

内页导读

16 家庭理财

推荐办卡享实惠 银行打赏力度大

内页导读

17 股市大势

谨防市场出现 快速杀跌风险

金融城

本报经济部主编 | 总第 246 期 | 2018 年 4 月 21 日 星期六 责编:刘珍华 视觉:邵晓艳 编辑邮箱:xmjib@xmwb.com.cn

财经新观察

资管重磅政策出炉 牌照为王时代来临



监管部门对网贷行业的强监管丝毫没有放松。

“未经许可，互联网金融平台通过发售‘定向委托投资’‘收益权转让’等行为募集资金属于非法金融活动。”日前，被业内简称为“29号文”的互金新规一经下发，就引发了业界的广泛热议。该文明确互联网资管业务属于特许经营业务，未取得金融牌照的企业不得从事互联网资管业务。新政要求严苛，给的整改时间很短，互金平台承受较大压力。

本报记者 杨硕



互联网资管迎强整顿 图 视觉中国

4

存量清理需“平稳落地”

彭凯表示，此番的29号文划清业务红线，对行业及企业而言是好事，至少不会再给从业人员基于侥幸心理的“法无禁止即可为”的认知。正因为此，互联网资管从业机构在29号文发布之后要考虑的，更多应当是如何解决存量清理问题，而不再是更多寄希望于通过“产品结构优化”来规避监管，因为红线已经说得很明确，做“有利解释”的空间已经不大。从另一方面看，29号文主要监管的业务开展渠道还是“互联网”，大额非标资产的出口疏导，在业务开展渠道层面的调整，也是一部分企业考虑的另一个方向。

彭凯指出，虽然29号文一再强调“持牌”经营，但从现有的“基金销售”“保险代理/经纪”牌照而言，此类牌照根本无法解决实践中大量涌入地方交易所市场的非标资产融资问题。所以，站在从业机构角度来看，要结合自身特性来进行业务专项：拥有较大C端流量的平台，可以考虑获取代销牌照进行持牌销售业务，或者对目前市场上存在的“销售辅助服务”业务进行优化改造。具有非标资产开发能力的平台，可以考虑与地方交易所进一步探讨非公开发行、非互联网语境下的融资模式，但通过互联网平台进行代销、引流，已是“此路不通”。单纯做定向委托投资、收益权转让产品的平台，需要慎重做好清理、退出计划，该等业务形态已被打上了“非法金融活动”标签，平台从业人员需要尽力“平稳落地”。

1 资管属特许经营业务

“29号文下来以后，我投资的平台不知会不会受到影响，我的钱会不会打了水漂？”投资P2P的潘先生颇为焦虑，看到这样的消息忐忑不安，认为这是行业大洗牌的前兆，将有一大批P2P平台死亡，投资人应及早撤出资金。

潘先生口中的“29号文”，是指互联网金融专项整治工作领导小组近期下发的《关于加大通过互联网开展资产管理业务整治力度及开展验收工作的通知》(下称《通知》)，《通知》明确通过互联网开展资产管理业务本质是开展资产管理业务，而资管业务属于特许经营业务，须纳入金融监管。非金融机构不得发行、销售资产管理产品，国家另有规定的除外。依托互联网公开发行、销售资产管理产品，须取得中央金融管理部门颁发的资产管理业务牌照或资产管理产品代销牌照。

2 互金平台需具备资质

对于投资者而言，如何判定平台是在销售资管产品？自己已投资的存量业务会不会面临兑付困难的问题？

业内人士指出，投资者需要认准以下字眼，如“定向委托计划”“定向融资已计划”“理财计划”“资产管理计划”“收益权转让”(包括但不限于)。平台未经许可销售这些产品，则被视为非法金融活动，可能涉嫌非法集资、非法吸收公众存款、非法发行证券等。投资者在互联网上购买此类产品时，要确认平台具备资质。

