

堵住电信网络犯罪的门路——

“睡眠账户”将被加速清理

本报记者 郭子源

财金观察

进入7月份,全国又有多家银行对长期不动的个人账户开启了清理工作,即清理“睡眠账户”。实际上,自2020年10月,国务院打击治理电信网络新型违法犯罪工作部际联席会议决定在全国范围内开展“断卡”行动以来,银行业已陆续着手清理“睡眠账户”,以更好地保障持卡人合法权益。

何为“睡眠账户”?为何要清理“睡眠账户”?清理是否意味着直接销户?若被清理后还想使用,持卡人如何恢复账户功能?

何为“睡眠账户”

作为支付体系的重要组成部分,近年来,银行账户在企业、个人的生产生活中扮演的角色越发重要,其开立数量也一直呈上升趋势。

中国人民银行最新数据显示,截至2021年一季度末,全国共开立个人银行账户127.79亿户,较上季度末增加3.18亿户,人均拥有银行账户数达9.05户。

值得注意的是,其中不乏“睡眠账户”。经济日报记者根据多家银行发布的公告发现,所谓“睡眠账户”,多指那些连续三年以上(含三年)未发生客户主动交易,账户余额为零,且未签订信用卡、个人贷款还款及其他代收代付协议的账户。

除了以上类型,“睡眠账户”通常还指那些“存量异常账户”。根据央行发布的《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》,自2016年12月1日起,同一个人在同一家银行只能开立一个Ⅰ类户,已开立Ⅰ类户需再新开户的,应当开立Ⅱ类户或Ⅲ类户。

其中,Ⅰ类户有实体卡或存折,主要用于现金存取、大额转账、大额消费、购买投资理财产品等;Ⅱ类户、Ⅲ类户没有实体卡,属于电子账户,在已有的Ⅰ类户基础上增设,Ⅱ类户主要用于个人日常刷卡消费、网络购物、网络缴费等,还可以购买开户银行的投资理财产品,Ⅲ类户主要用于金额较小、频次较高的交易,尤其适用于移动支付业务。

针对此前已在同一家银行开立多个Ⅰ类户的情况,监管部门提出,银行应当对同一存款人开户数量较多的情况进行摸排清理,要求存款人作出说明,核实其开户的合理性;如果无法核实,银行应当引导存款人撤销或归并账户,或者降低账户类别,例如将Ⅰ类户降为Ⅱ类户等。

例如,中国邮储银行已逐步、分批对同一客户名下个人结算账户超标准数量进行清理,标准为Ⅰ类户1个、Ⅱ类户5个、Ⅲ类户5个。“如果您的账户存在上述情况,请您本人持有效身份证件,尽快到我行任意网点进行合理性登记、降级以及销户处理。”邮储银行相关负责人说,逾期未清理的账户,该行将限制金融服务。

“清理”并非“销户”

如果个人“睡眠账户”已被清理,是否意味着该账户被彻底销户,不能再使用?并非如此。记者发现,除部分银行在公告中明确表示“销户”,多家银行的“清理”工作实际上只是限制了该账户的部分金融服务功能。

中国农业银行发布公告称,该行于2021年3月10日起



据央行发布的《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》

自2016年12月1日起

同一个人在同一家银行只能开立一个Ⅰ类户

已开立Ⅰ类户需再新开户的,应当开立Ⅱ类户或Ⅲ类户

用的账户被不法分子盗用。

有效防范电信诈骗

为何要开展“睡眠账户”清理工作?核心原因是落实监管要求,积极响应“断卡”行动,防范电信网络诈骗风险,保障个人账户的资金安全。

2020年10月,国务院打击治理电信网络新型违法犯罪工作部际联席会议召开,部署全国“断卡”行动。公安部相关负责人曾表示,非法开办贩卖电话卡、银行卡是电信网络诈骗案件持续高发的重要原因,危害十分严重。

为此,要切实采取坚决、果断的措施,严厉打击整治非法开办贩卖电话卡、银行卡违法犯罪,坚决遏制电信网络诈骗犯罪高发态势,维护社会治安大局稳定。

在侦办电信网络诈骗案件的过程中,公安机关发现,不法分子往往通过账户买卖来获取个人银行账户,特别是长期闲置的“睡眠账户”,很容易为账户买卖提供可乘之机。

对此,央行相关负责人明确表示,出租、出借、出售、购买银行账户或者支付账户是违法犯罪行为,不仅影响单位或个人信用记录,还需要承担相应的法律责任。对银行网点和支付机构来说,应加强对违法办卡、出租账户行为的识别和监控,采取措施减少出租、出售银行账户和支付账户行为的发生。

那么接下来,持卡人应如何保障自己的合法权益?多家银行相关负责人表示,应重点注意以下两点。

第一,要妥善保管自己的银行卡及支付账户,切不可贪图小利而出售、出租银行卡,银行卡一旦丢失,应及时更改密码或挂失、补办。

第二,及时对持有账户进行分类处置并妥善保管。其中,对确实不再需要使用的银行卡或存折,应及时到银行办理销户,或者把一些主要用于网络支付、小额高频支付的Ⅰ类户降级为Ⅱ类户、Ⅲ类户,由此,既能够实现个人资金的集中管理,又可以防范网络支付风险。

