

## 消费金融牌照热再起

北京商报讯(记者 刘双震)在金融科技巨头纷纷“去金融化”,强调科技属性的背景下,金融牌照价值仍在,北京商报记者关注到,近期,消费金融牌照热再起,十余家拟筹建消费金融公司正在等待审批。不过,在分析人士看来,整体来看,消费金融牌照价值趋降。未来,持牌消费金融机构内部会加速分化,获客能力或成为决定机构竞争力的最核心因素。

国庆期间,首家两岸合资消费金融公司——金美信消费金融公司获批开业。近日,中信集团、中信信托和金蝶国际联合发起的中信消费金融也获得银保监会审核通过,此外,光大银行于近期发布公告称,将与中青旅及王道银行共同发起设立北京阳光消费金融股份有限公司,拟注册资本10亿元。据北京商报记者不完全统计,等待审批的消费金融公司达十余家。

2009年8月13日,原银监会正式发布了启动消费金融公司试点审批工作,此后2013年、2015年两次扩大试点,将消费金融公司试点扩大到全国,目前,已有27家机构拿到牌照。不过,值得关注的是,持牌消费金融公司数量增长缓慢,2011—2013年没有新批消费金融公司,其余年份以个位数的速度增长。

苏宁金融研究院互联网金融中心主任薛洪言表示,消费金融牌照的发放节奏体现了监管对消费金融的态度,2015年以来,尽管互联网金融遭遇强监管,但监管层对消费金融一直持鼓励态度,尤其是2018年下半年以来,多方发声鼓励消费金融发展,为消费金融申牌与发牌提速创造了条件。

分析人士指出,消费金融牌照的红利仍然存在,不过,牌照并非布局消费金融业务的唯一渠道。薛洪言指出,随着消费金融产业链的成熟和分工的细化,牌照不再是涉足消费金融业务的唯一入口,如获客引流、贷款撮合、大数据服务、不良催收等环节均不需要牌照,整体趋势上看,牌照的价值是下降的。贷款发放、风险承担等核心环节只有持牌机构才可参与,从这个角度,只有持牌才能参与消费金融全链条服务,对于巨头而言,获取牌照仍是不二选择;从资金筹措渠道、杠杆率等角度来看,银行的牌照价值最高,消费金融的牌照价值次之,相应的,消费金融牌照的申请门槛也远高于小贷公司等其他小牌照。”薛洪言表示。

## 国内原油期货连涨六日

北京商报讯(记者 崔启斌 张弛)受供应担忧影响,我国原油期货续创新高。10月9日,上期能源原油期货主力合约1812盘中大幅上涨,一度涨逾4.45%,报598元/桶。同时这也是我国原油期货连续第6个交易日上涨。分析人士认为,近期原油期货创新高的原因主要源于地缘政治。美国对伊朗制裁导致市场担忧未来供应短缺,叠加资金推动炒作,导致油价大幅上行。

截至10月9日下午收盘,原油期货1812合约涨4.05%,收报592.9元/桶。原油期货主力合约涨停,报3648元/吨。外盘方面,截至16时,布伦特原油日内上涨0.5%报84.4美元/桶,COMEX原油涨0.62%报74.75美元/桶。

据新华社消息,美国政府已于8月重启对伊朗在美元和贵金属交易、汽车等领域的制裁措施,并计划于11月制裁伊朗石油出口和银行业,用制裁方式将伊朗石油出口量降至零。也正是因此,市场人士认为,产油国不增产,将无法弥补制裁造成的石油供应缺口,会导致国际油价上涨。

近日,美国总统特朗普也表示国际油价太高,要求OPEC等产油国增加产量。但在9月23日召开的OPEC和非OPEC产油国第十次联合部长级监督委员会会议上,沙特能源大臣法利赫表示产油国目前没有就提高石油产量达成一致。法利赫表示,伊朗的减产会被其他产油国弥补,从而打消市场对原油供给不足的担忧。

中信期货认为,地缘局势因素有望驱动油价绝对价格大幅上行,但月差走势尚未完全同步验证。供应方面,各国增产暂时足以弥补伊朗减量,需等待后续数据验证是否会出现供应缺口。需求方面,中国地炼在10月会增加短期采购需求,后续需求可能会降低。

## 13只分级基金B份额面临下折风险

北京商报讯(记者 苏长春 实习记者 刘宇阳)国庆节假期结束后首日股市开盘即大跌,受股市影响,分级基金B类份额大面积下跌。10月9日,据巨潮资讯网数据统计,共有15只分级B发布交易价格波动和可能发生不定期份额折算的提示公告。此外,信息安B发布了办理不定期份额折算业务的公告。集思录数据也显示,截至目前,除信息安B已触发下折外,仍有13只分级B基金处于下折风险中。

