

黄金平台陷“多事之秋”

深圳市杰我睿珠宝有限公司(以下简称“杰我睿”)出现兑付困难已逾半月之久,2月2日,北京商报记者从多位消费者处了解到,有部分前期已签订协议的消费者已收到杰我睿的兑付资金,但也有消费者反馈正面临兑付额度大幅缩减、兑付事宜停滞不前的困境;与此同时,另一家贵金属交易平台云点当也因资金挤兑出现兑付困难,先后两次调整兑付方案,推出分期、一次性打折及等待全额兑付三种选择。分析人士建议,消费者应审慎选择兑付方案、固定相关证据,避免遭受二次损失。

杰我睿本金折上折

备受关注的杰我睿兑付事件正在迎来新进展。1月28日杰我睿上线清算流程,针对兑付问题明确采取分期兑付或一次性打折的方式进行处理。1月31日,深圳罗湖区工作专班通报杰我睿经营异常事件称,杰我睿已启动兑付。2月2日,北京商报记者了解到,目前已陆续有消费者收到兑付。

事件发生后,有消费者第一时间主动前往平台指定的现场登记点,提交相关材料核实自身权益,并签署了和解协议书等文件。2月2日,该消费者向北京商报记者透露,目前已收到兑付款项。据其介绍,自己在该平台共有46万元未兑付金额,其中包含本金以及充值买料后,因贵金属市场价格上涨产生的盈利。在签订协议时,平台给出的兑付方案为本金基础上打2折。

除了收到兑付的消费者,还有消费者面临的是兑付额度不断缩减、方案难以推进的困境。一位消费者称,“目前还有22克金条以及9.5万元资金无法提取。平台现在不认可我寄给他们回收的那些黄金原料,以材料无法核实为由拒绝核定相关金额。”

也有消费者晒出与杰我睿平台的沟通记录及兑付评估信息,与平台初次沟通时,对方

给出的可兑付清偿额度约为1.25万元,后续随着沟通推进,额度却接连大幅下调。消费者称,因不认可平台提出的兑付方案,首次沟通后平台便将评估兑付额度直接降至2508.24元,且未作出任何合理说明;而在第三次沟通后,可兑付的评估额度被进一步压缩至501.65元。

“兑付金额折上折,这种方案我绝对不可能接受”,有消费者表示。

北京寻真律师事务所律师王德悦指出,针对杰我睿的兑付危机,消费者应避免签署任何刑事谅解书或保密协议,以防放弃法律追责的权利。同时,应立即固定交易凭证、沟通记录等证据,通过集体报案推动刑事立案,从而追回损失。

云点当平台出现兑付困难

在杰我睿兑付危机持续发酵的同时,多位消费者告诉北京商报记者,另一家名为云点当的平台也出现了兑付困难的问题。

根据多位消费者提供的信息,云点当平台近日发布了《关于启动客户权益保障工作及安排的公告》称,近期,受行业个别平台风险事件波及,该公司资金流动性出现一定的挤兑。为最大限度保障兑付,该公司所有股东已决定以个人资产(包括抵押房产)或筹措额外流动性资金开展自救行动。

为更高效、有序地推进兑付事宜,云点当平台称,已紧急联合第三方专业机构,成立了“客户权益保障专项沟通小组”。该小组将负责处理所有客户的咨询、登记与沟通事宜。初次出现兑付困难时,云点当平台推出了两种方案,A方案:不区分金额,分6月付,100%(每月5号前付1/6);B方案:不区分金额,一次性付,40%,3个工作日内付款(1月31日按50%)。

在这之后,云点当平台又发布了最新公告,称最近遭三波严重挤兑,自2月1日起执行最新兑付协商方案,A方案、B方案同此前基本保持一致,C方案为,不参加挤兑,等一两个月后,云点当恢复正常,随时100%兑付(不用签任何协议)。

云点当平台称,由于银行卡风控严重,每天将设定兑付额度,将优先转账已签定《和解协议》的提现。对于按照《和解协议》未收到全额的客户,近期将出台积分补偿、包邮、免工等方案。

