

整治收官前夜 网贷焦虑转型



整治收官前夕,现存网贷机构仍在加速做“减法”。不过,比起机构数量,更牵动神经的是机构现状及转型进展。9月16日,北京商报记者在采访中发发现,一提到退出、转型一事,多家机构讳莫如深,不愿提及此事,不过,也有机构称转型已取得显著进展,还有人士表示要“坚挺到最后一刻”。观望、退出、转型、求变……“清零”将近,陷入焦虑中的网贷行业接下来又该怎么走?

网贷清退整治将进入最后收官阶段

多地区加速清退

至少已有湖南、山东、重庆、河南、四川、云南、河北、甘肃、山西、内蒙古等19个省市官宣全面取缔网贷业务。

在运营机构锐减

截至8月末全国在运营网贷机构仅剩15家,较2019年初下降99%,机构数量、借贷规模及参与人数已连续26个月下降。

监管表态整治工作

深入开展网络借贷风险整治,或到今年底,专项整治工作基本结束,转入“常规的监管”。

清退后半场

多个迹象表明,网贷清退整治将进入最后收官阶段。

一方面是多地区加速取缔。据北京商报记者9月16日不完全统计,当前,国内各地针对网贷风险专项整治都在加快推进,至少已有19个省市官宣全面取缔网贷业务,并开启了后续的处置工作。

一方面是运营机构的锐减。银保监会普惠金融部有关负责人9月14日通报称,截至2020年8月末,全国在运营网贷机构仅剩15家,比2019年初下降99%;借贷余额下降84%;出借人下降88%;借款人下降73%。机构数量、借贷规模及参与人数已连续26个月下降。

这一通报内容再次给网贷行业敲了警钟。不久前,央行党委书记、银保监会主席郭树清还曾公布,2020年6月底有29家网贷机构在运营。而仅仅两个月,为数不多的网贷在运营机构再次减半。不少业内人士唏嘘:再过两个月网贷机构是否将减至个位数?

此外,监管对清退工作也有表态。郭树清曾表示,可能到今年底,专项整治工作就会基本结束,转入“常规的监管”。而9月14日的银保监会新闻通气会上也提出,下一步,银保监会要继续深入开展网络借贷风险整治,如期完成整治收官工作。

“自2015年互联网金融风险专项整治工作启动至今,P2P网络借贷风险专项整治工作推进在宏观层面已经取得了较为实质性的成效,网贷机构数量、借贷规模、参与人数显著下降,基本符合预期。”北京市网络法学会副秘书长车宁告诉北京商报记者。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮同样认为,这一清退进度基本符合市场预期,网络借贷风险专项整治工作内容,是防范化解重大风险攻坚战的重要组成部分,在攻坚战即将收官的2020年,预计网贷机构数量在年底有望“清零”。

中国银行法学研究会理事肖飒则称,目前,虽然网贷出清速度快,但剩余15家涉及出借人数量庞大,有较大社会影响,后续仍需要时间抽丝剥茧,有策略有步骤地逐渐出清,不宜罔顾风险一次性出清。

另对网贷平台,肖飒进一步称:“实践中,我们发现大量总层级以上的管理层员工,在离职2-3年后还被当作犯罪嫌疑人抓捕,我们还是建议仅剩的15家网贷平台千万不要触及刑法红线,争取软着陆”。

机构承压

网贷清退的另一面,如何实现转型仍是业内的关注点。

北京商报记者注意到,9月11日,江西省

一家由网贷转型成小贷的机构——赣州发展小额贷款有限公司正式注册成立,这也是江西省诞生的第一家成功转型的机构。

此外,8月29日,北京网贷平台众信金融发布公告称,经与监管机构密切沟通,为进一步加速推进平台转型小贷,决定提前全额兑付未到期项目。从目前公开信息看,这也是北京首家为加速推进转型小贷而实现“提前全额兑付”的网贷公司。

不过,尽管全国已有网贷成功“上岸”小贷,也有网贷机构转型取得重大突破,但北京商报记者注意到,更多机构还在焦虑如何全身而退,一面是经营、运维承压,另一面是催收回款较为吃力,平台已处在生死线边缘。

