

去文华财经喊声不断“生死时速”剧情未结

一位接近监管层人士告诉《证券日报》记者,将穿透式监管合规整改工作延期至3月1日,主要是从投资者角度考虑的,后期期货公司能否接受文华财经,纯粹是市场行为

■本报记者 王 宁

一场“相爱相杀”的戏目,意外在一向低调的期货业上演,文华财经是“生”还是“死”,仍是未知数,“生死时速”剧情正在续写。

随着文华财经事件的不断发酵,日前,四家期货交易所发布通知,称将穿透式监管合规整改工作最后期限由2020年1月20日延长至3月1日;随后,文华财经也向业内发布了致歉通知。

曾几何时,作为期货公司“最亲密的朋友”,文华财经一直深受业界的热爱和青睐,然而,从“最亲密的朋友”到行业公敌,似乎就在弹指间。

多位期货公司首席风险官告诉《证券日报》记者,落实监管层要求的穿透式监管,是导致期货公司集体与文华财经割裂的导火索,不满足穿透式监管要求是此次风波的主因,而文华财经多年来的傲慢态度和恶意收费,吃相难看则是更深层的原因。

一位接近监管层人士告诉《证券日报》记者,在文华财经事件愈演愈烈之际,四家期货交易所将穿透式监管合规整改工作延期至3月1日,主要是从投资者角度考虑的,毕竟行业发展是以投资者为中心,但后期期货公司能否再度接受文华财经,纯粹是市场行为,要看双方的进一步沟通。

服务费不断上涨

文华财经涉足期货业十多年,依靠多年来的深耕细作,深得期货公司和投资者信任。文华财经所推出的交易软件已经“固化”了交易者的交易操作习惯,形成了对其依赖,这或许也是文华财经年年提升服务费的底气所在。

北京某期货公司首席风险官告诉《证券日报》记者,公司与文华财经每年签订的《软件服务合同》,内容包括了向客户提供各交易所行情及交易终端软件服务,然而随着期货行业的不断发展和互联网技术的普遍应用,文华财经系统费用却逐年上升,从2011年的16万元增加至2019年的84万元,费用已增长五倍有余。其中,2011年16万元,2013年33万元,2016年60万元(开始按照中期协评级标准收费),2017年66万元,2018年72万元,2019年84万元,2020年预计需要105万元。

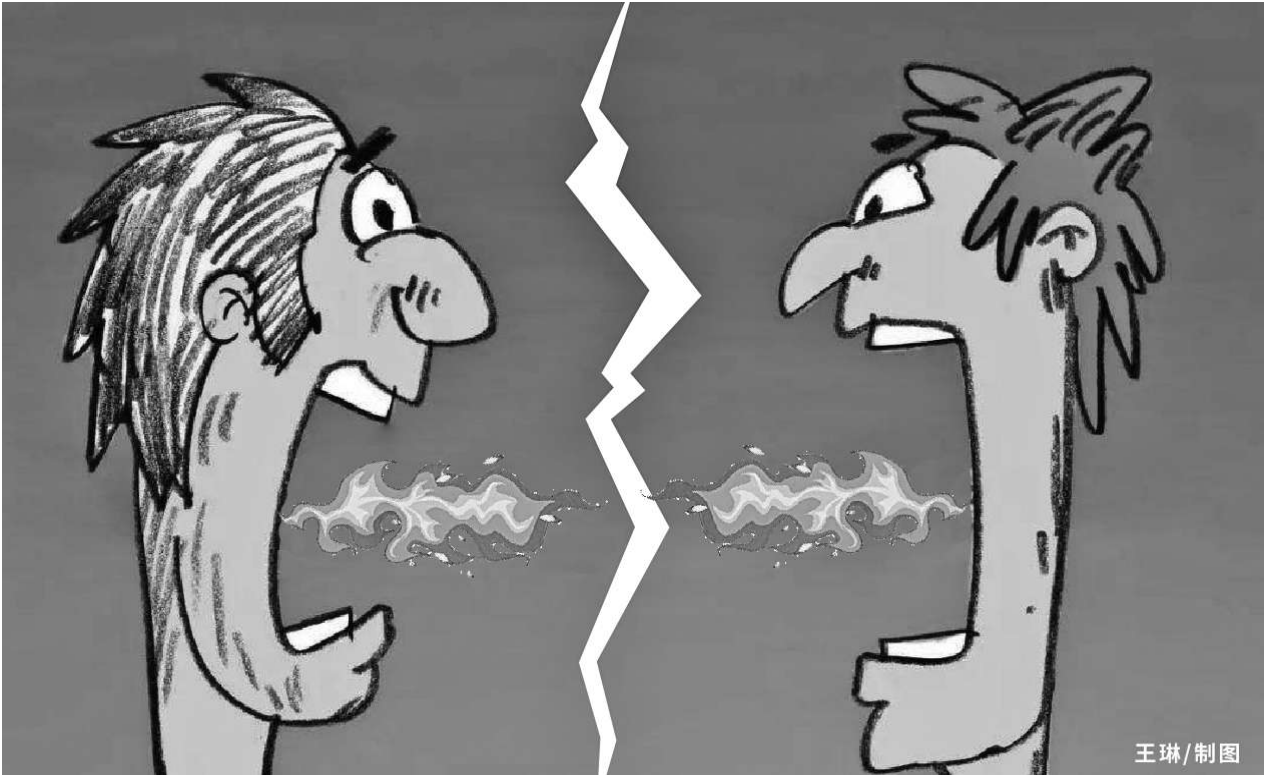
《证券日报》记者查阅文华财经招股说明书了解到,2014年到2016年期间,行情交易软件服务费用均价于25.27万元/年上涨到36.95万元/年。而相对于此,近些年由于期货公司手续费竞争激烈,多数期货公司手续费率并没有明显增长,甚至在某些年份还出现了下滑。

