

# 农村金融机构沉迷坏账“隐身术”

以贷收息、借新还旧，今年以来，农村金融机构违规操作屡查屡犯，监管对此的处罚力度也在不断加强。6月3日，北京商报记者注意到，今年以来，已有多家农村金融机构因“掩盖不良风险”被监管处罚，合计处罚金额累计超430万元。在强监管过程中，违规办理借新还旧、换名转贷掩盖不良贷款行为也再次浮出水面。在分析人士看来，农村金融机构市场更加下沉，且区域客群集中，自身经营风险相对较大，监管需要对农村金融机构予以力度更大、频度更高的监管措施，并提升处罚力度，矫正激励机制。

## 监管惩处再升级

经济下行压力令部分企业、个人偿债能力下降，而今年以来新冠肺炎疫情对中小微企业更是带来冲击，银行信贷资产质量面临恶化压力。5月24日，央行研究局课题组在《客观看待第一季度银行业利润增长》一文中指出，由于我国金融周期与经济周期不完全同步，不良贷款风险暴露存在一定滞后性，加之疫情以来银行业对企业实施延期还本付息等政策，在资产质量承压的情况下，后期银行恐面临更大的不良贷款处置和资本消耗压力。

央行行长易纲日前也指出，由于不良贷款风险暴露存在一定滞后性，加之疫情以来银行业对企业延期还本付息等政策，后期银行可能面临较大的不良率上升、不良资产增加和处置压力。

从今年一季度银行业整体情况来看，截至2020年一季度末，商业银行不良贷款余额为26121亿元，较去年末增长1986亿元；不良贷款率1.91%，较去年末上升0.05个百分点。而同期农村商业银行不良率为4.09%，较去年四季度的3.9%有明显上升。

不良贷款风险暴露存在一定的滞后性，一方面考验着银行的风控、核销处置能力，一方面则对监管也提出了更高的要求。多位业内人士分析认为，在银行业乱象整治工作持续推进的环境下，农村金融机构存在的这些掩盖风险的问题预计还会相继暴露出来。陶金建议，农村金融机构市场更加下沉，且区域客群集中，自身经营风险相对较大，因此，监管需要对农村金融机构予以力度更大、频度更高的监管措施，及时发现风险点及时处理，并提升处罚力度，矫正激励机制。不过也并非一定要对农村金融机构业务范围进行过多的事前限制，而应该注重事后监管足够的惩戒。

“从监管的角度来说，近两年来整个农村金融机构局部性风险都已经显示出来了，未来监管对整个银行业机构、人员方面的风险控制还应进一步加强。”盘和林如是说道。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

## 部分农村金融机构违规掩盖不良贷款行为



## 藏匿风险吃罚单

监管层查处农村金融机构违规行为毫不手软，6月2日，银保监会官网公布了池州银保监分局开具的两则行政处罚信息公开表，池州九华农商行因存在“发放借新还旧贷款，延迟风险暴露”的违法违规行为被池州银保监分局根据《中华人民共和国银行业监督管理法》第四十六条第五项罚款30万元。

除了池州九华农商行外，还有多家农村金融机构因相似理由遭到处罚，包括井陘农商行、西昌金信村镇银行、贵州普定农商行、湖南嘉禾农商行、镇宁汇商村镇银行、陕西秦农农商行等多家农村金融机构因“延缓风险暴露”被监管部门处罚，合计处罚金额累

计超430万元。

在中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林看来：“对银行延迟风险暴露的情况监管要予以严惩，银行延迟风险暴露对金融风险的把控实际上是不利的，此举或许会集中导致一些决策和各方面的失误，监管红线是不能触碰的。”

针对罚单后续整改措施等问题，北京商报记者尝试联系上述多家银行进行询问，九华农商行、西昌金信村镇银行表示“不便接受采访”，另有多家银行电话无人接听。

## 不良贷款大挪移

在经济面临下行压力的过程中，部分农村金融机构资产质量遭到考验，一些企图掩

盖不良贷款的违规行为也浮出水面，利用空存还款、换名转贷等手段花式隐藏坏账风险。例如，4月17日，贵州普定农商行因“通过空存还款后再贷款平库方式掩盖不良贷款”被安顺监管分局罚款20万元。

除此之外，“拆东墙补西墙”借新还旧的方式也成为掩盖不良贷款的手段，例如，4月10日，河北银保监局对井陘农商行开具了一张罚单，该行因“通过借新还旧、以贷还贷方式延缓风险暴露，掩盖资产质量，五级分类不准确”被河北银保监局责令改正，处以罚款20万元。

一位银行业业内人士向北京商报记者介绍，银行较为常见的隐藏风险手段主要为借新还旧、贷款重组、以贷养贷、核销不良等，其中借新还旧为重新发放一笔贷款，把前面的贷款抹平了，而延迟还款也是较为常用的手段。

