

穿透式监管遏制乱象 私募行业规范程度不断提升

近年来,随着居民财富的增长和理财需求的提升,我国私募基金行业发展迅速,已成为资产管理行业的重要组成部分。针对行业发展中产生的一些乱象,央地监管部门积极采取行动,持续完善私募行业监管机制,加速推进底层穿透式监管,私募行业规范化程度不断提升。

私募管理规模突破20万亿元

来自中国证券投资基金业协会(下称“中基协”)的数据显示,截至今年7月末,我国存续私募基金管理人24304家,管理基金规模20.39万亿元,突破20万亿元“大关”。从结构来看,私募股权投资基金资产规模占比超过50%,为10.97万亿元;私募证券投资基金发展迅速,资产规模达5.98万亿元,占比约为29%。

在财富管理需求的驱动下,我国私募基金发展势头总体向好,管理规模、新产品数量不断增加,基金管理人数量稳步增长。Wind数据显示,2019年至2021年,我国私募证券投资基金的总数量分别为41399只、54355只和76839只,截止日资产净值分别为2.45万亿元、3.77万亿元、6.12万亿元,保持稳步攀升态势。2022年7月底,我国私募证券投资基金的数量达到85344只。

“随着资管新规落地,理财产品开始向净值化转型,居民存款出现了向金融资产‘搬迁’的趋势,居民对于投资渠道的需求不断增长,私募基金也因此获得了大量发展机会。”对外经济贸易大学金融学院副教授屈源育表示,此外,近年来从审批、备案到发行,私募基金行业在监管制度上不断健全,行业规范程度显著提升,发展环境的改善也促进了私募基金行业整体规模的增加。

证监会副主席方星海日前公开表示,目前私募证券投资基金已成为二级市场重要的机构投资者,截至今年6月末,私募证券投资基金管理规模近6万亿元,持有股票流通市值近3

万亿元,约占股票市场流通市值的3%。他指出,新发展格局下私募基金行业面临良好发展机遇。从募资环节看,随着多元化资产配置的投资观念逐步深入人心,居民日益增长的财富管理需求将为私募基金提供更多资金供给。经过前期市场大浪淘沙,在客观上促进管理人专业化、资金向好化的趋势。

穿透式监管稳步推进

在私募行业高速发展过程中,备案手续办理、重要信息披露、基金管理原则遵循等方面的不合规运作问题以及“伪私募”等乱象也时有发生。

9月16日,中基协对近期发现不符合私募基金备案要求的案例进行了公示,包括投资者不具备实缴出资能力、“借道”私募基金进行监管套利、与“黑中介”联合开展违规业务共三种情形。深圳证监局则在7月中旬发布的《深圳私募基金监管情况通报》中指出了私募监管发现的三大典型问题:一是未经登记开展私募业务;二是买“壳”、卖“壳”屡禁不止;三是私募基金管理人管理未备案的私募基金。

为进一步扫清“乱象”,证券监管部

门积极采取行动,持续完善私募行业监管及相关法律法规,同时加速推进穿透式监管,行业专业化、规范化程度不断提升。

2021年1月,证监会发布《关于加强私募投资基金监管的若干规定》,私募监管新规正式开始实施。2021年7月,中办、国办印发《关于依法从严打击证券违法活动的意见》,提出强化私募违法活动的法律责任。在今年4月召开的2022年私募基金与区域性股权市场监管、打非与清理工作会议中,证监会表示,要完善私募基金监管规则,优化私募基金监管和服务,稳妥化解行业风险,推动行业健康发展等。

睿勤大中华区数据团队副总裁黎子彬表示,穿透式监管增加了整个行业的透明度,更能引导私募基金管理人合规运营,加强私募基金行业的诚信,让更多投资机构愿意配置资产到另类投资中来。随着严监管及“扶优限劣”的持续升级,优质私募机构将会脱颖而出,并成为投资者的潜在选择,而部分中小型机构或面临更为激烈的竞争。在此背景下,私募机构如何经营品牌、积累信用将成为工作重点。

(据《经济参考报》消息)



股评

指数午后震荡回落 创指跌0.5%

军工股逆势走强

昨日,三大指数午后震荡回落,沪指维持弱势盘整,创业板指、深成指跌幅扩大,上证50跌近1%,创两年半以来新低。板块方面,军工股逆势走强,钛白粉、煤炭、贵金属等板块表现活跃;旅游、酒店板块继续低迷,汽车、厨卫电器、房地产板块陷入调整,零售、教育、传媒股表现低迷。总体来看,市场情绪仍在修复,个股跌多涨少,两市超3200股飘绿,成交持续低迷,当日成交额为6385亿元。

截至收盘,沪指报3108.91点,跌0.27%,成交额为2700亿元;深成指报11114.43点,跌0.84%,成交额为3685亿元;创指报2319.42点,跌0.52%,成交额为1128亿元。

盘面上,钛白粉、煤炭、军工板块涨幅居前,旅游、汽车、中药板块跌幅居前。

后市前瞻:东吴证券认为,未来一个月,面临美联储加息落地、国庆长假等,这些因素是市场交投清淡的主要原因,需一一落地后,不确定消除后,市场才会逐渐明朗起来,短期来看,创蓝筹、生物医药及恒生科技等方向出现明显超跌,若未超预期加息,市场可能有一次修复行情,但大的机会可能需要等到十月中旬才能逐渐清晰。操作上,仍建议均衡持仓,普跌后的修复行情可适当关注三季度业绩上佳的品种,谨慎追涨。

