



互联网贷款合规在途

部分银行调整互联网贷款额度上限

本报讯(记者杨芳)昨日,建行台州分行在其微信公众号发布一则《致个人快贷客户的一封信》,宣布将从2月1日起,调整个人“快贷”产品授信额度上限...

此次调整是该行落实中国银行保险监督管理委员会发布的《商业银行互联网贷款管理暂行办法》(以下简称《办法》)中“单户用于消费的个人信用贷款授信额度应当不超过人民币20万元”的要求采取的相关举措。

据了解,《办法》于2020年7月发布,对银行互联网贷款进行了诸多规范。《办法》要求单户用于消费的个人信用贷款授信额度应当不超过人民币20万元,到期一次性还本的,授信期限不超过一年。过渡期为本办法实施之日起2年。

所谓互联网贷款,是指商业银行运用互联网和移动通信等信息通信技术,基于风险数据和风险模型进行交叉验证和风险管理,线上自动受理贷款申请及开展风险评估,并完成授信审批、合同签订、放款支付、贷后管理等核心业务环节操作,为符合条件的借款人提供的用于消费、日常生产经营周转等的个人贷款和流动资金贷款。

而此次建行台州分行调整的个人“快贷”业务,就是该行针对个人客户推出的全流程线上自助贷款,用户可通过建行电子渠道在线



完成贷款,包括实时申请、批贷、签约、支用和还款等,属于《办法》中提到的互联网贷款产品。

据了解,自《办法》下发后,部分银行积极行动,已经调整了互联网贷款最高授信额度。如,在去年12月底,微众银行就向用户发送了旗下互联网贷款产品“微粒贷”的降额通知,将最高额度从此前的30万元调整至20万元。

按照监管要求,各家银行调整了互联网贷款额度,那之前的存量业务是否会受到影响?关于这个问题,建行台州分行也在推文中进行

了回答:用户在2021年2月1日之前签约的个人“快贷”产品,最高授信额度上限仍为最高不超过30万元,在授信额度有效期内可正常支用和还款。

此外,考虑到部分市民贷款额度需求较高,建行方面也表示,该行也推出了线下消费贷款产品,用户可通过手机银行等自助渠道提出预约申请,到约定营业网点进行面谈,经办网点完成贷款调查、审批后,可通过手机银行进行签约、支用、还款和结清等操作。

工行临海赤城支行

心系客户 服务到家

“每一次都是工行的人来接我们到网点,等办完业务后再送我们回来。”日前,工行临海赤城支行客户经理林晓驾车来到徐伯伯家,准备接他和老伴去网点办业务时,徐伯伯对邻居如是说。

从年轻时存工资到退休后领取养老金,徐伯伯和工行临海赤城支行的缘分颇深。以前,徐伯伯家就在该网点附近,办理业务也方便,后来搬家了,离网点远了不少。即使出行不方便,徐伯伯仍然坚持到该网点办业务。

在了解到徐伯伯的情况后,该网点就安排了客户经理对接,每当徐伯伯和老伴有办理业务需要时,就上门

接送。往年,徐伯伯习惯购买时间在半年或一年期的理财产品,到期了再到网点转存。今年,该网点客户经理结合徐伯伯的情况,在理财产品到期前主动联系,并推荐了可以提前支取的大额存单。

徐伯伯在了解了大额存单的起存金额、利率、存期等情况后,决定将到期的20万元资金存入3年期大额存单。“这样也不用频繁跑银行办业务了,等到用钱再来取,比较省心。”徐伯伯说。

除了提供专业的服务外,该网点还将服务延伸到客户的生活中。前段

时间,徐伯伯单位里发年货了,一时间找不到人去领,他就打电话给林晓,询问是否能帮忙领一下,林晓二话不说就答应了,还将年货送到徐伯伯家。

随着我国逐渐步入老龄化社会,银行的老年客户群体比重也在逐步上升,工行临海赤城支行老年客户占比70%以上。为了切实有效维护老年客户利益,充分满足其金融需求,该网点除了改善硬件设施、更新服务设施外,还出台了细致周到的金融服务方案,从细微之处入手,树立了良好的工行服务品牌形象。

