

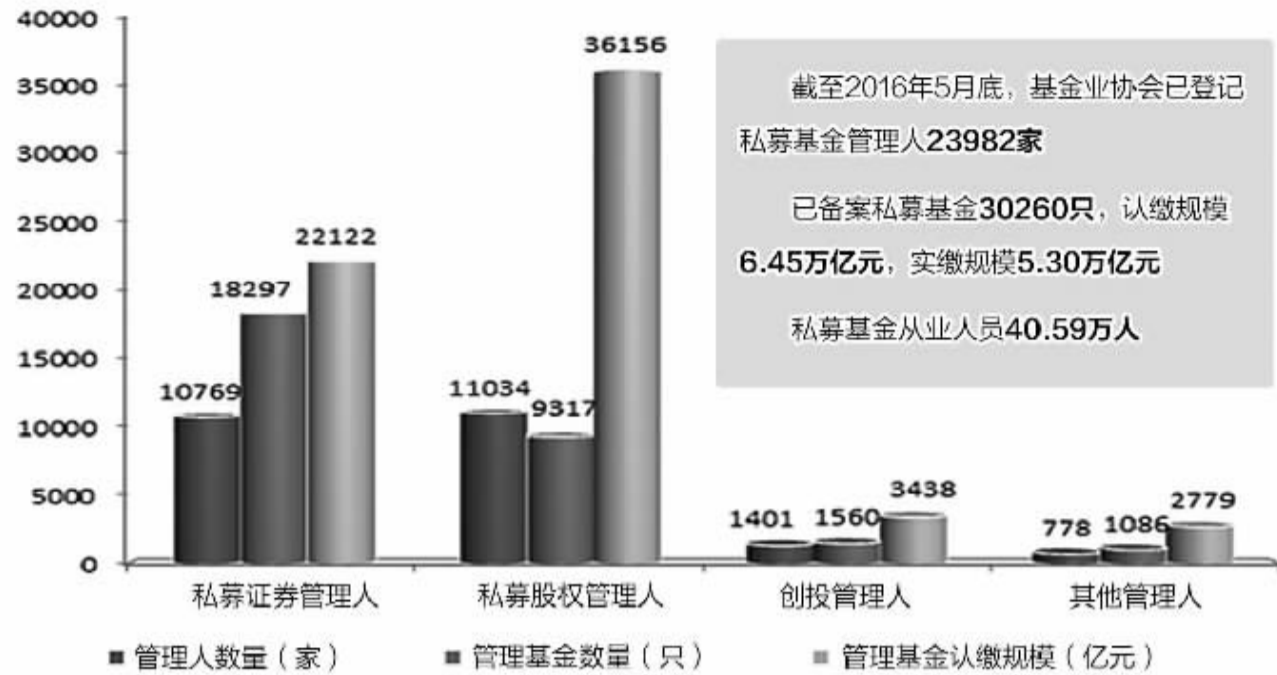
“史上最严”募集新规正式实施——

重拳打击私募基金散乱假现象

本报记者 周琳

热点聚焦

私募基金登记备案和自律管理实施2年来,行业发展迅猛,截至2016年5月底,已备案私募基金3万余只,认缴规模6.45万亿元。7月15日,《私募投资基金募集行为管理办法》和相关的配套文件正式生效,新规除对部分私募机构强化自律规范之外,也将打击行业“李鬼”,更好保护投资者权益



7月15日,被称为“史上最严”私募基金募集新规《私募投资基金募集行为管理办法》(以下简称《办法》)和相关的私募投资基金合同指引等正式施行。自2016年4月份中国基金业协会发布《办法》以来,经历了3个月过渡期,2万余家私募基金管理人正紧锣密鼓进行相关募集行为整改和内部制度建设。新规到底严在哪里?对行业有何影响?