根据消费者提供的信息,北京商报记者扫码进入了云点当平台和解协议书,甲方为消费者,乙方为深圳市云点当网络科技有限公司、深圳市麦多金珠宝有限公司。和解协议显示,甲方与乙方之间于云点当、麦多金平台曾存在交易及相关事宜,为妥善解决有关问题,经平等协商,达成最终和解协议。双方共同确认,最终乙方以方案(A/B)向甲方支付

(实际兑付金额)作为了结(包括但不限于任何形式的充值款、投资款、货款、预存款、收益、利息及违约金、提金料、提首饰等)。乙方在付完上述款项后,甲方云点当、麦多金平台余额、余料自动清零,甲方对此无异议。

针对平台目前运营、兑付情况,北京商报记者致电深圳市云点当网络科技有限公司进行采访,但电话始终未有人接听。王德悦进一步指出,对于云点当平台,消费者需审慎评估兑付方案,优先选择可监督执行的短期方案,避免遭受二次损失,并保留协议文本,要求平台提供资产抵押证明或担保文件,必要时可申请财产保全,以保障后续执行。

警惕预定价空买空卖交易模式

黄金交易平台频发兑付危机,引发行业关注。从交易模式来看,这类平台的部分交易模式存在相似之处,均以“约定交易”为核心。约定交易主要分为约价回收和锁价交易两种形式。

约价回收模式下,用户可将黄金、白银等贵金属寄售至平台,无需立即成交,而是与平台提前约定一个目标售价,待市场金价、银价上涨至该目标价时,再由平台按约定价回收,用户通过这种方式赚取差价;锁价交易则是用户缴纳一定金额的定金后,即可锁定当

日金价、银价,在约定的工作日内补足尾款,便能提取实物黄金、白银;若用户无需提取实物,也可选择由平台按锁定价格回购,进而赚取差价。

此类模式看似便利,实则暗藏诸多风险。资深金融监管政策专家周毅钦称,这类固定价结算交易陷阱,看似锁定收益,实则平台需承担金价涨跌全部风险,如果平台的风控意识薄弱,一旦金价剧烈波动,平台极易出现资金链断裂,引发兑付困难,投资者本金自然难以保障。更重要的是,投资者一定要远离资质不明的交易平台,参与黄金交易务必选择上海黄金交易所等国家正规交易所及持牌金融机构,例如银行、基金的黄金产品,坚决不与无交易资质小众平台开展约定交易,不要相信这类平台的任何宣传。

素喜研高级研究员苏筱苒表示,黄金平台预定价模式以及空买空卖模式存在如下风险:一是用户资金安全风险,用户以极低定金参与交易,杠杆却可能超过10倍,但这种高杠杆模式却能够被平台随意调整规则、暂停服务;二是平台运营与模式风险,平台与客户对赌,风险不断积聚的背后却缺乏有效风险对冲,此外也存在资金池挪用风险。针对参与类似交易,消费者需要关注平台是否具有相关的金融交易资质,充值投资资金是否有安全有效的风险保障措施,确认投资资金是否由第三方(如银行)独立存管,而非直接打入平台公司账户;开展黄金投资时,应选择商业银行、上海黄金交易所会员单位或持牌期货公司,对“低门槛、高收益”等话术宣传保持高度警惕并及时远离。

“消费者参与类似交易时,务必警惕‘低风险高回报’承诺,选择持牌正规机构并核实资质;避免涉足预定价或杠杆交易,明确区分投资与消费行为;定期关注平台经营动态,遇兑付延迟等异常立即取证维权,切勿轻信‘稳赚不赔’的虚假承诺或二次投入资金。”王德悦提醒称。北京商报金融调查小组

超20只券商股业绩预喜:5家净利超百亿

上市公司2025年度业绩预告/快报陆续披露中。北京商报记者梳理公开信息统计,截至2月2日,已有26只券商股及券商概念股报喜,预计2025年度归母净利润实现正收益且同比增长。具体来看,不仅有5家机构预计归母净利润区间最大值超百亿元,还有多家机构同比增速翻倍,更有天风证券、锦龙股份同比扭亏为盈。有业内人士预计,券商股在2026年仍会维持向好发展,但业绩增速或会弱于2025年整体表现。

