

# 银保监会查处5家银行 罚金合计约3.66亿元 贷款业务成违规“多发区”

■本报记者 李文  
见习记者 余俊毅

近年来,监管机构对金融机构违法违规行为的处罚力度不断加大。

5月21日,银保监会在官网公布了11份行政处罚单,涉及5家银行,处罚金额合计约3.66亿元。而据《证券日报》记者梳理,仅5月份以来截至5月23日,银保监会系统便已经针对银行机构开出59张罚单,累计处罚金额3.98亿元。从处罚原因来看,涉及违规贷款的罚单数量依旧比重最高。除此之外,监管机构对商业银行的各类违规行为还呈现出“罚得新、罚得细”等特点。

## 银行业年内最大罚单出现

今年以来,严查银行贷款相关业务是否合规依旧是监管工作的重点。5月21日,银保监会不仅公布了11份行政处罚单,还对多名相关责任人予以警告并处罚款。包括一家国有行、三家股份行和一家外资行。值得注意的是,其中有2张罚单金额均接近亿元,分别为9830万元和9720万元。还有三张罚单金额超过千万元,分别为8761.355万元、7170万元和1120万元。强监管、重处罚的监管态度可见一斑。从各家银行被罚的主要违规业务领域看,依然集中在贷款业务、理财业务、票据业务、同业业务等。

某股份行此次被罚9830万元,为年内罚单最高的罚单。根据罚单,该银行受罚的违法违规事实共计27项,包括部分理财产品信息披露

露不合规并使用理财资金对接本行信贷资产、出具的理财投资清单与事实不符或未全面反映真实风险等多项违法违规问题。除了理财领域存在违规行为外,同业业务亦被“点名”,包括通过同业投资向企业提供融资用于收购银行股权、同业资金协助他行增加一般性存款,且部分期限超过监管要求等。

今年5月份以来,银保监系统就已对银行机构开出59张罚单,其中有32张罚单涉及违规贷款或贷款监督管理不到位,占比超五成。值得注意的是,32张罚单中,7张罚单在处罚原因中提到了贷款违规流入楼市,有1张罚单的处罚原因涉及贷款违规流入股市。

5月份以来,银行被处罚的原因,除了票据业务违规、贷后管理不到位、贷前调查不尽职等常见问题之外,还包括泄露客户隐私、信用卡资金流向管控、乱收费、违规分红、未经审查任命高管等问题。例如,有4张罚单涉及违规收取管理顾问费等。此外,5月份以来被处罚的还包括三家银行专营机构,分别为一家信用卡中心、一家资金营运中心和一家私人银行专营部门。

招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示:“近几年来,监管对于银行业的整治取得了明显效果,银行业的合规经营意识越来越深入人心,行为也更加规范。从近两年罚单的内容来看,监管对于银行业的整治方向开始发生变化,从过去的金融市场和理财同业等业务的治理转向了贷款、信贷、个人信息保护、数据治理甚至是信用卡催收外包业务的管理

等。此外,现在监管对于银行业高管以及从业人员等人的处罚也多了起来。”

## 去年罚单和罚金创新高

2020年是防范化解重大金融风险攻坚战收官之年。去年下半年,银保监会还开展了银行业保险业市场乱象整治“回头看”工作,要求各银保监局、各类银行、各保险公司等银行业金融机构,依法严查严处,防止乱象反弹回潮。

5月20日,银保监会通报了2020年行政处罚情况。2020年,银保监会一手抓疫情防控和复工复产金融支持,一手抓银行业保险业改革发展和风险防控,坚决守住不发生系统性风险的底线,严肃处理各类违法违规行为。全系统共作出6581件行政处罚决定,处罚银行保

险机构3178家次,覆盖各主要机构类型,处罚责任人员4554人次,作出警告4277家/人次(警告机构328家次,警告个人3949人次);罚没合计22.75亿元(罚没机构21.56亿元,罚没个人1.18亿元);责令停止接受新业务19家次,责令停业整顿2家次,限制业务范围4家次,吊销业务许可证2家,取消(撤销)任职资格161人次,禁止从业312人。

中企资本联盟主席杜猛对《证券日报》记者表示,2020年可以称之为“严监管年”,金融监管机构2020年对相关机构整体罚单数量和罚单总金额都超预期,这和过去几年的处罚趋势基本保持一致,“双罚”比例有所增加,罚单数量和罚没金额创新高。

