

监管重拳“围剿”信贷资金违规入楼市

在“实施好房地产金融审慎管理制度”的政策导向下，监管机构针对信贷资金违规进入楼市、商业银行违规向房企放贷行为进行严格监管，处罚力度亦在不断升级。8月16日，北京商报记者根据银保监会官网披露的行政处罚信息统计发现，今年以来，包括上海银行、浦发银行、兴业银行、工商银行、龙州农商行、贵阳银行在内的多家银行均因房地产金融业务违规情形被监管“点名”。在分析人士看来，此类罚单的开出，体现了银保监会对于金融市场管控的决心，客观上使得后续房贷部门会严管贷款流向，较好地推动了“房住不炒”政策的落地。

违规贷款遭严查

8月以来，银行业千万级罚单频现，多项重罚背后，房地产领域违规贷款乱象俨然成为监管关注的重点。8月14日，上海银保监局公布了一条行政处罚信息，上海银行在2014-2019年因为23项业务违规，被监管处以1625万元罚款，其中没收违法所得约27.15万元，作出处罚决定的日期为8月14日。

在上海银行这“23宗罪”中，房地产领域违规被放在了“头条”，该行因存在违规向资本金不足“四证”不全的房地产项目发放贷款，以其他贷款科目发放房地产开发贷款等违法违规行为被监管“点名”。

无独有偶，8月10日，浦发银行也接到了一笔千万级罚单，该行因2013-2018年存在12项违法违规事实，被上海银保监局责令改正，并处罚款共计2100万元。处罚事由中也有一个，同业投资资金违规投向“四证”不全的房地产项目。

打击银行违反信贷政策和违反房地产行业政策乱象已逐步成为常态。据北京商报记者不完全统计，开年至今，包括上海银行、浦发银行、兴业银行、工商银行、龙州农商行、贵阳银行、东阿青隆村镇银行、浙江泰隆商业银行在内的多家银行均因信贷资金违规进入楼市被罚。被处罚的缘由大多为“向房地产开发企业发放流动资金贷款”“信贷资金用途管理

下阶段房地产金融政策表述

坚持“房住不炒”定位

坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段

坚持稳地价、稳房价、稳预期

保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性

实施好房地产金融审慎管理制度

不到位导致流入房市”“个人信贷资金违规流入房市”等。

在易居研究院智库中心研究总监严跃进看来，此类罚单的开出，体现了银保监会对于金融市场管控的决心，尤其是很多信贷资金违规流入房地产市场，确实需要积极进行管控，否则容易造成“炒房”现象出现，或者说干扰了正常的房地产交易秩序。从实际过程看，此类罚单具有警示和威慑性，客观上使得后续房贷部门会严管贷款流向，较好地推动了房住不炒政策的落地。

透支资金买房乱象抬头

除了针对房地产企业违规提供贷款外，

零售业务信贷资金违规买房情形也成为监管整治的重点。7月2日，浙江泰隆商业银行丽水缙云支行也因“个人经营性贷款流入房市”被银保监会丽水监管分局罚款25万元。6月23日，江西赣峰农商行因个人经营性贷款违规流入房地产企业、向不符合条件的借款人发放贷款、以贷转存用于月末冲时点等行为，被银保监会上饶监管分局罚款80万元。

因消费贷挪用买房遭罚案例也曾出现。6月底，工商银行缙云支行被罚50万元的缘由则是因为“消费贷款流入房市，虚增企业信用贷款数据”。

除了个人综合消费贷款、经营性贷款违规入市外，用信用卡透支买房乱象也有所抬头，今年1月，银保监会陕西监管局曾公示对



来源：《2020年第二季度中国货币政策执行报告》

长安银行的一则罚单，处罚金额21万元，原因是“信用卡资金监管不到位，流入房地产领域”。

苏宁金融研究院高级研究员陶金分析认为，当前实体经济正在复苏，在前期较为宽松的流动性以及信贷持续扩张的背景下，便较容易推升资产价格上升，实体经济资金进入楼市的动力较强。同时，信贷资金进入实体经济后，不像金融体系那样容易监测和管控，动向更加难以捉摸，也给了这些资金进入楼市的额外刺激。

严防房地产金融泡沫

在始终坚持“房住不炒”的背景下，监管

机构也在不断加强政策力度。6月24日，银保监会印发《关于开展银行业保险业市场乱象整治“回头看”工作的通知》。其中针对“房住不炒”政策，银保监会表示将重点严查包括表内外资金直接或变相用于土地出让金或土地储备融资；未严格审查房地产开发企业资质，违规向“四证”不全的房地产开发项目提供融资；个人综合消费贷款、经营性贷款、信用卡透支等资金挪用于购房；流动性贷款、并购贷款、经营性物业贷款等资金被挪用于房地产开发等违规操作。

8月16日，银保监会主席郭树清在《求是》发表的刊文也提到，在资金面宽松背景下，企业、居民、政府都可能增加债务。利率下行一致性预期强化后，有可能助长杠杆交易和投机行为，催生新一轮资产泡沫。一些地方的房地产价格开始反弹，金融资源有可能再次向高风险领域集中。