26家机构预计净利实现正收益

公开数据显示,截至2月2日,已有26只券商股及券商概念股披露相关数据。整体来看,26家机构预计2025年净利润均实现正收益,且同比均增长。

截至目前,中信证券以2025年预计实现300.51亿元的归母净利润领先行业其余机构。对于业绩增长的原因,中信证券表示,2025年,公司经纪、投资银行、自营业务等收入均实现较快增长;同时,公司坚定推进国际化布局,深化跨境服务能力,叠加香港市场的良好表现,公司境外收入实现较快增长。

同期,若以区间数值最大值计算,还有4家券商预计归母净利润也超百亿元。其中,国泰君安、中金公司、申万宏源预计归母净利润分别约为275.33亿—280.06亿元、85.42亿—105.35亿元、91亿—101亿元,招商证券则预计归母净利润约为123亿元。

对于整体经营业绩大幅提升的原因,申万宏源认为,公司在投资交易、财富管理、投资银行等核心领域展现出良好的发展韧性,各项业务收入同比实现较快增长。

国泰君安也指出,2025年,公司优化升级零售、机构、企业三大客户服务体系,以提升综合能力实现客户经营“增量扩面、提质增效”,资产规模及经营业绩创历史新高,财富管理、机构与交易等业务收入同比显著增长。

增速方面,当前共有国联民生、湘财股份、华创云信、华西证券、国泰君安、长江证券预计归母净利润同比实现翻倍,增幅依次为406%、266.41%—403.81%、86%—175%、74.46%—126.66%、111%—115%、101.37%。

在中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英看来,2025年,中国金融资本市场呈现结构性上涨的趋势,在牛市背景下成交量急剧放大。首先,成交量大幅增加给券商经纪业务带来较乐观的收入,融资融券的增加也给券商带来了亮眼的利息收入。其次,券商的自营业务也实现较好的收益,增加了证券公司的直接利润。另外,部分券商也通过业务转型实现财富和管理业务的规模性增长。服务水平的提升也给券商带来了更为持续的客户规模增加和利润水平的上升。

中信建投证券研报也指出,上市券商业绩、盈利的增长主要受益于2025年市场成交活跃度的提升,带动股票成交量同比高增。2025年全年,两市股票日均成交额实现17278.25亿元,与前一年同比增长62.69%;两融余额自2025年8月中旬以来始终维持在2万亿元高位,表明投资者信心维持在较高水平。

2026年增速同比或减弱

值得一提的是,在部分券商归母净利润同比增长的同时,也有个别机构打了场“翻身仗”。数据显示,2025年天风证券、锦龙股份

归母净利润同比均实现扭亏为盈。其中,天风证券预计实现归母净利润1.25亿—1.85亿元,锦龙股份则预计为1.97亿—2.86亿元。

对于业绩增长的原因,天风证券表示,公司在控股股东的大力支持下,紧紧围绕经营战略目标,积极把握市场机遇,报告期内公司投资收益相比上年同期增加。

锦龙股份则指出,报告期内,受参股公司东莞证券业绩上涨、公司完成转让所持有的东莞证券3亿股股份、公司与东莞信托有限公司就借款展期相关事项达成展期协议等影响,公司获得的投资收益大幅增加,推动公司营业总收入同比实现增长、归属于上市公司股东的净利润实现扭亏为盈。

虽然多数券商预计2025年业绩向好,但从2026年开年至今券商板块的表现来看,则难言乐观。交易行情数据显示,截至2月2日收盘,中证全指证券公司指数跌1.34%,报收827.57元,年初以来也下跌2.94%。同期,上证指数、深证成指、创业板指分别涨1.18%、2.21%、1.9%。可以看出,被誉为“牛市旗手”的券商股走势与A股三大股指并不完全一致。

对于券商业绩的可持续性,王红英预计,券商股在2026年仍会维持较好的发展,主要原因是2026年中国资本市场大概率仍会维持稳健上涨的局面,券商整体收益也会保持较好的增长。但从技术角度来看,A股在2025年大幅上涨,一定程度上提前兑付了券商的利好预期,因此在2026年,券商业绩增速或会弱于2025年的整体表现,但整体利润规模仍会保持稳定上升。

