

万亿另类投资成处罚“重灾区” 保险资管强监管再升级

本报记者 陈晶晶 北京报道

保险资管领域乱象“冒头”，监管部门不断加大惩处力度。在2023年的最后一个月中，国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）密集向保险资管领域开出大额罚单。

2023年12月29日，国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）公布的行政处罚决定书显示，新华资产管理股份有限公司（以下简称“新华资管”）、华安财保

资产管理有限责任公司（以下简称“华安资管”）两家机构因保险资金运用违规，分别被罚451万元、556万元。

就在2023年12月1日，金融监管总局披露的4张罚单显示，中国人保资产管理有限公司（以下简称“人保资管”）、合众资产管理股份有限公司（以下简称“合众资管”）、光大永明资产管理股份有限公司（以下简称“光大永明资管”）、国寿投资保险资产管理有限公司（以下简称“国寿投资”）等4家保

险资管公司及15名涉事人员合计被罚941万元。

多位业内人士对《中国经营报》记者表示，金融监管总局自成立以来首次在一个月内批量对6家保险资管公司进行行政处罚，从处罚金额之高、处罚频次之密集上可看出，保险资管领域强监管已进入新的高度。

值得关注的是，这些保险资管公司违规行为有共同特点，主要系另类投资业务存在违规，包括股权投资计划、股权投资计划、信托计划等。

近日，金融监管总局资管司首次公开发布《做好“8+5+5+3”，谱写21世纪金融强国资管篇章》称，理财公司和保险资管公司虽然未出现重大风险事件，但也要重视其合规稳健发展，加强风险监测的前瞻性、主动性和精准性……执行兜底监管机制，坚决做到“长牙带刺”，严格执法敢于亮剑，严厉惩治违法犯罪和腐败行为，严防道德风险。

严守合规筑牢风险底线

保险资管公司需要统筹好受托管理的控股股东（或集团内）保险资金，以及外部机构投资者的风险偏好，设立统一的风险底线。

记者梳理监管文件发现，监管部门长期密切关注保险资金另类投资中存在的风险隐患。

早在2020年9月，原银保监会印发《关于保险资金运用违规问题和风险自查有关情况的通报》指出，保险资金投资领域暴露出六

司利益协同的难度以及公平对待内、外部客户的要求较高。

上述投资管理部内部人士表示，从此次少见的千万级罚单中窥豹，未来监管将对保险业的资产、负债两端同时强化监管力度。

“在投资理念和操作流程上，保险资管公司需要更加敬畏规则，强化风险意识。保险资管公司需要统筹好受托管理的控股股东（或集团内）保险资金，以及外部机构投资者的风险偏好，设立统一的风险底线，在此基础上开展保险另类投资产品的投资与发行工作。无论是投资还是发行保险另类投资产品，均使用统一的风险评估方法、标准和流程体系，确保合规。”上述保险资产管理公司首席风险官表示。

需要注意的是，自2022年以来，包括股权投资计划、股权投资计划在内的保险另类投资业务增长已经放缓。

公开数据显示，2022年全年，保险股权投资计划新增485只，新增规模8712亿元，同比分别减少8.1%与9.9%；2023年上半年，中国保险资产管理协会共登记股权投资计划、股权投资计划和保险私募基金209只，登记规模3051.09亿元，分别同比减少17.72%、40.80%。

《中国保险资产管理业发展报告（2023）》数据显示，截至2022年年末，保险资金投资的集合资金信托计划规模为1.34万亿元，较2020年峰值缩减3000亿元。

此外，另类投资在收益上亦承压。例如，2023年1-8月，保险股权投资计划登记268只，规模4093.19亿元，数量和规模同比分别减少15.19%和28.83%，平均投资收益率较2022年年初下行20-30BP。

涉及债权计划、信托计划违规居多

监管指出的“投资非主动管理的信托产品”“保险资金变相投资单一资金信托”均指向一直以来被监管禁止的通道业务。

经过近二十年的发展，保险资管公司已经成为保险资金、大类资产配置等长期资金的核心管理人、资本市场的主要机构投资者和服务实体经济的重要力量。近年来，另类投资业务已然成为为保险投资收益做出稳定贡献的重要品种之一。目前，在27万亿元保险资金中，另类投资已占三分之一。其中，股权投资计划是保险资管公司普遍开展的业务，信托计划是保险资金在另类业务上投资的另一主要品种，股权投资亦是监管鼓励合规有序开展的业务。

从处罚事由来看，6家资管公司均涉及保险资金运用违规，其中另类投资违规问题尤为突出。

根据金融监管总局处罚决定书，合众资管、人保资管、国寿投资三家保险资管公司被罚原因均涉及股权投资计划业务，相关违规行为包括“向监管部门报送的股权投资计划后续管理情况报告存在虚假陈述”“股权投资计划项目资本金投后管理不规范”“股权投资计划资金管理和使用违反保险资金