虽然监管一再重申银行贷款要确保真实用途，严禁违规挪用，但为何总有银行明知故犯？一位国有大行相关人士告诉北京商报记者，随着国内疫情形势好转，个别热点城市房地产交易有所升温，在各种资产中，房地产对银行资金有天然的吸引力，银行当前手里可以支配的流动性较为充裕，导致违规情形屡禁不止。

而从监管层面，应当采取哪些措施，避免银行房地产业务违规行为的出现？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，需要各部门加强数据的共享合作，共同协同打击，在贷款审查时对贷款人的合法收入来源进行严格审核。另外提高市场化手段，例如，加强楼市供给、从供需打击投资者，加强资金的技术监管手段等。

在陶金看来，从根本上解决这个问题难度确实较大，要缓解此类问题，应该更需要信贷部门加大监管力度，规定好违规行为的处罚机制，甚至给予顶格力度的处罚。

北京商报记者 孟凡震 宋亦桐

首批虚拟银行“高息”争雄香港金融市场

仅一年时间，香港首批虚拟银行已有半数入场。8月16日，北京商报记者统计发现，截至目前，已有4家机构成功开业，并顺势推出了各自的揽客利器。从目前产品来看，多家开业机构均瞄准存款产品，将高息作为一大卖点。在分析人士看来，因缺乏实体网点，虚拟银行须通过线上渠道揽客，机构可借助产品的创新性、灵活性与优质体验迅速抢占市场，进而发掘和导入新客。但前期获客成本较高，若长期烧钱恐不具备可持续性。

半数虚拟银行面世

香港虚拟银行陆续开业中。8月15日，北京商报记者从京东数科方面获悉，由中银香港、京东数科和怡和集团合资成立的香港虚拟银行Livi Bank于8月12日正式开业，成为香港第四家开业的虚拟银行。

从吸引新用户方面来看，Livi Bank也可谓花了不少“心思”。据悉，Livi Bank开业期的产品主要包括电子支付功能，客户可以在全港数万家零售商户使用银联二维码进行购物，并通过其Shake Shake功能在支付后，摇摇手机，获得随机奖励，于下次购物时使用。

此外，Livi Bank也为客户提供远程开户、免费转账汇款和活期存款产品。Livi Bank客户专享50万港元存款0.5%的年利率，开户成功后，不仅可得到100港元迎新奖励金，还有上限1000港元的推荐激励。

香港金融管理局于2019年上半年相继给8家虚拟银行发出牌照，目前，已有众安银行、天星银行、汇立银行、Livi Bank 4家正式开业，其他4家香港虚拟银行也在紧密布局，且已进入试营业阶段。

根据最新消息，目前，包括蚂蚁银行、MOX Bank、平安壹账通银行、富融银行均在香港金融管理局的金融科技监管沙盒下启动试营业。针对最新进展以及开业计划，北京商报记者向4家机构采访，其中，有机构回应称开业暂未有明确日期，目前正在积极收集

客户意见，并与监管机构保持密切沟通，为未来正式开业做好准备。

高息存款揽客

北京商报记者梳理发现，目前多家开业机构均瞄准高利率存款产品，并结合各自情况进行了不同程度的创新。例如首家开业的众安银行主要推出零门槛的活期存款产品。以开业当天利率为例，无论起存额多少，用户均可享受1厘1%（因应市况调整利率）的活期高息，不过此利率仅适用于50万港元或以下的存款额，超出上限部分将按基本活期存款利率计算。

在麻袋研究院高级研究员苏筱芮看来，机构普遍青睐高息存款揽客，是虚拟银行采取的一种常规策略，后续开业的虚拟银行也会继续采用。一是因为虚拟银行缺乏实体网点，必须通过线上渠道揽客，而收益/费用是最能触动客户敏感神经的影响因素；二是虚拟银行的互联网股东们此前大多通过烧钱揽客的手段打开市场后站稳脚跟，这种战略打法使它们尝到过甜头，因此同类风格会延续到它们旗下成立的新公司身上。

不过，西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文认为，利率3600倍差异主要是因为港元的利率基准太低，而虚拟银行股东方大多为内地资源，在香港吸储各方面并不具备优势，当前的利率倒挂（吸收储蓄利率高于银行贷款利率）带有互联网促销获客性质，并不会长久。

苏筱芮进一步向北京商报记者解释，机构能够借助产品的创新性、灵活性与优质体验迅速抢占市场，扩大品牌效应，进而发掘和导入新客。不过，需注意的是，前期获客成本较高，若长期烧钱，恐不具备可持续性；此外，部分产品创新是否存在底层风险尚待监管定调。例如有机构的存款凭借人数决定利率，类似于内地此前风靡一时的“拼团存款”“拼团理财”，而此类产品遭到监管调查。

产品线有待丰富

针对虚拟银行，香港金融管理局介绍，引入虚拟银行是香港迈向智慧银行新纪元的关键举措，可推动香港的金融科技和创新，并能为客户提供新体验。不过，有资深分析人士坦言，目前虚拟银行主打产品多集中于零售存款，产品线不够丰富，客户分层管理不够细致，距离此前部分虚拟银行设立的发展计划仍存在一定差距，后续还需等待观察。

