

# 盯上个贷批量转让 超400家机构甩包袱

2021年伊始，监管重磅发文打开了个贷转让批量政策试点的“闸门”，在3月首批转让落地后，金融机构参与热情也不断高涨。8月2日，北京商报记者根据银登中心发布的信息统计发现，当前，已有包括银行、金融资产管理公司、金融资产投资公司在内的共计446家总、分支机构开户参与了个贷不良批量转让业务。而相较首批落地资产包溢价交易的火热态势，交易价格也正趋于理性，但在分羹的同时，如何解决债权债务的确认以及底层资产的信息披露等仍是需要机构们直面的课题。

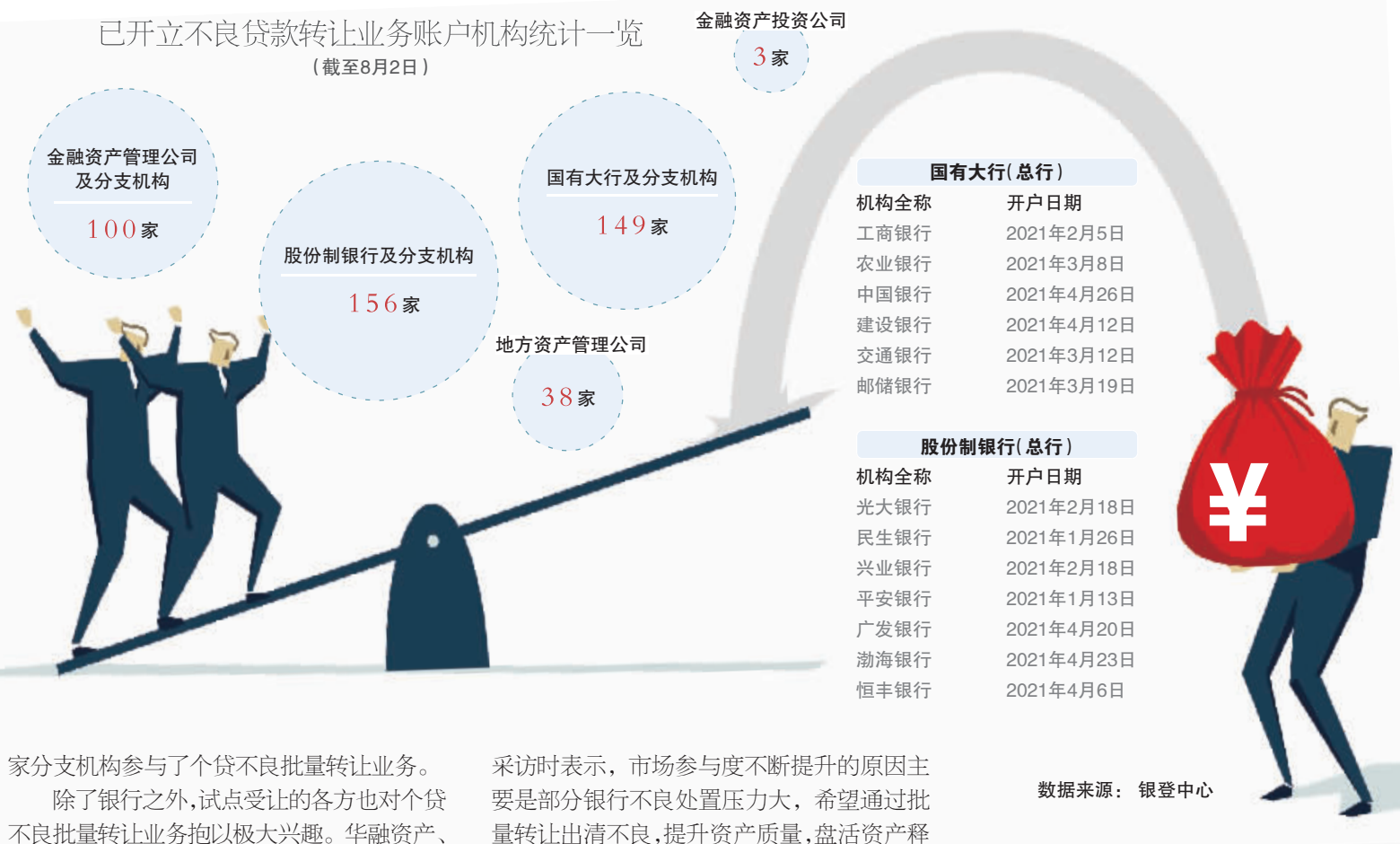
## 超400家机构开户参与

自今年3月平安银行、工商银行“尝鲜”落地首批个贷不良批量转让业务后，金融机构的参与度开始明显提速。

8月2日，北京商报记者根据银登中心发布的信息统计发现，当前，共有149家国有大行及分支机构、156家股份制银行及分支机构、100家金融资产管理公司及分支机构、38家地方资产管理公司以及3家金融资产投资公司共计446家机构开户参与了个贷不良批量转让业务。

从挂牌的供给方来看，银行参与的占比依旧较大，共有305家银行总行及分支机构参与其中。国有大行中交通银行的参与热情最高，今年以来，除了交通银行总行之外，该行另有包括青岛分行、辽宁省分行、无锡分行、北京分行、天津分行等38家分支机构参与了个贷批量转让的开户业务。

股份制银行中，兴业银行分支机构参与数量为44家，中信银行、民生银行方面也均有22



家分支机构参与了个贷不良批量转让业务。

除了银行之外，试点受让的各方也对个贷不良批量转让业务抱以极大兴趣。华融资产、东方资产、长城资产、信达资产、银河资产5家金融资产管理公司携旗下共计95家分公司开立了账户，另有国厚资产、广西广投资产、北京资产、海南新创建资产等38家地方资产管理公司参与其中，想在市场“分一杯羹”。

个贷不良批量转让业务“破冰”有助于银行进一步甩包袱，今年1月，北京商报记者从知情人士处获悉，银保监会向各大银行、股份制银行等机构下发了《中国银保监会办公厅关于开展不良贷款转让试点工作的通知》，正式批准单户对公不良贷款转让和个人不良贷款批量转让。

