

科创50ETF、新三板基金、公募REITs……在刚过去的2020年,公募基金行业改革创新提速,规模和业绩均表现不俗。

Wind资讯统计显示,2020年公募基金存量规模突破18万亿元,同比增长26%,较2019年底的数据增加约4万亿元,刷新历史新高。在新发基金方面,2020年共成立新基金1431只,合计募集规模达到3.16万亿元,超过2017年至2019年新发基金规模的总和。其中,股票型和混合型新发基金规模合计2万亿元,占新发基金的63%。

公募基金存量和增量市场发展顺畅,与2020年业绩表现稳健和赚钱效应提升密切相关。联泰基金统计显示,2020年权益类基金业绩表现抢眼,股票型基金与混合型基金平均收益均超过25%,有84只主动权益类基金收益率超100%,这是继2007年以后业绩翻番基金数量较多的一年。2020年公募基金为何能实现规模和业绩“双丰收”?金牛理财网高级分析师官曼琳表示,基础市场走势给力,政策支持权益类基金发展,居民储蓄“搬家”需求增加以及基金业自身管理水平提升等因素共同促成基金业发展日趋良性。

在过去一年里,监管部门一直不遗余力支持公募基金发展,多次强调“大力发展权益类公募基金”。投科技旗下联泰基金金融产品总监陈东认为,监管部门反复强调大力发展权益类公募基金,为权益类基金营造良好制度环境,有利于基金注册、发行、评价等业务的发展,有效提升专业机构投资者占比,推动我国资管行业以及资本市场继续高质量发展。

“目前市场流动性充足,基金赚钱效应吸引增量资金借道资管产品入市,2021年公募基金发展机遇更大。”中信改革发展研究院研究员赵业贇表示。

中山证券首席经济学家李湛表示,权益类基金有望成为公募基金未来重点发力方向。首先是因为我国A股市场发展不断成熟,长期投资的理念逐步形成,优质上市企业易脱颖而出,对公募基金的吸引力不断增强。其次是因为我国居民资产配置中权益类比例相对较低,权益类资产的配置比例将处上升趋势。配置权益类产品意味着增加直接融资比重,整体符合我国经济发展和转型趋势,提升资本市场对实体经济的支持质效。

Wind资讯统计显示



银保监会发文规范健康险业务——

短期健康保险不得保证续保

本报记者 于泳 李晨阳

财经观察

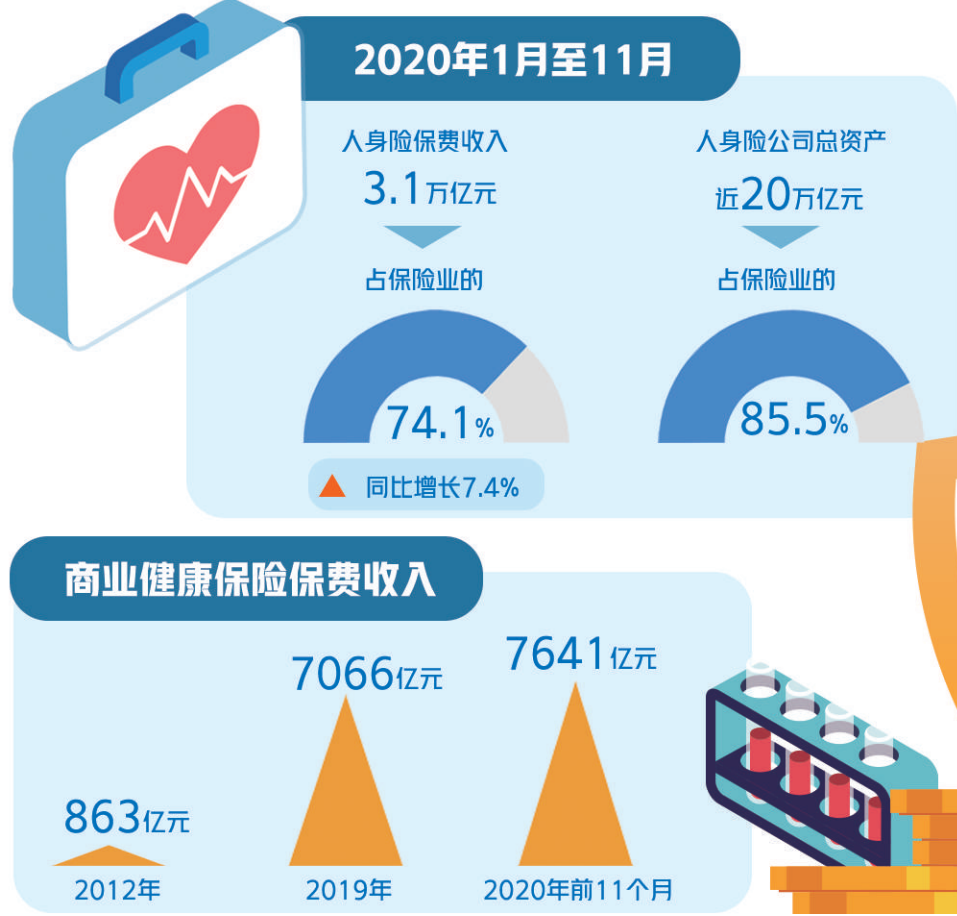
近年来,健康保险业务发展快速,年均增速超过30%,受到社会各界广泛关注。短期健康险在快速发展的同时,也面临一些突出问题。一是部分产品缺乏定价基础,保额虚高;二是部分公司销售行为不规范,把短期健康险当作长期健康险销售,一旦赔付率超过预期就停售产品,严重侵害了消费者利益;三是核保理赔不规范;四是无序竞争,不利于全社会形成正确的健康保险消费观念。近日,中国银保监会发布《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知》(简称《通知》),就短期健康险存在的保额虚高、销售核保不规范及无序竞争等问题进行规范。