“对于这些虚拟银行而言，如果仅仅是服务香港本地的一些客群，其实难度非常大。”陈文告诉北京商报记者，当前多家香港虚拟银行背后股东皆具强大的互联网基因，未来也是股东科技力量的比拼。在他看来，中国香港地区是外资金融机构进入内地市场的天然门户，未来可以尝试理财、保险、黄金等互联网创新业务，对于内地金融机构辐射海外市场也有重要意义，但如果这个牌照后续无法做跨境，则意义并不突出。

零壹研究院院长于百程认为，虚拟银行类似内地的直销银行，与网上银行、手机银行等已经成熟的业务模式高度雷同，对于非持牌机构而言，首先是牌照价值，对于当地银行等持牌机构而言，则更多地可视为其金融科技探索的桥头堡。他进一步称，当前，香港金融市场已经较为成熟，且竞争十分激烈，但香港本地市场有限，因此多家机构入局，主要是基于香港市场，去拓展更广阔的东南亚市场和国际市场的思路。

北京商报记者 孟凡震 刘四红

疫情下人身险两大渠道半年考 网销创新高电销大缩水

疫情催化下人身险销售的两大渠道——网销和电销半年成绩单出炉：“冰火两重天”的局面进一步加剧。8月16日，北京商报记者获悉，今年上半年，寿险电话销售渠道规模保费继续下滑，同比大减三成。与此同时，互联网人身保险销售延续了2019年回暖趋势，创下1394.4亿元规模保费，较去年同期大增12.2%。业内人士认为，两大渠道分化加剧，与疫情冲击对电销渠道人员招聘的负面影响和线下渠道受限倒逼线上市场发展有着密不可分的关系。

据中国保险行业协会（以下简称“保业协”）披露的《2020年上半年互联网人身保险市场运行情况分析报告》和《2020年上半年寿险电销行业经营情况分析报告》（以下简称“报告”）显示，除了规模保费外，从市场主体的角度来看，人身险网销渠道呈现出欣欣向荣的扩张趋势。

延续2019年人身险网销渠道“王者归来”之势，《报告》显示，今年上半年共有59家公司经营互联网人身险业务，累计实现规模保费1394.4亿元，较2019年同期增长12.2%。其中，36家公司规模保费实现不同程度正增长，互联网人身保险业务保持平稳增长。

与互联网人身保险的逐渐回暖趋势不同，2020年上半年，寿险电销的日子更受阻。数据显示，寿险电销行业累计实现规模保费692.2亿元，较2019年同期下降了30.35%。

“电销业务的下滑，其实在之前趋势就比较明显了。”国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生介绍称，从2019年人身险电销渠道实现规模保费175.5亿元、同比下降17.8%的全年数据来看，电销业务的缩水早已有迹可循。

保业协相关人士分析指出，在网销渠道方面，上半年，突如其来的新冠肺炎疫情对人身险行业带来不小的冲击，相比传统线下渠道营销受限的情况，互联网人身保险发挥出其线上渠道的独特优势，较好满足了消费者“非面对面”的保险服务需求，疫情倒

逼传统寿险渠道线上化转型，掀起线上运营服务能力竞争，推动“互联网+医疗+保险”模式的迅速发展，为互联网保险产品向健康保障型产品转型提供了土壤。

而在电销渠道方面，上半年受新冠肺炎疫情冲击，寿险电销人员招聘工作受到较大影响。朱俊生还认为，作为一个新兴保险直销渠道，电销存在较严重的扰民问题，而其可能存在的销售误导问题，也越来越被监管所关注，迎来了许多规范性的要求，使得电销的优势一定程度上被弱化。

此外，疫情也更加强化了人身险市场的“马太效应”。北京商报记者梳理发现，上半年，无论网销渠道还是电销渠道，市场集中度均有所加强。

其中，在网销渠道方面，互联网人身保险市场前三大、前五大和前十大公司的规模保费市场份额分别为48.6%、65.9%和84.6%，与去年同期相比，前三大市场份额略有上升，前五大、前十大市场份额均出现下降，但市场集中度仍然较高；而在电销渠道方面，上半年寿险电销市场前三大、前五大和前十大经营者的规模保费市场份额分别为67.65%、76.59%和92.49%，较去年同期均有所上升。

在强者恒强的背景之下，中小险企的生存境况愈发艰难。据朱俊生介绍，对于中小主体而言，要像传统大型险企一样以个险为主力，需要投入大量的人力物力资源和漫长的时间进行团队组建，难度较大。因而，他建议，中小险企可选择与中介机构进行合作，或者布局互联网保险抢占先机。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠建议，如今，理财型人身险面临很多监管约束，也不容易在互联网渠道迅速销售。考虑到年轻用户是购买互联网保险的主体，他们收入和财富水平较少，中小企业可以更关注提供场景化和碎片化的保险产品，开发和推送针对某一细分领域的保障型产品，并加强与大型互联网平台的合作。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 周蕾怡