

# 教育部出手 成立校外教育培训监管司

## 在线教育中概股市值年内蒸发近千亿美元,多家机构撤离

■江贲

校外教育培训行业正式告别野蛮生长!

6月15日,教育部召开校外教育培训监管司成立启动会。校外教育培训监管司的主要职责包括会同有关方面拟订校外教育培训机构相关标准和制度并监督执行,指导规范面向中小学生的社会竞赛等活动。会议强调要以“钉钉子”的精神推动“双减”工作落地见效。

### 校外教培行业野蛮发展时代结束

校外教育培训监管司成立将从增设机构监管的维度进一步守护行业秩序,标志着校外教培行业野蛮发展时代结束。据教育部网站介绍,校外教育培训监管司有四大主要职责:

一是承担面向中小学生(含幼儿园儿童)的校外教育培训管理工作,指导校外培训机构党

的建设,拟订校外教育培训规范管理政策。二是会同有关方面拟订校外教育培训(含线上线下)机构设置、培训内容、培训时间、人员资质、收费监管等相关标准和制度并监督执行,组织实施校外教育培训综合治理,指导校外教育培训综合执法。三是指导规范面向中小学生的社会竞赛等活动。四是及时反映和处理校外教育培训重大问题。

教育部会议强调,校外教育培训监管司领导班子要以“钉钉子”的精神推动“双减”工作落地见效。

“双减”也即减轻学生作业负担以及减轻校外培训负担。今年以来针对校外教育培训行业的监管趋严。中央全面深化改革委员会第十九次会议审议通过了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》。会议指出,义务教育最突出的问题之一是中小学生学习负担太重,短视化、功利化问题没有根本解决。特别是校外培训机构无序发展,“校内减负、校外增负”现象突出。会议强调,要明确培训机构收费标准,加强预收费监管,严禁随意资本化运作,不能让良心的行业变成逐利的产业。

国家市场监督管理总局6月1日召开新闻发布会,强化校外培训机构市场监管。通报称,检查发现15家校外培训机构均存在虚假宣传违法行为,13家校外培训机构存在价格欺诈违法行为。市场监管部门对15家校外培训机构分别予以顶格罚款,共计3650万元。

此外,北京、上海、杭州和重庆等多地也就当地机构存在的违规收费、虚假宣传、价格欺诈等行为展开了集中检查和整治工作,多家校外培训机构被点名。

### 教育板块中概股市值年内已蒸发近千亿美元

强监管措施使得教育板块企

业承受较大压力。表现在股价方面,和年初相比,教育中概股的总市值已蒸发近千亿美元。截至当地时间周二收盘,高途股价从1月27日最高点149.05美元/股跌至15.65美元/股;新东方的股价从2月16日最高点19.97美元/股跌至9.54美元/股;好未来的股价从2月16日最高点90.96美元/股跌至28.85美元/股。

除了股价下跌,资本正在逐渐撤离。高瓴资本在一季度清仓了好未来和一起教育科技;景林资产卖出持有好未来股数的77.61%;瑞银卖出8740万股持有的高途股数;老虎环球基金在一季度清仓了高途。

另据相关机构统计,1~4月K12培训融资热度骤降。在5月份的投融资事件统计中,K12培训的融资事件数目归零。

对于行业的发展前景,国泰君安国际消费行业分析师施亚莹认

为,今年“双减”工作列为教育部重点工作任务。校外培训治理工作持续推进,行业规范化有助于课外培训行业理性发展,但短期仍然存在政策不确定性,建议暂持观望态度,静待具体政策的出台。

瑞银资管中国股票主管施斌表示,监管试图让整个细分市场更良性发展。在最新的监管政策影响下,部分资质较差的机构会遭到淘汰。但需求仍然在,领先的机构会受益于监管的加强。随着时间的推移,教育相关行业龙头股的表现将会不错。

当前,不能无节制地任由资本介入校外教培市场,不能让良心的行业变成逐利的产业已经成为社会共识。分析认为,教培行业本不应是完全市场化的赛道,校外教育培训监管司的成立将给行业带来权威的标准制度,不仅能让机构和行业定心,也能让社会和家长放心。



## 众安保险推出 国内首个 肝病百万医疗险

■王安

近日,众安保险联合阿里健康正式启动慢病保障计划,与和瑞基因、正大天晴等合作方,共同推出全国首个面向乙肝患者的“医+药+保”一体化的百万医疗保障服务(下称“乙肝保”),为患者一站式解决检查、早筛、会诊、购药、保险等健康管理问题。

