

· 资讯 ·

银保监会规范扶贫小额信贷 鼓励引入担保机构

北京商报讯 (记者 孟凡霞 宋亦桐)7月17日,银保监会官方发布消息显示,近日,银保监会、财政部、央行、国务院扶贫办联合印发了《关于进一步规范和完善扶贫小额信贷管理的通知》(以下简称《通知》),对当前和今后一个时期的扶贫小额信贷重点工作做出安排部署。《通知》指出,积极探索风险分担形式,鼓励引入政府性担保机构分担风险,支持保险机构开发推广特色农产品保险、人身意外险、大病保险、扶贫小额信贷保证保险等保险产品。

从坚持和完善扶贫小额信贷政策、切实满足建档立卡贫困户信贷资金需求、稳妥办理续贷和展期、妥善应对还款高峰期、进一步完善风险补偿机制、分类处置未直接用于贫困户发展生产的扶贫小额信贷、强化组织保障等方面提出了规范健康发展扶贫小额信贷的具体措施。

《通知》鼓励有大额信贷资金需求、符合贷款条件的建档立卡贫困户,特别是已脱贫户申请创业担保贷款、农户贷款等。引导银行机构通过大数据、云计算等金融科技手段,探索开发既能满足建档立卡贫困户多元化信贷需求、又能实现商业可持续的信贷产品。

苏宁金融研究院院长助理薛洪言分析认为,扶贫小额信贷有几个限定,限定贷款对象为已建档立卡的贫困户,限定贷款用途为贫困户发展生产,限定利率为基准利率放贷,限定信贷条件为免担保免抵押属于政策性贷款,是普惠金融的重要组成部分。相比于一般贷款,扶贫小额信贷针对市场化贷款无法覆盖的用户群,精准放开信贷资源,帮助贫困户发展生产,以相对市场化的机制助力其提升造血能力,从授人以鱼到授人以渔,可有效巩固扶贫效果。

晋商银行港股发售公众认购量不足 国际发售打“补丁”

北京商报讯(记者 孟凡霞 实习记者 任利)7月17日,在预期登陆联交所上市交易的前一日,晋商银行公布了首次招股的发售价及配发结果公告,但公开认购的结果并不尽如人意,并最终启动了回拨机制,将未认购的公开发售股份回拨至国际发售。

公告显示,晋商银行最终每股发售股份定价为3.82港元,共接获2687份认购申请,认购合共1519.6万股,相当于公开发售初步可供认购总数8600万股的18%。晋商银行最终每股发售股份定价为3.82港元,最终全球发售所得款净额约为31.713亿港元。

由于该行公开发售不足额认购,按照回拨机制,未认购的公开发售股份将会回拨至国际发售;而国际发售部分已获轻微超额认购。公告表示,合共7080.4万股重新分配至国际发售。经重新分配后,国际发售的发售股份数目已增加至8.448亿股发售股份,相当于全球发售的发售股份数约98.23%。合共93名承配人已配售五手或以下发售股份,占国际发售下总共107名承配人的86.92%。

基石投资者方面,晋商银行将按照3.82港元的定价,向3位基石投资者合共发售2.496亿股,相当于全球发售完成后已发行发售股份的29.02%及已发行股份的4.36%。其中,山西沁新能源集团股份有限公司1.023亿股,投资了5000万美元;太原工业园区投资控股有限公司1.023亿股,投资5000万美元;辰兴房地产业发展有限公司0.45亿股,投资2200万美元。

北京大学经济学院副教授吕随启告诉北京商报记者,晋商银行股份公开认购不足主要有几点原因,“第一,整个经济形势不好,融资环境恶化;第二,香港最近形势不稳定,未来预期相对悲观;第三,市场情绪恶化,对投资贸易会有负面影响”。

回应微粒贷贷款利率下调 微众银行称平均利率呈下降趋势

北京商报讯(记者 孟凡霞 吴限)7月17日,针对微粒贷利率下调一事,微众银行相关负责人回复北京商报记者称,“上线以来,微粒贷的平均利率是呈现下降趋势的,这主要得益于我们账户运维成本持续下降,为持续优化业务定价,践行普惠金融进一步夯实了基础”。

