

5月1日起网络借贷App有新规 信息收集范围不能越界

■本报记者 李冰

近日,国家互联网信息办公室等四部门联合印发《常见类型移动互联网应用程序必要个人信息范围规定》的通知(以下简称《规定》),明确移动互联网应用程序(App)运营者不得因用户不同意收集非必要个人信息,并将自今年5月1日起施行。

《规定》明确了39种常见类型App的必要个人信息范围。其中对网络支付、网络借贷、投资理财和手机银行四种金融类App可收集的个人信息范围作出了明确界定。

小花科技研究院高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示,“去年12月份,监管部门曾下发《常见类型移动互联网应用程序(App)必要个人信息范围(征求意见稿)》,彼时App有38类,此次定稿不但增添了演出票务类,而且在具体应用场景方面也有所扩展,例如实用工具类中新增星座性格测试等,总体看,文件对常见39类App的必要个人信息范围提出规范要求,既有助于明晰监管思路,也便于机构后续依规遵照执行。”

规范金融类App收集范围

未包括位置信息、通讯录等方面
近年来,移动互联网应用程序(App)得到广泛应用,在促进经济社会发展、服务民生等方面发挥了重要作用。同时,App超范围收集、强制收集用户个人信息普遍存在,用户如果拒绝分享个人信息就无法安装使用。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》表示,“随着个人用户对App频繁使用,个人隐私保护问题愈发严重。其中,App超范围收集个人信息比较普遍,违反必要原则、强制收集与业务无关的个人信息事件层出不穷,出台相关监管政策十分有必要。”

值得关注的是,《规定》中网络支

付、网络借贷、投资理财等金融类App必要个人信息的收集范围均未包括通讯录、位置信息、相机等方面。此前,网络借贷App用户曾因通讯录等信息暴露,被暴力催收所扰。

具体来看,网络借贷类基本功能服务为“通过互联网平台实现的用于消费、日常生产经营周转的个人申贷服务”,必要个人信息包括:注册用户手机号码;借款人姓名、证件类型和号码、证件有效期限、银行卡号码。投资理财类基本功能服务为“股票、期货、基金、债券等相关投资理财服务”,必要个人信息包括:注册用户手机号码;注册用户姓名、证件类型和号码、证件有效期限、证件影印件;投资理财用户资金账户、银行卡号码或支付账号。

网络支付类的必要个人信息包括:注册用户手机号码;注册用户姓名、证件类型和号码、证件有效期限、银行卡号码。

于百程指出,“在金融类App中,网络支付和网络借贷在业务中所需收集

的必要个人信息是不同的,因为二者业务不同。”

监管力度正在加大

事实上,App过度收集用户隐私信息,侵害了个人的合法权益,如果违规使用、买卖或信息泄露,个人用户轻则被垃圾信息和电话骚扰,重则被冒名办理业务,甚至被诈骗,引发财产损失和安全性问题。同时,App强制授权、过度索权、超范围收集个人信息的现象大量存在,违法违规使用个人信息的问题也较为突出。

早在2020年11月份,广东省通信管理局就曾发布通报称,加强对属地App的监督检查,建设App监管平台,并委托第三方专业机构进行检测,累计检测5万余款App,共发现疑似存在问题App237款,经核验确定问题App88款。其中包含多款支付机构等金融App。

根据通报,被查处的App存在两方面问题,一是App及其后台服务器存在



曾梦/制

“明文存储密码”“反编译”“SQL注入”等数据安全隐私问题;二是违反用户个人信息保护规定,包括“未公开明示收集规则”“默认勾选同意隐私协议”“未列明所集成SDK及其采集信息”“为注销账号、删除个人信息设置障碍”“未经用户同意共享给第三方”等侵犯用户对其个人信息处理享有的知情权、决定权,以及违反最小必要原则超前、超需、超频索取权限或采集信息,甚至不给必需权限不让用等强迫行为。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,目前监管部门对App通报及处罚监管力度正在加大。他对《证券日报》记者表示,“一方面,我国相关的法律法规正在不断完善,对于App的合规标准在不断提高;另一方面,为了保障消费者的合法权益,监管在处罚及通报力度上也在不断加强力度。”

