



交强险总责任限额拟提高至20万元 车险综合改革来了

本报讯 车险是与消费者接触最广的保险产品之一,涉及到几亿车主和广大人民群众切身利益。近日,中国银保监会就《关于实施车险综合改革的指导意见(征求意见稿)》公开征求意见。意见反馈截止时间为2020年8月8日。

据了解,这次车险综合改革将“保护消费者权益”作为主要目标,短期内将“降价、增保、提质”作为阶段性目标。根据主要测算数据,预计改革实施后,短期内对于所有消费者可以做到“三个基本”,即“价格

基本上只降不升,保障基本上只增不减,服务基本上只优不劣”。

《征求意见稿》共9部分32条,主要包括总体要求、提升交强险保障水平、拓展和优化商车险保障服务、健全商车险条款费率市场化形成机制、改革车险产品准入和管理方式、推进配套基础设施建设改革、全面加强和改进车险监管、明确重点任务职责分工、强化保障落实等内容。

在提高交强险责任限额方面,《征求意见稿》表示,将交强险总责任限额从12.2万元提高至20万

元,其中死亡伤残赔偿限额从11万元提高至18万元,医疗费用赔偿限额从1万元提高至1.8万元,财产损失赔偿限额维持0.2万元不变。无责任赔偿限额按照相同比例进行调整,其中死亡伤残赔偿限额从1.1万元提高至1.8万元,医疗费用赔偿限额从1000元提高至1800元,财产损失赔偿限额维持100元不变。

在提升商车险责任限额方面,结合经济社会发展水平,支持行业将示范产品商业三责责任限额

从5万~500万元档次提升到10万~1000万元档次,更加有利于满足消费者风险保障需求,更好发挥经济补偿和化解矛盾纠纷的功能作用。

同时要求合理下调附加费用率,引导行业将商车险产品设定附加费用率的上限由35%下调为25%,预期赔付率由65%提高到75%。适时支持财险公司报批报备附加费用率上限低于25%的网销、电销等渠道的商车险产品。

银保监会网站刊文表示,这次

改革既根据实际风险重新测算了基准纯风险保费,同时又将预定附加费用率下调至25%,改革后商车险基准保费价格将大幅下降,预计消费者的实际签单保费也将明显下降,行业整体车险保费规模可能出现一定幅度的下降。客观来看,由于实际风险变化导致保费规模下降也是合理的,是有利于消费者的,从初步测算看整体保费规模下降幅度也是可以承受的,符合中央关于“减税降费”和金融业向实体经济让利精神。



警惕“不正常租金”的诱惑

■汪昌莲

随着毕业季到来,租赁住房需求集中释放。然而,一些不规范的长租公寓或住房租赁企业采用房租“高进低出”“长收短付”的经营模式,给房东和租客带来一定风险。据媒体报道,业内人士提醒,房东和租客要警惕“不正常租金”的诱惑,增强法律意识。有专家认为,长租公寓应该通过立法进行规范,在立法的基础上加强行业监管,同时加强政策扶持,才能使行业走向长期稳定健康的轨道。

一年一度的毕业季,也是租赁住房需求旺季。此前,中国青年报社会调查中心通过民意中国网和问卷网,对1873名毕业生进行的调查显示,66.9%的受访者毕业后选择租房居住。但就租租房难、虚租宣传多、租金偏高,已成为租房“三大痛点”。特别是房租“高进低出”“长收短付”等潜在的租房风险,不仅影响了毕业生的就业创业激情和生活质量,更影响了社会满意度和个人获得感。

针对租赁住房,特别是长租公寓存在的诸多问题,房东

和租客要警惕“不正常租金”的诱惑,增强法律意识。对于租客而言,签订合同时,不仅要询问房屋权属,还要核实长租公寓的经营是否合法、有效,如果发现长租公寓经营人存在诈骗、侵占、挪用资金等涉嫌违法犯罪的行为,要及时报警维权。同时,房地产中介机构及其从业人员要恪守执业准则,对提供非正常高佣金委托收房、出房的住房租赁企业要格外提高警惕。但依笔者之见,针对目前租赁市场潜在矛盾,除了中介自律、房东和租客提高防范意识之外,关键是监管部门应进一步规范租房市场,化解困扰房东和租客的诸多问题。

