

罚金超2.46亿 保险业顶格处罚常态化

合计罚款2.46亿元

三季度已尽，保险业严监管力度持续不减。10月8日，据北京商报记者不完全统计，监管部门前三季度针对保险业开出罚单总额超2.46亿元，相较于去年同期的1.86亿元罚金同比增长32%。

一直以来，财产险公司是监管处罚的重灾区，前三季度财产险公司合计被罚1.37亿元，占比55.9%，超过了保险集团公司、人身险公司、保险中介机构被罚款的总和。

分公司来看，人身险公司违规出现频次较高的处罚事由包括财务、业务数据不真实，给予投保人保险合同约定以外利益，欺骗投保人，未严格执行经批准或者备案的保险条款、保险费率等。财产险公司违规缘由也主要集中在财务数据造假，提供或编制虚假资料，未按照规定使用经备案的保险条款等。一直以来，这些都是保险行业的违规“重灾区”。

“保险公司被罚款金额持续上升，反映了监管部门对保险行业的监管力度在不断加强，监管也越来越趋向严格化。”盘古智库高级研究员江瀚指出，这也说明，保险公司在经营过程中存在较多的违法违规行为，需要加大监管力度来维护市场秩序和消费者权益。

针对欺骗投保人、返佣、编制虚假材料等行业顽疾，河南泽槿律师事务所主任付建认为，这在一定程度上说明了违法违规进行从业已经成为行业内人士默认的潜规则，通过违法违规开展业务，会严重损害行业的健康发展。如果不对此类行为进行严格处罚，无疑会导致“破窗效应”，越来越多的企业和个

严监管正成为保险行业未来发展趋势，今年前三季度，保险业罚款总额快速提升。10月8日，据北京商报记者不完全统计，监管部门前三季度针对保险业开出罚单总额超2.46亿元，剑指保险业乱象。

从处罚缘由来看，财务数据造假、返佣、销售误导、虚假宣传、虚假理赔等仍是颇为常见的违规原因。此外，保险资金运用、银保渠道费用等成重要监管方向。而针对机构或个人的吊销许可证、禁业、停业等“顶格处罚”也逐渐成为常态化监管手段。

业内专家表示，顶格处罚常态化反映了监管机构对于违规行为的零容忍态度，不仅能够增强行业合规经营意识，促使行业规范发展，也能够通过惩罚违规行为来保护消费者的权益，有利于维护市场秩序。



人会通过违规违法谋取不正当利益。

保险资金、银保渠道受关注

从违规缘由来看，除了财务数据造假、违规展业、销售误导等常见的违规行为，今年前三季度，保险资金运用、银保渠道费用等成重要监管方向。

具体来说，在保险资金运用方面，中宏人

寿因保险资金投资基础设施项目，独立监督人不符合条件等，被责令改正，并处罚款共计80万元；复星保德信人寿因保险资金未独立运作等原因被罚款，该公司原总经理陈国平被警告，并处罚款10万元。

在银保渠道违规方面，也有多家公司“吃下”罚单。比如，国华人寿淄博中支，因虚列银保客户经理薪酬，被责令改正，罚款14万元。

今年以来，监管针对银保渠道持续出手，

就在上个月，监管召集了一些险企交流，主要涉及银保渠道“报行合一”的问题，抑制银保“小账”，降低银保渠道手续费佣金。

付建指出，监管针对银保渠道多次出手，对于行业的规范发展有很大的帮助。银保“小账”是保险公司和银行之间的返点问题，这种行为不仅违反了市场竞争原则，也会对消费者造成不良影响。监管部门出手规范，有助于规范保险行业的市场秩序，保护消费者的合法权益。

停业、吊销、禁入频现

实际上，不仅罚单金额激增32%，从单个机构来看，监管对保险机构处罚力度也在不断加大。今年前三季度，17家险企或分支机构被开出百万罚单，包括人身险公司9家、财产险公司8家。如复星保德信人寿、长安责任保险、华海财险等。其中，监管最近一次披露的百万罚单为针对中路财险的处罚，该公司因个别人员未经核准实际履行高管职责、借用通道变相自行开展高风险领域投资、虚假承保非车险业务等，合计被罚款212万元。