7月17日上午,有消息称,微粒贷大范围调降了其贷款利率。据称,在今年上半年,微粒贷已经进行了对客端利率的调整,整体算下来,年化利率大概下降了2-3个百分点。另外,记者翻看年报发现,截至2018年末,微众银行当年新发放贷款平均利率下降近1个百分点,其中小微企业下降超过2个百分点。

官网显示,微众银行是国内首家开业的民营银行,于2014年12月获得由深圳银监局颁发的金融许可证,由腾讯、百业源和立业等多家知名企业发起设立。微粒贷是微众银行推出的首款互联网小额信贷产品,2015年5月在手机QQ平台上线,9月在微信平台上线,为超过千万的用户提供便捷、高效的贷款服务。微粒贷目前采用用户邀请制,入口在逐步开放中。

北京商记者在微信平台尝试该产品时注意到,借款页面显示日利率为0.045%,而此前为0.05%。对此,上述负责人对记者表示,微粒贷会根据用户自身情况的变化,由系统综合评估,调整其利率、额度,一些用户出现个人借款利率下降的情况是正常的。

事实上,不只是微众银行,同为互联网银行的网商银行日前也宣布,将对小微经营者下调网商银行贷款利率,并推出免费数字化运营工具、数字收单工具等一揽子扶持计划,据称,未来三年至少将为小微经营者节省500亿元。

备案生死劫 P2P清退潮加剧

网贷监管大事记

2016年8月24日
银监会等四部门共同发布了《网贷机构业务活动管理暂行办法》(业内俗称“8·24”政策),提出了网贷平台备案制,奠定了后续网贷监管的基础。

2017-2018年上半年
各地金融办陆续发布了对当地P2P平台的整改验收细则、备案登记管理办法等。

2018年8月20日
全国网贷整治办下发《开展网贷机构合规检查工作的通知》,宣告备案重启。

2019年1月
《关于做好网贷机构分类处置和风险防范工作的意见》发布,对网贷机构的分类、分类处置指引、总体工作要求等做出规定。

2019年7月
互金整治领导小组和网贷整治领导小组联合召开了网络借贷风险专项整治工作座谈会,表态整改合格P2P四季度将纳入监管试点。

持续经营不易 网贷机构退出有多难?

虽然监管出台了一系列政策为网贷平台的退出保驾护航,但是怎么退、能不能退出已经成了大难题。

在麻袋研究院高级研究员苏筱芮看来,网贷平台退出存在三大难点,首先是项目时间。P2P平台并不能“说退就退”,主要是由于其底层融资项目时间较长,即便平台不再新增任何项目,原有项目的退出多数也需要1-3年;其次是规模等级,如前所述,P2P平台的项目期限较长,一些能够全身而退的小型P2P平台能够提前结清,并不是因为借款人全部提前还款了,而是因为“船小好调头”;最后是持续经营。逃废债是困扰网贷机构贷后管理的一大症结,在P2P尚未彻底去刚兑的大环境下,逃废债所造成的损失谁来承担、平台退出后谁来催债,这些问题都处于待解状态。

一位网贷平台相关负责人在接受北京商报记者采访时也表示,监管倾

向通过“以备促退”的方法,让运营不下去的平台主动退出或转型,从而确保行业整体风险可控。等待备案期间,平台执行“三降”要求,行业规模有所萎缩,运营平台数、业务规模和出借人数量都有不同程度缩水。平台在主动清退过程中,资产处置、兑付方案的设置与执行等要以实现出借人权益的最大化为前提。但这一过程中,往往面临很多难点,借款人逃废债就是其一。

他进一步指出,在清退过程中要通过合法的手段进行催收,来保障项目资金顺利回笼;另外,希望监管部门也能够实现对失信逃废债人员的管理常态化、制度化,例如通过将逃废债人员纳入失信人员名录,限制其交通出行、金融消费等,对逃废债的人员形成有力震慑。