换言之,面对租房风险,不能依赖房客“避险”。首先,应通过立法规范住房租赁市场,调控租金标准,强化惩戒措施,对房租无序涨价依法严惩。比如,对于长租公寓,应在立法的基础上加强行业监管,同时加强政策扶持,使行业走向长期稳定健康的轨道。另一方面,应大力推进保障性住房建设,增加公租房、廉租房、共有产权房等,使公众更有获得感。



税务总局公开征求 资源税征管意见

《中华人民共和国资源税法》将于2020年9月1日正式实施。根据相关政策规定,国家税务总局起草了《国家税务总局关于资源税征管若干问题的公告(征求意见稿)》,近日向社会公开征求意见。公告明确了计算应税产品销售额或者销售数量的扣减方法、纳税人享受资源税优

惠政策的办理方式。纳税人享受资源税优惠政策,实行“自行判别、申报享受、有关资料留存备查”的办理方式。纳税人对资源税优惠事项留存材料的真实性和合法性承担法律责任。同时,公告公布了新的《资源税纳税申报表》和《资源税纳税申报表附表》,并附了详细的填报说明。

《证券投资基金托管 业务管理办法》发布

近日,中国证监会和中国银保监会联合修订发布了《证券投资基金托管业务管理办法》。托管办法修订内容主要涉及四个方面:一是按照金融业对外开放的统一安排,允许外国银行在华分行申请证券投资基金托管业务资格,净资产等财务指标可按境外总行计算,并明确境外总行应承担的责任,强化配套风险管理安排。执行中,外国银行在华子行一体适用。

二是结合监管实践完善

监管要求,适当调整基金托管人净资产准入标准,强化基金托管业务集中统一管理,完善基金托管人持续合规要求,进一步丰富行政监管措施,强化实施有效监管。

三是持续推进简政放权,简化申请材料,优化审批程序,实行“先批后筹”。四是统一商业银行及其他金融机构的准入标准与监管要求,将非银行金融机构开展基金托管业务有关规定整合并入托管办法。

新三板精选层预计 本月底正式组建

新三板精选层计划在本月底正式组建,预计首批将有32家企业“入列”。

全国股转公司副总经理李永春表示,截至目前,股转公司共受理申报精选层企业

70家,其中32家获得核准并陆续启动公开发行,这32家企业共发行8.37亿股。其中,18家已确定发行价的企业平均市盈率30.69倍;9家完成申购,合计融资35.53亿元。

深圳:落户3年才能买房

落户3年方可购房,夫妻离异3年内购房、购房套数按离异前家庭总套数计算……深圳市15日推出8项措施调控楼市。

深圳市政府相关负责人表示,今年4月以来,深圳房地产市场交易较活跃,二手房价格上涨过快,部分热点片区热点楼盘出现新抢购、二手房挂牌价虚高等现象,引起广泛关注。对此,深圳市委市政府高度重视,深圳市委和住建局等八部门联合出台《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的通知》。

通知对深圳户籍居民购房条件进行了调整,规定在深圳落户满3年且连续缴纳36

个月个税或社保才能购买商品住房。深圳市政府相关负责人表示,近几年深圳落户即可购房,一定程度上加剧了市场供需矛盾,这对早期已落户深圳并连续多年在深圳工作的市民也不公平。在住房供需紧张背景下,适当收紧户籍居民购房政策,以支持合理自住需求。

深圳还通过细化普通住房标准,加强热点楼盘销售管理,推行房屋抵押合同网签管理,加大二手房交易信息公开力度,严厉打击房地产市场违法违规等行为措施调控楼市,涵盖行政、金融、税收等方面内容。

综合自新华社

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!

首次贷款不再难! 我省多部门联动优化融资环境

通讯员梅琳报道 近日,在浙江恒执装饰材料有限公司的生产车间里,工人们顺利地做了一套木质家具的总装配和涂饰,不久之后这套家具将随着整笔订单的其他家具一起打包运往欧美的大型超市进行销售。然而就在上个月,企业还在为一笔贷款的资金来源干着急。

解决首贷户融资难题

原来,该企业70%的装饰产品都出口到美国、德国等欧美国家,受疫情冲击,出口订单减少,导致企业现金流紧张,而半个月后又有一笔将近100万元的货款急于支付。这对于一家成立未满3年、整体规模不大、从未有过融资经历的小微企业来说,着实是一道摆在眼前的难题。

就在此时,企业法人焦利在工行桐乡支行营业部办理汇款业务时,看到宣传海报上有关工行针对普惠型企业推出的系列融资产品。从未接触过银行融资的焦利一时间犯了难:自己经营的企业符合那些产品的申请条件吗?