苏筱芮表示,种种监管信号表明,未来监管部门将加大对数据方面违法行为的整治及处罚力度,从源头上杜绝潜在风险,保护客户合法权益。

年报看点

去年净利同比增近9倍 硕世生物拟10派55元

■本报记者 李亚男

3月26日,硕世生物对外披露2020年年报,去年1月份至12月份公司实现营业收入17.4亿元,同比增长502.39%;实现归母净利润8.2亿元,同比增长878.52%。

年报公布的同时,硕世生物也推出了高分红预案,拟向全体股东每10股派发现金红利55元(含税),合计派发现金红利3.22亿元,占当期未分配利润的41.77%。

硕世生物证券事务代表周进在接受《证券日报》记者采访时称:“上市公司理所应当给股东创造投资价值并予以投资回报,公司分红方案是在综合考虑公司盈利状况、经营现状及全体股东的投资回报情况下确定的。”

连续两年 推出高分红方案

谈及2020年业绩大幅增长,周进表示:“2020年初,公司阶段性将生产经营重点转移到新冠病毒检测的相关试剂和仪器中来,取得了销售规模的大幅增长。”

“公司目前已经逐渐将业务拓展至欧洲、东南亚、非洲、南美等地区。未来,公司将根据海外业务的开展情况,有计划的选择重点市场区域进行集中营销,逐步推行全球化战略。”周进补充道。

《证券日报》记者注意到,硕世生物自2019年12月份上市以来,已连续两年推出高分红方案。上市公司当年,公司即每10股派发现金红利15元,占当期净利润的104.98%。2020年半年度报告,公司再度推出了每10股派15元的分红方案。截至目前,公司的分红总额合计达到了4.98亿元。

“未来公司仍然考虑公司发展阶段、盈利能力、经营发展现状、现金流量、股东回报及外部融资环境等因素的基础上,平衡股东的合理投资回报和公司长远发展的基础上,建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与

机制。”周进说道。

拟扩充 快速检测产品产能

“2020年是一个前所未有的年份,疫情之下大部分核酸检测相关企业进入了发展的快车道,在这样的情况下,出现大规模业绩增长和分红都是正常的现象。”盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示。

“未来,核酸检测企业还是有不错的市场发展前景,核酸检测将会是一个具有一定成长时间窗口期的产品。”江瀚表示。

提及目前新冠病毒检测试剂产能情况,周进称,“2020年度公司对产能进行了较大规模的扩充以满足新冠病毒检测的需求,这对公司业绩增长起到较大的促进作用,目前现有产能已经基本满足销售需求。未来随着公司募投项目泰州总部产业园项目投入使用,公司的产能将有一个质的提升。”

浙江晓德律师事务所创始人、主任陈文明也认为,“如果疫情得到有效控制,公司新冠检测试剂及相关产品的销量将会有所下降。因此核酸检测企业应考虑非新冠类原有产品能否弥补新冠检测产品的销量。”

值得一提的是,年报发布同日,硕世生物即公布了拟投入4813.12万元超募资金建设硕世生物快速检测产品项目的计划,进一步布局快速检测产品。拟扩产的产品将以抗原抗体检测试剂为主,预测建成达产后,快速检测产品年产能两亿份,其效益体现在公司整体业务发展及收入增长中。

硕世生物方面表示,本项目建设将有效满足包括各级医院和门诊检验、医师办公室、疾控中心、第三方检测机构、执法机关、个人消费者等对快速检测产品的需求,有助于推动公司在快速检测产品及业务的布局,是公司积极响应市场需求的重要战略规划。

周进透露,“公司专注体外诊断领域的研发与创新,以现有试剂产品和业务为基础,未来在保持现在产品竞争优势的同时,不断增加试剂分子试剂及相关领域产品,新冠产品也不例外。”