在监管发文后，银登中心就开始陆续披露转让操作手册和业务办理指南。一位国有大行人士向北京商报记者介绍：“目前行内正在积极参与个贷不良批量转让业务，经过前期交易，已经有了参考标准，随着市场参与者不断增加，定价已经逐步走向合理”。

宏观分析师周茂华在接受北京商报记者

采访时表示，市场参与度不断提升的原因主要是部分银行不良处置压力大，希望通过批量转让出清不良，提升资产质量，盘活资产释放信贷空间。而对于部分需求方来说，“低价捡漏”吸引力的力度依旧不小。

## “转让包”定价已降

从披露的个贷不良贷款转让案例来看，目前参与转让的个人贷款范围主要包括纳入不良分类的个人消费信用贷款、信用卡透支、个人经营类信用贷款，而住房按揭贷款、汽车消费贷款产生的不良则被剔除在外，转让方式也多以线上竞价为主。

例如，浦发银行天津分行最新发布的《关于2021年第1期个人消费信用类不良贷款转让公告》显示，该行拟转让的底层资产为个人消费信用类不良贷款，资产笔数为89笔，未偿本金总额为878.76万元，借款人户数为41人，其中有38户已诉讼，涉及766.11万元。

交通银行发布的《关于2021年第3期个人消费及经营性信用类不良贷款(珠三角地区)

转让公告》显示，该行转让的底层资产为个人消费及经营信用类不良贷款，资产笔数为119笔，借款人户数为43户，未偿本金总额为832.76万元，交通银行在公告中标注，本批借款包43户借款人中，有42户已经提起诉讼措施，且39户已获得生效确权判决，占比达91%，未偿余额占比为82%，27户进入执行环节。

根据正规流程，银行发布转让公告之后就由受让方竞价拍卖。一位资产管理公司人士向北商报记者介绍：“竞价信息不是公开信息，只有参与受让的试点方可以看到，公开的范围有一定限制。在刚开始参与的时候，拿到资产包并不一定能从中盈利，前几批资产包都是溢价成交，现在价格已经回归理性，会收购到打折的资产包”。从首批落地的资产包来看，今年3月1日，平安银行在银登中心以公开竞价方式实现了2021年第1期个人不良贷款债权的批量成功转让，成为全国首