陶然论金

近期,中国人民银行发布了《关于深入开展中小微企业金融服务能力提升工程的通知》,围绕大力推动中小微企业融资增量扩面提质增效等方面,对提升中小微企业金融服务能力提出了具体要求。

在此时强调提升中小微企业金融服务能力,是因为中小微企业仍需要有针对性的金融支持。今年以来,随着我国宏观经济指标向好,在各项政策支持下,中小微企业的生产经营逐步恢复,收入和利润均有所增长,亏损有所下降,整体来看趋势向好,但中小微企业面临的困难仍然不少。当前国内外环境复杂严峻,尤其是在大宗商品价格连续上涨的背景下,中小微企业利润空间受到挤压,成本上升,资金紧张,生产经营面临困难,需要“扶上马再送一程”。

今年金融支持中小微企业融资的力度有增无减。中小微企业融资呈现“量增、面扩、价降”的特点。金融“给力”的支持,能够在一定程度上缓解原材料上涨等给小微企业带来的压力,充分发挥其在扩大就业、改善民生、助力创新等方面不可替代的作用。

接下来,帮助中小微企业应对冲击、恢复元气,仍需要银行业金融机构提供有力度支持,这就需要进一步在增量扩面提质增效上挖掘潜力。

增量就是要扩大中小微企业信贷投放。年内仍要充分发挥再贷款再贴现等货币政策工具作用,引导银行业金融机构加大对中小微企业的信贷投放。同时,两项直达实体经济的货币政策工具——普惠小微企业贷款延期支持工具和普惠小微企业信用贷款支持计划仍要继续发挥作用。自2020年到今年5月份,全国银行业金融机构共对10.9万亿元贷款本息实施展期,累计发放普惠小微企业贷款达到6.3万亿元。今年,还有必要用好这两项工具,支持受新冠肺炎疫情影响的小微企业和个体工商户贷款延期还本付息,提升信用贷款发放能力。

扩面就是要进一步扩大支持覆盖面。要从增加首贷户入手,加大对个体工商户等经营主体的金融支持力度。尤其是要继续加强对个体工商户、小店、商铺、新型农业经营主体等稳定扩大就业重点群体的金融支持,巩固稳企业保就业成果。

提质增效则是要从小微企业和个体工商户的需求着眼,优化金融产品和服务,提升服务质量和效率。金融机构要结合个体工商户等经营主体融资需求特点和地方产业特色,优化信贷产品服务。精简办贷环节,加强线上服务,优化贷款审批手续,提高个体工商户等经营主体的融资便利度和满意度。

通过这一系列促进中小微企业贷款增量扩面提质增效的措施,我们相信,银行业金融机构服务中小微企业的能力将有效提升。与此同时,金融机构应该意识到,服务小微企业并不是短期行为,应从长期着眼,从内部深挖潜力,围绕如何更好地服务小微企业,提升自身的中小微企业金融服务能力,优化银行业金融机构内部政策,真正做到“敢贷、愿贷、能贷”,共同为中小微企业恢复和发展创造良好的金融环境。

本版编辑 江帆 王宝会

推动小微融资潜力还有多大

『提升中小微企业金融服务能力』系列评论(上)

陈果静

“钱等粮、粮出手、钱到手”——

信贷资金紧贴夏粮收购

本报记者 彭江

当前夏粮喜获丰收,抓好夏收农业工作具有重要意义。记者了解到,农业发展银行作为服务农业的政策性银行已积极筹措信贷资金全力保障夏收工作,确保农民“粮出手、钱到手”,助力夏粮颗粒归仓。

山东省莱州市程郭镇农民赵英刚夫妇卖掉一车粮后顺利拿到了1498元现金。据了解,她家共有10亩地,今年分批收,随收随卖,共卖了5年小麦。当地德丰粮食产业有限公司董事长王明喜说:“为方便农民售粮,今年我们全辖有342个仓,仓容22万吨,还设置了20个收储站。6月份开秤以来,中午不停磅,节假日不休息,最大限度缩短农民售粮等候时间。”

公司粮食收购过程中所需要的资金由当地中国农业发展银行提供贷款解决。“今年我行为莱州德丰粮食产业有限公司授信2.5亿元,其中授信2.1亿元为‘贸易购销企业粮食收购贷款’,授信期内可循环使用。现已发放贷款1.8亿元,支持企业收购粮食1.29亿斤。”农发行烟台市莱州支行行长赵先伟说。

记者了解到,农发行在今年的夏粮收购过程中,积极创新推动信贷业务市场化转型。截至6月30日,农发行全行累计投放夏粮市场化收购贷款401.32亿元,同比多投227.27亿元,增幅131%,占夏粮收购贷款发放总量的59%,实现了夏粮收购以市场化为主导的局面。

