

监管部门规范短期健康险：

严禁“0”费率 加强第三方销售渠道管理

■本报记者 苏向泉 见习记者 杨笑寒

《证券日报》记者从保险业内部获悉，11月6日，监管部门向各保险公司下发了《关于进一步做好短期健康险业务有关事项的通知》（以下简称《通知》）。

《通知》进一步规范了保险公司短期健康险业务的产品设计、销售队伍建设、信息披露、第三方销售渠道管理、业务回溯管理，并要求各保险公司树立合规经营的理念。

就此次《通知》出台的监管背景，监管部门表示，部分保险公司经营短期健康险业务，存在产品设计不审慎、销售管理薄弱、客户服务不到位等问题。多位受访专家认为，《通知》切实保护消费者权益，有助于信息披露明确化、销售人员管理规范化，有利于险企及行业的长期发展。未来，险企经营短期健康险，仍需提供针对性、差异化的产品及服务。

具体来看，此次《通知》对保险公司短期健康险业务的产品定价、销售行为、客户服务提出了明确要求，并新增了对互联网销售平台的相关要求。

其中，在产品定价方面，《通知》提出，产品定价应当科学合理，严格按照定价的数据基础确定各期保险费率，不得通过随意调整精算假设等方式改变产品的费率结构，严禁出现“0”费率等各类明显不符合精算原理的情况。

针对销售人员队伍建设、行为管理和信息披露，《通知》提出，在销售产品时，保险公司应当将保险责任、退保约定、保费交纳方式等主要内容清晰明确告知消费者，宣传用语应当易于理解。短期健康险产品的保障责任、免赔责任、免赔额、赔付比例等内容是产品的重要保险责任，不得违规通过批单、批注等方式进行随意更改，其他保险合同内容发生变化的，应当向消费者做好提示工作，严禁销售误导。

针对第三方销售渠道管理，《通

《关于进一步做好短期健康险业务有关事项的通知》

对保险公司短期健康险业务的产品定价、销售行为、客户服务提出了明确要求，并新增了对互联网销售平台的相关要求



魏健祺/制图

知》提出，各保险公司应当切实履行主体责任，加强第三方销售渠道管理。通过互联网平台销售的，应当实现理赔、投诉等服务入口全面在线化，要以显著方式为消费者提供在线保全、退保等服务入口，并向消费者提供在线咨询、问答等服务功能，确保消费者可在线查询相关业务的办理进度。

就上述内容，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，目前绝大部分人身险公司和财产险公司均能经营短期健康险。短期健康险业务的准入门槛相对较低，通过和互联网平台或第三方平台合作销售的模式可以迅速扩大保费收入，尤其是，近年来惠民保“遍地开花”。但“繁荣”背后，也带来了产品开发管理不合规、营销宣传不规范、业务经营管理粗放、费用厘定不合理等问

题，并且引发了较多的客户投诉。因此，监管发文规范短期健康险。

众托帮联合创始人兼总经理龙格也对《证券日报》记者表示，《通知》有利于保护消费者的合法权益，营造良好的市场竞争环境，促进行业进一步发展。

此外，记者获悉，11月6日，监管部门还发布了《关于短期健康保险产品有关风险提示》，针对产品责任设计、不当销售宣传词汇等进行了提示。其中提到，在符合监管规定的基础上，保险条款内容在保险期间内有调整变化的，应当明确告知投保人保险期间的收费频率和每次收取的保费金额，使用“约定延期扣费”“自动续费”等方式收取保费的，要进行充分说明，确保投保人准确理解。签署的授权扣费协议应与产品的保险期间匹配，并确保告知投保人，若停止自动

扣费，需如何进行操作。

谈及险企如何经营好短期健康险，巨丰投顾高级投资顾问黄德杰在接受《证券日报》记者采访时表示，在产品开发设计环节，险企要科学合理地确定短期健康险产品的价格，丰富保险责任，回归产品保障功能；在产品宣传销售阶段，要严格遵守监管规定，如实宣传，切忌夸大事实；在产品售后服务环节，保险公司不应随意停售，要做好产品转换、客户沟通、投诉处理等工作，确保产品之间的平稳有序衔接。

在周瑾看来，“保险公司要经营好短期健康险，关键还是要精准定位客户群体，在做好产品精算定价和风控措施的基础上，通过针对性的服务来实现差异化经营。并且，要通过提升客户满意度的方式来提高客户黏性，降低获客成本，并实现客户价值的深度挖掘。”