《通知》所规范的短期健康保险,是指保险公司向个人销售的保险期间为一年及一年以下且不含有保证续保条款的健康保险。团体保险业务除外。银保监会有关负责人表示,《通知》以问题为导向,聚焦行业短期健康保险业务发展存在的突出问题,采取有针对性的监管措施,补齐监管制度短板,向行业明确传达了短期健康保险业务规范经营的信号,为行业健康保险业务可持续发展提供了制度保障。

“保证续保”擦边球不能打了

记者在采访中了解到,不少互联网热销的短期医疗险使用“可续保至80岁”“可续保至终身”等宣传语。《通知》提出,严禁保险公司通过异化产品设计,“短险长做”误导消费者。明确短期健康保险不得保证续保,不得使用“自动续保”“承诺续保”“终身限额”等易与长期健康保险混淆的词句。

互联网保险专家、保险经纪人张大帅在



接受经济日报记者采访时表示,短期健康保险产品的保险期间一般是1年及以下,且不保证续保。保险期间超过1年的,或包含保证续保责任的健康险,属于长期健康保险。同时,对于费用补偿型的健康保险产品来讲,其责任遵循损失补偿原则,发生的医疗费用不能重复理赔,不建议消费者重复购买同类

产品。

清华大学国家金融研究院中国保险和养老研究中心主任魏晨阳认为,《通知》的问题导向和解决问题导向很强,针对短期健康险在销售、理赔等环节的不规范行为加以规范。例如,不允许在“保证续保”上打擦边球,与长期医疗保险区分开来。虽然,商业医疗保险提供保证续保有利于保护客户利益,是各国政府监管部门引导的方向,但在目前我国财险公司只能经营1年期及以下短期健康险的情况下,单纯为产品好卖,推“保证续保”不利于市场健康发展。2019年修订的《健康保险管理办法》赋予保险公司调整费率的权利,鼓励长期医疗险发展。这说明在产品和市场发展上,政策监管层考虑到了长期医疗险这一趋势,但肯定不能以短期险保证续保的形式存在。

剑指理赔少费率高顽疾

去年12月,中国银保监会副主席黄洪在国务院政策例行吹风会上提出,短期健康险虽然保额很高,但实际上能够理赔支付的金额比较少,而且存在无序竞争、打价格战的问题。对此,《通知》明确要求保险公司产品定价应当具备定价基础,不得设定严重背离理赔经验数据基础的、虚高的保险金额。同时,要求保险机构定期在公司官网披露短期健康保险业务整体综合赔付率,这将有效降低信息不对称性。另外在产品组合销售上,严禁捆绑强制搭售,杜绝核保“空心化”、理赔“核保化”的现象出现,并严禁保险公司随意停售保险产品等。

在前不久的国务院常务会议上,人身保险扩面提质被作为会议的重要议题。而健康险是人身保险的重要组成部分,监管层在这个时候推出对短期健康保险的监管措施,其用意不言而喻。《通知》以问题为导向,聚焦行业短期健康保险业务发展存在的突出问题,通过有针对性的监管措施,必将有利于引导短期健康保险业务规范发展,从更好服务民生保障和经济社会发展的角度,为短期健康保险发展注入新的活力。

陶然论金



近日,中国银行常州小河支行大堂经理(左)在指导客户开通手机银行,并讲解中行手机银行的线上使用功能。程琳摄(中经视觉)

