

# 遏制盲目进行规模扩张 理财公司监管评级办法呼之欲出

《理财公司监管评级与分级分类监管办法》有望在近期正式出台。此前,国家金融监督管理总局曾表示,将根据监管评级结果对理财公司实施分类监管,对于评级好的理财公司,支持其优先开展综合性、创新试点类业务。

今年5月,监管部门就理财公司监管评级办法在行业内征求意见,引发热烈讨论。该办法重点考察理财公司的质量,具体包括投研能力、消费者权益保护、系统建设等方面,不再把在管规模作为得分项。据了解,当前已有理财公司做出相应调整,例如加大对理财产品业绩达标率的考核力度。

## 开展分级分类监管

今年8月,金融监管总局在对政协第十四届全国委员会第二次会议第04805号(财税金融类294号)提案的答复中表示,目前金融监管总局正在抓紧起草《理财公司监管评级与分级分类监管办法》,拟将养老理财产品等养老金融业务开展情况纳入理财公司监管评级重要考虑因素,并依据监管评级结果对理财公司实施分类监管。

金融监管总局强调,对于评级优良的理财公司,支持其优先开展综合性、创新试点类业务。

事实上,市场对于《理财公司监管评级与分级分类监管办法》的出台早有预期。原银保监会2022年发布的《理财公司内部控制管理办法》明确,银保监会及其派出机构应当对理财公司内部控制执行情况和有效性进行持续监管,逐步建立理财公司评价体系。

当前,金融监管总局资管机构监管司统筹理财、信托、保险资管监管工作,而有关保险资产管理公司与信托公司的评级办法已经出台。



理财公司应增强综合能力,确保其与管理规模相匹配,从而实现高质量发展。(CFP)

2021年出台的《保险资产管理公司监管评级暂行办法》明确,监管评级主要从公司治理与内控、资产管理能力、全面风险管理、交易与运营保障、信息披露等五个维度指标对保险资产管理公司进行综合评分。根据2023年出台的《信托公司监管评级与分级分类监管暂行办法》,信托公司监管评级包括公司治理、资本要求、风险管理、行为管理、业务转型五个模块。

“理财公司评级办法出台是迟早的事,并且很有可能在一定程度上借鉴保险资产管理公司与信托公司的评级办法。”北方地区某理财公司人士说。

## 推动综合能力提升

早在今年5月,对于监管部门就理财公司监管评级办法在行业内征求意见的讨论就已热烈展开。

据悉,理财公司监管评级办法的征求意见稿参照部分其他金融行业成熟的评价体系,设置了相应的得分项与扣分项,考察重点是质量,涉及消费者权益保护、公司声誉管理等多项内容。“这份评级办法不再在管规模作为得分项,更注重考量理财公司的投研能力、系统建设情况等。其中,对于投研能力的评价不仅依据收益率,还综合考虑产品线的丰富度、底层资产配置、回撤控制等多个维度。”某城商行理财公司人士表示。

业内人士认为,《理财公司监管评级与分级分类监管办法》的出台有望积极引导理财公司践行长期投资、价值投资理念。“理财公司作为一类专业的资产管理机构,监管方还是希望其能提升投研能力、综合服务能力,从而给投资者创造长期稳定的收益。”东部地区某理财公司人士表示。

开源证券银行业首席分析师刘呈祥认为,若《理财公司监管评级与分级分类监管办法》出台,将对行业格局产生较大影响。国有大行理财公司的投资风格一向稳健,相对符合监管导向,未来有望获得较高的监管评级,从而优先获得部分业务试点的机会,规模也将继续保持行业前列。股份行、城商行、农商行理财公司的投资风格分化会较大,部分理财公司投资风格或趋向稳健,比如在资产配置上会减少资管产品嵌套、非标投资,提升标债占比。

在业内人士看来,未来《理财公司监管评级与分级分类监管办法》出台以后,将有效遏制理财公司盲目进行规模扩张,但质与量并非完全互斥,理财公司需要探讨的是如何增强综合能力,确保其与管理规模相匹配,从而实现高质量发展。(中新)

## 前11个月 百强房企销售 总额3.85万亿元

中指研究院数据显示,2024年前11个月,TOP100房企销售总额为38516亿元,同比下降32.9%,降幅较上月收窄1.8个百分点。其中,11月份TOP100房企销售额同比下降9.46%,环比下降18.62%,但仍较9月份销售额有较大增幅。

从单家房企销售额来看,今年前11个月,保利发展销售额达3080亿元,位居榜首;中海地产、绿城中国、华润置地、万科等4家房企紧随其后,销售额均在2000亿元至3000亿元之间。

## 多家房企11月销售增长强劲

中指研究院研究总监刘水表示,当前需求端政策已较为宽松,居民购房首付比例及贷款利率已达历史最低,限购政策也处于自实施以来最宽松阶段,随着年末房企冲刺销售业绩,加大推盘力度,预计12月份房地产市场将保持一定活跃度。

