

再就是,此次“上海金”的推出,使国人购买黄金时可以将直接以人民币进行计价交易,将告别币种转换等麻烦,带来计价交易的便捷。同时,“上海金”的推出,还能够促成我国作为全球第一黄金生产、消费、进口、加工大国在国际黄金市场上的应

有作用的发挥。此外,“上海金”基准价将为全球投资者提供一个公允的、可交易的人民币黄金基准价格,为黄金市场参与者提供了良好的风险管理 and 创新工具,将有利于进一步完善人民币黄金市场的价格形成机制,加快推进我国黄金市场国际化进程,拓宽人民币在国际市场的使用范围,提升人民币的国际影响力。

不可否认,我国黄金市场投资者和消费者对“没有定价权”感受深切,无论国内需求如何变化,都无法主导国际黄金价格,价格不仅不能调节供需,甚至是逆价格规律,经常会出现想买的价格买不到,想卖的价格卖不出。国内大到金矿商及金融机构之间的协议买卖,小到交易所及柜台市场,都必须参考伦敦和纽约的价格,导致整个金金融定价领域端受制于人,导致出现难以控制的风险敞口。尽管“上海金”的面世有可能弱化当前全球金价标准,动摇以美元计价的伦敦金价,

的拼杀中,置对方于死地将是唯一目的,即使一方获胜,也会因失血过多元气大伤,形成“双输”的结果。很显然,对企业的长期发展而言,“狼性文化”绝非百分之百正确的商业大道。

你死我活绝不是正常的市场法则,与人为善才是在市场上获得成功的根本。毕竟,在中国做生意,不能脱离中国的文化背景。在企业文化的建设上,中国文化的背景显得尤为重要。因为,企业文化是凝聚员工的纽带,而中国文化的背景是使员工能够自觉奉行企业文化的精神基础,脱离中国文化背景下的人文特征,会产生巨大的矛盾。

但却能实实在在有助于我国黄金交易定价逐步摆脱“伦敦金”的束缚,形成具备中国特色的金属定价体系。

然而,要想真正实现让“上海金”反向影响到全球黄金定价体系,让“上海金”真正发挥推动人民币走上世界强势货币作用,为国内银行业、黄金生产企业及广大普通投资者带来真正投资机会,还有许多工作要做。比如,吸引到国际最大的黄金做市商加入“上海金”,共同参与定价交易,以增强“上海金”的话语权;再就是“上海金”的定价影响力,不能仅仅局限于报价交易环节,尤其需要渗透到黄金租赁、现货交割、清算、黄金衍生品等整个黄金产业全产业链环节,从而实现“上海金”真正融入到国际市场。

另一方面,还得抓好我国经济“一揽子”工程建设,从根本上为巩固牢固地位奠定坚实基础,才能让“上海金”真正成为国际黄金市场基准价格的主宰者。

视点



重大扶贫基础工程项目仍须兼顾财力和效益

邱泉

最近,国务院常务会议部署开展交通基础设施扶贫,增强贫困地区脱贫致富能力。其具体工程项目有两类,一是实施百万公里农村公路建设工程,实现乡镇和建制村通硬化路、通客车,改造公路危桥,改善贫困地区发展旅游等产业交通条件。二是实施高速公路、铁路、机场等百项骨干通道工程,实现二级及以上高等级公路基本覆盖所有县城,铁路和高速公路基本覆盖市(地、州)行政中心,推进沿边公路空白路段建设等等。

从贫困地区现状看,交通落后确实成了致富的一条短腿,很多资源如生态旅游资源、生态农业资源及矿产资源,因为交通落后得不到应有开发,无法让资源为当地带来财富。因此,加大公共交通基础设施建设,是推进中央精准扶贫和整体脱贫的重要举措,政策力度算是用到点子上了。而且,交通等重大公共基础设施项目投资,不仅能带动贫困地区相关产业发展,有助推经济稳增长作用,也更能让这些地区农业、旅游等产业资源优势进一步释放出来,成为加速脱贫致富的原动力。