对农村金融机构屡查屡犯的原因，苏宁金融研究院高级研究员陶金分析认为，尽管不良贷款在认定标准上日益量化和明确，但银行仍可通过借新还旧、贷款重组、甚至债务人置换等方式操纵不良贷款数据。尤其是通过第三方企业作为通道进行借新还旧，具有一定的隐蔽性。

陶金进一步指出，由于一些中小银行自身经营审慎性不够，风控工作不足，导致了不良贷款持续积累，促使他们转移不良贷款或操纵不良贷款数据。事实上，对于一些经营已出现严重问题的企业，借新还旧并不能让企业实际经营情况好转，那么银行最终收回贷款的可能性较小，虚假的数据虽然延迟了风险暴露，但也会导致风险的持续积累，最终爆发的概率也在提升。

# 重罚+摸底 监管出击保险组合销售乱象

摸底保险产品组合销售行为风潮起，“顶风作案”者被抓了个现行。6月3日，北京商报记者获悉，近期银保监会就三峡人寿存在的违规销售产品组合情况进行通报，并采取禁止新产品备案6个月的重处。业内人士分析，这不仅让该公司尝到了违规销售的惨痛教训，也再次释放出监管对销售误导行为“零容忍”的信号。

## 三峡人寿遭实名通报

6月3日，北京商报记者了解到，近期银保监会人身保险监管部向各人身险公司下发关于三峡人寿违规销售产品组合情况的通报。通报内容显示，今年4月19日有市场消息反映，三峡人寿旗下“三峡惠民宝”产品组合宣传保证收益率高达6%，且存在可能诱发被保险人罹患重疾，但不申请理赔行为的设计模式，背离重疾保障初衷。

经监管核查，三峡人寿产品组合销售规则不合理，且在销售过程中发现相关风险后，未及时发现有效管理措施。另外，针对相关保险代理机构在销售中存在的主副险搭配比例严重失调问题，该公司未有实质性整改举措。

对于出现相关问题的原因，北京商报记者发文采访三峡人寿，其相关负责人表示，此次问题主要系华康代理销售公司产品中的不规范行为引发了业务合规风险。公司在发现相关问题后，向华康代理发出了风险提示，但当时问题未能及时、有效解决。

在解决措施方面，上述负责人进一步表示，已于4月20日停止与华康代理的合作。公司将认真落实监管部门要求，立即在全辖开展中介渠道业务清理整顿工作，强化销售行为和销售渠道管控，对存在的问题进行全面自查整改，严肃追究相关人员责任。

## 产品组合销售成风

“一般而言，组合方式是常规产品的一种销售形态，例如重疾附加两全、定寿附加两全等，保障期间可以获得产品保障，期满后，可以获得返还部分的养老金。对于保险公司来说，可以获得更多的保费，而客户也可以得到更为全面的保障。”北京资深保险经纪人李玉红解释道。

此外，“开门红”期间，为了推出理财功能兼具保险保障功能的组合险种，各大保险公司相继推出年金+附加万能的产品组合、年金+重疾或百万医疗险产品组合等。

李玉红直言，从市场角度来看，一款重疾附加两全责任后，往往可以到了某个年龄后返还养老金，增强产品的保障，这也是大多数公司的设计方式。但是三峡人寿的产品，两全和主险之间没有固定限定关系，两全险可以通过大比例追加保费的方式，变成类似储蓄理财的产品，并且由于晚年总利益大，确实有可能让消费者放弃重疾理赔，而为了拿到最大化的利益。一方面背离了保险姓保，另一方面有可能给保险公司带来极大的经营风险。

近年来保险公司违规销售的情况屡屡出现，部分险企及旗下责任人也曾因存在违规销售等多项行为收到罚单。例如2019年7月，银保监会披露行政处罚决定书显示，华海财险存在违规销售投资型保险产品、车险业务虚列费用、聘任不具有任职资

格人员担任公司高管等违法行为，最终华海财险及相关责任人被银保监会累计处罚187万元。

## 释放严监管信号

“三峡人寿在组合销售当中出现的问题，一方面是自身把关不严、缺少风控意识，另一方面，也存在销售渠道不规范销售、夸大产品利益的问题；对于行业来说，可能会影响整个行业的声誉；如不处罚，甚至有可能引起其他公司钻空子、设计类似产品。”李玉如是表示。

近期，监管层已开始加强对保险产品组合销售的摸底和排查。北京商报记者从业内了解到，今年5月，银保监会向各人身险公司发布了开展保险产品组合销售有关情况调研的通知，表示将从保险产品组合销售情况；主险、附加险产品开发设计情况；行业保险产品组合销售存在的问题和风险等共5个方面进行调研。同时，还要求相关人身险公司撰写书面调研报告，并在6月20日前报送。