有购药和保障需求的乙肝患者,可以在支付宝搜索“众安保险服务”,进入小程序中的“健康”版块找到乙肝保。乙肝患者可以享受更低的购药费用以及每年的肝功能检查补贴,如果被保人不幸转为肝硬化,被保人还可进行免费的肝癌早筛,如果不幸确诊肝癌,被保人将获得由众安保险提供的100万元肝癌医疗费用报销保障,及阿里健康的专家会诊服务。

一张保单全面守护,乙肝保满足了乙肝患者的“医+药+保”需求,也为患者家庭减负,实现全流程保障。乙肝保不仅提供给患者用药保障和财务保障,更可协助患者家庭关注日常健康管理,获得肝癌早筛优

惠、疾病监测等在内的全方位健康权益,满足乙肝患者的“医+药+保”需求,实现全病程保障。相比传统的慢病保险只保“药品”的属性,乙肝保开创了围绕“疾病”设计健康管理的新模式。

据悉,乙肝保只是众安保险联合阿里健康慢病保障计划中用药保障的第一步,后续慢病保障计划还将不断推出创新产品,覆盖更多疾病类型及人群,护航需要保障的患者及其家庭。

如何解决“看病难,看病贵”的问题,让医疗保险发挥更多社会功能,助力百姓健康生活,也是各方探索的方向。作为国内首家互联网保险公司,众安保险近年来也持续关注慢病人群健康保障上加码。

链接健康产业上下游,构建一站式保障服务体系,众安的大健康生态布局日渐清晰。众安保险副总裁、健康险事业部总经理杨楠介绍说,基于“医+药+险”的战略方向,以众安互联网医院为载体,众安也在开展针对专病专科的健康管理,逐步建立慢病管理生态体系。

## 债券市场服务 实体经济 “活水”奔流

■紫豪

从规模仅2亿分(注:“分”为特定计价单位)的第一笔人民币胜利折实公债,到如今超120万亿元的债券托管规模,伴随中国经济腾飞,中国债券市场已成为全球第二大债券市场。

中国债券市场的改革发展,与实体经济息息相关。人民银行最新统计数据显,截至5月末,企业债券、政府债券余额在社会融资规模存量中占比超过25%,为实体经济获得资金的第二大渠道,仅次于贷款。

2020年,为应对突如其来的疫情冲击,金融管理部门建立起债券注册发行“绿色通道”,降低服务收费标准,进一步提高服务效率。去年前4个月,企业债券净融资2.68万亿元,相当于2019年全年的80%,有力支持了企业复工复产。

便利企业融资,为实体经济源源不断注入“活水”。债券市场改革前行的动力,更体现在创新工具、完善制度,不断适应时代发展,服务于经济发展的需要。

响应绿色转型的号召,绿色融资工具不断创新。今年2月,首批碳中和债成功发行,发行金额达64亿元。对应支持的绿色项目预计每年可减排二氧化碳4164.69万吨,可节约标准煤2256.79万吨,可减排二氧化硫2.09万吨。

在完善绿色金融标准方面,今年4月,人民银行、国家发改委、证监会完成修订《绿色债券支持项目目录》,剔除化石能源相关内容,进一步规范国内绿色债券市场。人民银行近日公布的绿色金融评价方案中,也将绿色债券纳入评价范围。

民企融资难、融资贵问题此前也受到市场广泛关注。2018年,人民银行引导设立民营企业债券融资支持工具,通过出售信用风险缓释工具,为购买债券的投资者提供“违约保险”,稳定和促进民营企业债券融资。

交易商协会数据显示,2020年,民营企业债券融资支持工具持续发力,共有55只信用风险缓释工具挂钩民企债券,创设名义本金达77.9亿元,支持192.1亿元民企债券发行。

作为民企债券融资的“主战场”,截至2020年末,交易所

债券市场托管量约占全市场托管量的14.13%。在全国非金融民营企业债券存量2.37万亿元的总盘子中,交易所债券市场的非金融民营企业债券1.67万亿元,约占70.41%。

交易所市场积极开展民企业发债信用保护工具业务试点,支持民营企业融资。截至2020年末,共创设信用保护工具73单,支持53家企业债券融资593.87亿元。

因时而变、创新发展的同时,打好债券市场制度基础,是市场健康发展的必由之路。伴随中国债券市场规模扩大,市场创新不断涌现,债券市场制度框架也在不断完善。

在新证券法施行的背景下,注册制改革的“号角”在信用债领域吹响。去年4月,首批注册制企业债券正式推出,公司债券注册制逐步实施。同时,债券市场违约处置机制不断健全,信息披露制度迎头统一规范。