经过2年调整 银保人身险保费重回万亿元

新华保险去年银保渠道实现保费收入397.29亿元,同比增长45.6%

■本报记者 冷翠华

根据中国保险行业协会最新发布的数据显示,2020年,银保渠道人身险业务在经过了近两年的调整后,重新回到万亿元级水平。具体来看,84家开展银行代理保险业务(以下简称银保业务)的人身险公司去年共实现原保险保费收入10108亿元,同比增长12.6%。从头部险企来看,去年,中国人寿和新华保险银保渠道保费收入同比增速分别超过60%和45%。

业内人士认为,银保渠道仍是保险公司的重要渠道,且银行和保险公司之间还会加速深度融合,跳出简单的代销合作关系,共同开发产品,打造生态圈正是未来的发展方向。

银保业务增速远超行业整体

经历了近两年的调整之后,2020年,人身险公司银保收入重新回到万亿元级水平。BestLawyers联合创始人李世同在接受《证券日报》记者采访时表示,受2017年原保监会《关于规范人身险公司产品开发设计行为的通知》(134号文)的影响,银保渠道规模锐降,直到2019年8月份银保监会发布《商业

银行代理保险业务管理办法》,再次明确了银保渠道的发展路径后,该渠道业务逐步回暖。

数据显示,去年,银保渠道人身险保费同比增长12.6%,明显高于人身险全行业6.9%的保费增速。清华大学五道口金融学院中国保险和养老金研究中心研究总监朱俊生对《证券日报》记者表示,一方面,近两年头部险企开始重新重视银保渠道,投入资源开发该渠道。另一方面,银行的数字化率较高,也使该渠道去年受疫情影响较小。

以上市险企为例,据最新披露的2020年年报,中国人寿去年银保渠道总保费达412.40亿元,同比增长62.1%。新华保险去年银保渠道实现保费收入397.29亿元,同比增长45.6%。

“面对新业务的冲击,部分银行个险业务的互联网化速度非常快,其业务的线上化率已经达90%以上。”李世同说。银保规模重上万亿元平台,但无论是产品形态还是交费方式,今日银保渠道与往日银保早已大有不同。

“过去,银保产品以趸交为主,主要是简单的储蓄替代品,现在很多险企谋求转型,发展价值型、保障型产品。”朱俊生表示。

数据显示,2020年,人身险公司银

保业务全年长期险新单原保险保费收入6120亿元,同比增长4.3%。其中,新单期交原保险保费收入2249亿元,同比增长10.9%;趸交原保险保费收入3871亿元,同比增长0.9%。

从长期险的产品构成来看,2020年寿险业务实现新单原保险保费收入6028亿元,占全年新单原保险保费收入的98.5%。其中,分红寿险新单原保险保费收入3920亿元,同比下降2.8%;普通寿险新单原保险保费收入2101亿元,同比增长18.2%。

值得注意的是,从62家人身险公司报送的数据来看,2020年增幅终身寿险和年金保险产品占年度产品销量前十中的九席,已成为银行代理渠道业务结构转型主要的推动力之一。

银行和险企加速融合

“未来,银行和险企之间会有更多的深度融合,银行也会逐渐从简单的代销保险产品转型,主动发现和挖掘客户需求,并反向传导至险企的产品开发端。”李世同表示,从这个角度看,银行系险企的优势更加明显,在这种模式下,银行对“自家人”的销售支持力度更大。

朱俊生表示,银行在客群总量以及中高端客群数量都占有优势,同时,目前不少银行在建设生态圈,保险公司也在推动保险和服务的整合,参与生态圈的建设,双方不能停留在简单的产品代销层面的合作,而要在更深程度上共同开发客户需求,产品和服务进行优势互补,形成“保险+银行+服务”的生态圈。

他同时指出,未来,银保、团险、个险等渠道的交叉融合也将深化,保险公司与银行合作挖掘企业客户,进行团险产品销售,同时再推进个险业务转化。

中国保险行业协会相关负责人指出,传统银保渠道和互联网保险业务渠道融合趋势明显。传统银保业务“线下转线上,网点转线上”,银保渠道来自电子银行、官微等互联网平台的保费比重越来越高,传统银保经营也在借鉴和吸纳互联网保险的技术和经营模式。