银保监会相关负责人表示，人身险公司在产品组合销售时，应充分体现主险的保障特点和保险价值，不得本末倒置，过度强调附加险的保险功能。也应根据消费者需求合理搭配产品，给予消费者充分的选择权，不得以附加险为诱饵捆绑销售或变相捆绑销售。同时，产品设计应符合一般的保险原理和精算原理，不得通过组合销售直接或变相突破预定利率、保险期间等方面的监管规定。

就上述违反相关规定的行为，银保监会决定依法对三峡人寿采取禁止新产品备案6个月的处罚，并要求三峡人寿立即开展中介渠道业务清理整顿工作。

北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳

# 押注奢侈品电商 趣店新转型路有戏吗

北京商报讯(记者 孟凡霞 刘四红)继推出跨境奢侈品电商平台“万里目”，重金邀请多位明星代言直播带货后，金融技术服务公司趣店在奢侈品电商领域再现新动作。6月3日，趣店集团与亚洲奢侈品服务平台寺库共同宣布，趣店将以至多1亿美元的价格认购寺库至多1020.41万股新发A类普通股。交易完成后，趣店将持有寺库约28.9%的股份，成为其第一大股东。此外，双方将在全球奢侈品电商领域开展全面战略合作。

北京商报记者注意到，自今年以来，趣店集团可谓是重金押注奢侈品电商领域。2020年3月，趣店集团推出全球跨境奢侈品电商平台“万里目”，豪掷“百亿补贴”；此后为开拓市场，“万里目”签约了赵薇、黄晓明、雷佳音、郑恺、贾乃亮五位明星成为品牌大使，并直播带货；此外，“万里目”还在抖音、微信朋友圈等多个渠道频频“露脸”，多矩阵宣传。从“烧钱”程度来看，趣店对“万里目”的重视程度可见一斑。

近年来，从大白汽车到趣学习再到跨境奢侈品电商平台，趣店一直在探索转型之路，持续“烧钱”之后，此次再以1亿美元重金认购寺库持有的28.9%股份，趣店主要有何考虑？意欲何为？针对此问题，北京商报记者对趣店方面进行采访，但后者未作出回应。

在零壹研究院院长于百程看来，趣店上市时间较早，融资方面比较充分，前几年公司整体获得了一定的先发优势。但近两年随着监管环境的变化以及和支付宝合作关系的解除，对趣店业务还是产生了很大的影响，在后期用户增长乏力的情况下，趣店一直在尝试引入一些场景，其实也是为了获取场景用户，寻求流量的增长。

于百程进一步称，趣店此前转型主要是自建场景，包括大白汽车、万里目等，而此次一改自建风格，采取合作的方式，主要因为寺库是

一个相对知名且成熟的奢侈品电商平台，平台用户都已经比较成熟，趣店通过入股，一方面可以借鉴寺库电商运营经验，另一方面也有助于用户增长，无论是在金融业务还是在奢侈品电商业务的协同上，都相对有利。

值得注意的是，此次入股前，5月26日，趣店发布的2020年一季度财报显示，截至2020年3月31日，趣店一季度营业收入9.58亿元（约1.35亿美元），同比下降54.3%；总支出为20.67亿元（约2.92亿美元），同比增长52.3%；净亏损为4.87亿元（约6780万美元），而去年同期为净利润9.5亿元人民币。

在业绩由盈转亏局面下，重金入股对趣店来说是否值得？又该注意哪些问题？于百程评价道：“正是因为早年发展较好，融资较多，积累了大量的现金流，才能有足够的资金支撑起此次的并购行为，我觉得是一个不错的做法。不过，趣店要考虑的是，寺库场景的规模和趣店金融业务规模是否能匹配，趣店本身的规模是比较大的，需要持续的用户增长，以及良性用户群支持，因此趣店后期能否有更多的用户增长及业务突破，仍有待观察。”

麻袋研究院高级研究员苏筱芮则指出，押注奢侈品电商可以一试，但能否成功，需要看趣店是否能解决如下问题：一是货源品质，奢侈品假货问题是消费者的首要关注点，品控是奢侈品的生命线；二是渠道流量，头部电商诸如阿里、京东等均已介入奢侈品领域，且不少奢侈品旗舰店正陆续入驻。总体来说，趣店与寺库的合作需要从某个细分领域切入，形成自身的独有竞争力，否则在竞争激烈的存量市场上比较艰难。

得益于此次投资协议所释放出的利好，趣店、寺库股价双双大涨。截至记者发稿，北京时间6月3日21时50分，美股开盘后，趣店最新股价报1.54美元，涨4.95%；寺库最新股价报4.17美元，涨95%。