增聘基金经理公告进入“日更模式” 共管基金业绩表现尚不突出

■本报记者 吴珊 吕校宇

今年以来，增聘基金经理公告发布的频率开启“速度与激情”模式。截至11月7日，年内已至少有290份增聘基金经理的公告发布，超过去年同期。尤其是11月份，几乎每天都有相关公告发布，有投资者直呼，“增聘基金经理公告进入‘日更模式’”。

受访机构认为，随着我国公募基金管理规模日益扩大，基金业正积极探索“双管一”、“多管一”的基金经理管理模式。该模式对基金产品的发行和运作有分散风险、专业互补、提升决策能力、人才梯队建设等一系列积极影响，不过，也存在责任不清晰或影响产品业绩表现等隐忧。

今年增聘公告增多

“双管一”或“多管一”模式是指两位或多位基金经理共同合作管理同一只产品，该模式在公募基金行业已屡见不鲜，但增聘基金经理的公告密集发布实属罕见。

今年以来，增聘基金经理的公告频发，进入11月份，相关公告更是密集发布。

例如，11月7日，中银基金发布公告，增聘周毅为中银中短债债券型证券投资基金的基金经理，变更后该基金的基金经理为王妍、朱水媚、周毅。11月6日，东吴基金管理有限公司发布公告，侯慧斌被增聘为东吴货币市

场证券投资基金的基金经理，取代原基金经理王明欣。变更后侯慧斌将与邵笛共同管理该基金。

缘何今年增聘基金经理的公告多了起来？华北地区某大型公募基金经理向《证券日报》记者透露，当前市场整体赚钱效应欠佳，基金公司试图通过共管模式提振产品业绩。同时，近年核心人才流失也推动基金公司急需扩大人才储备。

“基金管理规模发生变化是今年增聘基金经理公告频发的主要原因。”北京地区某中小型公募内部人士向《证券日报》记者分析称，随着基金规模的增长，原有的基金经理可能难以独立承担所有的研究和管理职责，因此需要增聘基金经理以分散工作压力。

记者进一步梳理逾290份增聘基金经理公告发现，“双管一”或“多管一”模式多集中在债券型基金。

谈及原因，上述内部人士表示，“今年以来，全球金融市场面临较大的不确定性，包括利率环境的变化。债券价格与利率呈现反向关系，因此债券市场的波动可能加大。基金公司增聘基金经理或是为了更好地应对市场利率变化带来的挑战。”

前述基金经理分析称，债券型基金的投资品种很多元，涉及信用债、利率债、可转债等多个细分资产，如果是二级债基还涉及股票等，因此对基金经理的要求更高，采用共管模式或是想通过差异化分工，在不同管理人各自擅长的

细分领域寻求超额收益。

优势与隐忧并存

随着我国公募基金管理日趋成熟，多元基金经理的组合或成一种趋势。

据东方财富Choice数据统计，截至11月7日，市场上有超过2800只基金由两位及超过两位基金经理共同管理，占全市场基金的比重约为25.41%。

沪上某大型公募基金相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，“双管一”或“多管一”模式主要是想提升基金产品管理的精细度。首先，目前市场上纳入可投资标的的股票数量超过5000只，单凭一位基金经理难以覆盖，“多管一”“双管一”模式可以覆盖更多投资研究标的；其次，就“双管一”而言，两位基金经理通常会有各自擅长的投资领域和风格，可产生协同效应。

除分散风险和增强决策外，前述基金经理认为，采用“双管一”或“多管一”模式，有基金公司在团队和人才培养上的考虑，通过“以老带新”的模式锻炼新人，实现从研究岗到投资岗的转变；也有基金公司为了给管理规模较大的基金经理“减负”，采用团队共同管理或分仓管理形式。

上海证券基金评价研究中心高级分析师池云飞对《证券日报》记者表示，“双管一”“多管一”模式理论上有助于优化对多资产类型、多投资策略等运作复杂的基金产品的管理。

尽管“双管一”或“多管一”模式对

基金产品的发行和运作有一系列积极影响，但受访的多家机构人士也坦言，该模式仍存部分弊端，比如责任不清晰或者理念不同则会互相制约，反而会拖累整体业绩表现等。

对比过往业绩数据，共管基金的业绩表现并不突出。数据显示，前述由两位及超过两位基金经理共同管理的2800余只基金中，今年以来净值增长率为正的基金占比为51.16%。

上述内部人士表示，“不同基金经理可能对市场有不同的见解，这可能导致决策时出现分歧，影响基金操作的效率和效果；如果基金经理的投资风格差异较大，可能会导致基金的投资策略不一致，影响基金的整体表现；且责任归属模糊。”

