

加强信披协调统一 央行等三部委规范信用债

关于公司信用债的又一重磅监管文件出炉。12月28日,央行、发改委、证监会联合发布《公司信用类债券信息披露管理办法》(以下简称《办法》),将自明年5月1日实施。这也是继建立债券市场统一执法机制、实现银行间和交易所市场信用评级互认、推动基础设施互联互通等多项措施后,关于公司信用类债券部际协调机制的又一重要工作成果。

统一信披要求

北京商报记者注意到,《办法》共五章47条。从主要内容来看,《办法》主要涵盖了六大项内容。首先统一公司信用类债券信息披露的基本原则,强调信息披露应当遵循真实、准确、完整、及时、公平的原则,不得有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

其次,统一了公司信用类债券发行及存续期的信息披露要求。包括发行阶段披露的文件内容、募集资金、企业内控制度等要求,以及存续期间的披露要件、披露频率、披露时点等方面要求。例如,企业应当在每个会计年度结束之日起4个月内披露上一年度报告。债券存续期内,企业发生可能影响偿债能力或投资者权益的重大事项时,应当及时披露,并说明事项的起因、目前的状态和可能产生的影响。

同时细化了存续期重大事项认定及披露要求。结合新《证券法》,明确了22项重大事项类型和具体界定标准,其中包括:企业丧失对重要子公司的实际控制权,企业转移债券清偿义务,债券担保情况发生变更,企业发生重大资产抵押、质押、出售、转让、报废、无偿划转以及重大投资行为或重大资产重组等,要求企业及时披露可能影响偿债能力或投资者权益的重大事项。

此外,明确信息披露参与各方的责任。强化企业及董事、监事和高级管理人员,控股股东和实际控制人的信息披露主体责任,同时明确承销机构、会计师事务所、评级机构等中介机构相应的信息披露义务和职责;规范特殊状态下的信息披露。结合市场最新发展情况,统一企业被托管、接管或进入破产程序,转移债券清偿义务、债券违约等多种特殊情形下的信息披露责任,以及信息披露文件更正、变更、豁免的信息披露要求,弥补了此前这方面的信息披露短板。

的信息披露短板。

值得一提的是,此次《办法》强化了信息披露违法违规的法律责任。明确信息披露存在虚假记载、误导性陈述,给投资者造成损失的,发行人内部各主体的责任,同时明确债券市场统一执法适用。

“《办法》有助于化解信用债发行主体缺乏必要约束、市场缺乏透明度、评级质量不高、投资者难以合理定价等市场痛点。”光大银行金融市场部分析师周茂华指出,《办法》对发债公司强化监管和市场化约束,有助于帮助公司不断提升内部经营管理水平,推动企业高质量发展;同时,在信息披露规范、充分、定价合理后,也将使得信用债市场吸引力不断增强。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金则认为,三部委共同发布《办法》,确定了信用债发行的监管职责,强化了“信用类债券部际协调机制”,也一定程度上结束了信用债发行场所的争论。

加强投资者保护

北京商报记者注意到,此次发布的《办法》及附件内容中,44次提及投资者,此外在募集说明书中,还专设了“投资者保护机制”一章,披露了债券持有人会议机制、受托管理

协议主要内容、违约情形、违约责任、债券违约救济机制和处置程序等与投资者权益密切相关的内容。

前段时间,华晨集团、永煤控股等相继违约,引发债券市场连锁反应。多位分析人士指出,债券市场的体制机制改革进程需要进一步加快,市场监督机制对潜在的信息披露违规、资产转移甚至逃废债等行为的规范能力也需要加强。

在陶金看来,此次《办法》实施,解决了在债券市场迅速发展的背景下,如何通过制度手段进行风险控制的问题,债券发行规模日益扩张,债券违约风险也不可避免地持续积累,而这些违约事件中不少存在信披问题。