文华财经招股说明书显示,截至2016年5月份,全国持续经营的期货公司共149家,公司已与142家期货公司建立了稳定的合作关系,市场占有率超过了95%。同时,文华财经已与7家交易所建立了长期稳定的合作关系,取得了信息经营授权,这7家交易所分别是上交所、深交所、大商所、郑商所、上期所、中金所和上金所(上海黄金交易所)。

“文华财经以期货公司分类评级为收费依据,评级越高收费越高,但提供的软件服务却是基本相同。”某期货公司高管向《证券日报》记者表示,公司并不认同文华财经以期货行业发展和公司运营水平提升为收费标准,但期货公司并没有议价能力,完全停用文华财经也会影响很多客户的使用习惯,只能被动接受文华财经这种收费方式。

上海某期货公司相关人士向《证券日报》记者表示,文华财经发展主要从2007年开始,逐步在发展过程中建立了自己的优势,同时商务合作上也体现出较为强势的特点;自2009年开始,文华财经的软件价格一路水涨船高,几乎每年都刷新一次最高价格。“2020年的基础商务报价一次性提价约33万元,属有史以来的最大一次涨幅,加上历年持续的强势态度,加深了文华财经与期货公司的矛盾。”

有业内人士指出,从商务合作外的角度来说,文华财经始终设把期货公司作为自己服务的“客户”,而是把期货市场投资者认为是自己的“客户”,把期货公司作为其交易的“通道”。因此,交易软件在历年来的升级和新功能推出过程中,文华财经始终朝着这个方向在发力,利用其前期已经接入各家期货公司,掌握各家公司技术接口的优势,不经期货公司同意或利用垄断优势强制接入新的终端,多年来一直与期货公司发生大大小小的摩擦。



北京某期货公司人士表示,文华财经已经向期货公司收了十多年的服务费,并且逐年涨价,十多年间涨了9倍。

投资者也成为“羊毛”

事实上,除了向期货公司收取服务费之外,投资者也要缴费:下单需要收费,模拟盘也要收费,外盘实时行情也要收费。有业内人士直言,文华财经的吃相是越来越难看了。

提到收费问题,其实包括了几个方面:一是变相收取佣金。文华财经移动交易软件收费方式之一是按成交笔数收费,这和期货公司收取佣金本质上基本相同,并不合规;二是向期货公司重复收费。期货公司每年都要支付给文华财经服务费,而且年年上涨,按照一家小期货公司的说法,9年间大概涨了4倍。同时,如果通过文华财经端口新增的客户,也需要进行提成;三是文华财经对模拟交易也按模拟交易笔数收费。

有业内人士指出,文华财经的“小聪明”就是打“擦边球”,所有的收费都可以以“服务费”的方式出现。

事实上,由于此次风波,诸多投资者也纷纷发泄积怨。《证券日报》记者根据某公开调查结果了解到,超过了1700人参与了关于《文华财经交易系统升级费用该由谁来出?》的调查问卷,有1386人认为应当由文华财经承担,仅有331人认为应由期货公司承担,前者占比超过了八成。