据了解,10月8日,上证综指收盘跌3.72%报2716.51点;深证成指跌4.05%报8060.83点;创业板指跌4.09%报1353.67点。截至收盘,126只分级B中,仅4只分级B上涨,90只下跌,占比71.43%,更有7只跌停。而原本就已处在下折边缘的信息安B净值冲破下折阈值,触发下折。

根据信息安B的份额折算公告显示,截至10月8日,信息安B份额的基金份额净值为0.234元,达到基金合同规定的不定期份额折算阈值。将以10月9日作为不定期份额折算基准日,公告中还表示,信息安A和信息安B将于2018年10月9日上午9:30—10:30停牌一小时,并于2018年10月9日上午10:30复牌。

## 公募债券投资监管升级

债券市场违约事件频发,一些投资债券市场的金融产品也受到波及,部分缺乏良好的内部评级和风险控制机制的基金公司引起监管机构的关注。北京商报记者了解到,10月9日,中国证券业协会联合中国证券投资基金业协会制定《证券投资基金经营机构债券投资交易业务内控指引》(以下简称《指引》征求意见稿)。北京商报记者获悉,已有部分基金公司收到该文件,目前正处于征求意见阶段。

## 基金与券商风控要求将统一

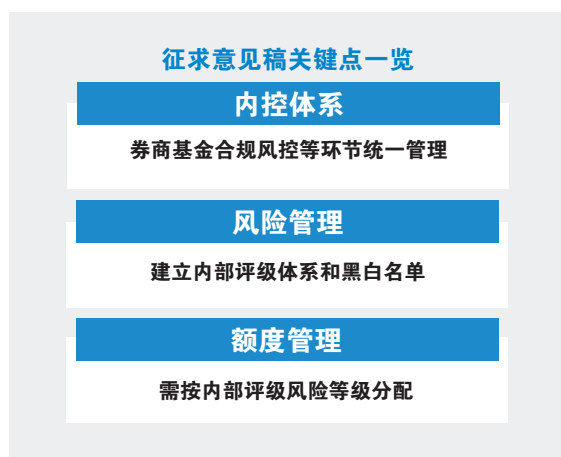
据北京一家小型基金公司内部人员对北京商报记者透露,《指引》征求意见稿对证券基金经营机构开展债券投资交易相关业务、债券投资交易相关业务的内控体系、风险控制管理、业务管理、人员管理和自律管理等多方面提出了要求。

在内控体系方面,《指引》征求意见稿要求债券投资交易业务所涉及的合规管理、风险控制、清算交收、财务核算等中后台部门应当集中统一管理。涉及债券投资交易的经纪、自营、承销、资管、投顾等业务则应当分开办理,并在人员、账户、资金、信息等方面严格分类,以防范利益冲突。债券投资交易的投资决策、交易执行、风险控制、清算交收等关键岗位应当专人负责、相互监督,不得岗位兼任或者混合操作。

此外,《指引》征求意见稿还明确要求证券基金经营机构应当构建完善的债券投资交易内部控制体系,对于证券基金经营机构参与债券投资交易的业务相关部门、风险管理与合规管理等相关部门的职责进行了明确要求,对于信息技术部门、法律部门、清算部门、财务部门等后台部门职责进行了原则性规定。

北京一家基金公司内部人员坦言,公募基金在内控体系方面的要求一直较为严格和完善,提高内控要求,更多的是将公募基金的相关要求和标准普及至证券公司 and 基金子公司等其他机构,提升行业水准,实现标准的统一。内控体系的完善可以保证债券交易的透明度和规范性,打通原有的内控盲区,实现研究、风控、投资流程衔接不断档,解决交易不公平的问题,有助于保护投资者利益和行业的健康发展。

另一位固收投资业内人士则表示,该举措有利于实现券商一级和二级部门之间的风险隔离。据了解,此前部分券商的投行部门在承销债券认购情况



不佳时,会选择本机构的自营或资管部门来买单。若该债券的收益良好,公司自然也会获得相应回报,然而,该债券业绩不佳甚至出现违约时,则风险和巨额亏损也会随之转嫁至二级部门。

在上述人士看来,内控体系的建立有助于鼓励券商自营和资管部门在认购投行部门推荐的产品时,不一味接受,而是按照市场化思维去进行有选择的考虑,把风险更多地屏蔽在一级部门,降低信用风险带来的相应损失。

## 完善内部评级建立白名单

在风险管理方面,《指引》征求意见稿要求,证券基金经营机构证券自营或资管业务参与债券投资交易,应当建立以“风险指标管理”“内部评级”“额度管理”和“交易监控”为核心的多维度风险管理体系。