“之前,监管对信用债发行主体的信披要求低于股票融资的上市公司,这造成了信用债市场中大量定责和处罚的缺失,此背景下,严格和明确的关于信披追责和处理制度是必需的。”陶金称,对债务主体更多信息的披露有助于市场对风险的及时识别,能够很大程度上挽回投资者的损失,此外,规范特殊状态下的信披制度,可进一步通过提前信披保护投资者利益。

周茂华同样评价道:“公司信息准确、充分披露是投资者和信用评级机构有效定价的基础,管理层此次出台《办法》明确公司披露义务和相关规范的细化,增强信用债市场的透

明度、规范性,有助于保护投资者合法权益”。

继续推动规则统一

近年来,我国公司信用类债券市场快速发展,市场参与主体和产品不断丰富,制度体系不断完善,规模稳居全球第二,有力支持了实体经济发展。

总体来看,此次《办法》是完善债券市场基础性制度的重要举措,也是规范和统一公司信用类债券信息披露标准的重要制度性安排,有利于提高债券市场信息披露质量和透明度,强化市场化约束,保障投资者合法权益。

“未来完善信用债市场建设,还需要进一步完善市场化、法治化的信用债违约处置机制。”周茂华认为。

公司信用类债券协调机制办公室有关负责人介绍,公司信用类债券是企业直接融资的重要渠道,在服务实体经济、优化资源配置等方面发挥着重要作用。此次《办法》发布后,下一步,央行将会同相关部门继续按照党中央、国务院统一部署,在国务院金融委的指导下,充分发挥公司信用类债券部际协调机制作用,继续推动公司信用类债券规则统一,推进债券市场互联互通,提升债券市场法治化水平,助力债券市场高质量发展。

北京商报记者 岳品瑜 刘四红

“捷径”被堵 民营银行另谋揽存出路

在互联网存款产品集体下架后,失去一大揽储“臂膀”的民营银行开始调转船头,回归自营模式,以此来吸引客户。12月28日,北京商报记者注意到,已有民营银行开始推出服务新渠道,也有部分民营银行向用户打出“可享高收益”口号推广自营App渠道。在分析人士看来,民营银行转向第三方社交平台或者银行App是一种有益的探索,但仍然存在较大的不确定性。



部分民营银行回归自营渠道

武汉众邦银行

通过小程序推出了4款“众惠存”系列产品,分为每满7天、90天、180天、30天付息,年利率在3.65%~4%之间

威海蓝海银行

通过App或微信银行办理,产品主要包括周期付息存款、定期存款多种,年利率普遍在1.65%~4.12%之间

发力自营全渠道

网络销售渠道被堵,民营银行开始另寻出路。近日,北京商报记者收到了来自武汉众邦银行推送的信息,武汉众邦银行在短信中表示:“我行服务重磅再升级,现推出服务新渠道,您可登录我行小程序查询在我行所持有的存款产品信息”。

武汉众邦银行所指的新渠道为该行推出的“武汉众邦银行”小程序,北京商报记者注册后发现,在小程序中,该行一共推出了4款“众惠存”系列产品,分为每满7天、90天、180天、30天付息,年利率在3.65%~4%之间。

无独有偶,威海蓝海银行近日也向用户发送信息称,根据监管要求,该行存款业务在部分第三方平台额度受限,为用户提供更加安全、便捷的服务,所有存款业务均可下载威海蓝海银行App或通过微信银行办理,并打出了“可享高收益”的口号。从威海蓝海银行App中可以看到,该行热销产品主要包括周期付息存款、定期存款多种,年利率普遍在1.65%~4.12%之间,其中最新推出的五年期定期存款,最高年利率已经达到了4.8%。

在上述两家银行发力自营渠道的动作背后,是互联网金融平台推广银行存款产品的被叫停,12月15日,央行金融稳定局局长孙天琦在第四届中国互联网金融论坛上直言:“近两年来,多家银行在互联网金融平台上推出了存款产品,开展此类金融业务,属‘无照驾驶’的非法金融活动,应纳入金融监管范围”。