在投资者们看来,“其他交易软件提供商也不争气”。“如果期货公司都不升级文华财经的交易系统,损失最大的一定是投资者。”

还有投资者表示,“文华财经有点飘了,吃完B端吃C端,模拟盘收费,数据延迟也收费,太不合理了”。

值得一提的是,文华财经的招股说明书显示,文华财经日子过得相当不错。2013年、2014年、2015年及2016年半年度主营业务收入分别为4933.28万元、6472.42万元、6872.97万元及4015.95万元,同期的主营业务毛利率则分别为58.84%、67.87%、70.08%和73.23%。

期货公司的“无奈”

按照正常的下单指令,期货投资者的下单路径是客户—期货公司—交易所,有了文华财经作为中继平台,实际的下单路径则变成了客户—文华财经—期货公司—交易所。去年9月份开始,为了落实穿透式监管要求,期货公司不得不与文华财经进行沟通,但由于文华财经所拥有的市场占有率,其以傲慢的态度作出回应,引得诸多期货公司不满,最终引发了此次风波。

上述期货公司首席风险官表示,文华财经交易软件的系统架构及设计方案,均可通过公司中台系统截留投资者信息及交易数据。作为软件服务商获取客户信息,掌握客户交易数据,期货公司无法保障投资者数据安全。只有期货公司部署的文华中台系统在使用过程中与文华公司无任何形式数据交互,才能认可其达到一定安全性。

“期货公司所购交易终端软件应有完全管理权,软件商除配合监管、交易所及市场所需的升级外,不应就已销售的终端交易软件有控制权。”他说,文华财经可随意通过软件内弹窗诱导投资者,或将期货公司发布的消息进行屏蔽,损害期货公司利益,随意控制消息发布的漏洞如被不法之徒利用,将造成整个金融市场的不稳定。

与此同时,期货公司租用文华财经的软件后,文华财经又单独与客户签署协议进行收费(期货公司不知晓的情况下),这就导致了可以绕开期货公司进行软件升级、添加新功能,期货公司在不了解文华财经软件功能的情况下被动接入。

2019年11月20日各交易所发布公告,要求各期货公司于2020年1月20日前完成系统改造,满足穿透式监管要求。期货公司便与各交易终端软件产商积极沟通,部分期货公司先后与彭博、快期、奥统平等软件的中继/云条件单完成改造升级任务。但文华财经于2019年11月27日、11月29日、12月31日、2020年1月9日、1月12日先后发布五次中继改造方案,五个方案搭建费用由36万元至170万元不等。

除费用收取不同外,有的方案需要部署20余台服务器与500M以上带宽,短时间内无论是设备的采购还是互联网线路的申请,都很难完成,有的方案直接改为租用云平台,由文华财经代运维,明显不满足监管要求。在离监管要求的改造截止日期只有一周时间时,文华财经推出最新方案,虽然只需6台服务器及140M带宽,承诺不再与文华数据中心网络连接,但最终合规性仍有待确认。

上海某期货公司人士表示,由于文华财经云端交易中台系统最新方案推出时间较短,其中部分技术细节尚需讨论,主要焦点在于如何确保客户的交易指令直达期货公司交易系统,如何避免客户信息与交易数据外泄,如何保证文华财经软件的租用方能够让期货公司具有完全管理权限等,因此,最新方案的合规性有待监管层面的最终确认。

监管层早有预见

文华财经的这次“生死时速”,与其说是不尊重市场而导致,不如说是失道者寡助。事实上,早在2017年监管层便有预见。

2017年4月份,证监会在对文华财经申请创业板上市的反馈意见中,便有“报告期内主要产品及服务价格提升的原因,是否符合行业规律,客户是否具有粘性,提价价是否导致主要客户流失”等预见性问题,到了2018年,文华财经IPO基本被业内判定无法上市。

2018年9月7日,证监会发布了《关于进一步加强期货经营机构客户交易终端信息采集有关事项的公告》,此举为进一步加强期货市场穿透式监管,指导期货市场相关主体做好客户交易终端信息采集及接入认证工作。公告首要指出,客户通过交易终端软件下达交易指令的,期货公司应确保客户下达的交易指令直达其信息系统,并对客户交易终端信息进行采集。