从行业总体来看,很多省市因为网贷机构数量庞大,完成“三查”还需要一段时间。资深互金评论员毕研广表示,网贷行业虽然在数量上、待收规模上有所下降,但是依然存在着较高的风险,依然有平台的“不合规业务”没有压降至零。

“正规军”牌照难得 转型发展或受限制

监管将按照“成熟一家、纳入一家”的原则将合规的网贷平台纳入监管试点,对于不想退出或无法退出的平台,也只能选择转型或等待合规的道路。从网络借贷风险专项整治工作座谈会上传达的内容来看,监管表态,对于少数在资本金和专业管理能力等方面具备条件的机构,允许并鼓励其申请改制为网络小额贷款公司、消费金融公司等。

但转型也绝非易事,此前的2017年11月,互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室下发《关于立即暂停批设网络小额贷款公司的通知》,规定各级小贷公司监管部门一律不得新批设网络(互联网)小贷公司,牌照获取难是转型的难点之一。一位头部网贷机构人士表示,小贷牌照对实缴注册资本、杠杆率、业务场景等都有很高的要求,把不少平台都拦在了门外。网络小贷牌照只能用自有资金放贷,杠杆率一般也只有2倍,能不能经营好这块牌照也是一个考验。

在毕研广看来,真正具备转型实力的平台也仅有几十家。“有些平台大部分的主营业务收入是来自于‘网络贷款’或者‘消费金融’。但是,这些平台往往具备一定实力,要么是资金充裕,要么是有场景、有渠道,能够快速地转型和布局‘网络贷款业务’,以及‘消费金融业务’。”

“从资金来源看,网络小贷和消费金融公司有两条主要途径,一是自有资金放款,二是外部合作机构资金放款,无论哪条路径都比现有的公众资金更考验平台的渠道建设能力。从准入门槛看,二者都有比P2P更为高昂的进入门槛。”苏筱芮说道。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐/文
宋媛媛/制表

S 重点关注 Special focus

白酒受捧 绩优基金二季度加仓消费股

北京商报讯(记者 孟凡霞 刘宇阳)7月17日,华夏、嘉实、华安、景顺长城等多家基金公司相继披露二季报,上半年取得绩优业绩的部分主动偏股基金持仓情况也浮出水面,基金经理如何调仓换股,备受市场关注。北京商报记者梳理二季报发现,以景顺长城内需贰号混合、前海开源中国稀缺资产混合等为代表的部分绩优基金纷纷加仓消费类个股,其中,贵州茅台、五粮液等龙头白酒股尤甚。

二季报数据显示,就持仓变化而言,以贵州茅台和五粮液等白酒个股为主的大消费类股票,成为主动管理偏股绩优基金加仓的重点目标。

7月17日,景顺长城基金发布景顺长城内需贰号混合、景顺长城新兴成长混合、景顺长城内需增长混合、景顺长城鼎益混合等多只基金二季报。而上述4只产品均由明星基金经理刘彦春管理,从上半年业绩看,4只基金的净值增长率均超53%。

以上述4只产品为例,业绩表现最好的景顺长

城内需贰号混合,截至二季度末,该基金的股票持仓比例占到93.79%,略低于一季度的94.13%。就个股而言,贵州茅台从一季度末的持有约23.16万股升至27.58万股,公允价值占基金资产净值的9.45%,成为前十大重仓股的首位。泸州老窖的持股数量也从一季度末的298.95万股升至327.02万股,占据第二位。同时,前十大重仓股中,大消费类个股共占据7席。

而在上半年取得57.91%净值增长率的前海开源中国稀缺资产混合,虽然在二季度末投资权益类资产的比例较一季度末有所下降,但在投资规模上却是一季度末的2倍有余。季报数据显示,截至二季度末,前海开源中国稀缺资产混合的权益类投资金额约为6.89亿元,较一季度末的2.94亿元,环比增长134.35%。

