

· 资讯 ·

险资股权投资有望进一步放闸

北京商报讯(记者 许晨辉)10月13日,银保监会保险资金运营部主任任春生在中国财富管理50人论坛上透露,目前,银保监会正在修订股权投资和保险私募基金的监管政策,以股权形式撬动保险资金发挥优势,为实体经济提供更多的长期资金。

任春生透露,银保监会正在优化结构提高直接融资的比重,修订股权投资和保险私募基金的监管政策,采用负面清单的方式再结合正面引导。比如以前保险做股权投资是有行业限制的,未来可能就没有行业限制了。并且鼓励保险机构以财务性和战略性投资的方式投资优质上市公司和民营上市公司,以更加灵活的方式更积极参与解决上市公司的股票质押流动性风险。

“目前主要是以债权投资为主,股权投资相对比较有限。”国务院发展研究中心金融研究所保险室副主任朱俊生认为,中国金融结构存在的一个问题就是股权直接融资比重相对较低,而债权投资计划杠杆率比较高。改变这个结构性问题的途径就是增加股权投资。但目前限制股权投资发展的原因很多,其中有一个方面就是投资范围应该进一步放开。

与此同时,任春生还在论坛上透露了保险资金的几大动向。首先是定向发力,提升服务实体经济的质效。任春生表示:“目前,银保监会正在积极推进保险资产管理产品的细则配套政策,已经在内部开始征求意见。比方说在探索怎么服务好民营小微企业发展这方面,我们优化了基础设施债权计划的信用增级要求,引导更多的保险资金投向民营或者小微企业。”

互联网宝宝收益年内跌幅超31%

北京商报讯(记者 崔启斌 宋亦桐)互联网宝宝的收益率直线下跌。10月14日,据融360最新监测数据显示,国庆前后两周74只互联网宝宝产品的平均七日年化收益率分别为2.99%、2.98%,今年首次跌破3%。从1月的最高点4.33%到现在,互联网宝宝的平均收益率已经下跌了1.35个百分点,收益跌幅高达31.18%。业内分析人士认为,虽然季末市场利率略有反弹,但是流动性整体充裕,互联网宝宝收益率大概率还是会继续下降。除了互联网宝宝之外,投资者还可以考虑银行开放式理财、智能型存款等活期产品。

2018年以来,各种固收类理财产品的收益率都有所下跌,而货币基金受到的影响更大也更直接。融360最新监测数据显示,国庆前后两周(9月28日-10月4日)及10月5日-11日)74只互联网宝宝产品的平均七日年化收益率分别为2.99%、2.98%,今年首次跌破3%。至此,互联网宝宝理财收益率也实现了连续14周下跌,屡创今年新低。对于互联网宝宝未来的走势,融360理财分析师刘银平表示,节后资金面保持宽松,国庆假期的最后一天,央行宣布自2018年10月15日下调商业银行存款准备金率1个百分点,货币市场利率大概率会继续走低,互联网宝宝收益率也会继续下降。

下半年以来,互联网宝宝收益率以超乎寻常的速度下跌,仅一个季度就完成了从4%以上到3%以下的跳转,让投资者措手不及。刘银平强调,对于那些把大部分资金都放在宝宝理财的投资者来说,是时候该调整一下投资策略了。此外,挑选宝宝不能只看某一日的收益率,也不能看某一周的收益率,最好把期限拉长一点,综合考虑近3个月、6个月、1年的收益率。

“不过理财市场也有好的消息,今年存款类产品崛起,定期存款和大额存单利率逆势上涨,结构性存款数量猛增,智能存款、现金管理工具等创新型产品不断面世,投资者的选择空间也更多了一些。”刘银平如是说。

(上接1版)————

易纲:货币政策仍有足够空间

民生银行首席研究员温彬认为,易纲的讲话再次重申了我国继续坚持稳健中性货币政策的总基调,表明我国的货币政策还是保持独立性,根据我国宏观经济金融的基本面以及通胀的水平来确立适宜的货币政策,虽然外需变化的不确定性对中国经济的下行带来了一些压力,不过随着宏观调控政策逐步到位,我国的经济仍将继续保持平稳的发展。因此对于货币政策而言,在保持稳健中性的前提下,还要不松不紧,要保持前瞻性和灵活性。

谈及利率和准备金率的调整空间,中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼表示,利率调整分为政策利率和市场利率两种,我国主要通过市场利率在进行调整;而从政策利率来看,今年以来美国加息三次,我国央行基本没做反应,政策利率还是有调整的余地。在存款准备金率方面,今年央行已经实施了三次定向降准,第四次降准将在10月15日执行,但我国的存款准备金率相对还居于高位,因此相比国际上的主流国家,还有下调的空间。