信用债“信”字当头,为严肃市场纪律,金融管理部门提出,推动完善债券市场法律体系,全面提升债券市场法治水平,对债券市场违法行为“零容忍”,不断夯实债券市场信用基础,助力债券市场健康平稳发展。

放眼未来,作为资本市场的重要组成部分,中国债券市场发展步入重大战略机遇期。大力发展直接融资,全面推进对外开放,推动市场高质量发展,提高服务实体经济的质效,成为新时期赋予债券市场的使命。

伴随债券市场大门敞开,境外“活水”不断涌入。富时罗素公司今年3月宣布,将于2021年10月29日起,分36个月将中国国债纳入富时世界政府债券指数(WGBI)。至此,全球三大债券指数提供商已先后将中国债券纳入其主要指数。

中国债市受到更多境外投资者青睐。中央结算公司近日公布数据显示,截至今年5月末,境外机构在该公司的债券托管量为32632.62亿元,较4月份增加413.17亿元。

境外发行人也“瞄准”中国债券市场。近日,宝马集团在我国银行间市场以公开发行债券方式募集人民币35亿元,成为首家在中国市场公开发行的欧洲企业。截至5月末,共有60家境外机构在我国银行间市场发行熊猫债,累计发行金额达到3435.3亿元。

## 我国快递业务量破400亿 每秒超3000快件 进入寄递渠道

6月12日至14日,全国邮政快递业揽收快递包裹8.74亿件,比2020年端午节期间增长44.29%;投递快递包裹8.7亿件,比2020年端午节期间增长33.9%。国家邮政局实时监测数据显示,截至6月1日,今年我国快递业务量已突破400亿件,日均业务量超2.66亿件,相当于每秒钟就有超过3000个快件进入寄递渠道。

“快递业在经济社会发展中的作用不断增强,为畅

通循环、助力生产、促进消费、便利生活作出了积极贡献。”在日前召开的第四届中国(杭州)国际快递业大会上,国家邮政局局长马军胜表示,今年是“十四五”开局之年,行业发展仍处于重要战略机遇期,要紧紧围绕扩大内需的战略节点,顺应生产、消费转型升级的趋势,聚焦医药、汽配、服装、快消品等领域,发展精准、安全、多样、稳定的寄递服务,提供供应链综合解决方案。



毕传国 作

## 保本理财产品加速退场 银行理财整改进入“冲刺期”

■戴安琪

融360大数据研究院最新数据显示,5月共有3926只人民币理财产品披露收益类型,其中保本理财产品53只,占比为1.35%,环比下降0.22个百分点,占比再创新低。

分析人士称,随着资管新规过渡期临近到期,保本型理财产品将加速退场。此外,扣除纳入“一行一策”安排的特殊资产外,银行年内完成整改任务可期。

理财子公司产品发行升温  
融360大数据研究院监测数

据显示,5月银行理财产品发行数量为4043只,环比下降12.47%,同比下降44.61%,其中银行理财产品子公司的产品发行数量稳步上升。5月,20家银行理财子公司共发行420只公募理财产品(含母行迁移产品),环比增长13.51%。工银理财发行量最多,为67只;青银理财、南银理财、信银理财、中银理财、建信理财发行量均在30只以上。

此外,5月共有3926只人民币理财产品披露收益类型,其中保证收益类产品12只、保本浮动收益类产品41只、非保本浮动收益类

产品3873只。保本理财产品共53只,占比为1.35%,环比下降0.22个百分点。

近日笔者走访多家银行网点发现,市场上保本型理财产品大幅减少,不少银行已经实现“清零”。某大银行相关人士表示,目前该行已经没有保本型理财产品。“资管新规促使银行理财客户的投资观念从‘保本’过渡到‘非保本’,保本型理财产品逐渐淡出市场。”

年内完成整改任务可期  
当前距离资管新规过渡期到

期仅有半年时间,银行理财整改进展如何?是否能够如期完成整改任务?