在监管喊话后没多久,互联网存款产品几近“全军覆没”。而上述两家银行的动作无疑为市场透露了一个信号,那就是民营银行开始逐步从网销渠道向自营渠道拓展发力。

看懂研究院研究员卜振兴在接受北京商报记者

采访时表示,互联网渠道是民营银行的导流基础,目前转换渠道肯定会导致负债端资金来源的不稳定性,民营银行转向第三方社交平台,或者银行App,是一种有益的探索,尤其是社交平台可能成为新的导流窗口,但是仍然存在较大的不确定性,App推广时也会面临着推广费用和推广效果的问题。

吸引力减弱

目前我国民营银行的队伍正在持续扩容。2014年12月,微众银行获得由深圳银监局颁发的金融许可证,成为国内首家开业的民营银行。2020年4月16日,无锡锡商银行正式开业。六年的时间,我国开业的民营银行已经扩容到19家。

而对于民营银行而言,互联网平台可谓重要的吸引客户的渠道。在通过互联网渠道推广存款产品方面,一家民营银行合作的平台可达10多家,而多家互联网平台也曾将民营银行的存款产品放在“C位”主要推荐。由于购买门槛低、交易灵活,民营银行的产品相比其他银行来说更具有吸引力,也一度受到投资者的追捧。

来自上海的投资者王蕊(化名)就是如此,她告诉北京商报记者,民营银行在互联网平台铺设销售渠道时,她就较为关注,互联网平台的产品“更好抢”,产品种类很多,方便挑选,时不时还有活动。互联网平台产品下线以后再挑选产品时需要下载很多银行App,对各家银行的存款利率也不好对比。

虽然民营银行存款产品的销售渠道产生了冲击,但由于存量的存款产品尚未到期,部分互联网平台并未“一刀切”对产品强行终止。从王蕊提供的截图来看,存量用户依旧可以在第三方平台上查看并

购买民营银行推出的存款产品,一家第三方平台客服人员也证实了这一说法,她表示:“目前平台尚未对存量用户取消产品购买权限,存量用户依旧可以购买产品”。

但对比来看,一些银行已对自有渠道的存款产品开出了更高的利率“价格”。例如,威海蓝海银行存量客户可以在第三方平台选购的存款产品年利率最高为3.8%,远不及该行App的4.8%更具有吸引力。

在麻袋研究院高级研究员苏筱芮看来,民营银行发力自营渠道,比借助第三方渠道能够节省“导流费”,有助于降低负债端成本,进而传导至资产端,对服务小微实体形成利好。但民营银行此类探路模式的前景有待观察,此前部分中小银行依赖互联网平台推广存款产品,缺乏自身运营方面的精耕细作,此外,中小银行缺乏像巨头那样的生态圈,在用户留存上充满挑战。

提升金融服务附加值

在金融监管整体趋于精细化、严格化方向发展的背景下,民营银行的揽储渠道无疑受到冲击。一方面是靠档计息智能存款“退场”提速,另一方面是互联网平台存款产品的集体下线,开拓新的渠道和模式也成为摆在民营银行面前的难题。

光大银行金融市场部分析师周茂华在接受北京商报记者采访时指出,民营银行由于网点、品牌方面与全国性大中型银行有差距,银行存款面临监管规范、负债压力,银行通过“创新”揽储方式可以理解,但通过自己开发的App在全国范围揽储的做法一定程度上属于“打擦边球”,主要是监管对贷款属地原则有明确规定,但目前对银行存款属地原则尚未有明确界定;根据监管要求,银行开展全国性业务,需要有相关网点支持。

周茂华进一步表示,小型民营银行面临负债渠道收窄、品牌效应不够强、监管强化合规经营、市场竞争激烈等压力。未来民营银行还是要健全管理制度,完善内部治理,主责主业,深耕区域市场,培育差异化竞争优势,优化资产负债结构,合规可持续经营,根据负债情况合理调整资产扩张步伐,稳健经营。

在卜振兴看来,未来民营银行应加大与合规销售机构和渠道的合作,逐步拓展客户来源,提升金融服务质量,在价格竞争之外,可以通过提升金融服务的附加值吸引客户;提升金融服务质量,采用金融科技赋能提升金融服务的效率;同时发挥中小银行的灵活优势,勇于探索,及时发掘新的销售模式。