本报通讯员彭晓瑛

牵住防范风险的“牛鼻子”

中国人寿以稳健经营助推高质量发展

防范风险是金融业永恒的主题,亦是保险业必须要坚守的底线。强化公司治理是关键一环,也是防风险的“牛鼻子”。2016年,偿二代监管体系正式实施。中国人寿着力从完善制度、健全组织、优化工具、强化机制等方面推进全面风险管理体系建设。

拥抱监管新规,着力推进全面风险管理

中国第二代偿付能力监管制度试运行以来,中国人寿高度重视,积极拥抱新规,连续多年将构建“偿二代”规则下的全面风险管理体系作为公司重点工作进行推进,立足打赢重大风险攻坚战,以风险管控保障“重振国寿”战略实施,守住了不发生系统风险的底线。公司风险综合评级已连续10个季度保持A类。

以风险综合评级要求为基础,中

国人寿构建立体的指标监控预警体系,建立风险追踪整改机制,搭建了总分一体的风险综合评级信息系统,对各项风险指标实现精准定位、精细管控、精确追踪,全面提升公司风险管控能力。第二代偿付能力监管制度于2016年正式实施,中国人寿着力从完善制度、健全组织、优化工具、强化机制、明确问责等五个方面推进,成效显著。

建立健全风险偏好体系和内控体系建设

风险偏好决定风险战略。中国人寿已经初步构建了科学有效的风险偏好制度框架和逻辑分析体系,通过量化分析手段将管理层风险态度指标化,通过监测指标来实现对公司整体风险情况把控。公司搭建了灵敏可靠的风险偏好传导机制,将公司总体风险偏好在公司内部的各业务流程和管理环节中进行落实,将风险容忍度的要求通过业务计划、资本规划与风险管理等方式

传导到具体业务经营与管理中,并通过对应的风险评价和绩效考核等方式将风险偏好通过激励机制有效贯彻到公司各层面。结合超过13年的三地上市经验,中国人寿逐步探索形成了具有自身特色、高效严密的内部控制体系。作为首批遵循萨班斯法案404条款的海外上市企业之一、中国企业内部控制规范体系的第一批执行者,中国人寿自2006年起,每年接受外部审计师的内

控审计,审计师均出具无保留意见。为更好地实现对关键岗位的长效管控,中国人寿对关键岗位实施动态管理。目前,中国人寿将涉及省、市、县三级层面管理机构内的十一类岗位确定为关键岗位,通过关键岗位轮换与强制休假管理、现场(机动)检查、异常行为监督、风险防控教育等多措并举的方式有针对性地实施关键岗位风险管理,长效防控公司内部关键岗位人员的操作和舞弊风险。

深化科技赋能,推进风控信息化智能化建设

在信息化、智能化趋势下,中国人寿坚持科技赋能,推进风险治理现代化,持续加大对智能风控的投入,不断探索大数据、人工智能等新技术在风险管理领域的运用,提升风险管理的智能化和信息化水平,努力将风险隐患消灭在萌芽状态,服务和保障公司高质量发展。构建重点风险智能分析监测平台,实现风控信息资源的高效整合。中国人寿全面提升风控效能和价值,

形成覆盖事前、事中、事后的风险管控闭环,实现源头管控,变被动处置为主动防控。致力于将风险量化分析平台打造为全面风险管理的综合服务平台,每个“风险服务员”都要拥有合理的风险评估和清晰的分析判断能力,同时具备稳定、专业、规范的服务能力。中国人寿已初步建立起覆盖总、省、地、县的风险监测预警体系和通畅高效的反馈机制,创立了