在市场化收购资金供应准备上,农发行江苏省分行推行“粮食共同担保基金制度”,根据企业市场化收购需求、经营能力、风险承受能力等,按粮食共同担保基金的一定倍数来测算市场化收购贷款授信额度。据农发行江苏省分行粮棉油处处长陈卫东介绍,对粮食收购贷款授信采取“一次审批、分次发放”的办法,第一时间投放收购资金贷款。截至2021年6月30日,该行累计发放夏粮收购贷款115亿元,支持收购企业入库粮食69亿斤。其中市场化收购贷款投放81亿元,同比增加53亿元,增



幅达189%。

另据农发行山东省分行粮棉油处副处长宋晓明介绍,农发行山东省分行今年筹措了300亿元信贷资金专项用于支持夏粮收购,并根据收购进度及时追加贷款规模,做到粮食收购信贷资金不封顶,助力农民卖粮时“钱等粮”。截至6月末,该行已投放夏粮收购信贷资金74.37亿元,支持企业收购小麦64.70亿斤,其中,发放信用保证基金模式下贷款11.87亿元。

在提高夏粮收购支付结算效率方面,农发行江苏省分行对网银、银企直联系统进行了升级。该行在夏收期间全部实行“7×24”服务通畅机制,对时效性强、笔数较多的收购资金采取“先付后审”的方式,进一步提高夏粮收购资金支付结算效率。

“做好夏粮收购信贷工作,既有利于保护种粮农民利益、提高重农抓粮积极性,又有利于保障粮食安全稳定。”农发行江苏省分行副行长王志军说。数据显示,自2021年5月1日至2021年6月30日夏粮收购期间,中国农业发展银行全行累计发放各类粮油收购贷款676.48亿元,支持企业收购粮油551.39亿斤,超额完成夏粮收购贷款投放计划,为维护国家粮食安全、保障粮油市场稳定、保护种粮农民利益发挥了积极作用。

千亿级私募证券投资基金管理人扩围

本报记者 周琳

每周观市

私募证券投资基金正迎来历史上发展速度最快的时期之一。格上研究统计显示,截至6月底,我国境内证券类私募基金管理人共计8906家,其中资产管理规模在100亿元以上的私募机构共计82家,剔除一些通道基金较多的机构以及同一主体的机构之后还剩76家,占比0.85%。资管规模在1000亿元以上的私募基金有4家,分别为景林、高毅、淡水泉、明汭,还有幻方、灵均2家基金实际规模接近1000亿元。无论是百亿级私募管理人数量,还是千亿级私募基金数量,均创历史新高。

格上旗下金樟投资研究员谢诗琦表示:“在以私募证券投资基金为代表的资产管理行业,比的不是谁跑得快,而是在多轮牛熊更迭下谁存活得更久,谁的长期业绩更加稳健。优秀老牌私募通常长期业绩优秀,对风控高度重视、具备成熟的投资理念和完善的投研流程,加上良好的企业文化和激励制度,为业绩的稳定性打下坚实的基础,这些私募规模突破1000亿元属于情理之中。”

除了业绩稳健,不同的管理人成功路径也有差异。比如,景林资产成立逾10年,特点是协同作战,多名基金经理各自分管产品,投资理念一致。

高毅资产成立时间不足10年,其特点是以平台型基金经理为核心,构建6位明星基金经理的强大投资阵容。但在投资理念上不会强调拘泥于某一种投资理念,而是在不同风格下寻找长期业绩最优秀的人。

与景林和高毅不同,淡水泉投资的核心人物是赵军。在投

资策略上,一直坚持逆向投资,认为股票市场中情绪聚集的地方很难找到超越市场的预期差,故而更喜欢在被市场冷落的地方淘金。除了独特的逆向投资理论,淡水泉团队实行投研一体的投资理制和全员持股制度。

明汭投资是国内首家突破千亿元规模的量化私募,创造了国内同行的规模跃升纪录:近一年就接连越过百亿元、千亿元两道门槛。

尽管大型私募基金数量增加,但盘点整个私募证券投资基金行业,依然呈现明显的马太效应,中小私募竞争加剧,要短期内实现规模突破难度加大。

中小私募今后的发展方向在哪里?谢诗琦表示,国内投资者正经历从自主投资向优质管理人倾斜的阶段——“爆款基金”的不断问世及部分“公奔私”管理人迅速完成资产聚集,都深刻地印证了这种局面。

谢诗琦认为,回顾证券私募的成长历程,从团队搭建到产品体系基本成形,再到获得投资者和市场的认可,通常需要很多年时间,中小型规模的私募需要一步一个脚印把每一个环节做扎实、做稳健,构建成熟的团队,获取稳定的资源支持,搭建体系化的流程,保证长期业绩的可持续性,才能突破规模瓶颈。

在市场刺激效应下,50亿元至100亿元的私募机构实现规模跃升必须有很强的核心竞争力,以及高超的团队管理水平、业绩长期稳健加上市场行情配合。“未来,千亿元规模显然不会是国内证券私募规模的终点,国内私募基金行业正步入稳步发展的黄金时期。”谢诗琦认为。