



### “金融16条”能否助力房地产市场平稳发展?

近日,央行和银保监会共同发布《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》(简称《通知》),涉及开发贷、信托贷款、并购贷、保交楼、房企纾困、贷款展期、租赁住房、个人房贷和征信等方面共16条措施。这是央行和银保监会在房企规模性出险1年多来,首次就房地产金融问题出台专门性文件,被称为“金融支持房地产16条”(简称“金融16条”),在业内引起了强烈反响和广泛关注。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉:针对消费者最关心的“保交楼”问题,“金融16条”提出,支持商业银行提供配套资金用于支持“保交楼”,封闭运行、专款专用,专项用于支持已售逾期难交付住宅项目加快建设交付。“保交楼”是房地产业健康发展的基础,也是稳民生的重要体现。“金融16条”再次强调要做好“保交楼”金融服务的,积极配合做好受困房企企业风险处置、依法保障住房金融消费者合法权益,反映了有关部门对于民生问题的关注。

易居研究院智库中心研究总监严跃进:在稳定房地产融资方面,“金融16条”明确,支持开发贷款、信托贷款等存量融资合理展期。该政策对房地产融资的支持力度超前,首先,展期是金融机构防范贷款违约、防范不良贷款率的重要举措。通过展期模式,有助于促进金融机构贷款政策稳定,是化解当前房地产企业风险非常有必要的方式。其次,此次展期的年限为1年,客观上也说明,到明年相关主体依然要大力支持房企“保交楼”工作。各类金融机构要理解这个时间点的设置,用足、用好政策,主动扶持房地产企业的“保交楼”工作。

58安居客房产研究院副院长张波:“金融16条”的出台,对于当前房地产行业来说非常必要,及时,也将对未来发展产生积极且重要的影响。房地产行业是经济发展和金融稳定的重要基石,也是重大的民生需求。“金融16条”的出台,是“稳地价、稳房价、稳预期”的具体体现,金融政策也从“保需求”“保项目”的两保扩展到“保需求、保项目和保房企”,支持对象范围更广,涵盖了需求端和供给端的融资需求,可以有效防范房地产行业发生系统性风险。

克瑞研究中心研究总监朱一鸣:整体来看,流动性支持政策表面在“救”,实则核心仍在于“稳”,支持资金将优先流入相对比较优质、稳健的民营房企,这部分企业得以率先企稳,以免风险继续蔓延。但短期内政策惠及面有限,多数民营房企融资现状仍不容乐观。目前民营房企脱困除紧跟政策端,积极寻求发债机会外,更重要的是要依靠销售端恢复,增强内生流动性,稳住局面。

点评:近两年,房地产市场面临诸多困难。一方面,需求端疲软,居民消费意愿下降,捂紧钱袋子,商品房销售降幅明显。另一方面,在供给端,开发资金紧张,个别楼盘交付延期,有的地方还出现了烂尾楼现象。2022年至今房地产融资政策不断,“金融16条”的出台,在业内引起了强烈反响和广泛关注,力度之大、内容之全堪称今年之最。首先,对国有、民营等各类房地产企业融资一视同仁,意味着民企融资有望实质性改善。其次,债券、信托等多渠道支持企业合理融资需求,加快“输血”短期经营困难的企业,可实质性扭转房企融资困境。如今,房地产行业环境发生了根本性改变,短期内政策的核心在于稳地产。“金融16条”,叠加近期一些积极政策,对行业信心提升注入了强心剂,其中保持融资平稳有序,对于恢复优质民企的融资功能,支持房地产企业经营逐步回归正轨有很重要的信号意义。(傅雅蓉)

### 江门市保险行业协会召开清廉金融文化建设工作会议 营造规范高效的行业氛围

江门日报讯(记者/傅雅蓉)为进一步引导和督促江门市保险从业人员保持良好的职业操守,形成遵纪守法、秉公办事、廉洁自律的行为准则,在行业内培育“清风养正气,廉洁促发展”的清廉金融政治生态,近日,江门市保险行业协会召开清廉金融文化建设工作会议,总结前期清廉金融的工作亮点,为下一步工作做好规划。会议上还举行了《江门保险业清廉金融自律公约》签约仪式。

会上,中国人寿江门分公司、人保财险江门分公司、平安财险江门中支、平安人寿江门中支、太平洋财险江门中支、新华人寿江门中支、国寿财险江门中支等单位代表就各自公司在2022年前期清廉金融工作中的亮点工作、取得的成效,以及下一步工作计划进行总结与展望。

此外,江门市保险行业协会秘书长尹学军在会上宣读了《江门保险业清廉金融自律公约》。公约分为十部分内容,分别是:党建引领、遵纪守法、全面覆盖、清正廉洁、廉洁从业、合规经营、公平竞争、持续宣教、科学考核、强化监督。其中,重点包括自觉抵制商业贿赂,不利用职务便利为自己和他人谋取利益。严格遵守保险行业规章制度,依法合规经营,严格落实风险案件防控主体责任,建立有效的案防风控制度体系,严防道德风险、经营风险和管理风险,营造规范、专业、高效的行业氛围。遵循同业公平竞争原则,不得使用不正当、不诚信等手段扰乱市场秩序。