具体来看,今年前11个月,第一阵营(销售额超1000亿元)房企有9家,销售额均值1981.3亿元;第二阵营(销售额500亿元至1000亿元)房企有8家,销售额均值729.1亿元;第三阵营(销售额300亿元至500亿元)房企有16家,销售额均值351.5亿元;第四阵营(销售额100亿元至300亿元)房企有43家,销售额均值168.2亿元。

其中,包括华发股份、保利置业等在内的不少房企11月份销售额增长强劲。

“9月底以来,重点城市新房及二手房成交表现活跃,市场持续‘回稳’。11月,重点城市新房销售面积环比继续增长,同比增长约15%,增幅较10月份有所扩大。”刘水表示,房企应把握政策窗口期,积极提升产品力与服务力,投资方面,可多关注高能级城市投资确定性高的项目,为未来发展积蓄力量。

## 房企拿地活跃度有所提升

从新增货值来看,华润置地、保利发展和绿城中国仍然位列前三。今年前11个月,华润置地以1091亿元新增货值占据榜单第一,保利发展以1001亿元新增货值位列第二,绿城中国新增货值规模为958亿元,位列第三。TOP100房企前11个月新增货值总额7037.0亿元,占TOP100房企的32.0%。

拿地方面,房企活跃度亦有所提升。今年前11个月,TOP100房企拿地总额同比降幅收窄7.1个百分点,其中,保利发展、绿城中国、中海地产拿地金额分别为476亿元、452亿元、407亿元,位居前三位。

从房企投资布局来看,区域深耕是主流选择。其中,保利发展在粤港澳大湾区拿地位居榜首,达189亿元,在北京、上海、西安、成都等多个城市拿地金额均进入前十;绿城中国则更多聚焦在长三角地区,长三角地区拿地金额达363亿元,占公司总拿地金额约八成;中海地产在京津冀拿地金额达253亿元,占公司总拿地金额六成以上。

“临近年底,核心城市供地诚意满满,优质地块提高了房企年底补仓的积极性。同时,房企长期深耕一个区域,能够对当地的经济、人口结构、消费偏好和居住需求有更深的了解,这有助于企业精准定位项目,提高产品匹配度和市场竞争力。”上海易居房地产研究院副院长严跃进表示。(钟欣)

## 党建领航“红色物业” 联建激发善治活力

### 南安世纪家园打造共建共治新格局

门诊、保健服务楼下享,水电气服务一站办,法律服务直通家门口……在南安市官桥镇世纪家园小区,各项便民利民措施持续走深走实,居民共享的幸福成果也越来越多。

近年来,瞄准群众急难盼愁问题,世纪家园小区以建强小区党组织为核心,把“支部建在小区上”,以“微网格”撬动大治理,用好问题清单推进“一站式”服务,融合联动提高服务质效,实现“一核引领、一网统管、一站受理、一体联动”的共建共治

新格局。强化一个核心,居民有了“主心骨”。小区通过小区党支部、村党总支与小区业委会、监事会“交叉任职、双向进入”,提升业委会、监事会成员中党员比例达70%以上,择优配强小区治理“领头雁”,将党的工作触角延伸到群众家门口,确保服务力量聚在小区、保障沉到小区。

用好一支队伍,小区有了“生力军”。小区牵头组建一支由36名党员志愿者组成的“红色管家”队伍,带动业委会、物业、楼长等

主体全过程参与小区治理,推动为民服务见实效。目前,如业委会成员无偿捐献闲置场所作邻里书屋、家庭教育大讲堂等为群众办实事办好事的案例已达31件。

聚集共商共议,治理有了“高效能”。小区以网格化管理为依托,组建网格员、楼栋长、党员志愿者、物业企业服务人员组成的网格服务队伍,探索“网格员+物业管家”双向链接模式,构建“烦心事”快速响应机制,打通居民联系“最后一公里”。今年上报居民关切事项并办结222条,有效提升

居民的满意度和幸福感。同时,实行物业工作图文日报制度、“问题清单”制度和每周六业委会接待日制度,定期举办业委会物业联席会、网格联席会、业主大会,进一步完善共商平台,畅通议事渠道,让更多居民参与小区治理当中,共同推动“问题清单”“议事清单”一站受理办结。

此外,小区坚持一体联动思路,联动镇级执法力量等部门资源联合执法以推动小区安全标准化建设,通过支部共建方式将司法服务延伸至小区“末梢”,推动水电气驻群服务、体检和健康教育定期进驻,引入慧达公益家长学校、官桥志愿者协会等公益资源开展家庭教育、亲子研读等各类志愿服务活动,推动更多优质的增值服务“嵌入”小区,有效提升小区的居住品质。(李艺深)



模特 小小麒

泉州晚报社 宣

泉州晚报 / 东南早报 / 泉州晚报·海外版 / 泉州商报 / 泉州网 / 泉州通