九大内容强化自律管理

我国私募基金登记备案和自律管理实施两年来,行业发展迅速,私募基金资产管理规模上已十分接近公募基金。中国基金业协会统计显示,截至2016年5月底,基金业协会已登记私募基金管理人2.3万余家,已备案私募基金3万余只,认缴规模6.45万亿元,而同期公募基金的规模约为7万多亿元。

不过,私募基金行业散、乱、假等的现象缺失一直存在。截至5月底,管理规模在20亿元至50亿元的私募基金管理人348家,管理规模在50亿元至100亿元的127家,管理规模100亿元以上的有112家。换句话说,绝大多数都是中小私募管理人,真正在100亿元以上规模以上的管理人数量不足20%。这些数据尚不包括大批未登记备案的“非法私募”。总体看,整个私募行业“小而散”的现象十分明显。

公开宣传、虚假宣传、误导诱导推介、向非合格投资者募集资金、承诺保本保收益、售卖“飞单”、挪用募集资金等种种募集环节的行业乱象层出不穷,部分私募基金募集主体与管理主

体权责不清,缺乏有效的投资者风险提示、确认机制和救济机制。从保护投资者意识角度看,《办法》的出台非常及时和必要。

《办法》主要“严”在9个方面。格上理财研究员徐丽介绍,第一,办法明确私募基金的募集或销售活动仅分为2种:私募基金管理人直销、具有基金销售业务资格且为基金业协会会员的机构代销,这意味着其他渠道都属于违法销售。第二,严格私募基金募集流程,把整个募集流程分为特定对象确认、投资者适当性匹配、基金推介、基金风险揭示、合格投资者确认、合同签署及付款、投资冷静期、回访确认、认购确认成功等9个环节。第三,明确私募基金募集从业人员应当具有基金从业资格,销售团队必须相对独立。第四,私募基金推介前,须进行合格投资者确认,需采取问卷调查等方式。第五,严格推介行为,“预期收益”“预计收益”“预测投资业绩”等15类推介词汇被禁用。第六,合格投资者确认需提供财产证明文件,并接受审查确认。第七,投资冷静期后需回访多项内容,确认后合同方可生效。第八,禁止任何机构和个人将私募基金份额或其收益权进行非法拆分转让。第九,私募基金募集相关资料需至少保存10年。

私募管理人积极完善管理

中国银河证券基金研究中心总经理胡立峰认为,基金业协会先后发布《私募基金登记备案办法》《私募基金管理

人内控指引》《私募基金信息披露管理办法》《私募基金募集行为管理办法》等多个规则,对强化私募自律管理非常必要。

对私募基金而言,新规最大的影响是对原有募集业务流程的冲击。新规之下,无法满足要求的私募基金公司可能被淘汰,但多数私募管理人表示已基本完成过渡期,新规执行对今后的基金募集影响不大。

“监管层推行募集新规旨在规范私募行业,保护投资者利益。尽管对私募尤其是中小型私募来讲,要面临一次洗牌或者增加短期行业成本,但最终将促进行业优胜劣汰,长期来看是好事。”私募排网创始人李春瑜介绍。他表示,公司已针对投资者风险评估的问卷调查环节进行完善,确保在新规执行后投资者可以通过多个渠道进行风险测评。同时,针对冷静期和回访制度,销售部门也已提前完成对投资者的教育,帮助投资者学习和适应新规。

“我们针对新规变动做了几项重要调整。”福建旭诚资产管理有限公司总经理陈赞说,首先是通过在不特定投资对象进行问卷调查,筛选出特定对象作为潜在客户,并针对特定对象推介风险匹配的私募产品。其次,针对冷静期和回访制度环节,公司在冷静期内不主动联系投资者,并根据基金合同投资者在冷静期内有权解除基金合同。回访环节将由公司的非募集人员针对投资者进行回访,进一步加强投资者对自身风险、产品费率及产品信披的理解。