运用相关监管规定”等。

对信托计划的投资，也是保险资管公司存在违规情况较多的领域。罚单显示，合众资管、人保资管、光大永明资管、新华资管等4家保险资管公司相关违规行为包括“投资非主动管理的信托产品”“投资的信托计划未按照合同约定使用资金”“信托投资投前风控不审慎、投资非融资类集合信托不合规”“投资底层资产为商业住宅且非自主管理的集合资金信托计划；投资底层资产为商业住宅的集合资金信托计划；投资非受托人自主管理且基础资产不符合条件的集合资金信托计划；投资信用等级安排不符合规定的集合资金信托计划；集合资金信托计划投后管理不到位”等。

需要注意的是，根据监管处罚书内容，信托计划通道业务成为个别保险资管公司“输送”利益的工具。

【金罚决字〔2023〕26号】指出，合众资管存在“保险资金运用未坚持独立运作，股东方干预保险资金运用工作，利用受托管理的保

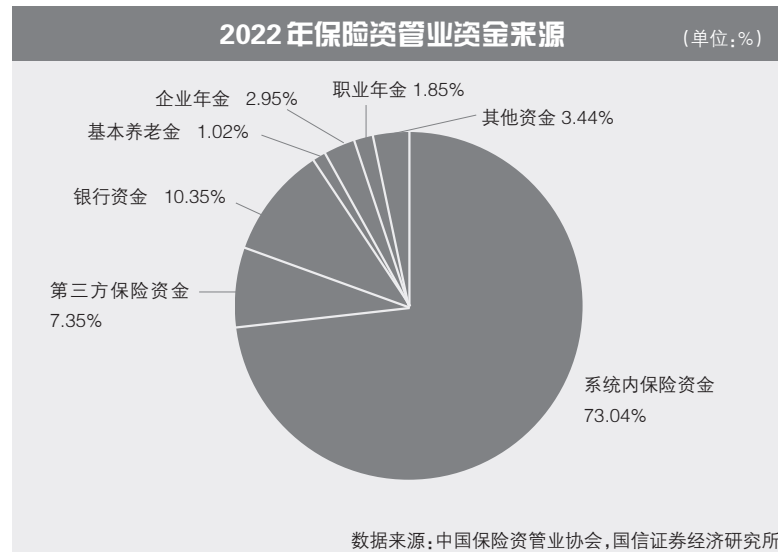
险资金为自己谋取利益，投资非主动管理的信托产品”。

某信托公司负责信托保险合作业务的人士对记者分析表示，监管指出的“投资非主动管理的信托产品”“保险资金变相投资单一资金信托”均指向一直以来被监管禁止的通道业务。多数信保合作中的通道业务由保险公司主导，信托公司则是被动配合提供投融资工作。

例如，2023年7月，媒体曝光的监管处罚决定书内容显示，两家寿险公司A、B存在“互投”行为，具体操作手法为：寿险公司A出资投资一项集合资金信托计划，该信托计划融资人为寿险公司B的关联企业H公司；同一时期，B公司投资由某信托公司发起的一项集合资金信托计划，融资人为A公司实际控股股东F公司。

实际上，规避关联交易审查操纵投资的通道不只出现在信托计划，还包括股权投资。

某寿险公司投资管理部内部人士向记者透露，相较于债权投



资，通过股权投资方式实现利益转移或关联交易的过程更加隐蔽。为此，监管部门近期还专门组织保险公司摸底排查股权投资情况。

“在行业内，一些大股东对保险资管公司的整体控制力较强，把持着关键岗位的任命，对关联交易的内部管控有所欠缺，资金运用类关联交易突出。此外，保险资金委外投资不积极也有多方面的成因，比如投资理念不端正，觊觎保险资金运用等。据了解，在监管查处的个别保险公司中，就存在股东使用保险资金支持关联企业融资的情况。”上述投资管理部人士表示。

大问题，其中就包括另类投资领域风险隐患较大、保险资管产品仍有存量通道业务等问题。

彼时，监管还查出，通道性质组合类产品为保险公司规避关联交易监管提供便利，涉及4家保险资管公司，金额327.33亿元。个别保险资管公司让渡主动管理职责，由投资者或委托人进行投资决策，金额12.87亿元。个别保险资管公司为其他金融机构规避同业业务监管提供通道服务。

