

“躺赚”时代终结 1.77 万亿备付金将迎强监管

非银行支付机构备付金存管迎正式监管办法,并将于 3 月 1 日起实施。

1 月 22 日,人民银行发布《非银行支付机构客户备付金存管办法》(下称《办法》),要求备付金全额集中交存至人民银行或符合规定的商业银行,规定客户备付金的划转应当通过符合规定的清算机构办理,也对支付机构间开展合规合作产生的备付金划转进行了规范,同时明确支付机构挪用、占用、借用客户备付金将受处罚。有业内人士指出,此次新规出台,意味着支付机构靠客户备付金“躺赚”的时代正式终结。央行数据显示,截至 2020 年 12 月末,非金融机构存款(支付机构交存央行的客户备付金存款)近 1.77 万亿元。

■新快报记者 范昊怡

允许支付机构间备付金划转

客户备付金,即支付机构为客户办理支付业务而收到的预收待付资金,备付金本质上归属于客户。保障备付金安全一直是监管重点。

早在 2013 年,央行就发布了《支付机构客户备付金存管办法》,新《办法》实施后 2013 年原办法同时废止。2017 年 1 月,央行建立支付机构客户备付金集中存管制度,到 2019 年 1 月,备付金集中存管全部完成。2020 年 4 月 3 日,央行就《非银行支付机构客户备付金存管办法》开始公开征求意见。如今《办法》正式出台,与之前征求意见稿差别不大。

《办法》优化了开展跨境人民币支付

业务的支付机构、从事基金销售支付业务的支付机构、开展跨境外汇支付业务的支付机构等三类特定业务账户管理规定。

为满足市场发展需要,人民银行对支付机构间开展合规合作产生的备付金划转进行了规范。《办法》提出,不同支付机构之间的备付金划转,应当通过清算机构在备付金集中存管账户之间进行,不得使用备付金支付划转产生的手续费。为提高交易透明度,《办法》还规定,支付机构之间不得相互直接开放业务接口,不得相互开立支付账户。

《办法》自施行起设置 6 个月过渡期。过渡期内,非银行支付机构、商业银行等行业主体应严格按照规定,完成业

务流程和系统改造、建立客户备付金信息核对校验机制等工作,提高合规能力和水平,保障客户备付金安全,切实维护消费者合法权益。

清算机构需要挑起“监管重担”

央行有关负责人表示,《办法》规范了备付金集中交存后的客户备付金集中存管业务,进一步细化了备付金存放、使用、划转规定,明确了央行及其分支机构、清算机构、备付金银行相应备付金管理职责,设定了客户备付金违规行为处罚标准,强化客户备付金监管,促进行业健康发展。

中国银行研究院博士后郑忱阳认为,《办法》最大的变化是纳入了清算机

构这一主体,形成了中国人民银行及其分支机构、清算机构、备付金银行“三足鼎立”的监督体系。同时,《办法》允许支付机构客户备付金互转,支持支付机构间合规的业务合作,这也是紧跟时代潮流、满足市场发展需要、支持支付机构合规合作的创新之举,明确规定非银行支付机构之间不得相互直接开放支付业务接口、不得相互开立支付账户,清算机构需要挑起“监管重担”。

同时,《办法》还设一章“罚则”,并针对任何单位和个人不得挪用、借用、占用客户备付金。招联金融首席研究员董希淼认为,明确客户备付金存管违规违法行为的处罚,有助于增加威慑力,提升央行权威。

超级打新周！本周可打新 11 只

今年以来,新股中签率在 0.01%—0.03%之间

新快报讯 记者涂波报道 随着 A 股市场日成交量屡屡过万亿,投资者跑步进场。本周(1 月 25 日到 1 月 29 日),也迎来了超级打新周,有 11 只新股发行,包括 4 只科创板、3 只沪市主板、3 只创业板以及 1 只中小板,涵盖食品饮料和电子及医药生物等行业。从本周新股顶格申购所需市值来看,1 月 28 日发行的科创板新股华锐精密,顶格申购市值仅需 2.5 万元沪市市值,而四方光电、纵横股份等 5 只新股顶格申购所需市值也低于 10 万元。

具体来看,目前周一发行的创业板新股南极光主要从事以背光显示模组为核心的手机零部件的研发、生产和销售,发行价为 12.76 元,1 月 26 日发行的三和管桩主要从事预应力混凝土管桩产品研发、生产、销售,发行价为 6.38 元。此外,大家较熟悉的中国黄金也在

本周申购之列,预计顶格申购所需资金达 54 万元,预估发行价在 6 元左右。而市场看好的华康股份预估发行价为 51.63 元,也就是中一签金额为 5.163 万元。按新股的一般平均涨幅,上市后涨 100%,即可赚 5 万。此外,专注于病毒性疾病领域的生物医药公司凯因科技也同样被市场看好。

值得一提的,从今年以来发行的新股中签率来看,在 0.01%—0.03%之间。而且,新股赚钱效应分化明显,相对发行价涨幅 20%—200%之间不等。既有一签盈利 10 万,也有一签只赚几千。如主营为建筑设计软件商盈建科,是国内少数具有能力开发覆盖建筑全生命周期软件的企业之一,被投资者看好,申购人数较多,中签率仅为 0.01%。而相对 56.96 元/股的发

行价,截至 1 月 25 日,盈建科已涨 172.12%,达 155 元/股。新股赚钱效应既和上市后涨幅有关,也与发行价高低有关。1 月 13 日发行价为 3.37 元/股,中辰股份现价为 10.62 元/股,股价涨幅超 200%,由于发行价低,中签者或一签只赚几千。