“伪销售”将被清出市场

“新规除对部分私募强化自律规范之外,也将打击行业‘李鬼’。”格上理财研究员雷蕾说。

统计显示,截至5月份,符合条件的第三方独立私募销售机构有上海天天基金、众禄基金、数米基金等110家,与数量庞大的商业银行、证券公司、期货公司、保险公司以及上万家所谓的第三方理财机构相比,独立基金销售机构数量相对较少。

新规实施之后,部分私募销售公司的日子不好过。其中,有的销售机构开始尝试补齐资质、申请基金销售牌照,而有的销售机构无力拿到正规牌照,将可能另谋他路。

目前,“伪销售”机构主要采取两种出路:一是借道正规销售机构,二是注册成为正规私募基金管理人,发行子基金产品来募集资金进而投向私募基金。

但无论哪种方式,均隐含风险。雷蕾介绍说:“部分无牌私募销售机构,在入、财、物等方面不够完备,被借道的正规销售机构作为募集机构、信息披露义务人,无法完全豁免责任,存在违规处分风险。此外,被借道销售机构将面临私募基金管理人直接与其解除销售协议的风险。”

专家表示,对于部分无牌私募销售机构有意向注册成为私募基金管理人,这种办法虽然规避了有关规定,但在私募管理人登记备案及基金存续期间,私募管理人需要承担更多运营成本,履行有关责任和义务,相关风险会有所提升。

深交所修订广电业务信息披露指引

“明星”入股得有明确说法

本报北京7月14日讯 记者济飞报道:为进一步提高上市公司信息披露透明度,增强投资者对上市公司的了解,深交所启动并完成了对《创业板行业信息披露指引第1号——上市公司从事广播电视业务》(以下简称“《指引》”)的修订工作。

深交所相关负责人表示,目前,国内影视行业发展迅速,高额票房作品越来越多,上市公司与制片人、导演、演员在业务、股权等方面的合作方式不断创新,明星证券化成为市场热点。从当前情况来看,公司的影视作品票房对公司二级市场的股价有较大的推动作用,上市公司与演职人员的合作及业绩对赌事项对上市公司经营有重大影响。

“但票房收入并不等同于公司的营业收入,如公司披露的公告中未明确高额票房对公司营业收入的具体影响,则可能会造成对投资者的误导。此外,上市公司与演职人员的合作往往会对公司的未来经营及财务报表产生一定影响。考虑到上述情况,本次修订要求公司披露来源于高额票房电影的营业收入区间,对票房收入与公司实际可确认营业收入之间的差异进行了强调,要求公司提示相关风险。同时,本次修订对上市公司与演职人员的合作提出了具体的披露要求,包括双方具体的合作方式、授权事项、排他条款等。对于市场普遍关注的明星证券化事项,本次修订要求公司除披露估值基础、业绩承诺等情况外,还需对演职人员入股时的出资作价依据进行说明,与其他投资者的入股价格进行对比,并说明演职人员是否有具体的合作安排。”深交所相关负责人表示。

中央财政1.99亿元支持人工影响天气

本报北京7月14日讯 记者崔文苑报道:为支持各地开展人工影响天气工作,积极应对今年频发的极端天气事件,财政部已会同中国气象局,按照《中央财政人工影响天气补助资金管理暂行办法》的有关规定,根据今年气象灾害发生的严重程度、天气气候预测情况以及省级财力状况等因素,及时下达2016年人工影响天气补助资金1.99亿元,支持各地开展抗旱增雨、防雹减灾等工作。

一线传真

向贫困旗县投放贷款逾3681亿元

内蒙古银行业助力脱贫攻坚

本报北京7月14日讯 记者常艳军报道:中国银监会今天举行例行新闻发布会,介绍了内蒙古银行业不断提升金融服务水平,助推贫困地区经济发展的情况。据悉,截至2016年5月末,自治区内57个贫困旗县已有银行业机构305家,营业网点达到1687个。内蒙古银行业机构向57个贫困旗县投放贷款3681.68亿元。