北京看懂研究院研究员李文凤对《证券日报》记者表示,从通报中可以看出,银保监会在2020年期间

做到了一手抓疫情防控和复工复产金融支持,一手抓银行业保险业改革发展和风险防控,坚决守住不发生系统性风险的底线。与此同时,丝毫没有放松监管处罚,严肃查处了各类违法违规问题,对银行保险机构及其相关人员起到了巨大的震慑作用。

李文凤进一步表示,纵观2020年的监管处罚,可以归纳出呈现的几个特点。一是突出对重点领域、重点机构的查处。二是突出对责任人的惩处。三是突出对处罚结果的使用。四是突出监管处罚的规范性。

“但处罚不是监管的主要目的,而是要确保国家金融方针政策得以有效落实,维护良好金融秩序,守住不发生系统性金融风险底线的有效手段。监管处罚重在纠偏,以促使金融业务始终走在正轨上。”李文凤强调。

# 险资二季度扎堆调研科技医药股 热门股长春高新被调研频次最高

■本报记者 苏向泉

二季度以来,科技、医药、消费依然是险资调研的重点板块。

《证券日报》记者据东方财富Choice数据统计,二季度以来至5月21日,险资对A股上市公司合计调研频次达970次。其中,对科技股(半导体、软件开发、信息技术等)调研频次达295次,占比30.4%;医药股(医疗器械、制药等)频次为177次,占比18.2%;消费股(白酒、食品等)为80次,占比8%。这三大板块合计调研频次占比高达56.6%,是险资调研的主要目标。

引人注意的是,上周五(5月21日)出现放量涨停的热门股长春高新是二季度以来险资最喜欢调研的个股。二季度以来至5月21日,险资合计调研长春高新25次,为调研频次最高的个股,共有19家险资机构参与了调研;迈瑞医疗被调研20次,调研频次位列第二。这2只个股均属于医药股。

一家中型险企权益投资相关负责人表示对《证券日报》记者表示,其公司的权益资产配置策略是长期关注科技成长和消费医药板块,科技板块重点关注新基建、新能源、消费电子、5G应用;消费医药板块重点关

注可选、升级、品质消费等,这些领域是未来权益资产配置的大方向。当然,短期内公司也会把握结构性行情机会,关注交通和服务业、出口产业链、全球定价的资源品、低估值金融地产等板块方向。

## 科技、医药、消费板块 被调研频次占56.6%

从险资二季度以来调研的板块来看,科技、医药、消费是主流。

据《证券日报》记者统计,二季度以来截至5月21日,险资合计调研A股公司970次,调研频次最高的10家公司分别为长春高新、迈瑞医疗、海康威视、迈为股份、华测检测、广联达、宁波银行、歌尔股份、洽洽食品、兆易创新。总体看,前十家公司中,除宁波银行、迈为股份之外,其余均为科技、医药、消费股。

密集调研源于险资对这三大板块的长期看好。中国保险资产管理业协会会长、泰康资产CEO段国圣近期表示,险资投资应把握高质量发展背景下,的产业投资机会。“未来20年,消费升级、长寿时代、科技自主将驱动消费、大健康和科技产业蓬勃发展。保险资金作为长期负债资金,要积极适应经济转型发展要

求,布局高质量发展下的产业投资机会。”

段国圣进一步表示,近年来,A股市场与宏观周期相关性明显走弱。作为长期资金,险资投资逻辑应从宏观总量驱动下沉到产业和赛道逻辑。保险资金投资范围横跨公开与另类市场,对长期看好的新兴产业,可通过一级市场和二级市场积极布局。

“从中长期维度来看,包括白酒、医药生物、科技龙头股等均符合我国长期经济发展趋势,其中优秀的企业依然具有较强的行业竞争力和较高的景气度,因此我们仍看好其投资价值。”爱心人士资管部负责人对记者表示,经历了过去几年的行业内部整合及全球市场竞争,中国已经有一批龙头企业具备良好的公司治理结构、较强的全球竞争优势以及稳定的客户群体,表现出了强劲的业绩增长和盈利能力。经过新冠疫情的洗礼,这类企业也表现出了极限条件下优于同业的抗波动能力及业务恢复能力。