顶格处罚也屡见不鲜，以终身禁业为例，据北京商报记者不完全统计，今年前三季度，已有9人收到保险业终身禁业罚单，另有1人被责令终身不得从事公估业务。

并且，监管也综合采取了责令停止接受新业务、吊销业务许可证、撤销任职资格等多种处罚措施，提高违法违规成本。比如，永诚财险上海分公司因虚构保险中介业务套取费用、编制虚假的文件资料等违规，被责令停止接受新的诉讼财产保全责任保险业务3个月。李某作为圣源祥保险代理有限公司贵阳分公司虚列费用的直接责任人，被撤销任职资格。

IPG中国首席经济学家柏文喜表示，顶格处罚常态化反映了监管机构对于违规行为的零容忍态度。也表明了对于违规行为的严肃态度和决心。这种常态化的顶格处罚有助于震慑保险公司，增强其合规经营意识，促使行业规范发展。同时，也能够通过惩罚违规行为来保护消费者的权益，维护市场秩序。

北京商报记者 李秀梅

非法贷款中介蠢蠢欲动 银行警示陷阱

“节后银行降息，贷款利率低至2%”“消费贷、经营贷均可办理，最长五年”……贷款中介再次蠢蠢欲动。10月8日，北京商报记者注意到，为了保护消费者合法权益，维护金融市场秩序，多家银行发布风险提示，提醒消费者注意识别不法贷款中介手段，警惕陌生电话或短信以“低息快捷”“贷款额度已批”等名义推销贷款业务的行为。

多银行提示风险

无论在民间借贷市场，还是金融机构之间，贷款中介已存在多年，他们以“银行内部有关系”“走内部流程审批”“低利息、高额度、无抵押”为幌子，吸引消费者贷款。为了防范风险，10月8日，北京商报记者注意到，有多家银行及分支机构发布风险提示，提醒消费者识破贷款中介的“马甲”。

中国银行贵州省分行提醒称，非法贷款中介会冒充“××银行”“××银行贷款中心”等名义发布贷款广告信息，或是向消费者推送贷款额度，声称“在银行内部有关系”“可走内部流程办贷款”等，诱骗消费者通过其办理贷款。

其实，此类贷款中介机构与银行并无关联，只是为诱骗借款人进行的虚假宣传。该行指出，非法贷款中介常以“低价手续费”“百分百获得贷款”等幌子吸引消费者。在借款人从银行获得贷款后，非法贷款中介又以各种名义要求借款人将贷款资金打入指定账户“走账”，伪造“流水”，借款人一旦进行转账操作，这笔资金大多以“服务费用”等名义被截留，借款人很难要回资金，面临维权困难。

当前，市场上出现一些打着无抵押、无担保、低息免费、洗白征信、提升额度等旗号的不法贷款中介，宣称可协助包装资质、代办贷款，这些“诱人条件”背后可能存在高额收费、贷款骗局、个人信息泄露等陷阱，侵害消费者合法权益，也扰乱金融市场秩序。宁夏银行提醒消费者注意识别不法贷款中介手段，防范相关风险。该行表示，不法贷款中介打着与各家银行合作的旗号，或假冒银行渠道部、信贷部、助贷中心等名义，以秒放款、低利息、无抵押、无担保、高额度、短期垫资等“服务”吸引消费者通过其办理贷款。在贷款发放后收取高额手续费、服务费。

贷款中介套路多

“您好，我是某银行信贷中心经理，我目前有最新的贷款产品，利息低至2.5%用身份证就能快速放款”“我们可以帮您置换低息的贷款，而且不查征信，能省一大笔钱”。

表面上看似“贴心”的服务，实则只为快速敛财，将消费者拉入高息还贷陷阱。

最近，白领梁阳（化名）接到了多名贷款中介电话，秒放款、低利息、高额度的话术让他动了心。“不久前我刚刚获得了购房资格，想在北京买一套房产，但奈何资金不够，所以就向贷款中介进行了咨询。”梁阳说道。

