

长效机制提速 房企融资管理规则成型

资金监测+融资管理

8月23日,央行官网发布消息称,8月20日,住房城乡建设部、央行在北京召开重点房地产企业座谈会,研究进一步落实房地产长效机制。会议认为,党的十九大以来,有关部门和地方贯彻落实党中央、国务院决策部署,坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段,落实城市主体责任,稳地价、稳房价、稳预期,保持房地产调控政策的连续性、稳定性,稳妥实施房地产长效机制,房地产市场保持了平稳健康发展。

为进一步落实房地产长效机制,实施好房地产金融审慎管理制度,增强房地产企业融资的市场化、规则化和透明化,会议指出,央行、住房城乡建设部会同相关部门在前期广泛征求意见的基础上,形成了重点房地产企业资金监测和融资管理规则。

“市场化、规则化、透明化的融资规则,有利于房地产企业形成稳定的金融政策预期,合理安排经营活动和融资行为,增强自身抗风险能力。”会议强调,此举也有利于推动房地产行业长期稳健运行,防范化解房地产金融风险,促进房地产市场持续平稳健康发展。

针对此次会议,光大银行金融市场部分分析师周茂华在接受北京商报记者采访时指出,目前我国房地产领域,部分房企负债率明显偏高,部分房企存在不当与过度融资问题,部分资金通过信托等非银金融渠道流入房地产市场,存在多层嵌套、明股实债等违规融资行为,监管层强调通过市场化融资优化资金资源配置,主要是为提高房企债务透明度,规范融资行为。

在周茂华看来,本次会议旨在研究进一步落实房地产长效机制,防范化解房地产潜在金融风险,推动房地产市场长期稳健发展。

而在中原地产首席分析师张大伟看来,房企融资井喷是促使监管出台融资规则的主

传言许久的地产融资“约谈局”有了官宣。23日,央行官网挂出工作动态,证实20日,住房城乡建设部、央行在北京召开重点房地产企业座谈会。而为进一步落实房地产长效机制,实施好房地产金融审慎管理制度,增强房地产企业融资的市场化、规则化和透明化,会议指出,央行、住房城乡建设部会同相关部门在前期广泛征求意见的基础上,形成了重点房地产企业资金监测和融资管理规则。

房地产调控从严

开年至今,监管已开出至少170张涉及银行违规“输血”楼市的罚单,受罚的银行机构超过60家,覆盖国有行、股份行、城商行和农商行等

被罚事项

违规向资本金不足、“四证”不全的房地产项目发放贷款
违规为房地产企业办理融资业务
贷款资金被挪用于房地产开发企业
个人消费类贷款用于购房等

要原因,从整体数据看,房企担忧销售压力,对融资加大投入,虽然境外融资收紧,但最近境内融资明显放开。其中7月单月房企融资超过700亿元,且呈现利率降低、数量增加的趋势。所以,为避免房企过度融资,出现金融风险,监管提议形成重点房地产企业资金监测和融资管理规则。

大企业率先长效监管

近年来,很多房企出现较高的负债指标,这也给企业经营带来诸多风险。易居研究院智库中心研究总监严跃进指出,会议提出形成重点房地产企业资金监测和融资管理规则,这也意味着对近期一些房企高融资、高杠杆等情况给予适当管控。也就是说要整体上规范一些房企的融资,否则后续会产生很大的影响,尤其是一些负债率较高的房企。如果

按照此前媒体报道的执行“三道红线”标准,这些企业就要降低负债,其债务融资就会受限,整个投资也会受影响,所以需要格外关注自身的财务状况、财务水平。

苏宁金融研究院高级研究员陶金也认为,短期内,房地产融资的节奏料将放缓,尤其是新增融资的难度将加大,房企对于销售回款的资金需求将加大,供给有可能有所增加。长期来看,对房地产市场的供给会进一步平稳化。房企融资区域对于高负债、高杠杆、高周转、前期投资扩张较快的房企可能会造成短期资金压力,但长期看有利于稳定房地产融资节奏,减小金融风险。