内蒙古银监局副局长贾奇珍说,内蒙古银监局出台了多项指导意见和监管措施,确保足够的信贷资金注入贫困旗县,并要求县域银行业机构新增授信必须首先满足农牧业贷款需求,各家银行业机构从县域吸收的存款必须主要用于支持当地经济发展。

据了解,内蒙古银监局还出台扶持发展马铃薯产业链、现代农牧业产业化以及支持旅游产业发展、农牧业转型等指导意见,推动贫困地区发展优势产业和特色产业。数据显示,截至2016年5月末,内蒙古银行业机构发放扶贫开发项目贷款50.6亿元。

“各农村中小金融机构充分发挥农村牧区金融服务主力军的作用,截至5月末涉农涉牧贷款余额达到1577.92亿元。”贾奇珍说,3年来,通过降低利率、减免费用、清理规范中介业务等方式,内蒙古银行业机构累计为贫困旗县减费让利10.06亿元。

另据悉,内蒙古银监局督促指导辖内银行业机构依托连锁超市、助农服务网点等,全方位向农牧民宣传金融知识,树立科学合理金融消费意识和提高金融风险防范能力。

本版编辑 梁睿 温宝臣

债权转让及催收公告

根据深圳市融达投资管理有限公司(转让方)与郭大伟(受让方,身份证号码:34112519850904235X)于2015年9月28日签署的《债权转让协议》,转让方已将其在下列借款合同及相关担保合同项下的全部权益依法转让予受让方,由受让方合法取代转让方成为下列借款人和担保人的债权人和担保人。

据此,请有关借款人和担保人自公告之日起尽快向受让方履行相应合同约定的还本付息义务及/或相应的担保责任,如借款人和担保人因各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事行为能力,请相关债权债务主体、清算主体代为履行义务或者承担清算责任。

Table with columns: 借款合同编号或签订日期, 借款人, 本金合计(单位:元), 利息(暂计至2016年9月20日), 担保人, 担保合同签订日期, 诉讼情况. It lists two specific debt transfer cases.

深圳市融达投资管理有限公司 法定代表人:张伟贤 地址:深圳市深南东路中建大厦26楼 联系电话:0755-82900033, 82900788 郭大伟 住所:安徽省合肥市蜀山区长江西路130号 电话:18516226860

保险业提升资本管理水平现实而紧迫

中国保监会副主席 陈文辉

财经观察

今年1月29日,中国保监会发布了《关于中国风险导向的偿付能力体系正式实施有关事项的通知》,决定自2016年1季度起,保险业正式实施中国风险导向的偿付能力体系(以下简称“偿二代”)。

资本管理是保险公司经营风险、创造价值的必要手段,是保险公司经营管理的核心技能。“偿二代”建设不只是提供一个财务管理工具,更是要形成有效的资本约束和资本补充机制,通过打造全面风险管理体系,提升保险行业抵御风险的能力。

在“偿二代”监管体系下,保险公司经营对资本管理的要求越来越高,行业提升资本管理水平的需要非常现实和紧迫。保险业如何提升资本管理水平,更加有效地发挥资本损失吸收能力,成为当前的重点课题。

目前,相当数量的公司资本管理观念还较为薄弱,资本管理仅限于被动地满足监管要求与事后调整,没有主动的、有预见性的管理,将资本管理作为公司加强管理、提高风险管理水平的重要手段;资本与经营相互脱节掣肘,公司发展走走停停、磕磕绊绊,陷入了“偿付能力不足—股东增资—业务快速增长—偿付能力又不足”的怪圈。为保障行业持续健康发展,应对日益复杂的经

济形势和风险状况,行业必须有更加全面科学的资本分析能力,更加及时有效的资本充足性预警机制,以及更加丰富灵活的资本补充与调整手段。

“偿二代”建立了风险、利润与资本的有效联动,从有多少钱做多大业务,转变为有多少钱经营多大风险,为保险公司提升资本管理能力、实现经营管理转型升级提供了基础和指引,从监管制度上打开了创新发展的空间。