本周可申购新股					
股票简称	申购日期	申购代码	发行价 (元)	申购限额 (股)	行业市 盈率
创识科技	20210129	300941	--	9500	--
易瑞生物	20210129	300942	--	7500	--
纵横股份	20210129	787070	--	5500	--
四方光电	20210129	787665	--	4000	--
华康股份	20210128	707077	--	11000	--
华锐精密	20210128	787059	--	2500	--
中国黄金	20210127	730916	--	54000	25.85
李子园	20210127	707337	--	15000	58.02
凯因科技	20210127	787687	--	12000	--
三和管桩	20210126	003037	6.38	20000	21.16
南极光	20210125	300940	12.76	8000	48.86

(来源:同花顺)

险企偿付能力管理新规发布：核心偿付能力充足率不得低于 60%

新快报讯 记者刘威魁报道 保险偿付能力管理规定正式出炉。1 月 25 日,银保监会发布《保险公司偿付能力管理规定》(简称《管理规定》),明确核心偿付能力充足率低于 60%或综合偿付能力充足率低于 120%的保险公司,将作为重点核查对象。对于偿付能力充足率不达标公司,《管理规定》将监管措施分为必须采取的措施和根据其风险成因选择采取的措施。《管理规定》自 2020 年 7 月 30 日至 8 月 29 日向社会公开征求意见,自 2021 年 3 月 1 日起实施。

所谓偿付能力,是指保险公司履行赔偿或给付责任的能力,这一指标无论对险企还是普通消费者而言都有重要意义。

此次《管理规定》将偿付能力监管指标体系扩展为核心偿付能力充足率不低于 50%、综合偿付能力充足率不低于 100%以及风险综合评级在 B 类及以上等三个指标,保险公司只有同时符合三项要求,才成为偿付能力达标公司,其中任一指标不符合监管要求的,则为偿付能力不达标公司。

对于偿付能力充足率不达标的公司,《管理规定》将监管措施分为必须采取的措施和根据其风险成因选择采取的措施。必须采取的措施包括:监管谈话;要求保险公司提交预防偿付能力充足率恶化或完善风险管理的计划;限制董事、监事和高级管理人员的薪酬水平;限制向股东分红等。

根据《管理规定》,监管部门每季度对保险公司报送的季度偿付能力报告、公开披露的偿付能力信息以及其他偿付能力信息和数据进行核查。核心偿付能力充足率低于 60%或综合偿付能力充足率低于 120%的保险公司,将作为重点核查对象。监管部门将对保险公司开展偿付能力现场检查。对于采取上述措施后偿付能力未明显改善或进一步恶化的,监管部门依法采取接管、申请破产等监管措施。

监管给“保险销售”上紧箍咒 首次引入“适当性管理”体系

新快报讯 记者刘威魁报道 保险销售将再迎重磅新规。近日,银保监会在业内下发《保险销售指引(征求意见稿)》(简称《指引》),以负面清单形式敲打行业乱象,并首次引入了“适当性管理”体系。这是业内首次以“保险销售”这一行为为对象制定的监管文件。

再次强调“机构持牌、人员持证”

从几十年的保险业发展来看,销售误导一直是行业顽疾之一。《指引》首次以保险销售这一行为为对象制定的相关监管文件。

从《指引》对保险销售行为及保险销售主体的定义来看,包括为订立保险合同而提供的保险信息咨询、产品推荐等行为,订立保险合同的行为,面向客户实施的营销宣传行为等销售全链条,以及保险公司、保险代理人、保险中介在内的全体保险销售机构和保险销售人员。

银保监会去年 11 月的数据显示,全国共有保险专业代理人机构 1776 家,保险兼业代理机构 3.2 万家、网点

22 万个,个人保险代理人 900 万人,保险中介机构从业人员 300 万人。

首都经贸大学保险系副主任李文中指出,《指引》将保险销售的对象不再局限于保险产品,也包括相关服务,这对保险的概念及相关机构业务范围界定有所突破,也是一项重要的创新与尝试。

作为保险销售行为的基本门槛,“机构持牌、人员持证”再次被强调。《指引》要求保险销售机构强化销售人员管理,并建立保险销售人员销售能力分级体系。综合考察销售人员的从业年限、学历知识、诚信记录等情况,根据保险产品的复杂度和专业性要求,区分销售人员能力资质进行委托授权。李文中也认为,有必要进一步明确保险销售边界,否则这个边界在实践中可能会不断扩展而增加监管难度。

首次引入“适当性管理”体系

针对层出不穷的保险销售乱象,《指引》以负面清单的形式,列出了保险销售中如保险欺诈、销售误导、违规返佣、侵占保险金、骚扰式推销等常见的

销售乱象。如在保前宣传方面,《指引》规定合同条款应通俗化,且商业宣传应真实准确,不得不实陈述或者误导性描述,不得与其他非保险产品和服务混淆、不得片面或夸大宣传内容等。

值得关注的是,《指引》首次引入“适当性管理”的概念,并作为单独一章,要求保险销售过程中做到市场适当、渠道适当、销售方式适当、人员适当、需求匹配适当,“保险销售机构应当建立保险客户适当性制度,对保险产品和服务的风险及专业复杂程度进行评估并实施分级动态管理,完善客户风险偏好、风险认知和风险承受能力测评制度,将合适的保险产品和服务通过适当的保险销售渠道和保险销售人员销售给适当的客户。”

中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠分析,将“适当性管理”纳入保险监管体系,是高质量监管的重要表现。但在保险销售上,监管规则要考虑保险产品的金额、服务时间和复杂性,目标客户的保险知识、财务脆弱性和实际需求。