客户经理田燕看出了焦利的疑虑。在了解了企业的运营、征信以及纳税等综合信息后,针对焦利的困惑,田燕从融资销售比、资产负债率、财务成本等多个角度介绍了银行融资对企业的影响。并向企业推荐了以“e抵快贷”为核心的融资方案,以企业主个人房产进行抵押为企业核定长期授信额度,将企业个人的资源与经营实体进行共享,企业可根据资金使用情况在工网上进行提款、还款。依据现有政策,企业还能享受年利率4.05%的普惠优惠利率,企业的资金问题也迎刃而解了。

就这样,100万元贷款资金不到2天就打到了企业账户中,且这100万授信额度在一年有效期内可循环使用。

“完全没有想到,第一次向

银行贷款会这么顺利!”焦利说。

“五张清单”提高对接精准度

据了解,为落实《政府工作报告》中鼓励银行大幅增加小微企业首贷的工作要求,日前,浙江银保监局在“4+1”小微企业差异化细分工作以及“百行进万企”首贷户拓展基础上,针对首贷户精准发展获客难、授信审批难、有效转化难等“三难”问题,联动省经信厅、财政厅、市场监管局、地方金融监管局、小微企业“三年成长计划”领导小组办公室等部门,出台十项措施,探索“无贷户—首贷户—伙伴客户”全流程、递进式金融服务,建立涵盖业务拓展、授信管理、考核激励、风险补偿以及监管评价等多维度支持保障的首贷户精细化管理和培育体系,促进小微金融服务增量扩面、提质增效。今年1~5月,浙江辖内(不含宁波)银行业新增首次贷款企业约4万户,同比增加39.5%。

传统的银行小微客户营销具有“广撒网”特征,企业是否具有“首贷”需待深度对接后才能确认。针对首贷户“在哪儿”,有关部门指导辖内银行业金融机构充分挖掘现有信息,精准触及目标客户;针对“百行进万企”、小微企业园分类建档企业、产业链供应链上下游企业、本行结算账户企业,以及行业主管部门提供的各类小微企业清单等“五张清单”中的无贷户,深入摸排企业融资需求,分层分批形成本机构的首贷户储备库,及时做好对接服务。

前期,浙江银保监局已从“百行进万企”小微企业清单中梳理出53万家无贷户清单,要求银行机构逐家对接了解企业融资需求。截至6月末,其中有5万家提出融资需求,银行已实地走访14458家,授信4158家(占走访企业29%)、贷款金额合计629.25亿元。

■周琳

今年上半年以来,受益于创业板试点注册制改革、上证指数编制修订、“北上资金”持续流入等一系列利好,A股市场走出一轮上涨行情,上半年新发基金也明显好于去年同期——其中不乏单日售罄的100亿元规模基金,火爆程度可见一斑。那么,“爆款”基金一定靠谱吗?