文华财经或许由此此感觉到监管趋严对公司发展的不利,该年10月份便推出了投资者收费内容。2018年10月10日,文华随身行及电脑端的云条件单开始收费,单边0.2元/手,包年720元。

由于文华财经的粗暴做法,导致了首例期货公司抵抗事件的发生。2018年10月15日,第一创业期货在官网发布公告,提醒客户11月1日起将终止公司与文华财经的合作。同时,还特别说明文华的交易功能只能使用到10月31日,并推出博易大师、易盛手机及电脑交易软件免费供客户使用。

期货公司开户。

10月26日,第一创业期货对文华财经上述行为进行了实名举报。

在第一创业期货向监管层举报后,本报也曾于第一时间发布了题为《文华财经收费再起争端 一创期货举报对方涉嫌恶意报复》的报道,但最终该事件不了了之。

直到去年11月20日,国内各大期货交易所同时发布《关于落实穿透式监管相关要求的通知》,要求客户通过交易终端软件下达交易指令的,期货公司应确保客户下达的交易指令直达其信息系统。

有期货公司人士告诉《证券日报》记者,交易所穿透式监管要求和文华财经中继平台模式明显冲突。为了符合最新的监管要求,文华财经提出了多种解决方案,包括加装硬件设备或者购买其云服务等,但都需要期货公司自行承担改造费用,且费用在在100万元至200万元不等,引发了诸多期货公司的不满,尤其是多数头部公司纷纷选择与文华财经“割袍断义”,文华财经才走到了失道者寡助的境地。

如何摆脱“生死时速”大考

在距离整改到期(1月20日)的一周内,国内四家期货交易所突然发布通知,将穿透式监管合规整改工作延期至3月1日,引得业内哗然。

一位接近监管层人士告诉《证券日报》记者,文华财经事件越演越烈,对于市场参与者都没有益处,四家期货交易所将穿透式监管合规整改工作延期至3月1日,主要是从投资者角度考虑的,毕竟行业的发展也以投资者为中心。但后期期货公司能否再度接受文华财经,纯粹是市场行为,要看双方的进一步沟通。

前述北京某期货公司首席风险官告诉记者,公司坚持以客户为中心,为客户提供更加及时到位的服务。对于文华财经损害客户利益,并对监管提出的整改要求置之罔闻的做法,公司坚决按监管限定的日期执行。当然,文华财经如果在限期内提出合规方案,公司也会积极配合,在保证不影响客户正常使用的前提下,按期完成整改部署。

“期货软件商首先应该建立在合法合规的基础上,完善提升其软件功能,只有坚持从客户出发、为客户着想的服务意识,才能打造一款让行业接受、让投资者满意的软件。”他说。

有期货公司人士向《证券日报》记者透露,目前文华财经的第五版整改方案本身不存在重大的合规问题,部分技术细节可以优化,但不影响期货公司改造上线。不过,如果文华财经与期货公司在最根本的问题上没有达成一致,此类事件今后还会再次发生。

另有期货公司人士表示,“文华财经在期货市场是一个走向极端的公司,在产品和技术上极度贴近投资者,愿意为此投入大量的资源。在商务合作上又走向另一个极端,与其‘客户’(期货公司)完全将甲方乙方的位置 and 关系进行了对调,长期来说,不可能有期货公司配合到底,文华财经事件的种子很早就已经埋下,只是现在才有穿透式监管要求的导火索爆发而已。”

前述上海某期货公司人士说,虽然文华财经获得了监管整改延期至3月1日,但是长远来说,期货公司在没有改变其核心市场思路的前提下,可能还会采用一种“去文华”的发展思路,扶持新的软件公司参与竞争。“市场格局究竟如何变化,需要由文华财经自己来选择。”



热点聚焦

春节前47家险企披露最新偿付能力报告

中法人寿向大股东累计借钱2.5亿元 偿付能力降至新低-16131%

■本报记者 苏向果

据中国保险行业协会披露的信息,截至1月22日17时,已有47家保险公司披露了去年四季度偿付能力报告。据《证券日报》记者梳理,其中有46家偿付能力充足率达标,仅1家不达标。

不达标的险企为中法人寿。偿付能力报告显示,截至2019年四季度末,中法人寿核心偿付能力充足率与综合偿付能力充足率均为-16130.78%。2019年其保险业务收入为4.9万元,净亏损0.62亿元,去年第二季度和第三季度监管分类均为D类。