谈及此次会议对市场的影响,张大伟认为,会议内容只提及了形成重点房地产企业资金监测和融资管理规则。对于执行的影响需要观察,一方面哪些房企在政策关注范围,以及融资管理规则的具体内容暂未公开。因

此整体看,政策的影响要根据具体规定的制定与执行判断。

严跃进则进一步指出:“一些大型企业会首先会被监管,但不是说要去打压,只是长效机制的监管体系将先在大型企业试点,然后再慢慢推进,让这些企业先进行长效监管体系”。

推动房地产稳健发展

事实上,最近一段时间,央行已频频点名房地产,并数次重申房住不炒定位。而房地产调控从严趋势在银行罚单上也可一窥。8月23日,北京商报记者根据银保监会披露的信息不完全统计,开年至今,监管已开出至少170张涉及银行违规“输血”楼市的罚单(以公告日期计算,含个人罚单),受罚的银行机构超过60家,覆盖国有行、股份行、城商行和农

商行等。

周茂华告诉北京商报记者,近年来,国内楼市“牛鼻子”已经抓到了,国内房地产调控取得很大成效,也积累了经验,国内因城施策、金融财税政策调控,推进楼市长效机制建设,明显遏制楼市炒作与房价快速上涨势头,楼市库存去化显著,楼市价格与市场预期整体平稳等。但目前楼市长效机制尚未完全建立,楼市调控政策仍需要保持连续性、稳定性,推动房地产行业稳健发展。

针对现阶段房地产市场问题,周茂华认为,金融政策应在需求端保护刚性、遏制投机炒作、监管规则套利,避免房价过热,防范消费贷等资金违规流入楼市投机而导致居民部门杠杆率过快上升;另一重点是要在供给端,一方面,遏制房企囤地惜售、市场炒作行为;另一方面,本次会议也强调市场化、规则化、透明化的融资规则,可防范房企不当、非理性融资加杠杆的金融风险隐患,对重点房地产企业资金进行监测,形成融资管理规则。

而对后续如何防范化解房地产金融风险,张大伟指出,房地产调控核心是金融政策,金融分成购房者与企业,在整体信贷额度相对宽松的时候,监管难度非常大。房地产本身的信贷数据涨幅一直是放缓,但房地产为什么一直在涨,核心还是表外融资,需统计数据范畴外的资金流入房地产,此外,此次对房地产企业提及的融资监管,如果不是全行业全范围,只有重点企业,也作用有限。”

周茂华则建议,一方面,应落实房住不炒、因城施策、落实主体责任、稳地价、稳房价、稳预期,保持政策连续性与稳定性,防范资金违规流入房地产市场,削弱监管效力;此外,需规范房企融资,强化资金来源与购地审查,提高房企举债透明度,防范不当加杠杆,鼓励市场化、法制化企业兼并重组等;另外,还可协同财税、土地、法律等政策推进租购并举、完善保障房运营体系等,促进房地产长期健康发展。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红 吴限

打破金字塔式格局 保险独立代理人破冰读秒

被视为打破现有个人保险代理人金字塔式利益格局的重磅利器,酝酿多时的独立代理人制度终于揭开面纱。8月23日,北京商报记者从业内获悉,银保监会近日下发《关于保险发展独立个人保险代理人有关事项的通知(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》),对《保险代理人监管规定》中“建立独立个人保险代理人制度”进行细化,要求通过该制度破除保险销售组织层级,拟圈定独立代理人准入门槛,划定出保险公司职责。