不得不说,临近“清零”,网贷转型的“焦虑症”也在加重。9月16日,北京商报记者在采访过程中发现,一提到退出、转型进展,多家机构讳莫如深,大部分不愿意提及此事。至于如何转型,多数机构表示,目前仍在按监管的指引有序安排,依据相关监管政策开展业务。

不过,上海一家机构人士称转型已取得显著进展,今年上半年所有新增资金100%来自机构资金,已经成功从网贷机构转型为一家拥有多个战略机构合作伙伴且增长潜力巨大的金融科技公司。该人士向北京商报记者透露:“上海网贷基本转型得差不多了,转不了的也大多数清退了”。

也有一网贷机构从业人士向北京商报

者称要“坚挺到最后一刻”。该人士称:“我们也同时做好了停标准备,机构资金也还在冲量,能转助贷就转助贷,转小贷目前还没考虑”。

“其实,网贷平台转消费金融公司也是一条路子,但受8月20日民间借贷利率司法保护上限的影响,如今消费金融公司的日子并不好过。”肖飒向北京商报记者坦言,以往,赚快钱、大钱的日子不复存在了,如今市场参与主体要学会赚慢钱、小钱。

目前的现状是,尽管网贷机构纷纷表明转型意愿,但不乏有机构在执行中无进展,还有机构尽管已经开始准备工作,但也遇到重重阻力。

其中,在债权债务关系处理层面,车宁告诉北京商报记者,网贷平台已有的存量风险并不会伴随平台数量的减少而得到迅速化解,兑付难依然是普遍现象。出借人资金仍旧难以收回,存量风险的处置任务依然艰巨,如何妥善处置存量风险将随之成为后续网贷整治工作的要点。

诚然,网贷机构退出不能“一退了之”,还应持续关注存量资产维护与处置工作,包括借款项目的还款以及出借人的兑付等。苏筱芮称,在出借端方面,要积极与出借人开展良好沟通,如实说明平台目前的财务状况,及时公开存量项目的催收和兑付进度;在借款端方面,存量资产的处置一方面要加强借款人逃废债行为的管理,积极对接央行征信与百

行征信,另一方面则需综合考虑转让、第三方专业清收等方式来加快变现进度。

如何求生

“从法律角度来看,网贷本质上仍属于民间借贷范畴,网贷机构的法律定位在于信息中介,而事实上又或多或少发挥了信用中介的作用,一定程度上扭曲了出借人与借款人之间的债权债务关系,此类风险的按时、妥善处置是未来平台转型的主要掣肘。”谈及网贷机构后续,车宁如是说道。

在他看来,这一掣肘化解的关键还在于切实保障出借人的合法权益,核心应围绕合同履行之契约精神采取措施,厘清各方法律关系及权利义务,促使借款人积极履行义务,使得出借人能够实现其所享有的债权,有序维护其合法权益。

另对转型一事,苏筱芮指出,有望成功转型的机构,分别在三方面有所专长:一是获客与场景,在获客上拥有专长的机构可以转型导流,例如贷款超市等,也有一些有自营场景的机构转型后专做电商;二是风控技术,一些网贷机构在多年运营过程中积累了丰富的零售客户资源和风控技术,转型成为金融科技;三是获取金融牌照,例如小贷牌照、消费金融牌照、民营银行牌照等。

车宁同样认为,拥有优质股东资源、历史包袱较小或可控,具有技术、流量、场景甚至有经验积累的企业更容易转型。“未来方向应恪守经营范围边界,积累发挥比较优势,主动赋能金融机构,同时吸取网贷风险经验教训,重点关注客户与服务的适当性以及经营的可持续性。”车宁称。

对于网贷机构后续发展,苏筱芮建议,机构应尽早定下转型方向,最高法民间借贷利率红线下调以后,一些主做次级客群的持牌金融机构也面临着较大压力,持牌虽然看起来“高大上”,但未必是最佳方案,机构应当根据自身实力和历史资源积累选择细分赛道,探索出适合自身发展的道路。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