“总对省”、“省对地”的风险综合评价评级体系,打造全链条的操作风险管理体系,对经营风险提前预警、有效追踪、及时干预,将风险管理和服务网络延伸到基层一线和业务源头,提升风险管理对高质量发展的支持力度。中国人寿还建立了非法集资人工智能风险监测模型,不断提升非法集资风险监测的有效性和精准性。

做精做细,打造反洗钱行业标杆

代表行业参与2018年应对政府间国际组织金融行动特别工作组反洗钱互评估工作。中国人寿高度重视,积极落实监管要求开展准备工作。参与多轮研讨、培训,组织开展多次模拟演练,并作为保险行业唯一代表接受了FATF专家组的现场评估,得到监管机构和国际专家的认可。

中国人寿还创新性开展反洗钱智能应用系统建设,归纳总结针对保

险业务的反洗钱可疑识别模型和12类可疑查证模式,进一步提升全系统可疑交易分析质效,减轻基层工作负担。截至2020年12月,中国人寿反洗钱智能查证平台可疑案及研判总量超过百万次,查证平台日均活跃用户近千人,系统应用效果显著。

同时,中国人寿全面对标监管要求,构建统一的数据申请、采集、校验、审核流程。平台上线后有效支持

分公司完成数千万条业务数据的抽取。系统上线后,平均每1000万条数据处理时长降低98%,数据提取效率大幅提升。

反洗钱数据报送质量连年攀升。2019年,中国人寿大额交易报送量和及时率,可疑交易报送量和一次通过率在综合考评中取得优异成绩,在金融保险机构中名列前茅,获得监管机构认可。 本报通讯员王鑫

热度攀升,网红基金限购升级

本报讯(记者杨芳)“今天涨了,要不要追?”“这只基金走势不错,我决定定投。”……进入2021年,基金热度持续升温,一度冲上网络热搜,一大批新基民入场。

在此情况下,基金市场也诞生了多款“日光基金”,募集规模频频刷新纪录。1月18日,易方达竞争优势企业开始募集,首日认购资金就超1500亿元,远超150亿元募集上限,创下公募基金历史上新的认购纪录。

新基金的火热,也同样延续到老基金上,特别是网红基金。而随着资金的不断涌入,部分网红基金也调整了单日申购额度。

1月27日,易方达基金发布公告,决定从1月28日起调整张坤管理的易方达蓝筹精选在全部销售机

构的大额申购、大额转换转入业务金额限制。由“单日单个基金账户累计申购(含定期定额投资及转换转入)本基金的金额不应超过10万元”调整为“金额不应超过5000元”。

“在限购前加仓了。”市民王先生算是张坤的“粉丝”,在证券公司工作人员告知易方达蓝筹精选受限购后,就掐准节点加仓了。

随着基金赚钱效应显现,不少新基民入场,在选择产品时也都抱着“追星”心理,这也使得短时间内有大量资金涌入以张坤为代表的明星基金经理管理的基金。而为了管控风险,网红基金纷纷发布了“限购令”。

例如,自1月4日起,去年公募基金冠军赵诣管理的农银汇理新能源主题混合,单个基金账户单日申

购不能超过1万元;自1月15日起,明星基金经理谢治宇管理的兴全合润混合单个基金账户单日申购、转换转入累计金额原则上不超过3000元;在去年12月31日,张坤管理的另一只基金易方达中盘混合也将单日单个基金账户累计申购上限从5000元下调到2000元。

一边是基金市场兴起“追星热”,一边是网红基金纷纷“限购”。面对这种情况,我市一家证券公司工作人员周先生提醒,网红基金一般都具备前期业绩亮眼的特性,很多基民甚至新基民初入市场时选择追热度,却忽略了基金的投资风险。投资者在买入基金时,应提前了解基金的投资方向、投资期限,同时也要结合自身的风险承受能力,切勿盲目入场。

财富管理大时代来临

中信银行构建“十分精选”基金产品优选体系

近日,中信银行依托中信集团优势,全面升级了“中信幸福财富”品牌,并发布了《2021年全球宏观经济展望与大类资产配置报告》(以下简称“大类资产报告”)。该报告预计,居民财富配置将迎来新拐点,未来居民的增量财富将持续转向股票、债券、黄金等金融资产,中国财富管理行业将真正迎来发展机遇。