针对梁阳的情况，贷款中介向他推荐了两种购房方案，一种是“代购购房”，也就是购房者先向贷款中介借款，帮助自己全款购房，等房本下发后，再向银行申请经营贷来偿还。第二种是套用经营贷、消费贷等贷款购房。

北京商报记者了解到，“代购购房”主要针对手中有部分资金的购房者，购房者需要先凑齐房产的30%-40%首付，剩下的资金由贷款中介垫付，拿到房本之后再向银行申请经营贷，将所申请后的贷款还给贷款中介。在办理过程中，贷款中介会向购房者收取审批贷款总额1%-2%资金作为服务费。

套用经营贷、消费贷等贷款则是针对手中无资金或有较少资金的购房者，套用出的资金主要用于缴纳首付。从具体的操作流程来看，有贷款中介介绍称，“经营贷放款资金高一些，我们会全程帮助客户注册公司或将客户纳入老公司变更为法人股东，变更成功后就可以直接办理，这一环节的费用在1.5万-2万元左右，比一年前高一些，其他的费用另算”。

消费贷在贷款中介的口中也成为了牟利的工具，以一家国有大行消费贷为例，有贷款中介称，“节后银行消费贷降息，通过内部渠道利率最低能做到2.5%”。但北京商报记者咨询发现，该行消费贷利率最低为3.45%，贷款中介的说辞实则与银行并无关联，是为诱骗借款人进行的虚假宣传。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示，消费贷初衷是解决消费者临时小额资金需求，以平滑消费支出，有助于释放国内消费潜力，同时，拓展金融机构业务发展空间。

但消费贷违规流入楼市的危害显而易见，可能导致消费者杠杆过快上升，反而抑制消费潜力释放；资金违规流入楼市助长投机炒作，导致楼市价格非理性上涨。

警惕“额度已批”

“经营贷、消费贷入楼市”“以贷换贷”“转贷降息”“代购购房”，贷款中介游走在灰色地带，钻监管和银行漏洞。在苏筱芮看来，从多个市场案例可以看出，上述模式可能存在借款人轻信贷款中介话术，提前支付高额服务费，而贷款中介办理业务未果“跑路”的情况，这样就会导致借款人资金被非法侵占，申请贷款不成反而白白向贷款中介支付费用，加重了财务负担。

在风险提示中，多家银行也表示，消费者要增强风险防范意识，警惕陌生电话或短信以“低息快捷”“贷款额度已批”等名义推销贷款业务的行为。

郸城县农信社强调，客户举报被骗取手续费的，该联社协助其向行政机关报案并给予法律援助；对于内部人员与不法中介相互勾结诱骗客户手续费的，一经客户举报核实，奖励客户等额手续费。如客户发现任何虚假宣传或索要额外费用等问题线索或在办贷过程中发现信贷人员有拒贷、故意为难客户、索要或收受客户礼品礼金、接受客户宴请等违规行为的，可拨打监督举报电话。

宁夏银行指出，消费者要增强风险防范意识，警惕陌生电话或短信以“低息快捷”“贷款额度已批”等名义推销贷款业务的行为，不随意向他人提供个人敏感信息，不随意授权他人办理金融业务，不随意向无关账户转账付款，注意个人信息保护，避免造成财产损失。

中国银行贵州省分行进一步表示，向银行或小额贷款公司等机构办理贷款时，要注意看清贷款条件、综合息费成本、还款要求等重要信息。坚持诚信理念，向正规机构提供真实贷款申请资料，珍惜个人征信，理性借贷，及时还款。要增强法律意识，提高风险防范能力，对于超出贷款合同约定的转账要求要注意，警惕以“刷流水”“走账”为由的打款要求，不随意向无关账户转账付款，防范被骗取资金风险。

