

## 财眼

# 资管新规过渡期或延长 银保监会:存在执行不到位等问题

距离 2020 年底资管新规执行的“大限”越来越近,然而不少银行转型进度尚未过半。日前,央行前副行长吴晓灵发布报告,建议将延长过渡期至 2022 年底。

■新快报记者 许莉芸

资管新规要求,各机构制定过渡期内的资产管理业务整改计划,明确时间进度安排,并报送相关金融监管部门;对于过渡期内提前完成整改的机构,给予适当监管激励。有业内人士表示,银行提交子公司申请时就必须提交存量资产整改计划,但现实情况是,有些银行存量产品基数大,整改难度也大,目前几乎很难有能够提前完成整改的机构。

日前,人民银行办公厅主任兼新闻发言人周学东表示:“关于资管新规延期,因为今年疫情冲击,应该延期。但也有机构、学者建议不能延太长,可能延一年是比较合适的。”虽然监管发话可能再度延期,但对于抱有侥幸心理,想“拖”下去的机构,他还表示,“对金融机构来说是必须要转型的,再回到过去大搞表外业务、以钱炒钱、制造金融乱象是不可能。”

近日,银保监会发布《关于近年影子银行和交叉金融业务监督检查发现主要问题的通报》(下称《通报》)中表示,过去

几年在检查中发现各家机构存在“资管新规”“理财新规”执行不到位,过渡期业务整改不到位、新业务违背禁止刚性兑付要求等问题。

中信明明债券研究团队认为,当前整改面临阻力,按期完成难度较大。在老产品压降上,部分老产品配置的部分长期限资产短期内较难以发行新产品承接,根据近期发布的《标准化债权类资产认定规则》来看,多数的非标转标渠道已被排除,表内信贷投放也会受到资本约束、MPA 指标约束、商业银行法等约束。在新产品推出上,净值化转型也对资管机构的投研和风控能力提出了更高的要求,保本保收益的产品不复存在也挑战着投资者的风险承受能力。

从产品转型来看,自从资管新规以来,银行净值型产品规模在非保本理财余额中占比稳步提升。根据普益标准数据,截至 2019 年末,银行净值型非保本理财产品存续余额约 9.71 万亿元,占非保本理财存续规模的比重为 46.81%,全

年净值化转型比率提升 25.51%。但即使按照这样的速度,2020 年底过渡期截止前完成全部产品的净值化转型,也几乎不可能。

“虽然官方表态出现放松,但是还没有确切消息。在此之前,银行仍然会努力做压降和转型。即使真的延期一年,时间还是很紧张。”某家股份制银行资管部人士对新快报记者表示。

不过,虽然极有可能再度延期,但是资管转型的监管力度并不会放松。此次银保监会《通报》特别提出五项“严禁”,包括“严禁选择性落实新规要求,过渡期整改不积极不到位,过渡期内新增资金池运作、长期限的非标资产,母行与理财子公司间产品划转不合规、利益输送、风险交叉传染”。央行金融稳定局局长孙天琦还表示,下一步央行将会同有关部门在坚持资管新规基本要求的基础上,密切跟踪监测资管业务规范整改的情况,按照实事求是的原则做好相关工作,稳妥有序推进资管行业的整改与转型。

## 全国首家数字金融 地方组织在广州揭牌

新快报讯 记者范昊怡报道 7 月 15 日,来自银行、科技企业、支付机构、科研院所等 32 个单位联合发起的全国首家数字金融地方组织——广州市数字金融协会正式揭牌成立,协会致力于构建广州数字金融生态圈,助力广州数字金融高质量发展,也是广州推动数字经济快速发展的重要措施和生态平台。

早在 2018 年,广州就出台了《广州市关于促进金融科技新发展的实施意见》,鼓励金融机构与科技类企业加强合作。去年 9 月 19 日,广州市地方金融监督管理局印发了《广州市关于促进供应链金融发展的实施意见》,提出要营造发展供应链金融良好市场环境,支持设立由广州市地方金融监督管理局为指导单位的广州市数字金融协会,通过协会整合各方资源,实现信息共享。广州市数字金融协会从“出生”伊始就肩负着推动广州乃至大湾区数字金融创新发展的责任和义务。

下一阶段,广州市数字金融协会将组建数字金融标准化专委会、金融科技投资专委会、数字金融法律专委会等合计五个专业委员会,并建立广州供应链金融研究中心、湾区金融科技联合实验中心,探索构建独具广州特色的数字金融创新服务模式;通过打造高端论坛,落地数字金融项目、编制数字金融白皮书,发布数字金融指数,制定数字金融标准,培养数字金融专业人才等,助力广州数字金融经济高质量发展,推动粤港澳大湾区数字金融生态圈建设。

昨日,广州市地方金融监督管理局与中国科学院软件应用技术研究所等五个单位签订数字金融战略协议。广州软件所、中农工建交等银行,广州金服金融服务公司分别与腾讯云、广电运通、中国移动、中国电信以及广州地铁等产业集团签订了 12 个“数字+产业+场景+金融”项目合作协议。