投资者如何寻找新一轮财富增长的新赛道,如何驶入新一轮财富增长的快车道?据了解,为了更好地了解客户需求,打造客户首选的财富管理主办行,中信银行正在积极打造投研团队,构建“十分精选”基金产品优选体系,为客户提供专业、有温度的财富管理。

目前,在注册制改革试点的推动下,A股扩容效率极大提升,上市公司数量已突破4000家,且随着全面注册制的推行,未来会有更多上市公司登陆或退出资本市场;同时,涨跌幅20%的全新交易机制下,个股波动幅度也会加剧,作为投资者而言,如何把握权益投资机

会?上述中信银行大类资产报告也指出,权益市场短期矛盾在于预期回报率不足,局部资产泡沫需要时间来消化,但可以通过精选基金经理、基金大额定投、股债分散配置等方式降低风险。

当前,公募基金公司超100家,发行存续的基金产品超8000只,如何挑选合适的基金?中信银行全力打造“十分精选”基金产品优选体系,帮助客户甄选靠谱的基金产品,为客户专业、有温度的财富管理。

据中信银行零售银行部财富管理专家赵睿介绍,与当下财富管理行业更注重基金过往业绩不同,“十分精选”优选品牌通过对基金经理的调研考察,致力于让投资更具可预测性,以寻找未来的好基金。

在基金经理筛选上,中信银行注重三个层次维度的考察:一是好的基金经理应该具有清晰的投资目标;二是基金经理的投资体系和框架要与投资目标相匹配;三是考察基金经理的投资行为,其中包括

过往投资业绩的可解释性,投资方法是否可复制,这也决定了未来业绩是否具有可预测性。

赵睿表示:“如果符合上述三个层次维度,中信银行会跟踪研究相关基金产品,将其列入观察库,通常观察至少3到6个月,有的可能一年甚至更长时间,来验证基金经理的投资方法论,是否能获得较好的业绩回报,是否符合合一。符合标准后,会甄选部分产品列入核心库再进行重点监测,而在核心库上再经过最后评分指标机制,筛选出最精华的产品形成‘十分精选’。”

未来,中信银行将更好地发挥中信集团的协同优势和综合金融服务优势,以客户为中心,整合专家资源和专业的投研团队,全面提升“中信幸福财富”的服务水平和价值,为客户提供专业的投研观点和大类资产配置建议,探索客户全生命周期的财富管理布局,为客户提供全方位的“一站式”金融服务新体验。

本报通讯员钟宣

买红包到建行 金牛压岁茁壮成长

压岁,是属于孩子的春节序曲。从羊年到牛年,从初认识到熟悉,建行黄金压岁钱成为给小朋友不变的祝福。每年一张黄金压岁钱,每年传递一份正能量,为小朋友带去年年岁岁的新春祝福,珍藏孩子的童年时光。

为迎接牛年新春,中国建设银行和CCTV2021牛年春晚联合开发、监制,为孩子奉上一款独特的黄金压岁钱——善建成长·CCTV春晚牛年压岁钱。牛年压岁钱,采用香味油墨工艺,打造好玩又有趣的压岁钱。用手指搓一搓牛壮壮的大拇指和牛犄角的牛鼻子,就会闻到牛奶香味,让压岁充满童趣。

缤纷斑斓的烟花盛景与漂浮的祥云采用镭射影印与磁性油墨工艺,营造绚丽多彩的春节场景。背面烫金线处,采用2D变图工艺,晃动时“陪你长大”字样变成“茁壮成长”字样,在细微之处隐藏朴实而真挚的祝福。倾斜时,可看到牛头状“中国牛”满版暗记水印,兼具祝福和工艺价值。压岁钱每处细节都藏着祝福,绽放的烟花是新年的