## 周期股调研热度 “昙花一现”

险资在今年1-2月份曾密集调

研石油、钢铁、化肥等周期股。今年1-2月份,险资对石油、化工、钢铁、建材等顺周期行业的调研频次占比一度达到调研总频次的46%。不过,今年二季度以来,险资调研转向周期股的科技、医药、消费等行业。总体来看,险资对周期股的调研属“昙花一现”。

拉长时间线来看,《证券日报》记者据东方财富Choice数据统计,2020年险资调研的主要方向也集中在科技、医药、消费等板块,周期股调研频次占比不到三成,去年险资调研频次最高的前10只个股分别为迈瑞医疗、海康威视、汇川技术、京东方A、一心堂、德赛西威、珠江啤酒、卫宁健康、吉比特、利亚德,均为逆周期板块个股。

为什么会这种现象?从根本上来说,当经济由周期性行业引领时,股市的周期性就较强。当中国经济由科技创新、消费升级等驱动周期行业引领后,股市的周期性就会减弱。

“中国经济已发生根本性、结构性变化。过去,伴随改革开放带来的城镇化进程,中国经济主要由地产、钢铁、建材等传统周期行业所带动。这些行业具有资金密集的特征,需要大量贷款,其盈利周期往往与货币政策呈现较强的相关性。然

而现在,中国改革开放已经走过40年,地产、基建和传统周期行业的黄金时代已经过去,中国的支柱产业发生了根本性变化。现代人的生活水平提高后,引领中国经济的不再是强周期的行业,而是在科技创新、消费升级等驱动下,满足现代人个性化需求的产业,这些产业的经营周期与货币政策呈现较弱的相关性。”段国圣如是说。

同样,太平资产管理有限公司副总经理徐钢表示,保险资金开展权益投资本质上是对社会变革的认知,从发达经济体的实践来看也是如此。从投资回报看,从2010年至2020年前三季度,信息技术(电讯服务)、消费以及健康医疗在美国、欧洲和日本的行业指数累计回报均位列前三,这也符合上述国家过去10年经济结构的发展和变化趋势。从我国来看,险资权益投资要聚焦经济结构转型方向,聚焦优质行业龙头。中国市场蕴含着丰富的投资机会。当前,中国庞大内需市场的消费升级、国产替代以及科技创新和产业升级是经济发展的三大趋势,相关产业的发展变革方兴未艾。保险资金要发挥投资周期长的优势,将投资重点聚焦于经济结构转型升级的方向。

# 高净值人群最新画像出炉:“新富人群”占比上升至43%

■本报记者 彭妍

随着我国居民收入水平和经济发展水平的不断提高,中国私人财富市场也迎来稳健发展态势,中国内地高净值人群规模和数量不断在增长。日前,招商银行和贝恩公司在北京联合发布的《2021中国私人财富报告》(下称《报告》)透视出当前私人财富管理市场的变化。

招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,近年来,随着个人与家庭财富快速积累和富裕群体日益庞大,作为向高净值人士提供的以财富管理为基础的全方位、高层次服务,私人银行业务逐渐成为国内商业银行重点关注的业务领域。

## “新富人群”成高净值群体主力

《报告》显示,2020年,中国个人可投资资产总规模达241万亿元人民币,可投资资产在1000万元人民

币以上的中国高净值人群数量达262万人,预计到2021年底,这一数字将增至近300万人,可投资资产总规模将达约96万亿元人民币。

值得注意的是,高净值人群主力发生了变化,董监高、职业经理人、专业人士成新富人群,首次超越创富一代的企业家群体。《报告》显示,2021年,中国高净值人群结构更加丰富多元,伴随着互联网、新能源等新经济、新行业发展迅猛,股权增值效应助推新富人群崛起。董监高、职业经理人、专业人士群体规模占比由2019年的36%升至2021年的43%,而创富一代企业家占比缩减至25%。

从年龄上看,年轻群体创富速率加快,40岁以下高净值人群中,新经济董监高、新经济创富一代为代表的“新富群体”占比显著提升,已经成为高净值群体的中坚力量,占比从2019年的29%升至2021年的42%。