## 五大上市险企上半年保费总收入同比增 6.3%

新快报讯 记者刘威魁报道 A 股五大上市险企上半年的保费成绩单已出。据新快报记者统计,中国平安、中国人保、中国太保、中国人寿及新华保险合计实现原保费收入 1.52 万亿元,同比增长 6.3%。其中,寿险业务分化态势明显,最高增长 30.93%,最多下降达 6.1%。有券商人士分析指出,随着我国经济确定性的改善以及各公司对代理人管理的逐步加强,叠加重疾定义修改的落地,预计三季度新单将会迎来较好的改善。

从寿险业务来看,A 股五家上市险企寿险板块今年上半年合计实现原保费收入 1.01 万亿元,同比增长 5.29%。从保费增速来看,五家上市险企的保费收入则出现明显分化。其中,新华保险以 30.93% 的同比增速领跑,保费收入 968.79 亿元;中国人寿以 13.17% 的同比

增速次之,保费收入约为 4280 亿元;太保寿险比去年同期略微下降 0.06%,实现保费收入 1383.47 亿元。人保寿险和平安寿险保费仍为负增长态势,保费收入为 672.33 亿元和 2806.71 亿元,同比分别下降 5.08%、6.1%。

“新华保险保费端表现较好,主要源于该公司从去年年底开始,保费策略有所改变,即重启银保趸交,对保费增长有较好的推动作用。”群益证券研报指出,受益于疫情影响逐渐减小以及公司在营销方面的持续发力,平安寿险、人保寿险处于负增长收窄的阶段。

“新重疾定义及发生率表有望下半年正式出台,将为重疾产品定价赢得下调空间,下半年险企有望调整并推出新版重疾产品,激发市场活力,或将拉动新单爆发式增长。”方正证券非银分析师左欣然也分析指出,各险企已基本走出疫情压力区,

叠加险企积极的增员策略,预计三季度寿险业务新单与 NBV 将持续提升。

在基本面稳定增长的同时,A 股上市险企上半年的股价也出现分化局面。其中,中国人寿及新华保险股价呈上涨趋势,股价增幅分别为 13.2%、9.99%。而中国人保、中国太保、中国平安的股价则呈现不同程度的下降,降幅最大的为中国太保,股价下降约 17.33%。

2020 年保险股下半年走势如何?在券商研究员及市场人士看来,近来资本市场热度渐升,外界对今年保险公司资产收益充满想象。如国盛证券分析师指出,“四季度至明年一季度将成为下一个更好的投资时点,预计各家险企对 2021 年‘开门红’的准备将更充分,且今年一季度保费基数相对较低,明年一季度行业有望实现负债的正增长,叠加估值切换因素,保险股整体较当前仍有较大空间”。

## 以租代购,其实很简单

有见于疫情的反复,笔者朋友 A 君最近有意购车代步上下班。由于还背负沉重房贷,A 君看中了某公司的以租代购服务,只需很低的一笔首付款,就能数天内开上心仪的车车,租期结束后还能真正拥有它。但近期一些关于以租代购服务“买车变租车”“忽悠消费者”的质疑声有点吓到了他,遂来问笔者意见。

作为一种在欧美国家已经相当成熟的汽车消费模式,以租代购引入中国虽然还只有三四年时间,还处于初级阶段,但已受到了消费者的广泛欢迎。不论是单位有车补的上班族,经济实力有限又想有辆车的外地打工人士,还是爱车玩车的小镇青年,都喜欢这种快捷实惠的

圆梦方式,也由此催生了弹个车、花生好车、易鑫集团等专业大平台。

可以说,行业正沿着良性发展的方向快速前进,怎么突然又成了被质疑的对象呢?

翻看近期相关的媒体报道,发现较多被关注的有“弹个车深陷千人维权漩涡”话题。这样的标题很具惊悚性,但在笔者进一步查看细节后,发现所谓的千人维权群里,真正的维权者和案例没几个,多的反而是一些用户涉嫌使用大搜车公司名下车辆进行违法行为,还有就是职业维权者从买到车开始就频频向弹个车索要巨额赔偿。

作为传媒人士,笔者肯定支持权益受损的消费者积极维权,但为什么不直

接法院起诉或者公安局报案呢?加入这样的所谓维权群,除了呐喊发泄外,并不会让你的遭遇自动受理和得到解决,这一点相信稍有分析能力的人都能清楚看到。既然如此,这样的群还存在并且多达千人,背后原因值得三思。

笔者又查阅了一些最新法庭相关案例,其中较典型案例是这样的:有消费者在某平台上选购车辆,按照书面协议缴纳首付、月租并使用车辆一段时间后,才提出说当初不知道这是以租代购,指平台涉嫌合同欺诈。类似的几宗案例都闹到了法庭,而法庭的最终审判也很明确,认为融资租赁的合法性已经被我国法律认可,平台不存在误导、隐瞒消费者的情形,更不存在欺诈行为。

这样的审判结果值得欣慰,相关判词实质上已经杜绝了再有人有意无意地以不知情、合同违法、涉嫌合同欺诈等理由来掩饰自己的不守合同行为。

和传统的贷款买车一样,以租代购本质上是解决客户用车需求的一种融资工具,能够为客户提供低首付购车的便利。客户按时支付月供就能持续用车,到期可以完成车辆过户成为车主。这是一种简单而清晰的融资租赁服务,消费者只需选择背景可靠、信誉良好的平台,也要对平台的利率、服务货比三家,这才是选择以租代购车辆服务的正确姿势,其他不需有疑虑,这也是笔者给 A 君的衷心建议。

(郑志辉)