在中国人民大学国际货币所研究员李虹含看来,当前我国仍然面临较大的资本外流压力,在外汇储备频创新低的情况下,未来仍然需要以中期借贷便利(MLF)、常备借贷便利(SLF)等市场操作组合拳进行基础货币的对冲,平衡市场流动性。

关于未来的走势,温彬指出,不管是利率还是存款准备金率,可能还是有调整的空间;就法定存款准备金率而言,预计今年底或者明年初还有降准的可能,通过货币政策的调整为我国的经济改革、供给侧结构性改革和经济平稳健康发展创造一个适宜的货币金融环境。

本版文字仅供参考 据此入市风险自担

年终大考逼近 银行密集补血

距离“年终大考”只剩两个多月时间,多家商业银行铆足劲通过发行二级资本债、优先股、定增等多种工具进行资本补充。据北京商报记者最新统计,今年9月以来,已有13家商业银行累计发行超过2680亿元规模的二级资本债券用于补充资本,其中不乏中国银行、建设银行等国有银行。业内人士认为,受表外资产回归表内以及今年监管要求“终考”的影响,银行面临的压力仍然不减。

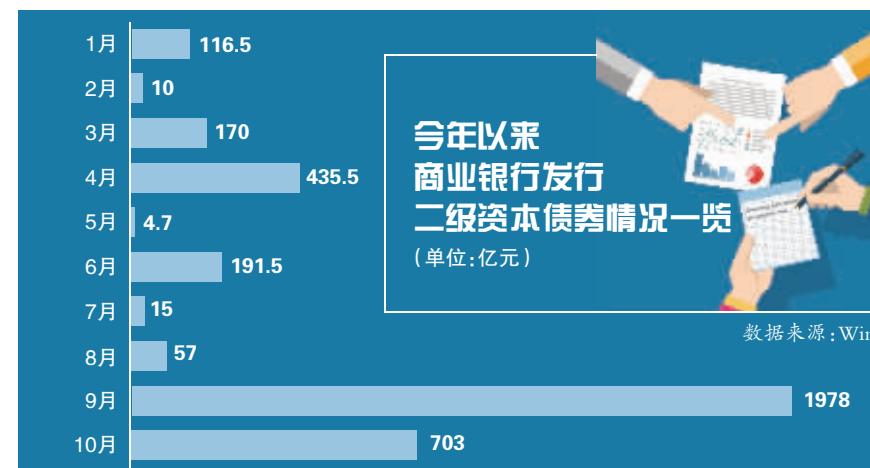
发债超3680亿

10月12日,据中国债券网消息,中国进出口银行将于10月17日簿记建档发行总额不超过300亿元人民币的2018年二级资本债券(第二期),全部用于补充二级资本。而9月27日,中国进出口银行已经发行过一次二级资本债券,实际发行总额也为300亿元。

不止是政策性银行,近期多家商业银行甚至股份制银行、国有银行都密集发行二级资本债。

二级资本债成为近期银行“补血”的重要工具。据Wind数据统计,截至10月14日,今年以来共有44家商业银行累计发行了49只二级资本债券,发行总额突破了3680亿元。其中,仅9月以来商业银行发行的二级资本债券总额就合计2681亿元,而9月单只发行规模在100亿元(含)以上的二级资本债就有7只,包括中国银行、建设银行、中信银行、浦发银行、中国进出口银行、中原银行等。

除了二级资本债券外,优先股、定增、可转债等“补血”工具也轮番上场。据不完全统计,今年以来,已有5家A股上市银行先后推出了优先股融资计划,包括8月以来获批的工商银行发行优先股募资1000亿元、贵阳银行发行优先股募资50亿元。10月9日,华夏银行拟定增募资不超292.36亿元用于补充核心一



级资本的方案也获得股东大会通过。

与一级资本充足率不同,提高二级资本也是提高资本充足率的有效手段。对于非上市银行来说,二级资本债是非常重要的“补血”途径。在民生银行首席研究员温彬看来,商业银行补充资本主要通过两种方式,一种是内源式,主要通过利润分配的方式;另一种是外源式。而外源式的补充,也受到资本市场走势的影响,相对于优先股、定增工具而言,二级资本债的发行可能更简洁、直接。

补血之因

银行密集“补血”的原因之一,是受2017年以来监管层加强影子银行表外资产回归表内的影响,商业银行资本补充压力进一步上升。温彬指出,随着金融监管的加强,表外业务的扩张受到限制,有不少的融资需求从表外转向表内。由于风险资产上升较快,对银行的资本金消耗比较大,在加强资本充足率监管的前提下,很多银行需要通过各种方式来补充资本以夯实发展基础。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心主任黄志龙认为,主要有两方面原