董希淼对《证券日报》记者表示,首先,高端高净值人群主力发生了变化,这说明我国整个经济增长

速度快,整个结构也在优化,服务业更加发达起来,专业人士、董监高、职业经理人收入也在提高。其次,中国经济改革开放40多年来,财富在不断积累,原来更多财富是创富一代创造出来,现在有些财富是多年积累下来,这也说明创富的需求仍然存在,财富的安排、规划、传承会受到更多的重视。

记者注意到,新富群体迅速崛起离不开新经济、新行业快速发展的推动。新富群体所从事的行业和领域,大多数集中在新兴产业。从行业细分的角度来看,2019-2021年,生物医药、医疗器械、电动汽车、线上教育、医疗服务等新兴行业的优质企业成为资本市场追捧的对象,上述企业的IPO、股权激励案例数量和金额均名列前茅。

## 理财机构角逐财富管理市场

高净值人群持续快速增长,给

国内的私人银行业务带来了更多的市场机遇。目前,大型银行、中小银行、券商、私募、信托、第三方机构等共同参与市场角逐,私人财富管理市场竞争加剧。

《报告》指出,在选择打理财富渠道方面,高净值人群对于将资产交由专业机构配置的意愿加强。创富一代整体更偏好寻求机构方面专业意见,但不同行业的企业家存在不同机构偏好。新经济创富一代企业家投资渠道更加多元,更偏好从非银机构如券商、私募等获取配置建议;传统经济创富一代企业家更加信赖认可银行渠道,更偏好直接从私人银行客户经理获取配置建议。

面对私人及家庭财富增长迅速的市场机遇,近年来,多家银行均不断加码私人银行业务。近日,中国银保监会官网发布《中国银保监会关于筹建兴业银行私人银行部的批复》,同意兴业银行筹建私人银行部,为该行所属分行级专营

机构。

董希淼表示,银行是中国金融业的主体,在服务高净值人群发挥主要的作用,虽然银行的私人银行业务发展很快,但也存在一些问题。首先,银行虽然高度重视高净值人群的服务,优势很突出,但是有些银行不够重视。其次,对于高净值人群的服务,不但有金融服务,还有非金融服务,所以银行人才储备还很不充足。最后,还要选择好的组织模式,有些私人银行业务专营机构其实际效果并不好,还是应该在内设机构设立。

在董希淼看来,银行要不断地创新产品和服务,既包括金融产品和服务,也包括非金融产品和服务,一站式地满足高净值人群的需要。银行的自身能力不够,可以加强跟外部机构合作,共同创新一些产品和服务,在私人银行业务上,还要坚持开放银行的理念,多方合作、协同服务,提升服务水平。

# 网红“惠民保”惠及百城 可持续发展还有痛点

■本报记者 冷翠华

从去年至今,短短一年多时间,已有110多款产品,落地约100个城市,累计保费超过50亿元……“惠民保”无疑是当前保险市场“最靓的仔”,其在各大城市的落地正迎来加速度。

“惠民保”指的是城市定制型商业医疗补充保险,基本是“一城一策”,具有鲜明的地方特色。从2020年开始,“惠民保”逐渐加速在各大城市落地,对此,业界既有多数期待,也有些许担心,而现实的路径则是一边实践一边完善。

## 政府参与程度提升

“惠民保”试点始于2015年的深圳,但其大面积推广于2020年,这一年,也被业界称之为“惠民保”元年。

继深圳、广州、北京等一线城市相继推出专属“惠民保”后,上海版惠民保“沪惠保”也于近日落地。同时,杭州“西湖益联保”、青岛“琴岛e保”、丽水市“浙丽保”等多个城市“惠民保”渐次落地。从运营方提供的数据来看,多数城市的“惠民保”受到了消费者认可,投保踊跃。例如,“沪惠保”上线首日投保人数就突破100万人。复旦大学发布的研究报告指出,“惠民保”呈现一二线城市向其他城市扩散的趋势,今年,其覆盖范围将继续下沉,惠及更多人群。