另有公募基金从业人士向《证券日报》记者透露，“部分产品的原有基金经理有离职意向，提前增聘基金经理或是人员更迭前的交接和过渡。”

对于多位基金经理共管一只产品的情况，也有投资者并不“买单”，在社交平台留言称，“这可能是基金公司的一种营销手段。”

事实上，无论何种管理模式，用业绩说话，才是基金经理给予“基民”的最好反馈。

池云飞认为，“提升投资者获得感，不仅要提升产品的业绩，管理时还要做到换位思考，保持与投资者有效沟通。此外，还要有辨识度高的投资风格和稳定的业绩，能帮助投资者实现长期的风险收益目标。”

多重利好助推券商板块估值修复

■本报记者 周尚仔 见习记者 于宏

近期，监管部门鼓励培育一流投资银行，拟优化券商风控指标等多重利好因素的释出，或助推了券商板块的上涨，本周前两个交易日，券商板块已累计上涨超5%。

一方面，中央金融工作会议提出，“培育一流投资银行和投资机构。”紧接着，证监会表示，“将支持头部证券公司通过业务创新、集团化经营、并购重组等方式做优做强，打造一流的投资银行。”此后，有并购重组相关预期的几家券商受到了市场的关注，如方正证券、太平洋证券、锦龙股份、国联证券等，本周两个交易日上述个股涨幅分别为21.12%、13.93%、13.93%、12.82%。

证券业的并购重组一直是市场关注的话题。回顾过往案例，行业龙头中信证券等多家大型券商均通过并购等方式补齐业务短板，实现综合实力的稳步提升，业绩、规模均更上一层楼。开源证券非银金融分析团队认为，政策催化下，头部券商马太效应或更加凸显，经营分化下，行业并购进程或有所加速。

另一方面，作为资本密集型行业，备受行业期待的风控指标迎来优化则有利于优质券商拓宽资本空间。11月3日，证监会就修订《证券公司风险控制指标计算标准规定》公开征求意见，修订的主要内容包括对券商开展做市、资产管理、参与公募REITs等业务的风险控制指标计算标准予以优化；支持合规稳健的优质证券公司适度拓展资本空间，提升资本使用效率等。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对《证券日报》记者表示，“优化风控指标将有助于拓宽优质券商资本空间，有助于优质券商进一步扩大规模，提升杠杆水平与ROE（净资产收益率），进而提高盈利能力和市场

竞争力，为未来的发展奠定了坚实的基础。”

从券商自身因素来看，近期，上市券商积极践行“活跃资本市场”相关举措，也向市场释放出积极信号，对于自身板块估值修复同样有积极作用。

11月2日，西部证券发布公告称，董事长提议回购公司股份，且公司控股股东、实际控制人计划增持公司股份。同日，东方证券、国金证券、海通证券、东方财富也相继发布回购公司股份的最新进展。

星图金融研究院研究员武泽伟对《证券日报》记者表示，“券商的积极回购及控股股东的增持，有利于向市场传达管理层、股东对于公司发展前景的信心和投资价值的认可，有助于稳定市场信心，促进公司股价回升。”

券商板块的估值修复同样离不开基本面的支撑，作为周期性行业，在市场波动加大的背景下，前三季度43家上市券商合计实现营业收入3819.17亿元，同比增长1.84%；合计实现净利润1099.73亿元，同比增长6.46%；前三季度业绩整体向好，市场情绪有所回暖，也对券商板块的估值有一定的提振作用。

东莞证券分析师雷国轩认为，展望未来，更多活跃资本市场相关政策有望持续落地，中长期机构资金入市预期进一步提升，叠加国内低利率环境下吸引资金从固定收益端流向权益端，同时外资随美联储加息周期尾声有望重拾大额净流入趋势，证券行业有望呈现积极向好态势。

对于行业发展趋势，东海证券分析师陶圣禹认为，随着证券行业催化政策逐步落地，未来行业将在监管引导下呈现差异化发展路径，头部券商通过业务创新、集团化经营、并购重组等方式做优做强，中小机构结合股东背景、区域优势等资源禀赋和专业能力做精做细。

信用卡业务“挤水分” 多家银行加强信用卡溢缴款管理

■本报记者 李冰

银行持续对信用卡业务加强管理。日前，中国银行发布《关于进一步加强信用卡溢缴款管理的提示》（以下简称《提示》）。整体来看，今年以来已有数十家银行发布了加强信用卡溢缴款（信用卡还款时多还的资金或者存放在信用卡账户中的自有资金）管理的相关提示通知。并有银行明确提出要加强信用卡还款交易监控，对资金来源存疑的信用卡还款或存入溢缴款相关异常的交易行为进行限制。