中法人寿表示,为应对流动性危机,公司努力协调股东借款,已采取管理层降薪,削减非必要支出等多项应急措施暂缓风险暴露,日常运营均靠股东借款维持。据《证券日报》记者统计,近三年来,中法人寿已经向大股东借款2.5亿元,可谓是连续三年向大股东借钱“过年”。

人员流失招聘困难

偿付能力报告表示,中法人寿目前面临三大风险:一是偿付能力不足,因资本金长期未得到补充,在以风险为导向的偿付能力评估体系下,中法人寿经营费用支出导致实际资本持续下降,总体偿付能力低于监管要求水平;二是流动性不足,中法人寿自成立以来,资本金从未得到过补充,因持续亏损,资本金已消耗殆尽,现金流持续净流出;三是人员不足,因目前中法人寿偿付能力不足,经营费用管控,导致人员流失,招聘困难,存在部分关键岗位人员配备不足。

早在2017年4月下旬,中法人寿就陷入流动性枯竭,为应对流动性危机,中法人寿此前一直协调股东借款,并采取管理层降薪,削减非必要支出等多项应急措施暂缓风险暴露。

中法人寿表示,根据《保险公司偿付能力监管规则第12号:流动性风险》的要求,流动性风险监管指标均暴露公司流动性不足,且有愈演愈烈的趋势,预计未来一个季度(今年1季度),在压力情景一下,公司流动性覆盖率100.15%,预计未来一年,公司综合流动比率为9.53%。后续,公司

券商元月已揽佣金65亿元 日赚4.35亿元

■本报记者 周尚圩

开年首月,A股站稳3000点后持续跌宕,板块、个股行情分化明显,目前日均成交额为7015.58亿元,券商的佣金收入也受到直接的提振。据东方财富Choice数据统计显示,今年1月份以来,A股成交量为9127.27亿股,成交额103851.08亿元;B股成交量为5.91亿股,成交额31.15亿元;基金(LOF、ETF等上市品种)成交额273.08亿元。

按照多家券商测算的券商累计净佣金费率万分之三点一三来计算。1月份,券商已揽入佣金65.2亿元(受元旦、春节假期的影响,目前为止1月份已经过15个交易日,后续也仅有2个交易日,不做环比、同比计算)。从日均佣金收入方面来看更为直观,据《证券日报》记者统计,1月份券商日均佣金收入为4.35亿元,较2019年券商日均佣金收入增长33.03%。

如今,券商行业佣金率趋稳,成交额的多少直接影响券商佣金收入的高低,财富管理业务转型启航,龙头券商经纪业务转型成效初显,券商经纪业务的营收占比也在逐步下降。近期,券商正在密集披露2019年度业绩快报,业绩的普遍向好更是催动了券商股的行情。

对此,东兴证券分析师刘嘉玮认为,财富管理享受金融科技“加持”,经纪业务佣金率下行趋缓。证券行业财富管理密集转型期开始已一年有余,在经过大量的先期投入和组织架构、人员结构、业务模式的集中调整后,部分布局较早的券商已开始收获转型红利。金融科技的广泛应用为券商的财富管理转型提供“助推器”,大数据、人工智能和传统业务的深度融合令券商在深挖客户潜力、对接客户个性化需

将持续全力推动增资扩股工作,力求增资申请尽快批复,从根本上化解流动性风险。

此外,中法人寿还提到,公司已启动业务管控、费用管控、投资管控等偿付能力管理的相关措施,并对偿付能力的发展情况进行密切追踪。为使公司尽早正常经营,更好地保障客户权益,防范风险,公司将加大与各方的沟通力度,加快公司资本金补充进程。另外,公司已增加风险监测频率,加强对公司高风险领域的关注,按照超额处理机制采取应对措施,避免发生群体性事件。

《证券日报》记者梳理发现,为了扭转颓势,中法人寿曾在2016年11月份、2017年4月份、2017年8月份谋求增资扩股,但均未获批。

三年累计借款23次

在此境况下,中法人寿通过多次股东借款维持日常经营。

去年12月10日,中法人寿公告称,鉴于公司目前偿付能力严重不足,并已出现流动性风险,经公司股东及公司领导决定,为履行公司作为保险企业的社会责任,维护公司存量客户的正常利益,维护公司和市场的稳定,股东鸿商产业控股集团有限公司(下称鸿商集团)向中法人寿提供借款,交易金额850万元。