前述中信建投证券研报也指出,当前证券行业“服务新质生产力+中长期资金入市+券商国际化机遇”三大核心利好逻辑尚未被市场充分定价,其驱动的投行、资管、国际业务等新动能,有望在2026年后逐步兑现至行业基本面,为中长期业绩弹性与韧性提供坚实支撑,无需担忧增长断层。

北京商报记者 李海媛

各地小贷机构“减量”进行时

“小贷公司现在不好过。”近日,金融业多年从业者向北京商报记者感慨道,在严监管、强竞争与风险暴露的多重合力下,不少小贷公司实则“名存实亡”,而这一行业趋势在2026年仍会继续。

2026年开年,监管持续加码,2月2日,据北京商报记者不完全统计,截至目前,包括广东、重庆、北京、湖北等多地金融管理部门接连出手,集中公示并清退“失联”“空壳”小贷公司,同步注销不合规机构业务资质,山西等地更是明确要“减量提质”,严把准入关,强化存续期监管,畅通市场化退出渠道。

截至目前,多地已公布小贷公司注销信息。就在1月4日,广东省地方金融管理局发布关于广州民金小额贷款有限公司注销小额贷款业务资质的公告,经研究,同意该公司注销小额贷款业务资质,办理名称、经营范围变更登记或注销登记后,企业名称和经营范围中不得使用“小额贷款”“小贷”等涉金融属性字样,不得继续从事或变相从事小额贷款业务。

紧接着1月5日,为进一步规范地方金融组织监督管理,按照全国统一部署要求,重庆市地方金融管理局组织开展了“失联”“空壳”地方金融组织摸排和核查工作,结合日常监管掌握情况,将37家“失联”“空壳”地方金融组织名单予以公示,从名单来看,37家“失联”“空壳”地方金融组织均为小贷公司类型,包括重庆市万州区繁祥小额贷款有限公司、重庆市惠信小额贷款有限责任公司等。

除了重庆,进行批量清退的还有北京。1月13日,北京市地方金融管理局联合区金融管理部门开展了全市“失联”“空壳”小额贷款公司摸排工作,汇总形成“失联”“空壳”小额贷款公司名单(第4批),其中包括北京润丰元小额贷款有限公司、北京市国旭小额贷款有限公司。

除此之外,1月23日,湖北省地方金融管理局也发布关于同意注销武汉市江汉区融

商小额贷款有限公司和黄陂区博锐小额贷款有限责任公司业务资质的批复,同意注销前述两家公司业务资质。自注销之日起,上述两家公司不再具备小额贷款业务资质,不得开展与小额贷款相关的经营业务。

“广东、重庆、北京、湖北等地聚焦‘失联’‘空壳’小贷机构,通过公示名单、注销业务资质的方式,有利于直接清理行业内的无效主体。”中国城市发展研究院投资部副主任袁帅告诉北京商报记者,能看到监管正在从“事后处罚”转向“事前准入、事中监管、事后退出”全链条覆盖,其核心是要重塑小贷行业的合规生态,让小贷机构回归“小额、分散”的服务本源,避免行业陷入无序竞争与风险积聚。

清退“失联”“空壳”机构的背后,是小贷行业正在从此前的“无序扩张”转向如今的“减量提质”。

就在不久前,山西省地方金融管理局召开专题会议,其中提到,要持续实施地方金融组织“减量提质”工程,严把准入关,强化存续期监管,畅通市场化退出渠道,巩固严监管的氛围。要督促各类机构坚持聚焦主业、合规经营、错位发展,不断完善内部治理,切实提升服务实体经济的能力,营造“优胜劣汰、良性发展”的行业生态。

袁帅认为,除了从源头控制机构数量,也要强化存续期监管,推动现有机构优化运营,这些政策背后,体现了监管层对小贷行业从“重规模”到“重质量”的导向转变。

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊指出,仍在经营的小贷机构一方面要严格遵守资金来源、贷款利率、贷款用途等方面的监管规定,不得触碰非法集资、暴力催收等红线。另一方面要强化内部风控管控,建立完善的客户信用评估体系,避免因盲目扩张导致的信用风险,还要规范与第三方机构的合作,防范合作带来的合规风险。

北京商报记者 刘四红