同时,随着银保业务在提升银行中间业务收入、客户经营价值和客户经理收入等方面具有的独有价值,越来越多的银行开始重视银保业务,其中股份制商业银行成为业务快速增长的主力军。未来,银保渠道还有很大的发展空间。

龙湖集团锁定3100亿元销售目标 管理层称靠能力杠杆驱动发展

■本报记者 王丽新

“2020年以来,房地产行业调控政策确定性更加明确,龙湖集团过去一直以非常自律的状态前进,因此我们对今年整个行业的发展持乐观态度。”3月26日下午,在2020年业绩说明会上,龙湖集团CEO邵明晓向《证券日报》记者表示,对于“两集中”供地政策,龙湖集团做了内部研判,这将考验企业运营、推盘和物业交付能力,我们会强化能力杠杆。总体而言,这将对优质企业利好,高杠杆和中小房企压力可能大些。

根据年报显示,截至2020年底,龙湖集团实现营业收入1845.5亿元,同比增长22.2%;归属于股东的净利润为200亿元,同比增长20.2%;毛利同比增长6.4%至540.3亿元,毛利率为29.3%;核心税后利润率为14.7%,核心权益后利润率为10.1%;每股基本盈利3.408元。

对于2021年发展计划,龙湖集团CFO赵轶表示,2021年销售目标为3100

亿元,增幅为15%。

扩展延伸多个“能力圈”

“财报的靓丽,并没有让我们感到兴奋和激动。”邵明晓表示,龙湖这些年大踏步开展业务,同时保持财务指标稳健,公司一直没有做非标融资,不涉及影子银行,“以坚定的自律走到今天,我们时刻保持警觉,一定不能走偏”。在高度自律之下,龙湖的每一条主航道业务都要求盈利,且经营现金流为正。开发主业之外,龙湖正改押传统房企靠债务杠杆发展的模式,转向依靠经营杠杆,尤其是能力杠杆去驱动发展,“能力圈”成为龙湖管理层内外输出的高频词汇。

2020年,龙湖集团涉足的多个“能力圈”也开始多点开花。截至2020年底,龙湖集团物业投资业务不含税租金收入75.8亿元,同比增长30.9%;商场、租赁住房业务、其他收入的占比分别为75.2%、23.9%和0.9%。

在C2商业运营航道,全国范围内累计开业商场达49座,已开业商场建

筑面积达481万平方米,整体出租率96.9%;商业租金增长23%至58.2亿元,商场销售额增长14%至305亿元。在C3租赁住房航道,冠寓累计开业房间数量达9.0万间,租金收入18.1亿元,同比增幅55%,现已成为集团经营性收入的稳定贡献源。在C4智慧服务航道,实现收入58.4亿元(合并抵消前收入约为77亿元),同比增长36%。

值得关注的是,2020年龙湖将两个业务升级为新的主航道业务,C5航道为房屋租赁体系——塘鹅租售,为客户提供房产经纪一站式服务。C6航道为房屋装修业务塘鹅美装修,由智慧装饰、整装设计院、智慧新材组成,可提供即装即住的装配式整体解决方案。

“未来行业中的赢家,第一是看信息量,第二是提升运营。”龙湖集团董事长吴亚军表示,“龙湖集团平衡这个机制以后,跟其他公司就可以拉开差距。”

保持资金管理主动性

当防风险,去杠杆一再被强调,房

企在融资渠道、成本年期等维度加速分化。2020年,龙湖集团在资本市场选准窗口,实现境内外债券的最优发行;在银行端的高信用,保障了额度与利率的双支持。

受益于此,2020年,龙湖集团保持了平均借贷成本4.39%的低位,平均贷款年限6.59年,净负债率46.5%,在手现金778.3亿元,现金短债比(在手现金除以一年内到期债务)4.24倍,一系列指标均维持行业内的较优水准,财务盘面扎实稳健,净负债率接近五年低点。