# 申购费打1折 代销机构保规模拼了

如果一只基金的申购费打1折，甚至直接降到0元，你会优先考虑买它吗？在公募基金规模日益庞大的当下，基金代销机构为加强获客，相关费率的“价格战”正悄悄上演。8月2日，多家基金公司发布公告称，旗下基金将参加部分代销机构的优惠费率活动。还有部分券商自8月起对旗下代销的3000余只A类份额基金的申购费率打1折。有业内人士称，以券商为代表的代销机构一旦打开佣金“价格战”，基本是越开越低。此举虽然对投资者来说是好事，但也需要警惕相关风险。

## 价格战

随着公募基金不断发展壮大，代销机构为争夺客户的心，可谓费尽心思。8月2日，有多家公募发布公告称，旗下基金将参与部分代销机构的优惠费率活动。

如汇丰晋信基金旗下基金自8月2日起参加浦发银行的费率优惠；恒越基金也自8月2日起增加安信证券为其基金销售机构，并开通定投和转换业务以及参加安信证券的费率优惠活动；中邮基金也自8月2日起腾安基金开始代理销售其旗下部分基金，并参加其基金费率优惠活动。

对于优惠的力度，各渠道则有所不同。相关公告内容显示，腾安基金销售的中邮基金相关产品的申购费率不设折扣限制，若折扣前的申购费率为固定费用的，则按原费率执行，不再享有费率折扣。同时，浦发银行销售的汇丰晋信基金旗下产品的申购费率也不设折扣限制，具体折扣费率有所不同，但折扣不低于1折。

值得一提的是，招商证券也自8月开始对旗下代销的超过3000只A类份额基金申购费率实施1折优惠，并对超过1200只C类份额基

金实现0申购费。据悉，权益型基金的A类份额收取的认申购费一般为1.2%至1.5%；C类份额在购买阶段均不收取费用，但在持有期间收取销售服务费，大约在0.5%至0.8%之间。

招商证券表示，希望通过提供有温度的多层次陪伴式服务，持续提升基金投资体验，进一步落实做大金融产品保有量的财富管理转型目标。此次费率调整后，招商证券代销公募基金费率将与支付宝、天天基金等互联网平台持平，在证券公司中保持较低的费率水平。

北京商报记者注意到，蚂蚁基金、天天基金等独立基金销售机构对旗下销售的大部分基金产品均实施申购费打1折的优惠政策。

据了解，不仅是券商为基金代销获客“大动干戈”，年内也有部分银行类基金代销机构对旗下代销的基金实施1折优惠费率。今年7月，平安银行、招商银行接连宣布将降低代销公募基金申购费，最低降至1折。其中，平安银行对旗下代销的超3000只A类份额基金申购费率降至1折，并对近1600只C类份额产品实行0申购费。此外，建设银行、微众银行也在年内尝试对旗下销售的部分或全部基金免收申购费。

对于上述代销机构实施优惠费率的用意，深圳中金华创基金董事长龚涛分析道，券商等代销机构代销基金主要有两方面的收入，一是申购费、赎回费等销售费用；二是托管基金分仓的佣金。一般情况下，券商在托管以及代销相关公司的基金产品后，可从其中获取交易佣金，该项收入也成为券商获取利润的最大源头。所以在前端申购费率上打折甚至不收钱，靠佣金等后端费用也能获利丰厚。而银行降低前端费用，目的可能是为了资产指标及综合收入等考虑。

需要注意的是，当基金申购费打折成为行业趋势之时，部分此前未有折扣的机构也开始有所动摇。某券商渠道人士向记者直言，“对于券商来说，我们都是维持基金合同约定的原费率，基本很少对基金申购费率打折，1折这样的优惠力度对于券商渠道来说确实很大，也比较罕见。但估计以后我们也要打折了，毕竟现在的竞争压力很大”。