基金销售火爆

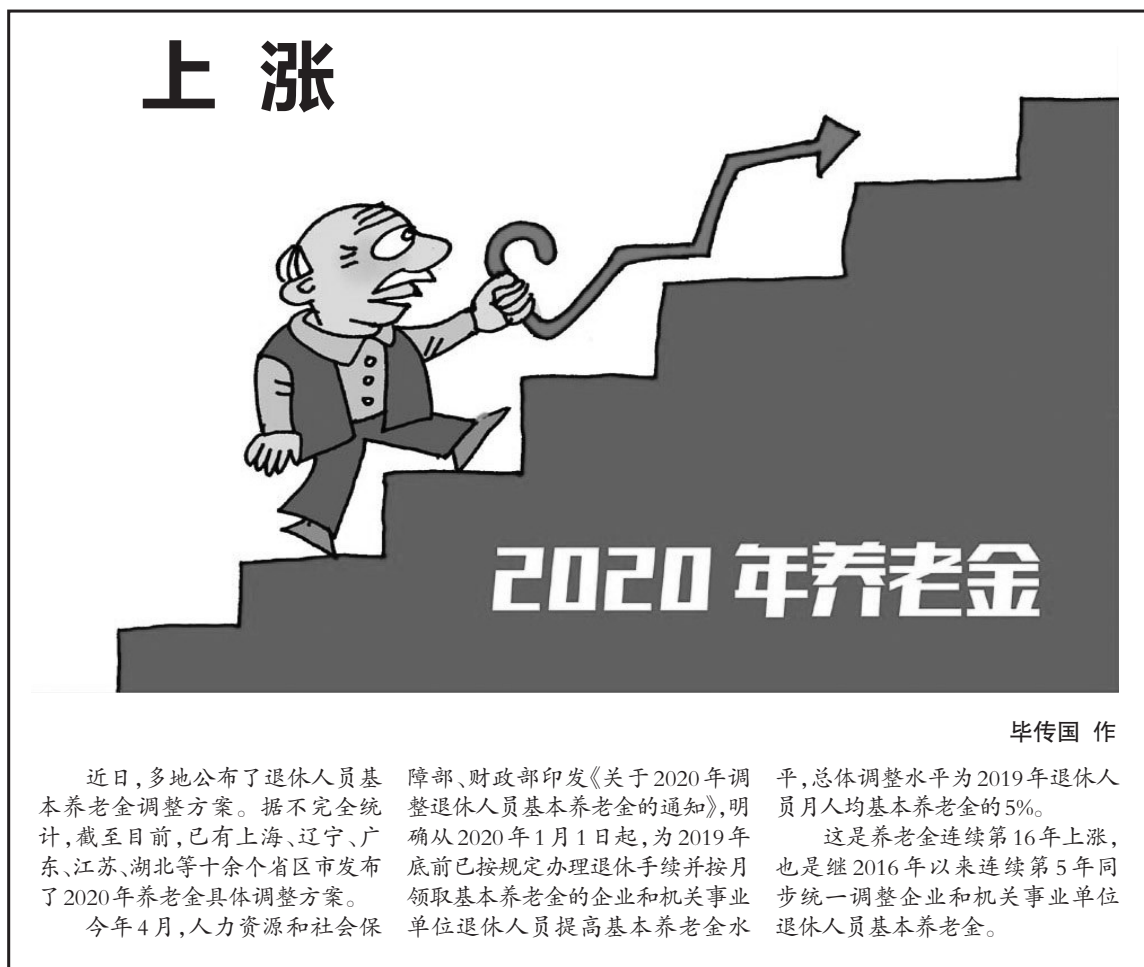
上海联泰基金销售有限公司统计显示,凭借A股市场的优异表现,今年新成立的100亿元规模公募基金共有11只,主要是权益类产品。

投投集团旗下联泰基金金融产品部总监陈东认为,细数这些“爆款”,主要具有以下几个特点:一是“爆款”基金的打造离不开长期品牌积淀,如此方能获取投资者信任,基金发行方集中在南方基金、易方达基金、汇添富基金等大型基金公司。其中,6月份发行的南方成长先锋,首募规模达321.15亿元,成为上半年成立规模最大的基金。二是多数“爆款”基金具有“明星效应”。例如:南方成长先锋由绩优老将茅炜与新秀王博两名基金经理共同管理。茅炜是南方基金权益研究部总经理,以成长股投资见长,投资风格稳健。作为新发基金,南方成长先锋成为继嘉实策略

增长、兴全合宜之后,史上首募规模第三大的主动权益类基金。可见,投资者在选择新基金认购时,基金经理的“明星效应”与基金公司的“品牌效应”对募集结果影响较为明显。三是“爆款”基金的产品设计往往紧跟市场热点。例如:2018年,随着权益市场震荡下行,大批以行业指数、行业指数为跟踪标的“工具型”产品募集规模大幅增加;2019年科创板开板,科创主题基金发行也随之到达高点,获得投资者争相认购。

权益类基金销售火爆的背后,是投资者投资权益市场的热情高涨,这是否意味着“牛市”的到来?新时代证券分析师樊继拓认为:“2009年以来,公募基金发行放量大多是市场‘走牛’的反向指标,即在大多数时间里,公募‘爆款’基金的出现意味着牛市终结或一轮行情走向尾声。”这主要是由于之前公募基金在股票市场的话语权不断下降,导致每次权益类基金发行放量均为上涨后期。但也有例外,比如在2015至2018年的熊市与震荡市中,公募基金业绩相比大部分其他产品,包括私募、散户、资管等,业绩可圈可点。公募基金发行量不再是滞后指标,而是同步指标。

也有观点认为,基金销售火爆是市场“走牛”的正向指标,即每当“爆款”基金出现,市场随之走强。华福证券统计显示,过去10年,在



毕传国作

理财圈新晋网红—— “固收+”到底“加”什么?

