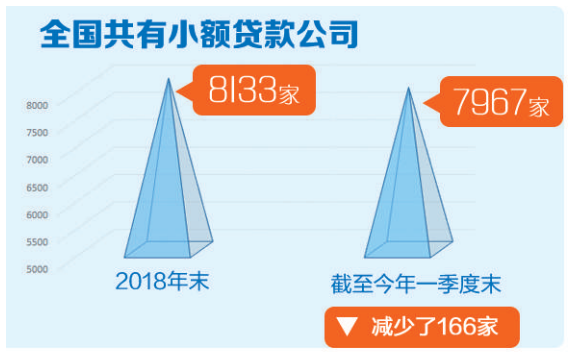
截至3月末，小额贷款公司贷款余额9272亿元，一季度减少273亿元——

小贷公司向何处去

经济日报·中国经济网记者 姚 进

聚焦

受金融科技冲击和自身发展局限，近年来小贷公司发展趋缓，行业优胜劣汰形势加剧。对此，小贷公司还需俯下身子做好细分市场，充分发挥与小微客群的天然联系优势，拥抱新科技和新管理模式，提升客户定位能力和管理水平，深入挖掘小微企业与“三农”广阔的市场空间



日前，中国人民银行发布的《2019年一季度小额贷款公司统计数据报告》显示，截至今年3月末，全国共有小额贷款公司7967家；贷款余额9272亿元，一季度减少273亿元。实际上，去年以来，小贷公司的数量和贷款余额均逐步下降。

2015年是行业的“分水岭”，在此之前，小贷公司快速增长，之后横盘。曾经“风光”的小贷公司如今为何发展缓慢？未来向哪里去？经济日报记者采访了相关业内人士和专家。

引导民间融资阳光化

所谓小额贷款公司是由地方金融监管部门审批、监管，由自然人、企业法人与其他社会组织投资设立，不吸收公众存款，经营小额贷款业务的有限责任公司或股份有限公司。我国从2005年开始小贷公司试点，随着2008年《关于小额贷款公司试点的指导意见》（简称《指导意见》）发布以及地方政府的大力支持，小贷公司迅速发展，不断壮大。

小贷行业肩负着引导民间融资阳光化、规范化的使命，已成为社会融资活动重要组成部分和传统金融供给的有益补充，在地方经济发展中发挥着重要作用。

苏宁金融研究院院长助理薛洪言表示，服务“三农”、将资金引入欠发达地区，是监管推动小贷公司试点的政策初心。为此，监管设定了区域经营和杠杆率限制，小贷公司做不大，才甘于做服务县域和“三农”的金融“毛细血管”。

据统计，小贷公司面向小微企业及“三农”等实体经济提供专业放贷，主要分布在县乡城镇。小贷公司的单户借贷金额在70万元左右，有的公司户均贷款不足6万元，且年周转率可达2次以上，是真正的小额贷款服务。

小贷行业发展轨迹是怎样的？据广德东方小贷公司董事长芮峰介绍，2005年之前，小贷行业在相当长的时间内一直处于萌芽状态；2005年至2015年，小贷行业度过了一个烦恼相伴而发展迅速的成长期；2015年至今，小贷行业步入了优胜劣汰加剧的成熟期。

行业发展快速分化

据业内人士介绍，大约在2013年，小贷行业就开始出现分化迹象，到了2015年，行业发展迎来分水岭。

“据小贷协会2015年调研数据，一些省份超过1/3的小贷公司不能正常营业。与农商行、城商行的困局一样，当实体经济增速下行压力叠加金融科技崛起，小贷公司经历着生死考验。”薛洪言表示，经济增速下行带来的影响是，小贷公司不良率攀升，利率下降；金融科技的影响是，巨头下沉，模式变革。“影响交织下，龙头尚可勉力应付，中小贷公司则渐渐跟不上节奏。”

薛洪言认为，不准跨区域经营、融资杠杆率低（一般不超过1.5倍），是小贷公司身上的两道“枷锁”。有了互联网放贷资质，小贷公司机构数量于2015年三季度达到顶峰。后来，强监管来临，表内业务愈发受限；再后来，助贷兴起，没有牌照也能做业务，小贷牌照的价值越来越弱。