受访者普遍认为，加强信用卡溢缴款管理是信用卡业务规范的重要一环。对可疑信用卡，可疑交易依法采取管控措施，可有效防范套现、欺诈风险。

加强信用卡溢缴款管理

根据《提示》内容，为防范信用卡被用于电信诈骗涉案资金流转等非法交易，同时引导用户合理安排和使用信用卡账户资源，将进一步加强信用卡溢缴款管理。

中国银行提示，将对本行信用卡与非本人账户间的存入、转出溢缴款设定限额，该限额将结合监管要求及风险情况进行不定期调整。

据记者不完全统计，年内已有包括民生银行、北京银行、四川天府银行、青岛银行等在内的超10家银行发布了关于加强信用卡溢缴款管理的相关公告。部分银行称，将对异常使用信用卡的客户账户采取调低授信额度、止付、冻结、中止信用卡业务、限制非柜面业务等一项或多项风险管理措施。

比如，北京银行《关于加强信用卡溢缴款管理的公告》中明确，严禁将信用卡出租、出借、出售。该行将对发生溢缴款相关异常交易和异常还款行为的信用卡账户采取包括但不限于额度调减、限制交易、止付、提前终止分期计划等措施，并将根据风险情况进行动态调整。

贵阳银行表示，将持续加强信用卡溢缴款、他人代还款及异常用卡行为管理，对涉嫌异常行为的卡人账户，采取警示提醒、调降授信额度、卡片止付等管控措施。同时，该行将结合风险情况对上述管控措施进行动态调整。

苏筱芮分析认为，“近年来，多家银行对信用卡溢缴款加强管理动作，实际上是强化信用卡账户管理的一个重要环节，本质上与此前银行清理睡眠账户的措施类似，均是防范银行卡的潜在风险。可以看出，强化银行账户管理并不是一个短期动作，而是一项长期的重点工作，未来银行将会继续强化内控管理，把控风险底线。”

“第二支箭”助力民营房企融资 多家房企债券发行项目稳步推进

■本报记者 杨洁

民企债券融资支持工具（业内称“第二支箭”）助力民营房企融资又有新进展。11月7日，《证券日报》记者获悉，人民银行积极落实中央金融工作会议指示精神，持续加大推动“第二支箭”支持民营房地产企业债券融资。

据悉，近期“第二支箭”将支持新城控股、美的置业、卓越商管等民营房企发行债券融资。同时，龙湖、金辉、华宇、新希望地产等多家民营房企债券发行项目正在稳步推进中。

自去年11月份以来，“第二支箭”政

策延期并扩容，积极支持民营房企发债融资，对维护民营房企债券融资稳定发挥了重要作用，取得了良好成效。

期间，中国银行间市场交易商协会（以下简称“交易商协会”）多次召开民营房企座谈会，持续推进并扩大民营企业债券融资支持工具。

易居研究院研究总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示，此次“第二支箭”继续对民营房企发力，体现了保融资、保发展的导向，也有望进一步促进民营房企资金状况优化改善。当前房地产市场总体回暖向好，企业后续经营将趋于稳健。

“民营房企是融资困难的主要群体之一，仍需加大融资支持。目前，在‘第二支箭’支持民营房企发债融资方面，支持的民营房企范围与数量在不断增加。”中指研究院企业研究总监刘水对《证券日报》记者表示，预计接下来民营房企发债会受到更大力度支持，将有更多的稳健民营房企发债落地，继续带动民营房企融资渠道畅通恢复。此外，在发债增信的担保主体、担保方式等方面也有望进一步扩容，使更多民营房企受益。

交易商协会今年8月底发布的《关于进一步加大债券融资工具支持力度促进民营经济健康发展的通知》明确，落实

“第二支箭”扩容增量工作部署，提振市场信心。一方面，继续加大“第二支箭”服务力度，更好支持民营企业发展。支持符合条件的产业类及地产业民营企业、科技创新公司以及采用中小企业集合票据的科技企业债券融资支持工具覆盖面，惠及更多中低信用等级民营企业发行主体。另一方面，继续丰富和创新“第二支箭”工具箱，提升增信力度。

市场人士对《证券日报》记者表示，未来有望看到“第二支箭”支持更多民营房企开展债券融资，满足企业合理的融资需求，促进金融与房地产良性循环。