国盛证券称,美联储加息,输出通胀,美元持续升值,人民币相对贬值,如此的大环境下,A股短期或以震荡整理为主,市场成交量持续低迷,板块持续性不佳,但资金对消息面反馈较好,短线建议以热点板块的快进快出为主,中长线按计划逐步低吸,但节奏要放慢。在量能没有放大前,宜参与小仓位的短线博弈。弱势环境下很容易追涨杀跌,弱势环境要利用恐慌低吸,事实反复证明,每次恐慌后,都是胜率比较高的时候。如果错过在第一时间止损,而等到恐慌中再因为内心恐惧卖出,很容易卖在最低点,从而导致没有躲过下跌,反而躲过了反弹。

兴业银行九江分行 开展廉政警示教育

本报讯(林仙)近日,兴业银行九江分行赴九江市党员干部廉政教育馆开展廉政警示教育。

在讲解员的带领下,该行全体党员干部观看了《不忘赶考初心,建设勤廉九江》主题宣传片,依次参观了清源厅、浚流厅、濯涤厅和沁润厅等四个主题展厅。通过展板故事、现场讲解、影像资料,大家回顾了党史、地方史中的勤廉榜样,学习了最新的党纪法规和反面警示案例。对照着忏悔书、观看着违法违纪干部的忏悔影像,现场的党员干部深受震撼。最后,在该行主要负责人带领下,全体党员干部对着党旗庄严宣誓,重温入党誓词。

该行主要负责人表示,金融作为现代经济的核心和血脉,具有举足轻重的地位和作用。作为金融从业人员,我们一定要提高政治站位,树牢廉洁从业的理念,自觉把党纪国法作为自己的行为准则。在日常生活和工作中要时刻注意,坚守合规底线,拒绝微腐渗透,共同构建清廉金融文化,共同维护国家金融安全。

9月LPR保持不变 金融支持实体经济力度未减

9月20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,当月贷款市场报价利率(LPR):1年期LPR为3.65%,5年期以上LPR为4.3%,均与上月持平。专家认为,目前货币供应量适度,市场资金面宽松,外部环境复杂多变,9月LPR保持不变,市场利率稳定,符合普遍预期。

对于本月LPR保持不变的原因,招联金融首席研究员董希淼认为,一是2022年LPR已经多次下降,对贷款利率的引导作用正在显现,有待进一步观察。二是目前贷款利率已经处于历史低位。根据《2022年第二季度中国货币政策执行报告》,6月

企业贷款加权平均利率为4.16%,较去年同期下降0.42个百分点,处于有统计以来低位。因此,降低LPR并非当务之急。三是本月政策利率并未变化。9月15日,人民银行缩量续做9月到期中期借贷便利(MLF),中标利率没有变化。一般而言,MLF利率未变,LPR变化的概率较低。

本月LPR不变,但金融支持实体经济力度不减。在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来,国内实体经济贷款利率创出历史低位,金融部门持续加大实体经济薄弱环节,包括制造业、绿色发展、重点项目和新兴领域等;同时,除了降低贷款利

率,金融部门也在积极调降金融服务费等,助力稳增长;另外,5年期以上LPR保持不变,但不影响各区域根据实际情况因城施策,支持房地产市场稳步复苏。

董希淼表示,疫情发生以来,尽管我国宏观政策加大逆周期和跨周期调节力度,但总体而言货币政策仍然比较稳健,并未实施“大水漫灌”等宽松手段。下一步,我国货币政策仍然还有发力的空间。货币政策应从多个方面加大实施力度,更有力地提振信心和预期,更有力地促进经济增长,持续助力经济社会全面恢复。

(据《经济日报》消息)

工商银行九江都昌东风支行 扎实推进高净值客户社保卡更换工作

本报讯(余一凡)为进一步提升高净值客户基础产品渗透率及粘性,推动中高端客群资产稳步增长,九江都昌东风支行积极响应省行“1234”及市行“236”重点工作部署,针对行内高净值客户他行社保卡更换工作快速制定了营销方案并安排专员实施落地。确保“每周一户更换落地”的工作序时进度目标顺利完成。

该项工作的快速有序开展标志着支行在抢占高端客户社保卡市场份额中占有绝对领先优势,该行高度重视高端客户社保

卡营销工作也进一步取得个人金融业务市场主动权。

该行精准贯彻传达上级行工作部署要求,通过精心组织,认真谋划,明确分工,强化协作,提升服务质效,获得客户认可,要求全体网点员工提高思想站位,充分认识高净值客户他行社保卡更换工作的重要性和艰巨性,进一步强化各岗位之间联动营销职责。在开展高净值客户他行社保卡更换工作的同时,同步渗透电子社保卡、社保卡专属定期、同业存单重点基金、一键绑

卡等重点基础产品,让客户享受工行社保卡实实在在的优惠活动。该行通过上门社保局协商合作事宜,为客户争取到工行社保卡“自选靓号”的优惠政策,真正得到客户认可,提升高净值客户对工行服务和产品的依赖度。

此次高净值客户他行社保卡更换工作是机遇,更是挑战。在接下来的工作中,该行将团结一心,齐心协力,在高端客户社保卡营销工作上赢取更多的市场份额。