“实际上，小贷公司的融资渠道问题在制度层面没有太大障碍，可以向政策性银行或商业银行等金融机构申请批发贷款，也可以通过发行债券、资产证券化、资产收益权转让等方式直接融资。然而，人民银行数据显示，小贷行业的整体杠杆率大概只有1.2，这在一定程度上反映了小贷公司融资面临着无形的天花板。”芮峰表示。

在薛洪言看来，小贷牌照价值不断被边缘化，并带来了两大影响。一是传统龙头公司不断“走出去”，申请新牌照，超越小贷公司的约束，综合化发展；二是申请门槛越来越低，那些没有牌照的机构，尤其是互联网机构，以小贷牌照为切入点，加速布局互联网金融。一出一进之间，小贷行业快速分化——传统龙头公司快速淡出，互联网巨头全面主导。龙头公司更迭过程中，一些小贷公司慢慢背离了最初的定位，踏上了大型化之路。

芮峰说，小贷公司出问题绝大部分都表现为不良贷款高企甚至失控，最终走向经营枯竭的窘境。放贷的核心是评价并管理风险，尤其是客户的信用风险，大部分小贷公司输就输在客户定位和管理上，例如在客户选择上偏好垒大户或赚快钱，在管理上依赖抵押物而不追求信贷技术，等等。

“内外兼修”突出重围

据业内专家介绍，整体而言，小微客户的违约风险高，对风险的有效识别与管理需要专业技术和方法，大中小银行很难真正地俯下身来做好这个风险高收益低的细分市场。与小微客户群体有着天然联系的小贷公司，如果想要生存，就必须要有啃下这块硬骨头的信心，也要学会拥抱信贷、科技和管理技术。

作为小贷行业过去十年发展的亲历者，芮峰认为，在小贷行业面临实体经济变化与同业竞争剧烈波动的同时，小贷行业的监管政策基本上没有什么变化，资本补充、财税与风险损失补偿等方面的设计有待改进。

“日前，网传监管正酝酿统一的互联网小贷监管办法，将注册资本进一步提升，杠杆倍数也相应扩大。”薛洪言认为，小贷公司大型化，是时代变迁的结果。再深一层看，小贷公司大型化，也是科技重塑金融的必然要求。科技打通了时空界限，消解了小贷公司“小而美”模式的生存空间，大型化叠加科技化，是小贷公司的一条可行出路。

在从小到大这个过程中，优胜劣汰、整合重组是“家常便饭”，行业发展也将进入全新阶段。

芮峰说，短期而言，以小贷公司小微企业和农户贷款执行银行业金融机构税收政策为代表的政策变化，也在为小贷公司走出困境创造有利的外部环境。长期来看，小贷公司经营的放贷业务一直也将永远是金融业的核心业务之一，解决小微企业与“三农”贷款难、贷款贵的市场空间仍然是巨大的。

财经观察

保险业再掀“治乱”风暴

江 帆

近日，中国银保监会人身险部通报了近期人身保险产品问题，26家保险公司被点名，同时罗列了2018年人身保险产品四大问题，一是向监管层上报的产品材料漏报、少报，或者报送材料内容不齐全、报送方式不规范；二是产品责任设计与产品定义不符，产品设计存在销售误导隐患，产品的保障功能弱化并有设计雷同现象；三是条款表述前后不一或表述不清，存在侵害消费者权益的风险，理赔约定不合理等；四是费率厘定存在四大不合理，退保假设不合理、交费期设计不科学、现金价值计算不合理、投资收益假设不合理。

细看被罗列出的问题，几乎条条都是给保险消费者设计的“坑”，而且其共同点是专业且非常隐蔽。比如，产品责任设计与产品定义不符，这是典型的“挂羊头卖狗肉”，欺骗消费者的做法；条款表述前后不一或表述不清，理赔约定不合理，这是公开的霸王条款范儿。某些含混不清的说辞，实际上是给保险公司事后做有利于自己的条款辩解留下了空间；费率厘定存在四大不合理，更是明目张胆地从消费者手中“抢钱”。试想，无论是退保假设不合理、交费期设计不科学，还是现金价值计算、投资收益假设不合理，这当中每一个环节都涉及消费者投资保险的切身利益，与真金白银的保费相挂钩的。

眼下，监管部门将这些隐秘的行业问题一一公开曝光，并敦促相关保险公司整改，不仅是一件维护保险消费者利益的大好事，也有利于进一步净化业界经营环境，提高保险公司诚信经营、合规经营的指数，有利于行业健康持续发展。