破除组织层级

我国保险业的快速发展,个人代理人制度功不可没。不过近年来该制度也面临着不少弊病,高脱落、多误导、身份尴尬等问题接踵而至,对于这一模式的转型呼声不断。

根据《意见稿》,独立个人保险代理人是指与保险公司签订委托代理合同,不参加营销团队、自主独立开展保险销售的个人保险代理人。而独立代理人需要满足以下三个条件:必须破除组织层级,不得隶属任何保险营销团队,也不得发展保险营销团队,仅可以聘请少数人员从事协助投保、出单、售后管理等辅助性工作;应按照代理销售的保险费直接计算佣金,不得给予组织增员利益等间接佣金;根据保险公司的授权代为办理业务的行为,由保险公司承担责任。

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,与传统的营销员制度中间层级多的“金字塔结构”相比,独立代理人仅有自己的层级;有着更好的激励机制,将更能鼓励优秀保险代理人的积极性,使其脱颖而出”。

北京金融街保险经纪股份有限公司总经理顾兵分析称,随着中国保险市场的成熟,传统营销员制度中营销团队的建设也已经到达了瓶颈期:一方面,团队高层主管本人展业比

例下降,对团队辅导的能力和也在下降;另一方面,从利益分配角度来看,团队利益体系中的40%左右分配到管理津贴之中,一线销售人员得到的工资偏低。

顾兵称,目前近千万代理人平均的职业水平、执业能力和专业度依然偏低,而这与主管的辅导能力,以及保险公司包括经纪公司的掌控和教育管理都相关。因此,监管从去年开始便有了推进独立代理人这一国外相对先进制度在国内发展的声音。

划准入门槛

为把关独立代理人素质,监管部门还拟设置准入门槛,并要求限期建立甄选独立代理人资格的“筛子”。在独立代理人标准方面,《意见稿》要求拟聘用人员应诚实守信,具有良好品行和社会信用记录,拟聘用人员应具备大专以上学历,通过保险基本理论和保险产品知识专门培训及测试,从事保险工作五年以上者可放宽至高中学历等。

而在保险公司甄选机制方面《意见稿》要求保险公司建立严格的道德品行、社会信用、学历水平、专业知识、工作经历、业务能力等方面的考察标准;建立清晰有序的甄选流程,至少设置基本信息审核、从业经历与诚信状况调查、职业性向测试、面试、岗前专业知识培训与合规教育、入职综合测评等环节,形成综合多元的评价体系。同时,保险公司还应建立上下联动的筛选机制。

首都经贸大学保险系副教授、副主任李文中认为,为保险公司设置甄别门槛的一个重要原因是和独立代理人的身份定位有关的。他分析称,由于其是独立开展业务,从一开始就没有团队的支持与帮助,这对独立代理人素质要求必须更高,能够有更强的市场适应能力与竞争能力。

“如果把独立代理人的门槛设置过低,有

可能导致很多独立代理人一开始就没有办法开展业务,或者是采用不正当手段开展业务,这样会违背建立独立代理人制度的初衷,也不利于保险行业的形象建设。”对于严把甄别关卡的重要性,李文中做了如是强调。

营销格局迎变

实际上,国内早已开展独立代理人制度试点。近年来,华泰财险、阳光财险和人保财险先后开展独立个人保险代理人试点工作。此前,太保财险、华安保险等公司都曾进行过尝试,但由于客源不足、前期投入高、产品无特色、服务难跟进、人员流动大等问题不得不退出市场。

对于独立代理人制度“顶层设计”正式出台将对行业带来的影响,李文中认为,当前传统个人保险代理人在我国寿险业中仍然具有重要地位,对行业发展具有重大影响,短期内独立代理人制度不会对其形成大的冲击。

李文中解释称,首先,毕竟很多寿险营销团队已经建立了自己成熟的市场渠道,这些都会继续存在并不断发展。其次,很多新人直接进入市场独立开展业务还是有难度的,因此独立保险代理人并不适用所有有意从事保险销售的人,而恰恰是只适合其中一小部分人。