北京商报记者注意到,前海开源中国稀缺资产混合的基金经理曲扬,在二季度也主要布局消费类个股,如二季度末,五粮液就是该基金的第三

大重仓股,前海开源中国稀缺资产混合共持有56.54万股,公允价值约为6668.89万元。贵州茅台也由一季度末的3.26万股、2784.01万元,升至6.77万股、6656.96万元。另外,还有重庆啤酒等个股新增进入该基金的前十大重仓股之列。

就二季度消费类个股的表现,天弘文化新兴产业股票基金经理田俊维表示,必需消费以及部分新兴消费行业受宏观波动的影响相对较小。基金持仓股票偏向必需消费行业的龙头公司,也会越来越关注这些龙头公司的性价比。

也有消费主题基金经理表示,二季度市场处于震荡、小幅调整的状态,但结构性机会仍存。市场主要在5月上半月受贸易摩擦影响,短期内出现了较大冲击,而在二季度大部分时间市场持续震荡。从风格上看,以白酒、食品、家电、医药消费品、保险等为代表的价值类、稳健类、消费类资产表现最好,而科技股、中小市值股票等资产调整较大。

四大上市险企上半年保费破万亿 人寿增速垫底

北京商报讯(记者 孟凡霞 李皓洁)四大上市险企公布的上半年保费数据显示,中国平安、中国人寿、新华保险、中国太保合计保费收入实现11054.59亿元,同比增长7%。

数据显示,上述4家险企上半年分别实现保费收入4462.4亿元、3782亿元、739.94亿元、2070.25亿元,同比分别增长9.37%、4.99%、9.02%、7.47%。其中,中国人寿保费增速垫底。

对此,此前有券商分析称,中国人寿总保费增长在3月和4月出现下滑(同比分别下降6.3%和30.8%),主要归因于去年的高基数和续期保费下降。

而对于中国平安及新华保险累计保费同比增速领跑,中银证券非银金融分析师王维逸表示,新华保险的增速源于转型保障类产品的策略持续,心脑血管附加险市场认可度提升;中国平安则源于二季度推出返还型长期意外险产品,对于保费增长有正向

拉动作用。

同时,新华保险解释称,2019年,公司坚持“稳中求进”的总基调,积极应对行业发展新形势,加快核心业务发展,巩固转型发展成果,在确保总保费规模稳增长的同时,保持健康险快速发展势头。

另从6月单月数据看,中国太保保费收入增速最高。中国人寿、中国太保、中国平安及新华保险6月单月保费收入分别为566亿元、344亿元、57911亿元、142亿元,同比增速分别为6.6%、12.5%、10.4%及7.1%。

具体来看,人身险方面,平安健康险增速最高,上半年保费收入30.48亿元,同比大增74.07%。平安人寿、平安养老保险分别实现保费收入约2989.12亿元、138.14亿元,分别实现同比增长8.88%、7.56%。太保寿险上半年保费收入1384.27亿元,同比增长6.46%。

财险方面,平安财险、太保财险上半年保费收入分别为1304.66亿元、685.98亿元,同比增长分别为

9.75%、12.28%。

而从已公布的个险新单保费来看,中国平安上半年累计保费收入为847亿元,同比增速为-8.5%;中国太保上半年个险新保业务收入263.05亿元,同比增速为-10.1%。对此王维逸分析称,2019年上半年上市险企个险新单承压主要原因是宏观经济波动影响保单销售;二季度为险企代理人调整期,对新单保费贡献环比减少;保障型保险产品销售竞争加剧。

值得注意的是,多家券商及研报预测,上半年上市险企业绩向好。例如申万宏源发布《保险业2019年中期前瞻》显示,受益于多重利好因素,上市险企半年度业绩预期将大幅增长。如权益市场表现优于去年同期,预期投资收益同比改善;准备金利率预期在年末才具备下行压力,中期业绩持续释放;手续费及佣金税前扣除比例提升,预期保费结转将于半年报有所体现,进一步提振净利润表现。