《指引》征求意见稿强调,在风险指标体系方面,证券基金经营机构证券自营或资管业务参与债券投资交易,应当建立包括但不限于市场风险指标、流动性指标和信用风险指标的风险管理指标体系。同时要求原则上不得超标开展业务,对于暂时性超标情况,应当明确超标审批的流程。出现暂时性超标时,应当严格履行超标审批流程并制定在一定时间内降至指标范围内的具体处置方案。

而在内部评级方面,证券基金经营机构应当建立内部评级机制,对现券交易、回购、远期、借贷交易的标的债券进行内部评级;对回购、远期、借贷交易的交易对手也应当进行内部评级。《指引》征求意见稿同时要求证券基金经营机构应当在内部评级

的基础上建立交易标的债券产品库制度(可包含黑名单制度和交易对手白名单制度)。

对黑白名单的设立,上述固收投资业内人士认为,是要求证券基金机构设立债券投资池,入库白名单的才能投资,而对于黑名单中的产品则直接禁止投资。其实主要还是为了防范信用风险,对于收益普遍不高、薄利多销、以量取胜的债券产品,哪怕一只产品违约所造成的损失也是巨大的。”该业内人士如是说。

有鱼基金高级研究员王骅也表示,过去一段时间的公募踩雷事件暴露了一些基金公司过度依赖外部评级的弊端,基金公司踩雷与自身过于激进的投资模式以及过分依赖外部机构给出的债券评级不无关系。而完善的内部评级制度则能够在外部评级的基础上,按照各个公司的投资策略和方向对拟投资的信用债进行内部信用评估,结合宏观利率水平和拟投资债券的信用风险,为债券投资备选库的创建和管理提供依据并进行跟踪。

## 根据评级风险匹配交易额度

在额度管理方面,证券基金经营机构应当建立交易额度管理机制。对于现券交易,应当对标的债券实施额度管理,根据内部评级风险等级分配相应的交易额度;对于回购、远期、借贷的交易,应当对交易对手实施额度管理,根据内部评级风险等级分配相应的交易额度。《指引》征求意见稿要求交易对手白名单应当至少每年更新一次。

而在交易监控方面,证券基金经营机构应当选取市场公允指标主动建立多指标、差异化的债券投资交易价格和利率的比较基准体系,避免过度依赖单一比较基准。此外,《指引》征求意见稿还对证券基金经营机构及其从业人员开展债券投资交易业务的禁止行为进行了相关要求。

在王骅看来,《指引》征求意见稿中提出的要求主要是为进一步规范基金公司的债券投资行为,防范和化解债券投资风险,保障债券资产的安全运作,提高资金使用效益。有利于引导参与机构建立健全风控体系,强化估值管理,促进基金行业长远健康发展,同时也能更好地推动参与机构从多个方面建立完善内部评级机制,减少对外部评级的依赖,加强对自身及客户的风险管理。

北京商报记者 苏长春  
实习记者 刘宇阳/文 宋媛媛/制表

## Market focus

## 加强版互联网保险监管新规呼之欲出

10月1日,实施三年的《互联网保险业务监管暂行办法》(以下简称《暂行办法》)已完成使命。互联网保险将面临新的监管政策。10月9日,北京商报记者从业内获悉,银保监会向业内发布通知称,正在加快《暂行办法》的修订工作。在新规出台以前,《暂行办法》继续有效。一位保险专家认为:“《暂行办法》很大程度上还是将互联网保险定位为新兴的销售渠道,因此需要修改,以进一步反映互联网保险的最新变化及其对监管的要求,为保险科技全面赋能保险业以及重塑新的保险生态创造良好的政策环境。”

## 新规已在路上

北京商报记者了解到,当前,银保监会正在积极推进互联网保险监管各项工作,并已于近日向业内下发《关于继续加强互联网保险监管有关事项的通知》(以下简称《通知》)。

根据《通知》,银保监会正在积极推进互联网保险创新、改革和发展,促进互联网保险经营机构提高服务水平,持续提升监管能力,切实保护保险消费者合法权益。多位保险公司相关人士向北京商报记者表示:“公司已于近日收到相关通知,监管要求加强产品创新能力、风险管控能力、客户服务能力建设,认真落实互联网保险业务经营区域和信息披露有关要求,强化保险消费者合法权益保护,确保互联网保险业务合规经营。”

一位互联网保险中介相关负责人对北京商报记者称:“此文件并无特殊含义。只是因为2015年10月1日开始施行的《暂行办法》到期了,但新的规定仍在修订中,暂时没法出台,所以监管机构明确原来《暂行办法》继续有效。”