因:一是商业银行资本充足率下滑,而资本充足率的下滑是在金融强监管、资管新规环境下,新增社会融资整体规模尽管大幅收缩,但由于社会融资由表外转向表内,使得表内贷款的增速继续保持较高的水平,表内资产总规模的增长,必然会使得银行资本充足率出现下降;二是今年的考核还将面临MPA的新考核,特别是广义信贷的考核,使得一些融资方式都被划作表内融资业务,这可能会进一步加大银行资本充足率的压力。

银行急于补充资本的另一个原因是,是给出六年过渡期的《商业银行资本管理办法》在2018年底将迎来“终考”。按照规定,2013年底至2018年底,系统重要性银行资本充足率要分别达到9.5%、9.9%、10.3%、10.7%、11.1%和11.5%;其他银行资本充足率要分别达到8.5%、8.9%、9.3%、9.7%、10.1%和10.5%。

此前两月,银保监会发布的数据显示,2018年二季度末银行业整体资本充足率为13.57%,虽然仍在监管要求之上,但与2017年末相比已下降0.08个百分点。而近期披露的半年报中也显示,多家银行出现资本充足水平承压的情况。

压力犹存

对于银行来说,业务转型成为避不开的话题。业内人士认为,银行应增加非负债型收入来源,大力发展中业务、表外业务,以减少对资本的消耗。同时开展一些服务型、咨询型业务,以降低对利息的依赖。

黄志龙指出,实际上,资本充足率每年都会面临考核,银行应密集补充资本金,为下一轮的资产扩张准备充足的弹药,除了次级债、资本市场融资外,商业银行还可考虑把利润直接划拨为资本金,来弥补资本金的短缺问题。

北京科技大学经济管理学院金融工程系主任刘澄认为,面对资本压力,商业银行未来的出路有二:一方面银行要使自己的利润来源多元化,也就是银行要改变盈利模式,拓宽业务渠道,创新业务产品,增加理财、服务、咨询等业务来源,以提升在不消耗资本或者不增加资本负担的基础上拓展利润的空间。另一方面,现在银行从间接经营业务,直接经营业务的扩大或者提高比重,也是银行创新的发展方向。

“随着互联网金融的兴起,银行整体的业务能力、组织架构或者核心竞争力面临着很多挑战,这就要求银行需树立自己的核心业务,通过业务创新、模式创新、场景创新等开辟服务模式、业务品种,增加对关键客户的把握,提高整个业务的盈利能力和增长空间。”刘澄补充道。

温彬表示,从中长期来看,银行还是要走出一条不依赖资本扩张的发展转型的道路。随着金融监管的加强、利率市场化的深入,面对宏观经济内外环境的变化,银行还是要回归本源,切实服务实体经济。北京商报记者 崔启斌 吴限/文 代小杰/制表



编者按 近期,各大平台频频“出事”。链接了生产制造商、服务提供商和消费者,互联网平台实现了对线下供给端和线上消费端的两头控制。大平台成就于激烈的市场竞争,理应在消费升级中扮演关键角色,却未能利用自身优势实现真正意义上的供给再造和需求满足。为此,我们推出了“消费升级 平台有责”系列报道,在人们努力为新的价值观买单、走向消费升级的时候,寄希望于手握资源的平台们能不忘初心,有所作为。

安居客:房产信息平台端口费之外

借助着2014年的那场中介抵制风波,在安居客走到崩塌边缘前、营收拦腰斩的时候,58集团总裁姚劲波将其收入囊中,本就拥有58同城、赶集网的姚劲波当时许愿:58同城、赶集网以及安居客总计覆盖到3亿用户,在未来一两年把对手甩开,成为中国找房第一平台。是否是第一,目前未有定论,但作为纯粹的找房平台,背靠58集团的流量优势,随后四年的时间里,安居客不但起死回生,活得还风生水起。然而,端口费和广告费不断攀升的同时,安居客们不断暴露出虚假房源、违规房源,影响了购房者对于房源信息获取的判断,一些小产权房、商办挂售住等违规房源出现,房地产信息平台行业类的监管和规范势在必行。

纯粹平台的天然优势

数据显示,安居客在2017年App Store和安卓主流市场牢牢占据房产类前三强,App端月活用户超千万,房源增长率持续提升,2018年二季度月均活跃用户数同比增长率高达75.85%,在业内保持强势领跑态势。

安居客的崛起,一方面是58的强大技术和流量支持,另一方面,也是一定程度上解决了房地产交易过程中的信息不对称和房源不明等问题,与此同时,纯平台的天然优势,也让安居客这个互联网平台迅速与线下中介公司形成同盟。”在安居客的合作伙伴、某房产中介副总的眼里,过去十年间,绝大部分的房产信息平台,都从纯粹的平台走上了房产交易平台的道路,换句话说,跟中介们的关系,从盟友化身竞争对手,这样的平台前有搜房,后有乐居。而链家系的贝壳网虽然拥有强大的线下优势和链家网带来的真房源背书,但由于跟链家的亲密关系,大型中介并不愿涉猎其中。