多基金恢复大额申购 兴证、睿远“开闸”正当时

北京商报讯(记者 孟凡霞 刘宇阳)在A股市场震荡波动的当下,部分基金管理人一改此前“闭门谢客”的状态,开始恢复旗下热门产品的大额申购和转换转入业务。9月16日,兴证全球基金发布公告称,打开旗下部分基金的大额申购。同日,明星基金睿远成长价值混合也在时隔一个半月后再度打开申购。另外,北京商报记者注意到,近期,多家基金公司相继恢复旗下部分权益类基金的大额申购和转换转入业务。在业内人士看来,此举或主要与近期市场表现有关,行情调整过程中,基金经理也在加大对优质资产的布局。

9月16日,兴证全球基金发布公告称,旗下兴全绿色投资混合自当日起恢复接受1万元以上申购、转换转入申请。对于恢复原因,公告解释称,导致暂停大额申购的因素已消除。而在此之前,8月17日,兴全绿色投资混合曾为保证基金平稳运作,保护基金份额持有人利益,暂停接受1万元以上的申购和转换转入业务。

值得一提的是,除了兴全绿色投资混合,成立之初就备受市场关注的睿远成长价值混合,也宣布在9月16日恢复申购,对于自7月下旬暂停上述业务至今才重启,睿远基金在公告中给出的原因是为满足投资者的需求,维护现有基金份额持有人的利益。不过,此次打开申购的同时,睿远成长价值混合也限制了大额申购,单日单个基金账户的累计申购(含定期定额投资)基金A类或C类份额的总金额均不应高于1000元,超出则不予确认。

此外,北京商报记者注意到,9月以来,南方、中融、中欧、招商等多家基金公

配置机会

近期A股市场震荡明显,部分优质资产的价格也有所下降,出现新的配置机会,同时,投资者的风险偏好趋于平稳,较少出现大额资金涌入的情况,因此会选择打开大额申购。

司旗下均有关权益类产品恢复申购或大额申购,给出的原因也多为满足广大投资者的投资需求。

上述提及的产品中,不乏公募行业的明星基金。例如,同花顺iFinD数据显示,截至9月15日,兴全绿色投资混合的年内净值增长率已达到41.12%,睿远成长价值混合A/C更是达到57.33%和56.88%,远超同类平均的38.47%。若拉长时间至成立以来,兴全绿色投资混合成立九年零4个月累计收益率达292.73%,而2019年3月成立的睿远成长价值混合A/C也达到了89.97%和88.85%。那么,明星基金为何会选择当下打开申购或大额申购呢?

沪上某公募内部人士在接受采访时指出,其所在公司会在规模方面给到基金经理比较大的权限,即旗下产品打开申购或大额申购,以及选择暂停申购等,主要依据基金经理的判断。近期A股市场震荡明显,部分优质资产的价格也有所下降,出现新的配置机会,同时,投资者的风险偏好趋于平稳,较少出现大额

资金涌入的情况,因此会选择打开大额申购。

同花顺数据显示,9月以来,A股三大股指同步下跌。截至9月16日收盘,上证综指报收3283.92点,月内下跌3.29%。同期,深证成指和创业板指的跌幅更是达到5.43%和6.36%。

对此,诺德基金基金经理应颖表示,近期市场的震荡,叠加内外多方面的因素,其一是国际关系的进一步复杂化,市场风险偏好回归谨慎。其二是市场担忧货币政策或将边际收紧。其三,修正估值与基本面的匹配程度。对于众多公司而言,上半年的收益已经包含了市场对于中报超预期预期的感知,而对于未来盈利空间抱有较高预期的板块,估值相对接近历史最高水平,需要进一步更为稳定的、更持续的业绩增速来佐证。

在应颖看来,当前节点上,承接对货币政策的担忧,个股层面的波动或会进一步加剧,但是整体指数层面风险并不大。部分优质资产,例如消费、医药或科技类标的,由于种种原因,前期均呈现一定跌幅,但是中长期来看,行业景气度及“科创板”的政策面支持预期仍在,可适当配置市场“错杀”品种。