同时,《公约》还要求,应建立完善长周期、综合化的绩效考核和收入分配机制,把清廉从业的理念和要求融入考核激励全过程。将清廉金融文化建设列入党建和党风廉政建设工作要点和考核评价内容,与业务工作同部署、同落实、同检查、同考核;将廉洁从业情况纳入从业人员日常考核评价,作为业务考核、选拔任用等重要参考。

# 从营业部的交易大屏,到手机App的小屏;从散户,到机构化…… 江门券商走稳转型之路

“2014年实行线上开户后,来营业部办理业务的股民逐渐减少,营销人员也逐渐向理财经理、投资顾问转变,信息技术岗更是由独立岗位转为了兼岗。”谈起证券市场的变化,江门某证券营业部高管赵先生无比感慨。

随着证券市场的不断变化,作为最基础最一线的证券业务,经纪业务的发展模式也在不断更新换代。从营业部的交易大屏,到手机APP的小屏;从传统经纪业务转型财富管理;从散户到机构化……时代脚步一直未停。

多位受访券商人士认为,从经纪业务来说,市场已饱和,但从财富管理业务来说,市场的发展潜力仍然巨大,券商营业部大有可为。在转型财富管理这条路,券商们如何打好全新的战役?谁又将引领行业发展潮流?

文/图 江门日报记者 傅雅蓉

## A 到营业部炒股的人减少 证券交易从线下转向线上

近年来,在A股市场“去散户化”的趋势下,“职业股民”这个身份近乎被遗忘。过去,各大券商每个营业部都有一块大屏,显示每日即时的股票交易行情。早些年,许多股民都是营业部的常客。每天去营业部看看股市行情,早已成为他们的一种生活习惯。

有着20多年股票投资经验的区阿姨,在营业部度过了从投资“小白”到资深老股民的全过程。这几年,随着营业部的搬迁,区阿姨早已没了当年去营业部炒股的热情。现在,她将自己一部分退休金交给子女和投资顾问进行投资,做起了“甩手掌柜”,“偶尔闲暇时,我才会用手机App看看最近的股市动态,炒股好像是上辈子的事儿。”区阿姨是那个时代在营业部炒股众多散户的共同缩影。

在没有手机App的年代,证券营业部就是进行证券交易、获取市场前沿资讯的最大阵地。“那时很多营业部会在户外建大屏,行情好的时候,路过营业部的市民都会驻足观看,经常造成交通阻塞。”区阿姨回忆道。那时的营业部是股民最好的沟通平台,他们在这里看行情,交流投资心得,有些营业部还会在收市后邀请专业评家举办讲座,场面十分火爆。

随着互联网时代的到来,证券交易从线下转向线上,大屏幕一块被撤下,各家券商营业部也纷纷缩减场所面积,熟悉的环境渐渐消失。“但好在,这么多年营业部为我们积攒的人脉、投资者资源没有随之消失,很快,我们调整状态,积极转型,建立起与投资者之间的联系,为我们下一步转型财富管理奠定了基础。”江门某证券营业部高管赵先生说。

## B “轻型营业部”应运而生 经纪业务向专业化转型

随着市场行情和监管政策的变化,证券行业的经营情况不断变动。在营业部大屏逐渐向小屏转型的同时,作为券商最为基础的经纪业务,也同样发生翻天覆地的变化。

在资本市场起步初期,券商业务结构相对单一,“那时我们的业务就是单纯代理买卖证券佣金抽成,所以谁的地盘大、客户多,谁的生意就好。”光大证券发展大道证券营业部总经理易广洪回忆道,然而,随着券商不断增加,经纪业务竞争日益激烈,近年来证券行业无休止的“佣金战”更是让各大券商苦不堪言。“十几二十年前,券商的佣金抽成可以达到千分之一,而现在,大券商的佣金基本在万分之1.5左右,甚至更低,靠佣金‘吃饭’的日子很快就要到头了。”易广洪说。

根据中国证券业协会数据显示,2008年全行业107家证券公司实现营业收入1251亿元,其中代理买卖证券业务净收入为882亿元,占比高达70.5%。而到了2022年,上半年全行业140家证券公司实现营业收入2059.19亿元,其中代理买卖证券业务净收入(含交易单元席位租赁)583.07亿元,占比降至28.3%。

在这样的背景下,“轻型营业部”应运而生。所谓“轻型营业部”,是指采用非现场交易模式的营业部。营业部通过减少后台人员、缩减面积、简化信息系统等“轻型化”后台设置降低运营成本,不设现场交易大厅、不提供现场交易,仅提供开户和投资咨询等功能或服务。

“我们营业部现在除了前台外,就只有几间办公室、会客室和会议室,目前最迫切的工作就是培养投资顾问和吸引更多优质客户,证券部最核心的经纪业务正在逐步向专业的服务模式转型。”海通证券股份有限公司江门迎宾大道西证券营业部总经理方洋向记者介绍。