而除了流量以外,安居客方面也推出了国内首个共享房源数据库——房源全息字典,将全国640多个城市、55万个楼盘小区、2.5亿户室房源信息纳入其中,可以为购房者提供其精准需求的房源,使购房少走弯路,促使购房交易尽快成交。不仅如此,全新升级的“房源全息字典2.0”还对每套房源的信息承载量

进行升级,全面记录每户室的面积朝向、采光通风、交通配套、带看及历史成交记录、价格走向等信息,用户可以全面掌握房源情况,在一定程度上免去了反复核验的烦恼。

信息真实化与交易安全化痛点

在当初完成对安居客的收购时,时任58同城和赶集网资深副总裁庄建东曾放言:“安居客在房地产领域产品里很棒,但销售体系相对较弱,我们只需要把短板补齐就行。”

然而,包括姚劲波在内的58高管没有想到的是,四年后困扰安居客等58系房产的问题,大数据和流量的技术并不能有效解决。虚假房源频发“禁而不止”以及房源信息发布平台的第三方平台监管缺失问题,成为拖累包括安居客在内的房产信息平台发展的短板。

就在今年9月21日下午,北京市住建委、网信办针对58集团旗下58同城、赶集网、安居客等产品未能有效履行平台监管责任,导致平台上长期大量存在出售“小产权房”、“出租群租房”等严重违法违规的房源信息和从事房地产经纪业务的“黑中介”内容,经督促整改效果不明显的情形,依法约谈58集团主要负责人,责令立即开展专项整治,整治期间(自9月21日18时至9月25日18时止)暂停其网站所有北京房源信息发布。

据了解,虚假房源一般分为三类:一是基础信息虚假,即物理世界中根本不存在这套房子;二是售卖状态虚假,即存在这套房子但售卖状态和信息不对,比如卖家根本没想卖或者所标价格远低于真实价格;三是数据延迟导致的虚假,比如房源调价或者已经卖完,但平台却没有及时更新等。

安居客方面此前曾回应称“作为信息发布平台,一直在不断探索信息质量监管的举措。目前已通过用户投诉及线下巡检团队核验房源信息的真实性,一旦发现存在问题的信息,将会以删除房源、经纪人禁发、封掉端口等方式对相关人员及机构进行不同程度的处罚”。

虚假房源一直是行业的顽疾,“假房源钓客户”更是中介人员的惯用伎俩,此前以虚假房源招揽客户咨

询的现象在安居客网站一度高发。北京商报记者此前调查发现,安居客等房源信息发布平台上充斥着大量看似质优价廉的房源信息,而客户电话咨询时要么被中介告知房源不存在,要么在线下实地约看时发现真实情况与网上图片、价格大相径庭。

端口费与平台之责

一位不愿具名的业内人士告诉北京商报记者,在“虚假房源 禁而不止”的表面,平台难逃监管和审核不力之责。平台接受整治后虚假房源却生生不灭,深究其原因,关键在于平台本身的发展模式。来自流量、模式以及联盟方面的压力,使得58系房产平台在当前流量见顶且市场竞争激烈的背景下,经营压力倍增。首先在流量上,伴随着互联网下半场用户红利的消失,互联网企业获得流量的成本大幅增加,平台的获客成本也随之提升,流量的下滑放大了平台型企业的发展焦虑。

其次在模式上,安居客作为房源信息发布平台,不介入交易环节,过于依赖会员注册和端口服务费,以及类似联盟搜索竞价排名的广告收入,这使得安居客的营收和商业模式相对单一。与之类似的是,除安居客外的其他58系房产服务平台的营收,也大多来源于为客户提供会员和在线推广形式的增值服务。根据58财报,该公司2018年上半年总营收为59.02亿元,其中在线营销服务收入占总营收的62%,为36.79亿元。在线营销服务收入同比增长37.6%,主要是受到公司各种在线服务,包括实时竞价和优先显示的普及率增长和效果增加的推动。

就“如何解决此前虚假房源频发为平台带来的信任危机”、“现阶段平台运营存在哪些阻碍并将如何处理短板”等问题,58安居客方面向北京商报记者回应称,长期以来,58集团非常重视并持续加强对不合规业务操作的打击力度,建立完善的平台信息违规与禁发规则制。值得注意的是,上述行业专家也指出,中国目前房地产行业尚未设立对房源数据真实性监管的政府机构,此外有针对性的相关法律法规基本空白,想要破局行业乱象,行业规范迫在眉睫。北京商报记者 崔启斌 荣蕾