## 规模压力

正如前述券商渠道人士所说，近年来公募基金代销行业的竞争压力确实越来越大。据中基协最新数据显示，截至上半年末，公募基金规模已高达23.03万亿元。此外，中基协也在近日公布了最新一季度的基金代销机构公募基金销售保有规模数据，招商银行、蚂蚁基金、工商银行的基金销售保有规模稳居前三。

具体来看，二季度末，招商银行以7535亿元的保有量在“股票+混合公募基金保有规模”中排名第一，蚂蚁基金、工商银行则以6584亿元、5471亿元的保有规模紧随其后；此外，蚂蚁基金以10594亿元的保有量在“非货

币市场公募基金保有规模”位列第一，招商银行、工商银行则以7961亿元、5875亿元的保有量排名第二、第三。

除上述提及的代销机构外，北京商报记者注意到还有多家代销机构的二季度末保有规模增长明显。其中，上海天天基金销售有限公司（以下简称“天天基金”）的两项销售保有规模均排名第四，仅次于上述3家基金代销机构，也成为保有量仅次于蚂蚁基金的独立基金代销机构。数据显示，二季度末，天天基金的“股票+混合公募基金保有规模”非货币市场公募基金保有规模”分别为4415亿元、5075亿元，分别较一季度增长17.73%、17.37%。

在自身不断发展的同时，天天基金对于股东方的贡献也颇大。东方财富信息股份有限公司（以下简称“东方财富”）在此前披露的半年报中提到，在金融电子商务服务业务方面，东方财富主要通过天天基金为用户提供基金第三方销售服务。数据显示，上半年末，东方财富的第三方销售服务业务基金交易额及代销基金的保有规模同比大幅增加，金融电子商务服务业务实现收入23.97亿元，同比增长109.77%；该业务在东方财富上半年57.8亿元的营业总收入中占比超四成。

除上述提及的银行、独立基金销售机构外，部分券商代销机构的二季度末保有规模也较一季度明显增长。其中，华泰证券、国泰君安证券二季度末的基金销售保有规模较一季度明显增长；华泰证券的保有规模总排名从一季度的第20名上升至第15名，国泰君安证券则从第34名升至第27名。

## 低价背后的风险

不难看出，随着公募基金行业不断发展

家个人不良贷款债权批量转让首批试点、首单招商、首单落地的股份制商业银行。该行进行的个贷不良批量转让竞拍于当天上午10时开始，竞价周期30分钟，起拍价100万元。经过44轮激烈竞价，延时至11时7分，最终溢价189%，以289万元价格成交。

为何资产包定价未延续首批拍卖的火热态势，周茂华进一步分析称，一般而言，合理价格是经过市场供需充分博弈形成的，一方面机构参与热情上升，供给增加；另一方面需求方对这类资产投资积累了一定经验，定价更为合理，是市场快速发展的体现。

## 债权债务确认问题有待解决

在疫情的冲击和影响下，商业银行不良贷款处置压力有所提升。7月14日，银保监会统计信息与风险监测部负责人刘忠瑞在国新办举行的“上半年银行业保险业运行发展情况”新闻发布会上表示，6月末，银行业不良贷款余额3.5万亿元，较年初增加1083亿元，不良贷款率1.86%，较年初下降0.08个百分点。

资产质量承压之际，个贷不良批量转让业务是否会成为银行出清零售业务不良的主要通道？在上述国有大行人士看来，目前来看，银行处理不良包括转让、法律诉讼、资产证券化等。随着定价机制的逐步合理，未来这种模式的处置规模将继续提升。但需要关注的是，除了产品定价还需要解决市场参与主体的问题、债权债务的确认问题、底层资产的信息披露问题等。

“目前市场处于发展初期阶段，需求方在对资产合理估值定价、不良处置方式创新及人才团队建设等方面仍有待提升。但从中长期看，市场化不良批量转让将成为出清银行不良的一个重要渠道。”周茂华如是说道。

对受让方来说，资深行业分析人士王剑辉建议称，金融资产管理公司或地方资产管理公司应具备在定价方面的专业能力，其次更重要的是在后续经营方面，应加强渠道能力建设，把手里的资产包经过重组以后再卖出去，将不良资产变成优秀资产，或者将不良资产提升为流通性较好的正常资产。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

北京商报记者 孟凡霞 李海媛