北京商报记者 宋亦桐

42只新基金蓄势待发 浮动费率产品也来了

随着“双节”假期结束，四季度行情正式开启，各家基金管理人旗下也有多只新品拟在假期后公开发售。同花顺iFinD数据显示，自10月9日起至23日，共有42只新基金蓄势待发。其中，仅10月9日，就有财通资管鸿兴60天持有期债券A、万家创业板综合ETF、华夏中证全指医疗器械ETF等15只新品同步开启发行。

整体来看，上述等待发行的基金中，共有14只债券型基金、12只被动指数权益类基金、10只主动权益类基金、3只养老FOF、2只ODII基金以及1只公募REITs。不难看出，债券型基金和指数类产品成为当前公募基金布局的两大主要方向。

事实上，上述情况也是年内新发市场的缩影。就前三季度的发行情况而言，从基金成立日来看，一至三季度分别有293只、319只、307只新基金成立，发行规模依次为2730.07亿元、2552.1亿元、2467.1亿元。其中，债券型基金的发行规模在前三季度新发规模中的占比依次为61.63%、65.1%、71.31%，呈持续上升趋势。与此同时，指数型产品（含被动指数债基）新发规模在前三季度的占比也有持续上升趋势，其新发规模在前三季度的占比分别为21.3%、23.97%、24.46%。

对于债券型基金新发规模在年内占比较高的原因，前海开源基金首席经济学家杨德龙分析表示，由于年内股票市场赚钱效应欠佳，较多权益类基金也出现亏损，因此造成了风险系数较低的债券型基金受到投资者的欢迎，同时导致了权益类基金发行相对低迷。

财经评论员郭施亮也提到，债券型基金倾向于稳健投资，在当前市场环境下，可以满足风险偏好相对较低的投资者的需求。而指数型基金紧跟指数波动，有利于投资者更充分了解市场表现，因此也有部分基金管理人倾向发行指数型基金。

值得一提的是，在当前待发行的新基金中，也不乏公募降费潮背景下的创新产品——浮动管理费率基金。此前在8月26日，首批与基金规模挂钩、与基金业绩挂钩、与

投资者持有时间挂钩的20只浮动管理费率产品同步获批。

其中，管理费率与业绩挂钩的富国远见精选三年定开混合率先于9月28日发售，而与投资者持有时间挂钩的景顺长城价值发现混合将于10月11日开售，另一只管理费率与业绩挂钩的交银瑞元三年定开混合则将于10月12日开售。

从拟任基金经理的人选看，各家机构也派出了旗下名将。例如，景顺长城价值发现混合的拟任“舵手”为鲍无可。公开资料显示，截至2023年二季度末，鲍无可的在管规模合计195.63亿元，截至9月28日，鲍无可“掌舵”的景顺长城能源基建混合A的任职回报高达333.71%。另一方面，交银施罗德基金选定杨金金为交银瑞元三年定开混合的拟任基金经理，截至二季度末，杨金金的管理规模合计为116.63亿元。截至9月28日，杨金金的任职期间最佳基金回报为150.53%。

费率方面，景顺长城价值发现混合根据投资人持有基金份额时间的不同，设置了A1类、A2类、A3类三类基金份额，三类基金份额对应的管理费率分别为1.2%/年、0.8%/年和0.6%/年。而交银瑞元三年定开混合在开放期不收取管理费，封闭期的管理费率为1%。当封闭期内基金年化收益率超过8%且超过同期业绩比较基准的年化收益率时，基金管理人将对基金年化收益率超过业绩报酬计提基准（8%和同期业绩比较基准年化收益率孰高者）的部分，按20%的计提比例计算业绩报酬。

杨德龙认为，浮动管理费率基金作为创新型产品可能会受到部分投资者的欢迎，但考虑到当前市场环境，可能难以呈现火爆销售的情况。从四季度新发情况来看，如果市场出现反弹行情，使市场信心有所回升，新基金发行量或会得到明显改善。

郭施亮则表示，浮动管理费率基金或更具吸引力，因为这类产品相较于有利于保障投资者利益。四季度整体的新发情况主要取决于市场环境，若市场回暖则有望促进市场新发规模的回升。

北京商报记者 李海媛