但笔者想说的是,这么庞大的扶贫公共基础项目,仍须兼顾各级地方政府实际财力及投资项目本身所能发挥的效益,不能一味追求速度和规模,既要防止投资项目过度加剧地方财力负担,又要防止公共基础项目建设过多而出现低效运行,从而难以更好地发挥脱贫致富效应。从目前看,有两个问题需统筹解决好。

其一,解决好资金配套问题,避免因扶贫公共基础项目投入过多,加剧当地政府财政负担和民众经济压力。

由于目前中央政府在一些公共基础设施投入上采取中央政府、地方政府与当地民众共同分担的投资模式,这样应处理好投资比例问题:一要科学确定中央政府与地方政府投资分担比例,不能让地方政府承担过多资金投入。因为交通等公共基础设施落后地区,一般都是经济欠发达地区,与之相伴的是企业生存状态不佳,财政收入相对较少。尤其房地产降温之后,土地财政收入增长空间有限,而其他保民生支出因人口老龄化加剧,逐步增大,这就使经济落后地区财政收支矛盾更加突出。而如果在公共基础设施建设上投入过多资金,由于缺乏很好投资回报,可能更会加剧地方政府新一轮债务膨胀,有可能诱发地方政府债务危机。

二要科学确定当地政府与民众投资比例,避免民众因耗资过大导致负债过多造成生活困难。贫困地区民众本身收入不高,在一些投资项目上如果被分摊过多资金,势必超过民众经济承受能力。

三要合理确定政府投资与民间资本投资比例,使所有建设工程投入不因资金问题而落入“烂尾工程”或“僵尸工程”结局。由于经济大环境影响,中央财政收支缺口拉大,加之营改增全面实施之后,中央财政收入总体上会有所减少,中央政府预计2016年财政赤字率为3%左右,全年就近4500亿元。这说明财政支出压力本身就比较大了,而如果加上这些重大扶贫基础工程项目投入,财政支出更加困难。对此,将一些重大扶贫基础设施项目通过政府与民间资本合作(PPP)投资模式,引进更多民间资本投资合作者,以减轻政府投资压力;同时也能让扶贫基础建设项目资金没有缺口,能在短期内建成并产生经济效益和社会效益。

其二,解决好投资效益问题,避免追求“多而全、大而全”投资倾向,科学评估每项投资项目的经济效益和社会效益,做到经济效益与社会效益均衡。

据统计,自2014年以来,中央政府为打破经济僵局,国家发改委先后批复的铁路、机场、公路等重大基础设施项目逾100个,预计投入资金逾3万亿元,掀起了新一轮投资热潮。

由于投资过快、过多,一些铁路、公路和机场利用率不高,发挥作用不大,有些甚至是亏损,难免会使一些投资基建项目闲置率上升,加剧了产能过剩和严重资源浪费,不仅使国家财政资金遭受损失,银行贷款难以收回,也增加了政府、银行和民资后期其他项目资金投入压力。

尤为严重的是,基建项目投资巨大,回收周期长,把民资引入这些项目后,如果因政策或其他因素影响,无法保证投资效益和投资按时收回,则会造成“夹生饭”局面。不仅会让政府丧失信用和失去投资引导力,最终会使民资对国家开放投资项目失去信心,从而影响民资后期参与重大工程建设的积极性和主动性,将产生长期负面影响。

鉴于以上各种原因,在扶贫重大基础工程项目上,做到有计划、分阶段设施,坚决摒弃“一口吃出胖子”的想当然思想,对推出的建设项目进行全面权衡和科学论证,从社会效益和经济效益、长远目标和经济增长目标等方面通盘考虑,防止急躁冒进,避免资金浪费和投资项目“过剩”现象发生。而且,应适当把资金投资引向贫困地区民生领域,如健康服务业中的老年公寓、养生保健等项目投资。因为贫困地区的这些领域也是一个短板,一旦投入,既能发挥惠及民生作用,又能保证资金投资效益,实现投资经济效益与社会效益最大化。