不过,李文中也认为,正是这一小部分人,会给整个保险营销市场带来一种新的营销模式与营销文化,有利于逐步推动保险代理业的高质量发展。“一些有保险营销经验的人和做得好的独立代理人会逐步加强客户的细分定位,更加专注于服务高端客,而不是想着怎么靠‘拉人头’来提高收入。也就是说,独立代理人制度有利于在我国催生一批高端的、精英级别的新型个人保险代理人。”他如是表示。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 周茜怡

8家公募半年报出炉 净利润现分化 翻倍“腰斩”并存

北京商报讯(记者 孟凡霞 刘宇阳)随着近期上市公司半年报披露,部分作为子公司的公募基金上半年业绩表现也相继出炉。截至8月23日,已有8家机构的上半年财务表现浮出水面。在股市向好、推动市场资金入市的上半场,部分基金公司大举吸金,营业收入、净利润同步提升,高至翻倍。但同时,少数机构则出现净利润缩水甚至腰斩的情形。在业内人士看来,该现象主要受行业“马太效应”增强影响,在公募规模整体上升的同时,资金主要流向的还是头部机构。

8月22日,国海证券披露2020年半年报,数据显示,旗下子公司国海富兰克林基金上半年实现营业收入20171.49万元,净利润达到6117.45万元,分别同比增长超三成,达到32.94%和37.16%。而包括国海富兰克林基金在内,截至8月23日,已有8家公募基金先后披露半年报数据。整体而言,净利润方面,5家机构同比提升,万家基金和红塔红土基金更是实现翻倍。

从净利润增速来看,上半年,万家基金实现净利润9677.08万元,较2019年同期增长124.08%,增幅在目前披露的8家基金公司中居首。红塔红土基金和长盛基金紧随其后,上半年净利润分别为1904.76万元和3464.79万元,同比增幅分别达到118.83%和59.15%。

不过,亦有三家基金公司净利润呈现负增长,包括券商系公募兴银基金、东吴基金,以及银行系公募上银基金。其中,东吴基金和上银基金2家净利润腰斩。对于净利润下滑的原因,上银基金有关负责人回复称,上银基金已于上半年完成了公司新三年战略发展规划制定并予以实施。围绕“精品基金公司”的战略定位,协调统筹权益、固收、量化、FOF等四大公募业务与私募资

管业务并行发展。目前,正逐步重点布局利率债和高等级信用债纯债基金,以及二级债基、偏债混合基金等固收+产品。另一方面,注重提升权益投资能力,加快完善权益类产品线布局,凸显业务创新,不断提高权益类产品在总资产管理规模中的权重。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,基金公司的营业收入和净利润变化主要受相应时间段内管理规模的增长和下降影响,如果某一时期基金公司的规模出现明显缩水,则营收净利或表现不佳。同时,基金公司旗下产品结构若出现变化,也可能影响到公司营业收入和净利润的增长。

据同花顺FinD数据显示,截至上半年末,万家基金旗下管理的公募基金总规模约为1420.41亿元,同比增长54.39%。其中,混合型基金规模同比翻倍,其余各类产品也出现不同幅度的增长。而同期上银基金公募业务管理规模则约为592.6亿元,较2019年上半年末的659.78亿元,下降10.18%。另据股东上海银行半年报披露,近一年,上银基金的管理资产总规模也从1105.94亿元降至775.64亿元,缩水近三成。

在业内人士看来,随着行业逐步走向成熟,公募基金公司之间的差距也在逐步拉开,头部公司和投研实力强的机构受到投资者的广泛认可,规模持续提升,营收净利也大步向前。而长期业绩表现平平,且缺乏明确专攻方向的公司恐将被边缘化,财务表现逐步下滑。

沪上一位市场分析人士也认为,当前公募基金的分化是不可避免的,头部基金公司不论是投研实力,还是营销流程、渠道资源等,相对中小型机构而言都更加专业和规范。而中小型机构想要弯道突围,最重要的还是在某一领域找到特色,在风口上一举发力。