实际上,仅去年以来中法人寿已5次向大股东鸿商集团借钱,累计借款金额达5400万元。而至今三年间,中法人寿已累计向鸿商集团借款23次,借款金额约2.5亿元。其中,2018年借款9次,借款金额6910万元;2017年借款9次,借款金额13084万元。

2019年四季度偿付能力报告显示,鸿商集团为中法人寿的大股东,持股比例为50%;另外两家股东为法国人寿和北京人济九鼎资产管理有限公司,分别持股25%。

公开资料显示,鸿商集团创立于1998年,2003年在整合附属机构及所投资企业的基础上,组建为专业化的产业投资机构集团,注册资本18181.82万元人民币。鸿商集团旗下产业涉及数据通信设备、航空运输、机电自动化、矿业投资、金融投资、风险投资等领域。

券商元月已揽佣金65亿元 日赚4.35亿元

■本报记者 周尚圩

开年首月,A股站稳3000点后持续跌宕,板块、个股行情分化明显,目前日均成交额为7015.58亿元,券商的佣金收入也受到直接的提振。据东方财富Choice数据统计显示,今年1月份以来,A股成交量为9127.27亿股,成交额103851.08亿元;B股成交量为5.91亿股,成交额31.15亿元;基金(LOF、ETF等上市品种)成交额273.08亿元。

按照多家券商测算的券商累计净佣金费率万分之三点一三来计算。1月份,券商已揽入佣金65.2亿元(受元旦、春节假期的影响,目前为止1月份已经过15个交易日,后续也仅有2个交易日,不做环比、同比计算)。从日均佣金收入方面来看更为直观,据《证券日报》记者统计,1月份券商日均佣金收入为4.35亿元,较2019年券商日均佣金收入增长33.03%。

如今,券商行业佣金率趋稳,成交额的多少直接影响券商佣金收入的高低,财富管理业务转型启航,龙头券商经纪业务转型成效初显,券商经纪业务的营收占比也在逐步下降。近期,券商正在密集披露2019年度业绩快报,业绩的普遍向好更是催动了券商股的行情。

对此,东兴证券分析师刘嘉玮认为,财富管理享受金融科技“加持”,经纪业务佣金率下行趋缓。证券行业财富管理密集转型期开始已一年有余,在经过大量的先期投入和组织架构、人员结构、业务模式的集中调整后,部分布局较早的券商已开始收获转型红利。金融科技的广泛应用为券商的财富管理转型提供“助推器”,大数据、人工智能和传统业务的深度融合令券商在深挖客户潜力、对接客户个性化需

求等方面实现质的突破,在服务现有客户和开发新客户两端为券商贡献价值。内含较高附加值的财富管理服务对提升整体佣金水平大有裨益。

同时,刘嘉玮还表示,金融对外开放提速,市场和政策合力推进行业经营模式创新,头部券商有望把握机会扩大优势。在对外开放的大趋势下,FICC等创新业务规模持续增加,证券行业经营模式正逐步从“佣金导向”到“佣金+发挥资本效能”再到“佣金打底+资本为王+业务模式创新”转变,这种转变令券商能更大幅度降低对市场行情的依赖性,进而降低β属性,券商的“业绩增长确定性”有望逐步显现。考虑到相关业务的“高门槛”,高评级头部券商在发挥综合优势,迎接转型红利上大步走在行业前列。

近日,2020年证监会系统工作会议对2019年主要工作进行总结,并部署了2020年的重点任务,主要包括防范和化解重点领域风险、推进注册制改革等六个方面,预计今年创业板改革并试点注册制可期,并购松绑下再融资规模将会扩大。

对此,中航证券分析师胡江表示,2020年证券板块核心驱动因素是资本市场全面深改的落地,券商股有望实现估值业绩双提升。

山西证券的投资建议则是,当前资本市场改革提速,狠抓中介机构能力建设,打造航母级券商,同时引导证券公司差异化竞争。随着金融供给侧结构性改革的逐步深入,包括证券法修订等在内的资本市场基础性制度的不断完善,对行业中长期发展形成利好。建议关注充分受益于改革红利、业务优势明显、风控能力较强的头部券商以及具备差异化、特色化发展潜力的专业类券商。