## C 搭建互联网金融平台 为客户做好财富管理

在经纪业务财富管理转型的浪潮中,各大券商任重道远。如何将线下优势转化为线上优势?最重要的搭建属于自己的互联网金融平台。“分类更清晰,选基更便捷,数据更直观。”点开光大证券App,行情、交易、理财、观点、研报等板块一目了然,不仅能在线上自主买卖股票、基金、理财产品、债券等,还能线上办理开户、签约等不少业务,十分方便。“以前证券公司跟客户的关系十分单一,不管客户赚不赚钱,反正只要在营业部交易,证券公司就赚钱。所以券商不会费尽心机帮助客户做财富管理。”易广洪表示,而现在,财富管理转型服务正在帮助券商重塑和客户之间的关系。

券商实现财富管理转型,金融产品是前提和基础,也是财富管理转型最重要的一部分。根据中国证券业协会发布的证券公司2021年度经营数据,2021年证券行业代理销售金融产品净收入206.90亿元,同比增长53.96%,收入占经纪业务收入13.39%。2021年全行业实现投资咨询业务净收入54.57亿元,同比增长13.61%。

“我们一直坚持的是向客户传达正确的投资理念和价值观,将自己的专业知识结合时事政治、大环境、新政策等,为客户提供最佳投资理财建议。”方洋认为,如今,客户往前走一步,证券公司就能往前走一步,与投资者共进退,才能实现长远合作。

随着互联网时代的到来,证券交易从线下转向线上,各家券商营业部纷纷缩减场所面积。



### 阳光农险江门中支 贯彻“防重于赔”的经营理念 积极做好防灾减损工作

江门日报讯(记者/吕胜根 通讯员/林树俊)近日,阳光农险台山支公司在山山市赤溪镇、海宴镇进行防灾减损物资移交仪式。

受今年5月“龙舟水”影响,山山市遭受多日暴雨,导致多地受灾,其中赤溪镇、海宴镇农业农村办公室工作场所出现水浸情况,室内电脑受水浸泡损坏无法工作。在收到政府部门的反馈后,阳光农险江门中支高度重视,马上进行对接工作。在阳光农险广东分公司的支持下,最终购买一批台式电脑并进行了移交工作。移交仪式上,赤溪镇、海宴镇农业农村办公室相关负责人对保险公司表示感谢,对阳光农险在防灾减损上的投入表示肯定。

阳光农险江门中支始终贯彻“防重于赔”的经营理念,充分发挥防灾减损资金作用。今年以来,该公司先后投入30万元专项资金用于购买早稻种子,发放给山山市各镇受灾农户,支持灾后复耕复种,保障山山市春耕工作顺利进行;向开平市场投入27万元防灾减损专项资金,用于专项病虫害防控,解决防控资金不足问题,协助做好农作物重大病虫害防治工作。

## 首批个人养老金保险产品出炉

江门日报讯(记者/吕胜根)为推动保险公司积极开展个人养老金业务,日前,中国银保监会印发了《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》(简称《通知》)。

据了解,《通知》共15条,主要有五方面内容:一是明确保险公司开展个人养老金业务的基本要求,主要选择资本实力较强、经营较为规范的公司参与;二是明确保险公司可向个人养老金制度参加人提供符合要求的年金保险和两全保险等;三是规范个人养老金业务的资金管理、合同管理、销售管理、客户服务等;四是明确对保险公司业务经营的监管要求;五是对银保监会建设维护银保监会信息平台等提出要求。

此外,根据中国银行保险信息技术管理有限公司官网信息,共有6家险企

的7款产品入选第一批个人养老金保险产品名单,产品皆为专属商业养老保险。

具体来看,首批公布的个人养老金保险产品包括中国人寿《国寿鑫享宝专属商业养老保险》、人保寿险《人保寿险福寿年年专属商业养老保险》、太平人寿《太平岁岁生专属商业养老保险》、太平养老《太平盛世福享生专属商业养老保险》、泰康人寿《泰康臻享百岁专属商业养老保险》和《泰康臻享百岁B款专属商业养老保险》、国民养老保险《国民共同富裕专属商业养老保险》。江门有关保险公司非常看好保险在养老第三支柱中发挥的作用,表示将积极参与个人养老金业务,并开始相关准备工作。

“个人养老金制度的建立,在基本养

老保险基础上再增加一份保障,丰富产品供给,可以更好地满足群众多样化养老保障需求,让老年生活更有品质,更有保障。”江报理财研究所研究员、明亚保险经纪人赵焕栋说,个人养老金的最大特色是可以延税,享受相关税收优惠政策。由于每年缴纳额度上限为12000元,如要实现充足的养老储备,最好结合补充商业养老金,确保养老金领取额度能达到自己的要求。

市民如何购买个人养老金呢?赵焕栋说,个人养老金参加人需要开通个人养老金账户、个人养老金资金账户,两个账户都是唯一的,且相互对应。个人养老金账户投资方向包括养老存款、商业养老保险、银行理财、养老基金等方面。