近几年,保监会通过健全机制、出台制度、强化监管等方式在资本管理方面做了大量工作,也取得了很好的效果。对于如何进一步提升行业的资本管理水平,保监会将重点关注以下几个方面:

一是搭建行业资本管理框架。保监会研究起草了《保险公司资本补充管理办法》,建立了“资本分级、资本工具、公司资本管理、监督检查”的行业资本管理新框架。《管理办法》侧重构建资本管理的框架和机制,明确资本工具创新的方向和原则,这不仅有利于鼓励和规范行业资本工具创新,也有利于提高行业资本管理水平和资本利用效率。《管理办法》已经公开征求过行业意见,目前保监会正在根据各方意见进行修改完善,计划今年年底前正式印发。

二是加强行业资本规划。针对行业存在的业务发展脱离规划的问题,保监会通过多种方式,引导和督促保险公司制定合理的资本规划,并加强资本规划的落实和执行。比如,“偿二代”要求保

险公司根据未来的发展战略,每年制定3年的滚动资本规划。保监会在资本补充债券等资本工具审批过程中,也会审核该险公司报送的资本规划,要求险公司按规划推进资本补充工作。下一步,保监会将继续引导公司正确认识资本规划的重要作用,将资本规划真正与公司的发展战略、经营管理结合起来,促进行业和公司可持续发展。

三是拓宽资本补充渠道。按照“资本约束管住管好,资本补充放宽放活”的原则,“偿二代”在强化资本约束基础上,构建了保险业资本补充的框架,将实际资本分为两级四类,并明确了各级资本的特征,将资本补充的选择权交给市场。保险公司可以据此创新符合自身实际的资本工具,打开了资本补充的空间。在“偿二代”建设和实施过程中,保监会积极协调人民银行、证监会等相关部门,在拓宽资本补充渠道方面做了大量工作。2013年,发文允许上市保险公司发行次级可转换债券;2014年,修订次级债办法,允许保险集团发行次级债;2015年,与人民银行联合发文,允许保险公司在银行间市场发行资本补充债券。通过行业的共同努力,保险公司资本工具不断丰富,资本实力不断增强。

四是提升行业资本质量。“偿二代”根据不同资本吸收损失的能力,将资本分为核心资本和附属资本。比如,“偿二代”将投资性房地产评估增值认定为附属资本,堵住了“偿一代”下个别保

公司过度使用评估增值、弱化资本质量的漏洞。而且,“偿二代”针对核心资本和附属资本,分别设定了核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率两个指标。其中,核心偿付能力充足率就是用于衡量保险公司高质量的资本是否充足,其达标标准是不低于50%;综合偿付能力充足率用于衡量保险公司总体资本是否充足,其达标标准是不低于100%。与“偿一代”相比,“偿二代”要求保险公司具有与风险相适应的高质量资本,不仅提升了行业风险防范能力,也为保险公司优化资本结构、提升经营效益提供了空间。

五是引导公司将资本管理落实到风险管理和价值创造的具体经营行为中。“偿二代”拓展了保险公司资本管理的空间,为评价风险和利润提供了科学的尺度,为保险公司实现转型升级提供了制度基础。满足“偿二代”最低资本要求,只是公司资本管理的第一层级目标。公司要自觉理解和应用“偿二代”的原则、理念,牢固树立资本管理意识,更新资本管理理念,正确认识和处理好风险、利润与资本的关系,积极创新,在资本管理中积极探索应用先进的方法、手段和工具,开发个性化的资本管理量化模型。同时,在业务规划、资产配置、风险管理等各经营流程中建立资本管理的内在机制,重塑管理机制和流程,以资本管理为指引,统领各项经营决策,实现向精细化管理、集约式增长的转型。