同样，监管政策明确，未经许可、依托互联网发行销售资产管理产品的行为须立即停止，存量业务应当最迟于6月底压缩至零。对于未按要求化解存量的机构，明确为从事非法金融活

3 多方位考察避开陷阱

种种新规接踵而至，在强监管的背景下，如何挑选合适、靠谱的理财产品，成为投资者要考虑的问题。

彭凯认为，投资者判断一款产品“靠谱”与否，可以从以下方面进行考察：

■ 辨别产品类型 通过产品参与机构，判断这是一款什么产品，是持牌机构发行产品，还是互联网金融产品，还是什么都不是的“三无”产品(无监管、无门槛、无标准)。

■ 对比行业平均利率 确定产品类型后，将拟购产品利率与行业平均数对比，畸高产品需要慎重，切不可被“销售人员”花言巧语蒙蔽。

动，纳入取缔类进行处置，采取包括注销电信经营许可、封禁网站、下架移动APP、吊销工商营业执照，要求从事金融业务的持牌机构不得向其提供服务等措施。

北京金诚同达律师事务所彭凯律师接受本报记者采访时指出，“普通投资人”在任何一个“重磅”的行业监管文件面前，即使产品所在平台股东背景再强大，也多少会有心理担忧。“当时64号文出台后的部分平台‘排队转出’现象即为证明。投资人最大的担忧往往不是‘以后还能买这类产品吗？’而会在意当下持有产品的兑付问题。但有个显见的问题，64号文之后，诸如定向委托、收益权转让这类业务形态，其实已经淡出互联网市场了，因此29号文再来强调此类业务的清理问题，众多大型平台已经早有准备，投资人挤兑情况不会重演。”

■ 认真阅读《产品说明书》上面会详尽说明产品期限、投资标的、兑付计划、保障措施等，并列明“发行人”“管理人”身份。

■ 警惕金融传销 宣称可获高额返现、介绍费佣金、人头奖励的，尤应注意。

■ 冷静看待平台的“财力/实力展示”

■ 购买互联网金融类产品注意选择渠道 街边理财产品推销者宣称自身为互联网金融，属于违规行为。以P2P为例，早在2016年8月的新规中已明确不得进行线下营销。

■ 评估机构人员素养 持牌机构理财产品往往只能自销，即使允许代销，也会强调“代销资质”。如果理财经理满嘴跑火车，金融知识欠缺，就需要审慎投资。

网点的“脸”静悄悄在变

首席记者 谈瑛

关爱老人敬老日、格林蓝企业足球联赛等一系列活动。

硬件变新，软件变优。招商银行上海天钥桥支行的员工观察到，带孩子的父母来办理业务时，小孩子无事可做，喜欢在网点跑来跑去，要么催着大人赶紧走。于是，这家网点在金葵花贵宾室增设了“儿童娱乐区”。小朋友就像走进了儿童乐园，有工作人员陪玩，有丰富的书籍供阅读，离开时他们会跟爸妈要求“下次还要来”。网点里，精油香薰机飘送清香，客户可享受到现磨清咖，手机可应急充

电。

服务细节在变，不变的是对敬老等服务质量的追求。工行金沙江路支行是家五星级网点，从细节入手为老年客户提供快速温馨的优质服务。如网点在各个角落安装了防撞角，并特别提供爱心座椅、老花镜、放大镜、轮椅等设施；辟出专窗，工作日错峰为老年客户群体集中提供优先服务；晨会或夕会时进行“急救救护技能”主题培训，讲解示范和指导心肺复苏、人工呼吸、创伤止血、环形包扎等急救方式，提高救护技能。

随着人工智能等新技术的引入，今后网点的变化会越来越明显。比如，老花镜是很多网点的“标配”，方便老人办业务看清小字。到了无人银行阶段，只需要开口和机器人“行员”对话讲出需求就行。身份验证，进门“刷脸”，比人工还准确，而且身份一识别，平时主要办理哪些业务后台一目了然。同样办理一件业务，速度也加快。在银行从事科技工作的人士说，原来银行服务对大客户是比较周到的，受到人力限制小客户有时确实是照顾不周全，但是有了新金融科技服务的加入，人工智能、语音识别加上大数据等发挥威力，就好像有一位熟悉你的客户经理在身边贴心地服务。

科技点亮了生活，银行整体智能化在摸索之中。与此同时，希望服务更加人性化，实现普惠。

财经风向标