自《暂行办法》发布以来,互联网保险业务持续健康发展,服务能力也不断增强。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认为:“《暂行办法》坚持发展与规范并重,支持和鼓励互联网保险创新,开适度监管,并针对互联网业务各环节提出更为明确、具体的要求,为互联网保险行业的健康发展营造了良好的政策环境。”

## 经营资质成“香饽饽”

近年来,互联网保险快速发展,不仅让保费规

模实现大的飞跃,监管对于经营互联网保险身份的明确也引来了资本介入,让互联网保险牌照成为资本争抢的对象。

数据显示,互联网保费收入2012年和2013年分别为110.7亿元、318.4亿元。2014年互联网保费收入达到859亿元,被称为互联网保险爆发前夜。2015—2016年,保费收入分别达到2234亿元、2347亿元。不过,由于保险行业整体保费下滑,2017年互联网保费出现下滑,同比下降21.83%,下滑至1835亿元。

在互联网保险保费规模快速做大的同时,互联网保险经营资质受到各路资本的青睐。这主要是原保监会在《暂行办法》中明确了第三方网络平台的业务边界,强化了其参与互联网保险业务的行为约束。如第三方网络平台可以为保险机构开展互联网业务提供辅助支持。若第三方网络平台参与了互联网业务的销售、承保、理赔等关键环节,则必须取得相应的保险业务经营资格。

监管政策的变化,给互联网保险中介带来机会。去年以来,互联网巨头蚂蚁、腾讯、百度先后进军保险中介领域,获得了经营互联网保险业务的资质。市场普遍认为,BA T将席卷整个互联网保险市场。

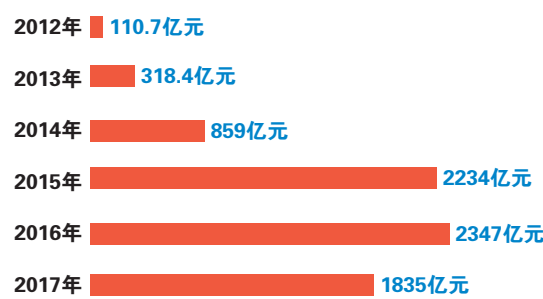
“互联网保险已经发生了从渠道变革、场景创造到全面赋能的嬗变,并充分发挥技术的连接作用,开始构建产业生态为核心的生态化。”朱俊生认为:互联网巨头积聚了大量的流量资源,拥有保险中介牌照有助于对已有资源再开发。实现增量服务与已有服务的融合,满足基于自身场景下的保险需求。通过保险中介,对接消费场景中客户的需求与保险公司的产品供给,从而有助于增加有效保险供给,使潜在的保险需求得到挖掘,可以进一步活跃保险市场。

## 网销产品有望进一步放宽

备受业内关注的是,《暂行办法》明确规定,意外险、定期寿险和普通型终身寿险可以在互联网销售方面突破经营区域限制。此次银保监会在修订新的办法时,是否会放开其他险种的经营资格成为业内探讨的一大话题。

北京商报记者注意到,在希望放开的险种

## 2012—2017年互联网保险保费收入一览



中,业内呼声最高险种为“重疾险”。业内多认为,适时放开限制会使提供产品的主体更多,促进竞争以及相关险种的发展。但这也受到业内质疑的声音:不建议放开重疾险和医疗险的区域限制。从客户服务能力上来说,客户在投保健康险类产品后会有较高的服务要求,需要保险公司为客户进行长期持续的服务,如放在没有设立分公司的区域销售,在发生诸如理赔的调查取证、投诉后的上门拜访等都无法保证服务品质和服务时效,容易引起客户不满,影响行业整体形象等问题。”

与此同时,普通型年金的销售区域也被期望放开。一位保险业人士解释称:“因为普通型年金产品后期客户服务内容均可在线进行处理,如保全、年金领取、续期服务、退保等流程,国华人寿即已开发上线了全流程的在线客服系统,可满足年金类产品客户的后续服务需求,客户无须亲自到保险公司的分支机构办理。”

一位保险分析人士认为,普通型年金没有风险保额或风险保额极低,因此理赔调查流程可极为简化,并可以将整个理赔流程放到线上,与客户联系和寄送资料也可以通过电话及邮寄处理。普通型年金理赔率较低,更降低了需要实地理赔调查的可能性。此外,普通型年金产品属于保障类产品,主要功能是财富积累和养老保障,充分体现了保险产品社会稳定器的功能,放开其销售区域限制有利于进一步提升互联网保险中保障类产品的比例,有利于保障类产品的长足发展,在互联网保险领域更好地体现“保险姓保”。

北京商报记者 许晨辉/文 宋媛媛/制表