■陆淦柒

5月以来,债市出现调整,固收类产品均受到了影响。不但许多债基连连下跌,甚至连投资债券市场的一些银行理财也出现了短期亏损。而另一方面,同时投资债市和股市的“固收+”组合则异军突起,依靠股市的大幅拉动,取得了较为不错的收益。那么,我们该怎样看待“固收+”,以及投资它的风险呢?

财经网互联网大V望京博客在自己的公众号提到“固收+”概念时,指出对于投资者,“固收+”的加号看似代表收益增加,但同时也有亏损的可能;对于管理者,加号代表投资范围的增加和投资能力的提高,但并不

一定能提高收益;唯一能确定的是,加号一定会增加投资风险,而这也往往是投资者和管理人忽略的。

很多人或许会感到奇怪,债市和股市是关联性相对较低的两个市场,债券基金和股票基金应该会起到对冲的效果,为什么会增加投资风险呢?

因为债券基金和股票基金对冲带来的“平稳”有个前提,也就是不出现股市和债市都剧烈下跌的情况。另一方面,股市单边式的剧烈下挫可能会对“固收+”组合带来冲击。比如笔者曾在2018年投资过类似于“固收+”的可转债基金,虽然投资前觉得该基金的收益情况非常理想,但由于2018年股

市整体下行,一定比例投资股市的可转债基金不断亏损,直到2019年股市回暖,该可转债基金才勉强回本。

那么,普通投资者该如何投资“固收+”呢?其实在支付宝的基金页面里,就有一项“收益挑战”的功能,可以通过选择其自定义功能,自由选择余额宝、债券基金和指数基金的搭配比例,这就相当于自己设计了“固收+”组合。投资者也可以选择其他基金公司提供的“固收+”组合买入,但需要注意的是,基金公司一般会根据市场行情进行调仓,而投资者如果选择跟调,则会产生产生赎回费用和购入费用,使得收益率不如“固收+”的预期。

选择基金量力而行

“爆款”仅仅是一个评价规模与销售情况的指标,通俗地说,就是基金销路好。但投资者切记:销路好、规模大,不等于业绩好,更不一定有利于基金经理进行资产配置。

“理”很简单,如果是普通规模的基金,基金经理资产配置相对容易,仅需选择少数“独门股”买定离手就好。但若是100亿元以上大规模基金,受限于体量巨大,可大规模配置资产有限,不可能仅盯着一两只“独门股”操作,也不大可能采取单一的投资策略,必然会考虑配置其他类别资产或应用其他策略,这对基金经理的配置技术是较大考验,也给其维持长期稳定的业绩带来不小压力。”金牛理财网分析师宫曼琳说,细数A股历年权益类基金业绩冠军,往往集中在中小型规模的基金产品中,真正取得规模与业绩“双料冠军”的产品与基金经理凤毛麟角。

刘亦千也认为,投资者应慎重选择“爆款”基金产品,理性决定交易时机与持有时期。明星基金经理的历史业绩不能代表在未来能取得超额收益;“爆款”产品业绩差异化明显,投资者应理性选择基金,而不能盲目“追星”。此外,投资者不能跟风追随市场走势,尤其避免在 market 高点非理性购买基金产品。最后,投资者绝不能随意将“爆款”基金与理想收益画上等号,切忌盲目投资。

不盲目追求“爆款”

“爆款”的意思是卖得好,这背后除了明星基金经理与基金公司品牌效应之外,还与销售渠道的强力支持密不可分。

上海证券基金评价研究中心统计显示,2001年至今,发行规模超50亿份的“爆款”基金共计209只。从这200多只“爆款”基金看,各销售渠道的支持与配合帮助“爆款”基金发售成功是其共有特点之一,其中主要托管于13家银行,以四大国有银行与大型商业银行为主。

上海证券基金评价研究中心负责人刘亦千认为,“爆款”基金的销售银行由于具有线下网点众多、客户资源丰富以及线上线下宣传通畅等优势,在基金代销上处于行业领先地位。在银行大力支持与其他代销机构的全力配合下,基金产品更易获得亮眼销售业绩,从而促使“爆款”产品成形。由于每只基金产品