北京商报记者 孟凡震 宋亦桐

年内支付牌照持续缩量 马太效应倒逼中小机构转型

北京商报讯(记者 岳品瑜 刘四红)业绩增收不增利、罚单总额翻倍、收单业务见顶、牌照持续缩量……回顾2020年,大多数支付机构都不好过。在多位分析人士看来,延续往年的发展趋势,支付行业2020年持续严监管,行业仍在不断分化。中小支付机构求生艰难下,预计后续会有更多支付机构向综合型的产业服务商进行转型;此外,国内市场的成熟也将推动支付机构进行海外业务的拓展。

12月28日,据北京商报记者不完全统计,2020年,央行已对支付机构开出至少64张罚单,罚没金额达3.07亿元,罚单金额已超去年总额的2倍。

一方面是“双罚”趋势明显,近半罚单涉及“双罚”,除了机构层面处罚外,监管对违规责任人的处罚力度也在加大。

另一方面是大规模罚单增多,65张罚单中,包括1张亿元级罚单、5张千万元级罚单以及11张百万元级罚单。例如商银信公司涉16项违规行为,于4月29日被央行一次性罚没1.16亿元,刷新支付罚单最高纪录,此外又因违反规定将境内外汇转移境外,于11月27日被外汇局处以290万元的罚单。

而在监管趋严、机构违规成本增高的同时,在2020年疫情冲击波下,不少支付机构还面临着收单业务天花板见顶、业绩增长难的压力。北京商报记者注意到,年内,包括合利宝等不少支付机构陷入增收不增利的经营困局,此外,也不乏商银信、腾付通等支付机构,因为债务缠身被法院多次列入“被执行人”。

多个因素促使下,支付牌照也似乎不如往年“吃香”。北京商报记者注意到,2020年,第三方支付牌照仍在持续缩量中。年内央行已注销4家支付机构,分别是御嘉支付有限公司、艾登瑞德(中国)有限公司、江苏省电子商务服务中心有限责任公司、安徽华夏通支付有限公司。4家机构均涉及预付卡发行与受理业务,其中一家还持有互联网支付牌照,而这也是已注销机构中的首张互联网支付牌照。

不过,2020年支付行业也并非全是“坏消息”。中小机构被洗牌出局的另一面,也新增了拼多多、携程、字节跳动等多家互联网巨头涌入。“鲶鱼入场”,在业内人士看来,竞争不断加剧下,将会驱使越来越多的支付机构进行SaaS、智能营销、数据分析等一系列增值服务的拓展,机构将向综合型的产业服务商进行转型升级;此外,国内市场的成熟也将推动支付机构进行海外业务的拓展,其中科技驱动型支付机构将具有广阔潜力。

2020年对于各行各业来说都是极不平凡的一年,支付行业也不例外:2020年既有巨头加速入场,也有中小机构陆续退场,相比往年两极分化不断加剧。”在麻袋研究院高级研究员苏筱芮看来,用三个词来概括的话,主要体现为“规范化”、“创新化”与“市场化”。规范层面,监管加大对支付机构的处罚,大额罚单层出不穷,随着监管科技的不断精进,一些边边角角“小动作”也难逃监管法眼;创新层面,支付机构参与金融科技项目试点、参与数字人民币等,科技驱动的星辰大海值得更多金融科技企业积极探索;市场层面,银联商务与连连数字等支付机构竞相传来计划上市消息,给支付业注入了强心剂。

苏筱芮认为,预计支付行业的马太效应将继续凸显,中小支付机构需要未雨绸缪,提早谋划。首先需在商户机构综合服务解决方案上不断完善改进,有针对性地做好用户留存;此外也需要适当考虑外部场景的接人与合作,力争通过“小而美”的方式与大型机构错位竞争。转型、出海是其中一条出路,但出海也面临各种海外监管的不确定性,中小机构需要明确赛道,不跟风、不盲从,谨慎选择赛道精耕细作。