随着“惠民保”持续快速推广,其发展也出现了一些新变化。例如,今年,政府在“惠民保”项目中的参与程度不断提升。圆心惠保CEO彭莹表示,进入2021年,“惠民保”的显著变化,即政府、医保局的介入力度逐渐加大,不仅涉及产品测算定价,还涉及药品目录、宣传推广等。对此,社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠在接受《证券日报》记者采访时表示,“惠民保”处于基本医保和大病保险以及中高端医疗险之间,价格便宜,要设计和运行好,需要多个部门主体的配合,而政府主导能推动实现各主体的联动。同时,市民的参与度是决定“惠民保”前期费用和赔付成本的重要参数,各地的参保率差别较大,而政府主导能提升居民的信任,提升参保率。另外,从去年落地的诸多“惠民保”项目来看,普遍实现了惠民目的,更赢得了政府支持,从而推动了这种商社深度结合的医保模式。

申万宏源证券分析师葛玉翔指出,“惠民保”的政府参与程度不断深化,其对该产品的影响喜忧参半。喜的是,政府参与宣传,有的地方还加大个人账户开放力度,有利于增强项目的公信力和知名度,提高投保率,也有利于项目平稳运营。忧的是,在政府主导模型下,保险公司参与度较低,定价主动权有待提升。

同时,从“惠民保”产品的发展来看,“惠民”特征进一步凸显。例如,5月8日,成都“惠蓉保”启动第二年试点,与去年相比,在参保费用不变的情况下,拓展了保障范围,并降低了起付线。

## 普惠与盈利存难点

尽管“惠民保”在约百个城市快速落地,成为保险行业“现象级”的产品。但是,业内人士认为,市场规模将进一步扩大,但“惠民保”可持续运营效果还有待进一步观察,需要一边实践一边完善。

申万宏源研报测算认为,按照全国14亿总人口计算,30%的地区覆盖率,15%的参保率、80元的件均保费计算,“惠民保”一年的总保费规模约为54.6亿元。

彭莹认为,预计未来3年之内,“惠民保”整体规模将覆盖8亿保单,件均保费180元。

业内人士认为,随着一线城市的广泛参与,同时各地参与热情的提高,“惠民保”的覆盖面和普及率将快速提升。不过,要实现长期可持续发展,仍然存在一些痛点。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,“惠民保”可否持续健康发展主要有三个方面有待观察。第一是保险公司要跟“惠民保”的实际赔付水平是否和预期一致,是否存在定价不足的风险?第二是部分保险公司希望通过“惠民保”获客,再进一步通过二次开发来挖掘客户价值,因此需要评估获客的品质和二次开发的效果,是否存在客户的逆选择风险,以及二次开发效果是否理想?第三是消费者对于产品的理赔和服务是否满意,决定当地政府后续合作态度。

葛玉翔指出,未来提高商业保险公司对医疗数据的可及性,实现精准定价、精准控费,是解决“惠民保”可持续性痛点的重要方式。在“医保局主导、政府指导”和“居民普惠受益”两极下要实现保险公司盈利的难度较大,需要持续提升“惠民保”产品的商业性色彩。例如在产品保障范围、产品价格设定上提升保险公司话语权,并在续保条款、浮动费率、投保范围上做出更符合商业保险的承保设定,各地政府探索开放脱敏后的医保数据,推进医保与商保的数据共享、建立行业规范等措施。

同时,“惠民保”在运营效果尚待观察的情况下,部分地方已经出现同质化非理性竞争苗头。例如,在湖南长沙,目前已有“长沙民生保”、“星惠保”、“湘惠保”、“湖南全民保”4款“惠民保”;在宁波,短期内就出现了“工惠保”、“甬惠保”、“市民保”3款产品。如何看待这一现象?王向楠认为,整体来看,目前“惠民保”的准入要求少,产品变化也少,一个城市有多款“惠民保”未必是坏事,建议加强政府部门和商业主体的沟通,评估本地、邻近地区和类似地区的“惠民保”运行情况,借助市场力量来调整产品供给,保持模式灵活性和开放性,监管上可继续关注消费者保护。

但也有业内人士指出,部分城市短期出现多款“惠民保”,其宣传口径、投保门槛、保障责任以及保费等都较为相似,容易给消费者带来困惑,同时,由于“惠民保”都是一城一策,投保者仅限在当地有医保的人群,多个项目同时存在必然明显分流投保人群,拉低参保率。应当注意的是,“惠民保”属于报销型产品,消费者重复投保但不能重复理赔,这一点,无论是消费者还是保险公司等项目参与主体都应当重视,投保时说明白,才能避免理赔纠纷。