某家保险资产管理公司首席风险官对记者分析，保险资产管理机构兼具保险另类投资产品受托投资者和发行管理者两个角色。实际上，这两个角色对保险资管公

直面息差压力 农商行压降高成本存款调优结构

本报记者 郭建杭 北京报道

2023年金融持续让利实体经济。农商行也紧跟全国性银行，存款利率进行多轮下调，大部分

下探到3%以下，与全国性银行的“存款利率差”基本抹平。然而，农商行负债端始终面临息差压力。对于存款成本控制的关注度在2024年成为农商行开年以来

最重要的话题之一。

某农商行从业者告诉《中国经营报》记者，农商行普遍“主动抛弃高息揽储”，2024年在存款方面的竞争还将持续加剧。

对于未来存款业务究竟如何做，浙江衢州衢江农商银行党委书记、行长邹利民指出，要“调优存款结构，缩短长期存款占比”。

中国社会科学院金融研究所银行研究室主任李广子向记者指出，目前农商行缺乏高息揽储的动力。李广子进一步表示：“随着宏观经济增速的下行，未来我国

利率水平预计将继续保持在相对较低水平，银行资产端收益率将会下降。在这种情况下，高息揽储会大大增加银行负债成本，对于银行来说是不利的。”

“高息揽储”不再

自2023年以来，农商行为更好地支持实体经济持续回升，主动采取措施向实体经济让利，利息收入减少。而为了保持基本息差稳定和利润的合理增长，增强服务实体经济的持续性，农商行也陆续下调了存款利率压降成本。

2023年，银行业开展了多轮“降息”。自10月下旬以来，多家农商行、村镇银行发布存款利率调整通知，对一年期、三年期、五年期等期限存款利率做出下调，下调幅度从10个基点至40个基点不等。新疆奇台农商行于11月28日调整存款利率，其中两年定期存款、三年定期存款、五年定期存款利率分别下调至2.200%、2.800%、2.850%，依次下调25个基点、15个基点、15个基点。12月中旬，更多的农商行对存款利率进行下调。如12月2日，应县农商行下调整存款利率至1.90%、2.60%、2.60%，下调幅度在5个基点至10个基点。

在此背景下，往年热烈的“开门红”期间的加息赠礼活动显得“静悄悄”。

2023年12月15日，河北省三河市农商行的一家营业部人员对记者表示：“目前还不确定是否有‘开门红’存款加息赠礼活动，往年正常来说是有的。目前的存款利率就是基础利率上浮。”

2022年12月底，农商行在“开门红”期间的营销口号是，“锁定长期收益，早买早收益”。然而，类似的口号现在基本已经销声匿迹。不仅如此，在银行网点的营销内容中也可以看到明显的变化，以江苏省内的部分农商行为例，各家纷纷发布手机银行，营销内容涵盖贵金属、投资金条等产

品，并在手机银行中引入“潮宏基”饰品的销售。

中部地区农商行支行行长告诉记者：“一般情况下，年底存贷款业务都有营销活动，但现在还没确定‘开门红’存款营销活动方案。”此外，对方还对记者表示，目前行内对存款的考核更倾向于短期存款。

融360数字科技研究院监测数据显示，2023年11月，农村商业银行定期存款3个月期平均利率为1.536%，6个月期平均利率为1.752%，1年期平均利率为2.018%，2年期平均利率为2.391%，3年期平均利率为2.764%，5年期平均利率为2.692%。与10月相比，3个月期存款平均利率环比持平，其他期限平均利率环比均小幅下跌。

种种迹象显示，农商行在2023年正式告别了“高息揽储”的情况。

实际上，增储扩量对农商行意义重大，银行的优质金融服务是建立在足够多的存款规模的基础上的。对于农商行来说，存款营销抛弃价格战，减少以加息赠礼的方式吸引存款并不是基于政策要求下的被动而为，而是主动选择。

农信合研究院研究员冯俊对记者表示：“农商行在存款营销中减少加息赠礼的情形，这是主动应对息差缩减的策略。不排除有些贷存比较高的银行，在年底存款营销的节点会加点存款利息揽储，但这只是少数。”

冯俊认为，现在开门红期间主要还是重点发展贷款业务。“很多中小银行对于存款已没过多要求，从经营角度来看，只要没有太大的流动性风险，中小银行也不必去发力存款业务，现在存款业务还是应该调整结构，降低资金成本为主，摒弃规模导向。”他表示。

强化竞争力

从某种程度上说，2024年低息存款的揽储情况是一家银行在区域内竞争力的体现。某中部地区农商行行长就指出：“存款竞争压力并不大，压力大的是低成本存款的竞争。”

2024年，各农商行在低成本存款上的竞争策略，或可从考核中一窥。

记者了解到，目前很多农商行在存款考核时，对于低成本客户存款付息率的考核力度加大。具体来看，加大对一年以内（含）普通定期存款和大额存单，以及活期和通知存款等结算性存款的考核力度，并结合监管引导存款利率下行的情况，有序压降存款付息率。