“过去5年,龙湖始终处于‘三道红线’融资新规中的绿档。”赵轶表示,“三道红线”对行业会产生积极影响,龙湖集团未来依旧会保持资金管理的主动性。

“原来没想到‘三道红线’会出来,也没想会对我们有利,其实这对行业和中国经济都是利好。”吴亚军向《证券日报》媒体表示,对龙湖集团来说,过去是企业内部自律发展,现在是外部力量助力更上一个台阶,自然而然地给了龙湖集团扩大能力圈的机会。

食用菌产销量增加 众兴菌业去年净利同比增176.24%

■本报记者 刘欢

3月25日晚间,众兴菌业发布2020年年度报告,公司去年实现营业收入14.83亿元,同比增长28.32%;归属于上市公司股东的净利润1.89亿元,同比增长176.24%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.47亿元,同比增长287.82%。公司同日发布关于2020年半年度利润分配预案的公告,拟向全体股东每10股派发现金股利1元(含税)。

对于业绩增长的主要原因,众兴菌业表示:“今年食用菌销售价格同比稳中有升;同时公司子公司五河众兴基地一期陆续投产,安徽众兴基地已量产,新乡星河基地二期全年满产,食用菌产销量增加,多个募集资金投资项目产能开始释放。”

多个生产基地 形成全国布局

“报告期内,公司多个募集资金投资项目建成并陆续投产,产能开始释放,公司的食用菌产量进一步增加。”众兴菌业相关负责人向《证券日报》记者表示。

报告期内,众兴菌业安徽五河“年产4万吨双孢蘑菇工厂化生产项目(一期)”已建成并陆续投产,一期项目规划年产双孢蘑菇2万吨。安徽众兴基地同期比较已量产。据了解,安徽众兴基地主要有“年产2万吨双孢蘑菇及11万吨堆肥工厂化生产项目”,2019年年底,一期项目“年产2万吨双孢蘑菇及配套自用5.5万吨堆肥工厂化生产项目”投产运行。双孢蘑菇成为公司新的盈利增长点,项目的陆续投产也巩固了公司在食用菌市场,尤其是双孢蘑菇市场的地位。

此外,新乡星河基地年产30000吨金针菇生产线建设项目(二期)的产量与2019年相比也实现了满产。

南开大学法学院副教授张志坡告诉《证券日报》记者:“在食用菌行业集

中度提升的情况下,众兴菌业项目的陆续投产使其规模扩大,市场占有率进一步提升的同时也降低了企业成本,在相当时期内,都可以为其带来足够多的销售额和利润。”

公司表示,未来还将积极寻找优秀并购标的,借力资本市场,加快基地建设,推动公司多层次、多样化发展。

继续完善 食用菌菌种研发体系

深耕食用菌行业15年,众兴菌业在产品的栽培、研发上从未停止过创新和研发。

众兴菌业在天水总部设立了生物工程技术研发中心,是同时拥有“省级企业技术中心”“甘肃省食用菌工程实验室”资质的研究中心,研发部门成立于2009年1月,拥有独立的实验室和中试生产车间,配备完整的实验设备,食用菌研发技术较强。2020年,公司主要进行了“菌种品种比较选育实验C4/C6”“菌种液氮保藏项目”“工厂化金针菇优质高效栽培集成技术研究”“金针菇菌体提质应用”等项目的研发。

年报显示,去年公司的研发人员为316人,2019年为163人,同比增加93.87%,占公司总人数的6.08%。研发投入金额为1393.32万元,同比增长6%。

研发也是众兴菌业未来发展战略的重要部分。据介绍,未来公司将进一步完善食用菌菌种研发体系,加快菌种培育和改良速度,建设独立的菌种库,并能够向国内及国际市场提供高质量的菌种;在种植品种方面,公司将研究或吸收引进新的可以工厂化生产的食用菌品种,探索新的盈利增长点,实现产品结构均衡发展;在产品深加工方面,公司将延长食用菌产业链条,利用食用菌富含的营养物质以及药用价值,开发拓展药用食用菌以及与食用菌相关的保健品等。