

# 灰色地带股票配资急赶牛市

3月份成交量超20亿 法律界人士指出该业务仍处法律边缘地带

连连攀升的股市让不少投资者发出了“只恨钱少”的感叹，进而将目光投向股票配资。数据显示，今年3月份P2P配资平台业务累计成交量超过了20亿元，环比增幅高达143%。

与传统的券商融资业务相比，P2P股票配资最大的优势莫过于门槛低，一般千元即可配资，而且配资手续也相当简便。然而与低门槛相对的是，投资者需要承受较高的融资成本。据了解，目前P2P股票配资年化利率在15%-20%，大约为券商融资成本的2倍-3倍。而且，配资杠杆被放大1倍-5倍，高的甚至可达10倍-15倍，收益随杠杆放大的

同时风险也随之放大。

## 融资成本超券商2倍

在牛市行情下，股票配资无疑对投资者有着莫大的吸引力。前述业内人士就算了笔账，“假如有10万元，找配资平台配资了50万元，共有60万元投入股市。过了一段时间你所持有的股票价格翻倍，再把股票卖出所得到的资金就是120万元，扣除(年化)15%-20%的手续费和利息也就是18万元-24万元，那么收益就是36万元-48万元。如果以自有资金(10万元)去投资的话，收益也就是10万元。”

而去年下半年以来的股市行

情绝对称得上“给力”，从2014年7月到2015年4月，上证指数从1900多点上涨至4400点，涨幅远超100%。这使得投资者配资的需求量迅速扩大，同时也反向刺激了配资市场的进一步扩张。

## 低门槛高杠杆 吸引投资者

股票配资并不是新鲜事物。所谓股票配资，就是指配资公司按照股民现有的资金量提供相应比例的资金，从而达到放大资金量的目的，也就是所谓的“加杠杆”。在这个过程中，配资公司会根据其提供的资金量及期限收取相关的利息费用，属于广义上民间借贷的一

种，与券商的融资业务比较类似，不过没有券商融资业务的资金指标要求。

随着互联网金融的崛起，配资业务的战线也被转移到互联网上，随后又玩出新花样，被嫁接到了P2P平台上。在P2P配资的具体操作上，配资人缴纳一部分保证金并以同等市值的股票作为抵押物，以1倍-5倍的杠杆借钱，投资者通过P2P平台出资给借款人，通过P2P模式所配得的资金需要到平台指定的交易账户进行交易，密码由平台控制，配资人只能操作账户，但不能提现。平台也会设定一定的风险线控制账户，当亏损到一定程度时，平台有权强制平仓。

## 配资有风险 杠杆要适度

今年4月17日，证监会提出要高度重视两融业务的合规和风险管理，确保持续健康运行，同时提出包括券商不得以任何形式参与场外股票配资、伞形信托活动等七项要求。

实际上，配资业务一直处于法律边缘的灰色地带。有法律人士认为，“互联网股票配资实际上是融资业务，需要证监会审批的，无证经营可能涉及非法经营罪，另外对接P2P筹集资金的话，还可能涉及非法吸收公众存款或者集资诈骗罪。”

(刘琪)

打个电话就搞定：权威诊疗、专家门诊、手术安排

# 客户叹太平人寿健康管理服务“太周到”

“如果不是打了太平人寿的服务电话，让公司帮我搞定了诊疗、门诊、手术这么多麻烦的事情，我可能会错过最佳治疗时间，也没法享受到国内一流专家的手术！”近日，在通过太平人寿健康管理服务顺利完成自己的早期甲状腺癌手术治疗后，北京客户张先生不由感叹健康管理服务实在“太周到”。

其实，在发现病情之前，张先生已经常常感觉困倦、乏力，但一想到医院挂号、排队太麻烦，再加上工作繁忙，一直没到医院去。随后，张先生通过自己的保险代理人了解到太平人寿

为VIP客户推出的健康管理服务项目。作为太平人寿的钻石VIP客户，他可以享受24小时电话医生、预约专家门诊、中西医上门服务、协助住院、手术等服务，而且只需要拨打中国太平全国统一客服热线95589就能享受这些服务项目。

动动手指打个电话就能搞定这么多麻烦事，正符合了张先生“方便省心”的需求。于是，张先生先通过24小时电话医生向专家反映了自己目前出现的一些身体异状，在专家做出初步判断后，他又拨打服务电话预约医院专家门诊，并很快到医院进行了诊断，最终被确诊为甲状腺癌

早期。确诊后，太平人寿客服人员又帮张先生预约了专家手术。一周后，往常需要排长队预约的北京协和医院国内权威专家为他进行了手术。张先生术后恢复良好，不久便回到了工作岗位。此前张先生已在太平人寿陆续购买了多份重大疾病保险，此次手术他花费1万余元，太平人寿支付理赔金58.3万元。

随着当代社会生活节奏加快，工作压力大，健康已成为人们越来越关注的问题，众多企业在客户服务中都针对健康管理提供了形式多样的服务项目。以太平人寿为例，自2013年起，该公司将起源于美国的“前

置性”健康管理引入国内，公司VIP客户可享有24小时电话医生、专家门诊预约、协助住院及手术安排、中西医上门、国内紧急医疗救援、国内及海外第二诊疗意见服务、国内及东南亚体检就医等一揽子健康服务。仅通过一个电话，便能享受医院权威专家的诊疗，并免去以往预约、住院、手术前漫长的等待。这些增值服务便于客户快速精准的对接与自己相匹配的医疗资源，避免多次重复、延误就医所产生的医疗资源浪费和健康风险，同时还有助于客户建立完善的健康管理意识。