记者了解到，渝农商行（601077.SH）对二、三年期的高付息存款产品进行限额管理，对优质、重点客户配置专项优惠利率资源。例如，2023年年初预判LPR（贷款市场报价利率）和贷款利率将持续下降以支持实体经济，为确保净息差基本稳定，渝农商行锚定主要大行进一步下调存款利率定价，提高三年期高付息存款占比要求（限额占比较2022年下降了10%）。

在存款考核方面，有些银行开始考核存三年以上的存款。河北省内某农商行的营业部人士告诉记者：“现在很多贷款年化利率在3%左右，支付三年3%的存款利率，银行已经在倒贴钱了。”

一些农商行在存款营销策

略中，也提到以低成本存款为营销重点。

如山西尧都农商银行指出，多渠道调整存款结构。依托网点阵地优势，开展周边三公里服务全覆盖，宣传该行存款、理财、“晋享e付”等金融产品，多渠道提升资金归行率；同时，做实客户分层分类维护，以低成本存款营销为重点，梳理网点客户清单，抓住年末资金回笼、归期，对即将到期的存量客户提前电话回访，稳固老客户，拓展新客户，做好蓄客工作。

值得注意的是，未来通过存款产品设计创新增加低成本存款的可能性较小。

融360数字研究院刘银平告诉记者：“在优化存款结构方面，各类银行普遍将压降高成本存款量价水平作为重要手段。各类银行的存款产品在设计方面差别不大，存款产品的创新空间很小，创新可能会牵扯到合规性问题，比如提高产品利率或流动性，银行会面临更高的成本压力及流动性风险。”

此外，监管层对于银行增存款压力下的合规性也持续关注，会对不合规合法的增存款行为给予处罚。2023年12月13日，国家金融监督管理总局浙江监管局发布的行政处罚信息就显示了多项与增存款相关的违规举动。公告信息显示：“浙江海宁农村商业银行股份有限公司违规设立时点性存款考核指标，向非营销部门与个人下达存款考核指标，导致员工违规揽储；员工管理不到

位，员工和本行信贷客户存在非正常资金往来；违规虚增存贷款；贷后管理不到位，个人信贷资金被挪用于购买理财产品；贷款‘三查’不审慎，贷款资金用途与合同用途不符等。”

从整体来看，2024年农商行对于低成本存款的有效竞争，最根本的仍是立足地开展差异化经营。

李广子认为，随着不同类型银行存款利率差异的收窄，农商行相对于大行的竞争力将会下降，经营压力会进一步加大。从长远来看，正如中央金融工作会议所指出的那样，包括农商行在内的中小银行的根本出路还是立足地开展特色化经营，与大行实施差异化竞争，在局部领域形成竞争优势。

刘银平认为，自2023年以来，央行货币政策加大逆周期调节力度，市场利率中枢达到近年来最低水平，银行净息差持续收窄。在存款付息率压力之下，银行存款利率持续下调，各类银行利率差距收窄，中小银行主要依靠高息来吸引储户的揽储策略已不太可行。目前，农商行的存款利率水平整体不算高，整体低于城商行，部分期限低于股份制银行，农商行需充分利用地缘优势，加强本地化部署，提升目标客户走访、回访频率，构建良性揽储生态圈。

农商行对于低成本存款的争夺，深层原因是利率市场化改革的加深加剧。

中国人民银行发布的《2023年第三季度中国货币政策执行报告》指出：“持续深化利率市场化改革，释放贷款市场报价利率改革红利，有效发挥存款利率市场化调整机制作用，维护好存贷款市场秩序，进一步推动金融机构降低实际贷款利率。”

重庆农村商业银行副行长张培宗在2023年12月在中国外汇交易中心主办的公开平台上指出，利率市场化对商业银行的定价能力提出了更高要求。张培宗认为，前几年，部分分支行通过“高存款利率、低贷款利率”竞争方式推动规模扩张和争取市场份额，促进收益增长。但在利率市场化背景下，重庆农商行呈现贷款“量增价降收入减”、存款“量增价降支出涨”的特点，这种营销管理模式难以持续，亟须提升全行议价意识和定价能力。此外，渝农商行建立了单个客户、单笔业务的利率定价授权体系，总行对分支行、分支行对网点的利率定价管理发挥重要作用。但当前信贷市场竞争白热化，伴随LPR改革和存款利率市场化调节机制建立，此前的定价规则、标准和管理模式面临较大调整，业务发展的量价矛盾有所显现。

2024年，农商行仍将落实存款利率市场化调整机制，紧跟大行存款利率下调。实现提高自身存款成本与贷款利率定价联动，降低实体经济成本，有效传导政策利率导向。