况客科技合伙人安嘉晨则表示,近期A股市场的震荡或主要受两方面因素影响。一方面,近期半年报密集披露,疫情冲击对各行业及各公司的影响正在被证实和证伪;另一方面,创业板注册制后流动性过于集中,近期监管点名后部分资金开始动荡也会产生影响。放眼四季度,如果考虑人民币升值的影响和货币政策的空间,以及国际关系带来的不确定性,整体风险或将大于机会。

又一产品面世 理财子公司抢滩权益市场

北京商报讯(记者 孟凡霞 马婧)继工银理财、光大理财之后,又一家银行理财子公司推出纯权益类产品。9月15日,招银理财招卓沪港深精选周开一号权益类理财计划(以下简称“沪港深精选1号”)正式开始募集,该产品是招银理财推出的首只权益类产品,也是目前银行理财子公司推出的第四只权益类产品。

相比此前发布的3只权益类产品,招银理财推出的沪港深精选1号是唯一一只风险等级为高风险的产品,可投资A股和港股市场。根据产品说明书,从投资比例来看,该产品权益类资产配置比例占80%-95%,商品及金融衍生品(按保证金计)占比0-15%,固定收益类资产占比不低于5%。

根据招银理财方面的介绍,该产品考虑到一些极端情况的应对,为了保护客户利益,保留了应用股指期货工具的权限以对冲风险。

据悉,沪港深精选1号由招银理财权益投资部总经理朱红裕挂帅。朱红裕是清华大学硕士,具有15年权益研究与投资经验,2010年开始担任国投瑞银公募基金基金经理,管理公募、专户产品。2011-2013年,任职期间连获两年基金金牛奖。

从认购起点来看,该产品首次投资最低金额为100元。从理财计划收取的费用来看,管理人收取的固定投资管理费为1.5%/年,托管费率为0.08%/年。

一位国有银行投资人士对北京商报记者表示,该产品的优势在于,一是加入了衍生对冲工具,能够对冲市场波动风险;二是认购起点低,申赎比较灵活。同时他也指出,该产品中权益类资产占比高达80%以上,产品收益水平较高,但是风险也较大,管理费率水平属于行业中性偏高。

“从产品的费用上来看,基本上是全面参考公募基金的收费水平,甚至比公募基金的平均收费水平还要略高,主要原因在于招银理财

本身的品牌效应,其过往发行的一些产品,整体收费也是比同业要略高一点,这个应该说是合理的。”金融监管研究院副院长周毅敏对北京商报记者表示。

他进一步指出,这款产品专门请了原来公募基金的基金经理来担任,这个就是银行理财子公司人才储备上新的变化,头部的股份行和游公募资金的薪酬体系相对比较接近一点,国有大行就比较难实现。

对于该产品的募集情况,截至发稿,招银理财方面尚未能对北京商报记者提供更多数据。

今年以来,理财子公司阵营不断扩容,9月15日,华夏银行宣布华夏理财获批开业,理财子公司增至19家。从已经开业的公司发行的产品来看,来自中国理财网的数据显示,截至9月16日,理财子公司共发行了1934只产品,发行的产品形态涵盖固收类、混合类、权益类三种形式,目前固定收益类产品是发行主流,达到1483只,权益类产品仅有4只。

随着资管新规以来存量理财压缩,出于稳住规模、对冲单一市场下跌风险的考虑,以及满足高风险客户的理财需求,银行理财权益市场的投资价值不断显现,业内人士认为,银行理财子公司产品增大布局权益市场是大势所趋,尽管纯权益类产品目前发行较少,但配置部分权益类资产的混合类理财产品已初具规模。在目前发行的产品中,混合类产品共发行了447只。

一位银行理财子公司研究总监对北京商报记者表示,混合类产品权益类资产配置占比介于20%-80%区间。现在各大理财子公司正在逐渐增配权益类资产,未来一年左右理财子公司权益类资产组合占比应该会迅速上升。

不过作为资管界的“后浪”,理财子公司在权益类投资领域难言优势,周毅敏指出,理财子公司关于权益产品本身的布局和研究,确实才刚起步,还需要至少2-3年的时间才能成熟。