某银行理财子公司高管表示:“老产品对接的资产中有些涉及权益类资产,比如产业基金、长期限的非上市公司股权以及表外理财的不良资产等,当前仍面临较大整改压力。”

光大证券银行业首席分析师王一峰预计,扣除纳入“一行一策”安排的特殊资产外,至2021年年底实现整体净值化可能性较大。监管部门延续强监管、严监管的思路,对后续部分存量“硬骨头”适当

给予灵活措施处理,不影响理财主体如期完成能力范围内的整改任务。

中信证券固定收益首席分析师明明也认为,银行年内完成整改任务可期。根据2021年理财市场一季度报告,截至一季度末,净值型理财产品规模占比已达73.03%,比2020年年末的67.28%高出5.75个百分点。按此进度,在2021年年底基本可完成整改目标。“当前,银行理财的整改难点仍集中在非标、未上市股权、产业基金、资本补充工具、不良资产的处置上。”

## 4S店的“无息车贷”真的无息吗

■沈哲韬

“首付仅需20%,可尊享最长2年的0利率优惠”“悠享0利率,日供不超47元,仅一顿意式早餐价”……噱头十足的广告,让贷款买车俨然成了一件时髦的事。贷款买车无需付息,这对于囊中羞涩的年轻人来说无疑是“福音”。

不过,相信大家都发现了一个问题,近年来,即使是那些能够负担得起全额的人,也会在销售人员的劝说下,选择贷款买车,甚至4S店宁愿用“无息车贷”避免利息,也想说服车主贷款买。难道厂家真的不挣钱吗?这背后又隐藏着什么样的秘密呢?

“用信用卡分期购车,不但手续费比较高,而且某些银行只跟合资车的4S店有合作,只能买他们指定的品牌,会限制我对车型、品

牌的选择,所以我觉得4S店的无息车贷,性价比还挺高的。”有车主表示。

笔者在嘉兴某银行信用卡官网上发现,该行为购车者提供了两种选择,分别是12期(一年)、24期(二年)分期服务,其中每期的分期费率分别是0.66%和0.68%。而贷款金额上限则根据购车车型以及持卡人信用状况的不同,从3万至35万元不等,首付比例一般不低于净车价的20%。

“‘无息车贷’的产生,是银行和4S店合作的结果,无息贷款相当于4S店的一种促销手段。所谓零利息,也并非没有利息,而是与银行合作的汽车厂家替客户在贴息。”相关行业内专家说,“无息车贷”更加类似于“京东白条”等个人消费贷款模式,在当前竞争激烈的

汽车消费市场上,企业通过这种“金融手段”可以维持较好的业绩。而对于广大消费者来说,“无息车贷”虽然充满诱惑,但是其中猫腻很多。

事实上,“无息车贷”的先决条件太多。有的银行除了规定消费者购车的4S店以外,还具体规定了购买的车型,以及一般首付不低于购车办免息的消费者,车价优惠折扣肯定没有了,而现在动辄数万的优惠没了,不可能让消费者对此无动于衷。换句话说,就是商家和银行拿消费者的购车折扣去充当利息了。

再者,一些有实力的经销商或汽车厂家,自己开始搞汽车金融公司,因为他们看到汽车金融消费模

式中分得一杯羹。如果消费者在购买汽车时需要贷款,经销商会指定自己的汽车金融公司,虽然也是“无息车贷”,不过金融公司要收取一笔不小的手续费,少则1000元,多则超过5000元,有的甚至按照贷款金额的百分比缴纳。

举个例子,在菲亚特某4S店,如果消费者购买致悦车型,需首付50%,贷款期限最长为2年,虽然无需缴纳利息,但需要缴纳贷款额的1%作为手续费。而笔者认为,如果算上全额付款可享受的折扣,再加上1%的手续费,通过贷款购车的消费者实际支出不低。

最后,无息车贷期内,消费者往往被要求购买车辆全部保险。而全款购车或者普通方式贷款购车就无需缴纳如此多的保险费。同时,部分商家还会限定贷款

时限,最长为1年。以一辆12万元的品牌汽车执行无息条款为例,贷款一年,首付36000元,贷款84000元,销售商虽然送一年利息5300元,但是如果加上2000元的手续费,5500元的全险,消费者选择无息贷款购车要比一次性付款购车多掏数千元。

“无息车贷”表面上看很美,可以圆一些年轻消费者的购车之梦,但是消费者最终可能付出的代价比“全额付清”车款要大得多。笔者提醒想要享受“无息车贷”金融便利的消费者,注意潜在的条款风险和还款风险,看清附加条款是否适合自己的实际情况,并算好经济账。不要因为部分车型首付比例不高,贷款不用付利息就冲动消费,无息贷款本质上还是商家的一种商业行为,是一种营销噱头,消费者仍需理性对待。