

银监会强化银行业金融机构风险管理

为提升银行业金融机构全面风险管理水平,银监会7月6日发布《银行业金融机构全面风险管理指引(征求意见稿)》,并向社会公开征求意见,为期两个月。银监会表示,《指引》是我国银行业全面风险管理的统领性、综合性政策文件,旨在健全风险管理治理架构和要素,完善全面风险管理体系,持续提高风险管理水平。

近年来,银监会陆续制定了各类审慎监管规则,覆盖了资本管理、信用风险、市场风险、流动性风险、操作风

险、并表管理等各个领域,初步建立起一套较为完整的风险管理规制体系。在此基础上,银监会从现有规则中梳理提炼出共性要素,同时参照巴塞尔银行委员会《有效银行监管核心原则》的基本要求,起草了该《指引》。

《指引》包含风险治理架构,风险管理策略、风险偏好和风险限额,风险管理政策和程序,管理信息系统和数据质量,内部控制和审计,监督管理等几个方面,与目前银行业通行的全面风险管理机制和做法较为一致。

值得注意的是,《指引》要求银行评估开发新产品或对现有产品进行重大改动、拓展新的业务领域、设立新机构、从事重大收购和投资等可能带来的风险,并建立内部审批流程和退出安排。银行业金融机构开展上述活动时,应当经风险管理部门审查同意,并经董事会或董事会指定的专门委员会批准。

《指引》强调,全面风险管理应当遵循全覆盖原则,即风险管理覆盖各项业务条线,包括本外币、表内外、境

内外业务;覆盖所有风险种类和不同风险之间的相互影响等,银行所制定的以应对和处理紧急或危机情况的应急计划,应当涵盖对境外分支机构和附属机构的应急安排。

在风险治理架构方面,《指引》要求银行业金融机构建立组织架构健全、职责边界清晰的风险治理架构,并分别明确董事会、监事会、高级管理层,业务部门、风险管理部门和内审部门在风险管理中的主要职责。

证券时报记者 孙璐璐

新一轮不良资产处置 民营资产管理公司最佳着陆点何在

□本报记者 徐璐璐 杨汉水

近年来,我国经济发展进入“新常态”,随着产业转型升级与金融改革的不断深入,银行业、实体企业不良资产逐渐浮出水面,国内新一轮不良资产开始爆发,不良资产处置行业开始重新被社会各界关注。

由于不良资产属于非正常履约状态下的资产,基于这类资产的特殊性,在传统不良资产处置过程中,处置方所遵循的法律依据多为监管部门制定的特殊政策。而随着不良资产处置方新一轮的创新突破,如何找到最合适的不良资产处置路径,成为了业内人士关心的话题之一。

2016中国(杭州)不良资产处置创新高峰论坛后,科技金融时报记者专访了论坛承办方之一零一资产的董事长肖博。他认为,面对新一轮的不良资产,民营资产管理公司借助互联网的翅膀,能飞得更高更远。

民营资产管理公司的机遇

不良资产的终端处置主要是三类:和解、转让、重组。肖博说,民营资产管理公司在“募、投、管、退”四个环节中,募集资金大多创新有限,创新主要是在资产的管理和退出上,比如尽职调查、发现债务人财产、向债务人施压、资产盘活等等,各家都有自己的“独门绝技”。

新一轮不良资产,“在所处经济环境、资产质量、债务复杂程度、司法环境、银行和资产管理公司组包方式、银行处置模式、资产包收购价格、获取资产包的难度、行业参与群体以及回现方式等方面都区别于传统的不良资产处置方式。”肖博说,新一轮不良资产在处置模式、获取资产包竞争以及投融资刚性兑付等方面都遇到了很大的挑战。

肖博认为民营资产管理公司在新一轮不良资产到来的背景下,扮演着不可或缺的角色,而民营资产管理公司所面临的机遇就是“投资+服务”。“投资就是通过投资收益获利。民营资产管理公司利用杠杆投资不良资产,通过自己的专业优势和资源,实现投资回报,资金来源可以是4+1资产管理公司、财富公司设立资管计划、互联网金融平台、外资基金等,民营资产管理公司资金可以劣后级资金为主。”

在提供服务上,肖博认为不良资产处置行业最缺的就是专业团队,“很多民营资产管理公司对项目处置有丰富的经验,也有优秀的团队,可以帮助银行、4+1资产管理公司、外资基金、内资基金等提供服务,通过服务实现收益。服务内容包括找包居间、尽调评估、资产包管理服务、单户项目操盘服务等,也可以为单个资产的买家提供尽调评估、资产过户、投资配资等服务。收费方式可灵活掌握,提供服务前—中—后付费等。”

温州卖出首单住宅地震巨灾保险

文成一居民花32元为房子投保10万元

本报讯 “文成这带发生过地震,一听说国家出了地震保险,我第一时间就去买了。”前几天,浙江省文成县大岗镇居民吴先生花了32元保费,为他的砖木结构的房子购买了保险,获得了人保财险温州市分公司提供的10万元住宅地震灾害风险保障。这是温州第一单城乡居民住宅地震巨灾保险,不仅意味着城乡居民住宅地震巨灾保险制度在温州的正式落地,也标志着该险种的正式起步。

今年5月份,中国保监会、财政部联合印发《建立城乡居民住宅地震

巨灾保险制度实施方案》。7月1日,中国城乡居民住宅地震巨灾保险产品正式全面销售,这标志着我国酝酿10年之久的巨灾保险制度将以地震保险为突破口落地。据了解,住宅地震巨灾保险产品是我国首款真正意义上的巨灾保险产品,由41家成员单位共同承诺小投入,大保障,其产品主要保障发生4.7级(含)以上且最大烈度达到VI度以上的地震,及其引起的海啸、火灾、火山爆发、爆炸、地陷、地裂、泥石流、滑坡、堰塞湖及大坝决堤造成的水淹等次生灾害,对