其实，这次对人身险问题的通报内容，也不是新问题，很多都是老问题，而且是一直影响保险业发展的顽疾。近年来，监管部门没有放松过对这些问题的查验和整治。2017年4月份，一篇《关于强化保险监管打击违法违规行为整治市场乱象的通知》，拉开了整治保险业市场乱象的大幕。此后，大大小小的通报不断，从每季度的消费者投诉情况、保险小额理赔服务，到保险业保单登记管理信息平台数据问题，再到财险公司的抽查，几十家保险公司被点名批评。就在今年1月10日，银保监会还就人身保险产品近期典型问题发出了通报，本次曝光可以看成是对人身险市场整治的升级版。

近年来，银保监会贯彻落实党中央、国务院关于防范化解金融风险攻坚战的决策部署，开展整治保险业市场乱象工作，对各类违法违规行为强力曝光、严罚重处，维护了市场纪律，在推动保险机构回归本源，提升服务质量上取得了阶段性成效。

但是，保险市场乱象成因复杂，整治工作具有长期性、复杂性和艰巨性，不可能一蹴而就。特别是当前国内外形势复杂严峻，保险业仍然处于风险易发多发期，风险防控压力不可小觑。近日，银保监会又下发了《关于开展“巩固治乱象成果 促进合规建设”工作的通知》，并提出今年整治工作要实现的三大目标，包括查处屡查屡犯，消化存量；查处重点风险，遏制增量；推进金融供给侧结构性改革，在实现高质量发展和提升服务实体经济水平、能力方面取得新突破。

如此来看，新一轮的“治乱”风暴正在悄然升级。

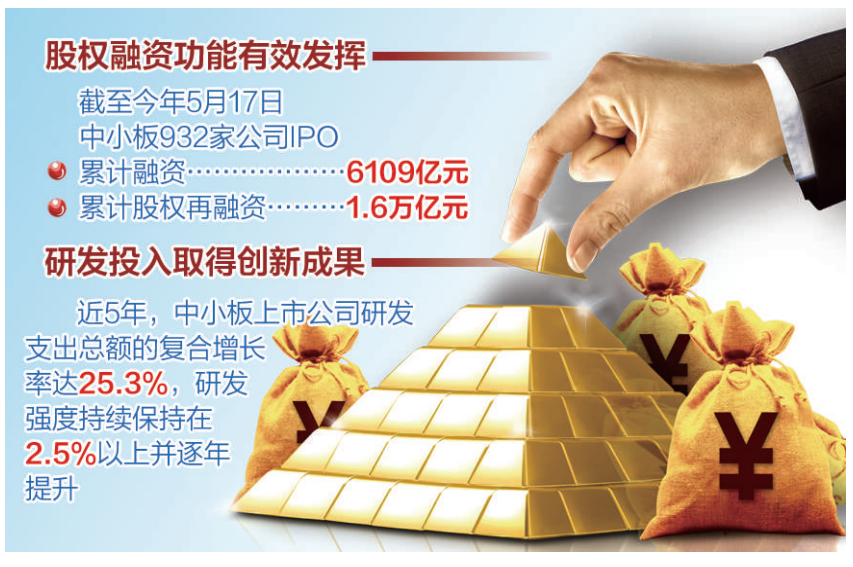
业绩两位数增长 分红超4000亿元

15岁的中小板长大了

本报记者 温济聪

今年5月27日是中小板成立15周年的日子。15年来，中小板公司业绩保持两位数复合增长，培育了一大批细分行业的“隐形冠军”，海康威视、比亚迪、科大讯飞等一批对产业发展、经济转型升级具有引领作用的企业脱颖而出。

2004年5月份，经国务院批准，中国证监会批复同意深交所设立中小企业板。2004年5月27日，中小板开板。新和成、江苏琼花、伟星股份、华邦制药、德豪润达、精工科技、华兰生物、大族激光等8家公司在同一天挂牌，成为中小板首八家上市公司。截至今年5月17日，中小板932家公司总股本8646亿股，累计总成交金额197.91万亿元，股票总市值8.6万亿元，约占深沪两市总市值的16.42%，成为多层次资本市场体系的重要组成部分。



股权融资功能有效发挥。截至今年5月17日，中小板932家公司IPO累计融资6109亿元，累计股权再融资1.6万亿元。其中，340家公司上市后融资超过2次，58家公司上市后融资超过4次，市场直接融资功能不断强化。