本版责编 梁睿 彭江

面临成本高、规模小、抗风险能力弱等挑战——

村镇银行需蹚出集约化发展新路

本报记者 王宝会

银保监会日前发布《关于进一步推动村镇银行化解风险改革重组有关事项的通知》(简称《通知》),强调通过推动村镇银行改革重组等措施,强化其风险处置能力,更好地服务乡村振兴。

当前,作为村镇银行主要贷款对象的中小微企业、“三农”领域等受新冠肺炎疫情影响较大,企业资金链条紧张的现状逐渐传导给银行,在此背景下,村镇银行风险溢出将更为明显。近期,重庆万州、浙江宁波两家中银富登村镇银行因被吸收合并而解散,引发市场关注。由于一部分村镇银行“水土不服”、经营不善,有些已经走到被市场淘汰的边缘,这引起监管层面的高度重视。

在经济发展的过程中,少数村镇银行如何逐渐劣变为高风险机构?中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军表示,时下,一个新的变化就是网络技术的发展,很多金融服务通过线上就可以完成,银行的经营环境正在发生很大变化。技术日益革新进步,有很多互联网的小贷公司、各大银行开发的APP产品等,他们通过线上业务扩展客户,服务中小微

企业。由于村镇银行技术条件、基础设施投入资金有限,在人才、资源等配置方面跟不上,使得村镇银行客户流失严重。

此外,村镇银行存在多家股东,各投资方关系以及内部治理是否有效得当,这也是一个风险点。赵锡军表示,多个投资方造成股权分散,由此带来很多治理难题。比如,村镇银行主要股东是发起行,村镇银行的高管、业务方等人员来自发起行。但是,有些高管在发起行与村镇银行身兼两职,分支机构业务人员兼任村镇银行管理人员,这也在一定程度上造成村镇银行管理混乱、职责不清,很难及时、精准监管。

村镇银行作为中小银行重要组成部分,是我国县域地区“三农”金融服务重要生力军。《通知》提出,要适度有序推进村镇银行兼并重组。对此,银保监会积极督促指导属地监管部门按照“分类处置、一行一策”原则,压实发起行风险处置牵头责任,采取多种手段,推进风险处置。

“此次监管部门发布《通知》,是根据不同地方的不同情况、条件,安排的一些风险处置

手段。”赵锡军表示,首先要看大股东承担风险能力。因为投资了比较多的资本运营村镇银行,对大股东来说,村镇银行运营好坏对其有很大影响。其次还要看地方财政、经济发展等资源是否能在中间发挥作用。按照“分类处置、一行一策”原则处理,鼓励发起行向村镇银行选优配强高管层,加强审计监督。加强以智能化终端APP等为载体的线上流程建设,提升客户体验。由于每个村镇银行问题不一样,有些是市场竞争的结果,有些是自身经营管理问题,可以根据银行不良资产产生的风险、来源以及影响程度制定具体对策处置风险。

中国政策科学研究会经济政策委员会副主任徐洪才表示,村镇银行自身运营成本高、资本规模小、抗风险能力弱,面对银行坏账比例大的情况,可以采取兼并重组的办法,真正让大股东负起责任。主发起行通过扩充资本、做大做强,将高风险村镇银行直接改建为分支机构,这样可以直接提升其抗风险的能力。此外,政府也要拿出“真金白银”,协调各方采取行之有效的办法帮助其渡过难关,促进其壮大资本实力,扩大服务于“三农”领域。

近年来,各地持续推动村镇银行夯实资产分类,加快不良处置和拨备计提,增强风险抵御能力,也积累了一些成功的实践。据江苏银保监局有关负责人表示,建议把集约化发展作为村镇银行未来发展的有效路径。目前江苏辖内有一些主发起行已经探索出行之有效的支农支小商业模式,如“兴福系”村镇银行在同业中客户基础好、资产质量优,形成良性循环。在保持县域独立法人不变的情况下,推进主发起行优胜劣汰,做到成本可控、风险可控。

比如,先后荣获全国“百强村镇银行”等荣誉称号的江苏东台稠州村镇银行,通过创新优化“三农”和小微企业审查流程,从贷款审批时效上和流程改造上提高服务效率。据该行办公室主任王进秋表示,行里每个“三农”客户经理服务1个至3个行政村,开展驻村办公。通过收集“农户信息数据库”,对有融资需求的村民及各类新型农村经营主体进行行业等细分后,加快信贷投放。对小微企业的贷款审查中,推出了“提前介入、审查前移、充分授权、同步报告”的创新流程,免去了客户来回奔波的麻烦,实现贷款审批效率的提升。