城乡居民住宅造成的一定程度的损失。其保险费率按照地区地震风险高低、建筑结构不同等因素,确定不同的保险费率,所以具有“价廉物美”的特点,能够充分帮助群众转移房屋的地震等巨灾风险。按照《实施方案》,保险金额方面,住宅地震保险产品结合我国居民住宅的总体结构、平均再建成本、灾后补偿救助水平等情况,按城乡有别确定保险金额,城镇居民住宅基本保额每户5万元,农村居民住宅基本保额每户2万元。每户可与保险公司协商确定保险金额,

运行初期最高不超过100万元。

人保财险温州市分公司有关负责人介绍,下一步,人保财险将持续推动城乡居民住宅地震巨灾保险工作扎实开展,将在泰顺、文成等地区联合当地政府部门推动住宅地震巨灾保险工作扎实开展,致力于推进巨灾保险制度建设,实现巨灾保险业务的可持续发展。据了解,在温州地区,地震巨灾保险的推出加上原有的农房险,基本上实现了农村居民住宅风险全覆盖。

本报记者 李尖

国企员工持股试点 近期将“破冰”

作为国企改革的重头戏,涉及员工持股等内容的改革也开始破冰。记者日前获悉,目前一些地方已经开始透露出员工持股的改革尝试,以实现混合所有制为旗帜和目标,多地都在制定改革方案并明确提出探索员工持股是国企改革方案中的重点内容之一。除此之外,中央层面也在积极推进改革,目前国资委制定了关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见,已经国务院国有企业改革领导小组审议通过,并报有关部门审批。

“首批试点拟在中央企业和地方国有企业中选择少量企业开展。”一位国资人士对记者说。值得注意的是,作为十项试点的重要组成部分,目前对于地方和央企的员工持股试点正在积极甄选中,多个地方和央企也都在积极筹备并开始进行改革,对员工持股有了积极尝试和推进。

“今年计划在中央企业层面选择10户企业,指导各省市分别选择10户企业开展试点,并可视情况适时扩大试点。”国资委副主任张喜武表示。值得注意的是,目前地方已经开始透露出员工持股的改革尝试。

中国企业研究院首席研究员李锦告诉记者,在他看来,下半年是我国员工持股改革的关键时期,员工持股改革问题上我们曾经走过弯路,这也给我们下一步国资改革员工持股提出了更高要求。首先,应该建立完善的退出机制、相对透明的公示制度以及较强的监督约束,防止国资流失。与此同时,员工持股需要注意底线,不能搞全民持股,员工持股应设立负面清单,明确哪些能做哪些不能做,比如增量优先,科技企业优先,不同类型的企业,员工能持股的比例也需划分,此外,持股也要程序化、公开化。

据新华社

浙江工商 给小微企业当“店小二”

记者从浙江省工商局获悉,作为小微企业三年成长计划的牵头单位,全省工商(市场监管)系统在为小微企业当“店小二”的实战中,已有一批创新创业示范点涌现出来,纷纷拿出实用招数来做好服务。

金华有一大批电商产业园、创业园,金华工商建立“创客服务全程通”站点,推行驻点值班、错时预约、微信服务、培育优先、三员会商等服务措施,有效建立了网络创业园区政企对接服务机制。而在瓯海时尚智造小镇,瓯海工商推出“种子资金补助”服务,构筑融资服务平台,依托银行科技平台和服务、网点、网络优势,快速就近为企业设立登记提供免费代理申报企业注册服务。

据统计,自“小微企业三年成长计划”实施以来,浙江市场主体增长迅速,是改革前的1.3倍;全省新增七大小微企业8万家,新增个转企2.4万家,新增“小升规”5199家,“限下升限上”3605家,在新三板、省股权交易中心挂牌小微企业1985家。

接下来,浙江工商将围绕特色小镇、众创空间、科创园区、小微企业园等重点区域内的小微企业和七次万亿产业小微企业,组建专业队伍,开设服务站点,开展服务创业创新示范点建设活动。

钱晓

广发“有米”直销银行 发起“漂流瓶”活动

本报讯 近年来,广发银行围绕“开放、分享、低门槛”的普惠金融理念,倾力打造“泛金融”服务平台——广发“有米”直销银行。广发“有米”直销银行以PC端和手机端为主要载体,向广大互联网“居民”提供高效、便捷、安全的基金、储蓄和保险等金融产品和增值服务,产品功能和服务体验不断升级。最新统计显示,“有米”直销银行已拥有了超过200万注册用户。

据介绍,“有米”直销银行的产品类型既有保本类又有非保本类,投资期限包含短、中、长期及活期、T+0、T+1型理财产品,投资范围涵盖基金、保险、活期、定期、养老保障计划等产品,充分满足客户多样化的金融理财需求。

广发银行还借鉴互联网传播思维,推出了“漂流瓶”系列活动,得到客户的热情关注与参与,目前第三期活动正火热进行中。客户通过广发有米直销银行“邀请好友”功能,推荐他人开通有米直销银行账户,推荐人和被推荐人均可获得10元投资抵用券,活动期间每名客户总奖励额度高达5000元。这也是该行利用互联网优势而衍生出的互动举措,让产品信息通过互联网渠道进行裂变式传播。

通讯员 钟文斌 记者 金乐平