(宋颖)

# 光大银行发力托管业务 规模增量为数年之最

光大银行数据显示，截至2014年底，光大银行共实现托管业务规模23361亿元，同比增幅11207亿元，增幅达65%，规模增量单年超过一万亿元，是光大银行开展托管业务以来增量最大的一年。2014年，光大银行共有托管产品投资组合数10126个，同比增长5141个，增幅达103.8%，单年增量超过以往10年托管业务积累的总和。随着托管业务规模的增长，盈利水平也在快速提升。2014年，光大银行托管业务收入同比净增长2.5亿元，增幅达36.5%，收入增量为历年之最。

“规模、产品、收入的同步

提升，代表着光大银行托管业务历经四年大幅增长之后的再一次发力。这是光大银行数年来着力创新，积极营销，不断培育新业务增长点的成果。”光大银行相关负责人说。

据了解，通过加强创新研究，光大银行近年来陆续开发并推出了券商股票质押式回购资管计划、对冲型集合资金信托计划、创新型货币类产品、基金伞型期货产品、集合计划多期分级产品、券商创新型份额对冲产品等各类新产品和新业务。同时，光大银行重点关注并研究市场前沿产品，如对基金行政外包、P2P托管、众筹等业

务，均安排专业人员进行跟踪研究，确保自身托管业务水平始终位于同业前列。

利用托管业务的平台优势，光大银行创新推出了融资撮合业务。通过专题培训、示范营销等多种形式，实现融资撮合业务托管规模224亿元，取得了较好成效。

在业务快速发展的同时，光大银行在风险防控方面也有着自己的一套举措，有效地防范了风险的发生。

光大银行在托管业务发展中所做的努力，获得了市场的广泛认可。2014年1月，在领航中国金融行业年度评选中，光

大银行被评为“最佳资产托管银行”。2014年6月，在基金业协会组织的评选中，光大银行连续第三年获得“托管银行最佳合作伙伴”。2014年8月，在资产管理年会中，光大银行荣获“2014年最佳资产托管银行”金贝奖。



光大银行提示您关注济南分行微信公众平台。关注方法：打开微信，点击“发现”，选择“扫一扫”，扫描成功后点击关注，即可添加。

**Bank 中国光大银行**  
共享阳光·创新生活

# 在一起 热传美力

丝芙兰10周年好礼送不停

1969年，丝芙兰的创始人多米尼克·曼多诺(Dominique Mandonnaud)先生，在法国的里摩日开设了自己的第一家化妆品商店。

SEPHORA(丝芙兰)的美丽概念使男女顾客们终于可以随心所欲地接触到全部商品。在各种香水与各种色彩之间，他们能够尽情地进行比较、感受、试用……在商店内提供全面的产品选择：从护肤、美容到香水；既有久负盛名的化妆品精选品牌，还有最新亮相的市场新品，更有独家专属产品。SEPHORA(丝芙兰)始终处于美容领域的顶峰，是全球最具美容权威和最有创新意识的护肤美容化妆品连锁店。

在中国，丝芙兰即将开启美丽传递之旅，巡回全国40多个城市，联合全球知名的美妆品牌，打造59场专为消费者量身定制的美妆之旅！

现场打造专属妆容，见证华丽变身传奇，打开你最独特的美力！期待你将这份无与伦比的美力

传递给朋友，一起分享美力的意义。

【SEPHORA】丝芙兰10周年好礼送不停。2015年5月16日，在济南恒隆广场，丝芙兰邀请您免费体验迪奥、贝玲妃、纪梵希、娇兰、兰蔻、玫珂菲、思迪拉等国际一线彩妆大牌价值至少2200元的彩妆产品，并由专业彩妆师为您提供一对一服务，打造专属妆容。现招募青春美少女50名，年龄18-30岁之间。

▶ 报名电话：  
0531-85196278  
▶ 联系人：齐鲁晚报宁老师  
▶ 报名时请留下您的姓名、电话以及身份证号码。



扫码有惊喜



**SEPHORA** 打开美力

截至今年一季度，分级基金规模前三甲已落定上海的基金公司，相比几年前的情形，分级基金霸主已斗转星移。不仅如此，目前仍有多家基金公司对进军分级基金市场踌躇满志，分级基金的上报和发行也是接连不断。

“在分级基金发展上，我们确实错过了去年那轮最猛烈的风口，其实我们公司对分级基金的研发早在2010年就开始了，一点都不落后于别家。作为前期投入了那么多的公司，眼睁睁地看着别人在分级基金上风生水起，内心的焦灼和痛苦，你们应该也是可想而知的。”近日，在一次私下的业务交流中，某基金公司负责量化业务的高管这样说道。

这位高管指出，基金公司每一种业务的爆发，都不是“想火就能火的”，相反，均是经过了前期的积累与探索。他透露，该公司除了目前正在筹备的一只主题基金，接下来还将系列性地推出多只不同主题的分级基金。

根据证监会最新公布的基金审批进度表，今年以来截至4月24日，证监会共受理了118只分级基金，其中股票分级基金就达到115只。

眼下多家基金公司都试图发力分级业务，除了牛市氛围下分级基金易于带动基金公司资产规模快速增长之外，目前愈演愈烈的公募投研人才流失，也是催生基金公司采取上述举措的重要原因。

(田露)