并购重组提质增效。2006年以来，中小板上市公司共实施并购重组429家次，并购交易金额超8000亿元，配套融资超2000亿元。快递行业龙头顺丰控股通过重组上市登陆中小板；帝欧家居收购欧神诺，切入中高端建筑陶瓷领域；蓝帆医疗收购心脏支架制造商柏盛国际，提升业务和管理的国际化水平。许多公司通过并购重组做大做强。

研发投入取得创新成果。截至今年4月30日，932家中小板上市公司中共有715家省级以上高新技术企业、375家战略性新兴产业企业，占比分别达77%和40%，其中192家公司拥有国家火炬计划项目，184家公司拥有国家重点研发计划项目，69家公司获得国家创新基金支持，68家公司为国家创新型试点企业。近5年，中小板上市公司研发支出总额的复合增长率达25.3%，研发强度持续保持在2.5%以上并逐年提升。

健全监管规则体系，扎紧制度篱笆。紧跟市场热点和需求变化，及时修订上市规则、规范运作指引，参与制定12个行业信息披露指引。优化监管方式，提升监管有效性。率先实施分类监管，对不同风险级别的公司施行差异化监管。配合“刨根问底”式问询和监管公开，紧盯高风险公司和重点问题，对资金占用、违规担保、业绩变脸、股票平仓、控制权争夺、媒体质疑等事项主动出击，及时采取监管措施，引导上市公司提高信息披露质量。15年来，累计向公司及相关当事人发送监管函件近2万份，及时向市场传递监管信息和监管理念，有效规范信息披露，筑牢监管的第一道防线。

净化资本市场环境，持续强化对公司、中介机构等违法违规行为的监管力度，15年累计作出纪律处分378次，处分上市公司147家次，并在深交所网站公开纪律处分措施，警示其他上市公司规范运作、督促中介机构履行好资本市场“看门人”职责。严格落实退市主体责任，严把退市制度执行关，对长生生物等严重危害国家安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，以及对众和股份等触发终止上市情形的公司，坚决做到“出现一家、退市一家”，不姑息、零容忍，净化市场环境。

15年来，中小板上市公司累计现金分红超4000亿元，占累计实现净利润的三成。2018年，12家公司现金分红金额超10亿元。其中，海康威视2018年以超56亿元的现金分红位居榜首，连续10年实施现金分红，累计分红207亿元，是首发募集资金的6倍。

首批科创板战略配售基金问世

共同条件为封闭3年

本报讯 记者周琳报道：5月27日，广发、富国、鹏华、华安、万家等5家基金公司旗下的首批科创板战略配售基金问世。这5只基金分别是富国科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金、鹏华科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金、广发科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金、华安科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金、万家科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金。

业内一般将首批科创板战略配售基金称为第2批泛科创板基金。相比第1批泛科创板基金，第2批科创主题基金最大特色是清一色战略配售参与科创板的封闭式产品。按照此前规定，采用战略配售投资策略需采用封闭式或定期开放式。

业内人士表示，与之前科创主题类基金不同的是，在科创板推出后，科创板战略配售基金将是首批可参与科创板战略配售的公募基金，能够为投资者抢占科创板投资先机。换句话说，在目前的公募基金中，只有封闭式的战略配售基金可以获得战略配售资格。这类基金的共同条件是封闭3年，主要考虑到一旦参与战略配售，就必须锁定1年以上。在1年解禁后，还需要一定交易时间。同时，3年封闭的设计，确保基金的资产规模稳定，可以参加更多的战略配售。

具体来看，科创板战略配售基金拥有四方面显著优势。第一，根据规定，科创板将优先安排向战略投资者配售股票，此后再确定网下网上发行比例，因此这类产品能够优先投资科创板；第二，普通网下打新相当于一级市场的“零售业务”，战略配售投资则相当于一级市场的“大额批发业务”，能够大额投资科创板，更充分地把握机会；第三，战略配售投资属于长期投资行为，战略投资者持有配售股票不少于12个月，投资科创板战略配售基金有利于把握科创板的长期回报；第四，参与战略配售对资金量要求较高，且个人投资者没有参与科创板战略配售资格，科创板战略配售基金则为个人投资者参与科创板战略配售提供了捷径。

本版编辑 孟 飞