

营销江湖 @ 罚单

# 三季度险企被罚近5500万元 财险公司成“重灾区”合计被罚3213万元

本报记者 苏向果

今年下半年以来，银保监会加大对保险机构处罚力度。据《证券日报》记者不完全统计，银保监会及地方保监局今年三季度合计对保险机构(含相关负责人，下同)罚款5482万元。

分机构来看，今年三季度，财险公司被处罚金额最多，公司及相关负责人合计被罚3213万元，占所有罚金的58.6%，近六成；寿险公司合计被罚1258万元，占比22.9%；中介机构合计被罚976万元，占比17.8%。

值得关注的是，三季度银保监会对寿险的罚金环比增幅明显。数据显示，8月份银保监会对寿险公司罚款345万元，环比增幅140%；9月份银保监会对寿险公司的罚款为770万元，环比增长120%。

## 财险公司罚金占比超六成

财险公司依然是银保监会处罚的重点。今年三季度，财险公司被处罚金额最多，公司及相关负责人合计被罚3213万元，占比近六成。从7月份、8月份、9月份单月处罚数据来看，财险公司被罚金金额均占绝大多数。

具体来看，据《证券日报》记者不完全统计，9月份，银保监会对保险机构合计罚款2028万元。其中，财险公司被罚1024万元，占比50.5%；寿险公司被罚770万元，占比37%；保险中介机构被罚234万元，占比11.5%。

而7月份和8月份，银保监会对险企的罚金中，财险公司均超六成。



制图/王琳

其中，7月份监管部门对保险机构合计罚金为1644万元，11家财险公司合计被罚1040万元，约占63.2%；8月份，银保监会对保险机构合计处罚1810万元，其中15家财险公司合计被罚1150万元，占比63.5%。7月份、8月份寿险公司及中介合计被罚金金额均不足四成。

财险公司被罚最普遍的原因是“虚列项目套取费用”。其中，车险领域更是财险公司虚列财务报表、套取费用的重灾区。

颇有代表性的是，江苏保监局8月21日下发的处罚函显示，某大型上市财险公司存在两大违法行为：一是给予或者承诺给予投保人保险合同约定以外的保险费折扣或者其他利益；二是虚列财务费用。

江苏保监局发现，上述上市财险公司于2017年1月份-9月份向深圳某网络信息技术有限公司支付费

用4118万余元用于购买万里通积分并赠送给客户，客户可以使用积分抵扣所交车险保费或兑换车险增值服务，涉及商业车险保费合计1.7亿余元；2017年1月份至10月份，该公司从46家汽车服务供应商购买汽车保养、洗车、划痕等服务内容赠送给购买车险的客户，涉及金额424.01万元。

此外，江苏保监局处罚函还提到，2017年4月13日至5月17日，上述上市财险公司以业务招待费、公杂费、劳动保护费等名义报销相关费用合计85130元，套取资金用于业务采购费用支出。

无论是虚列费用，还是编制虚假材料，均与财险公司在车险市场的“拼费用”不无关系。今年年初，监管层就明确表示，有险企将商车费改红利用于车险费用恶性竞争，部分险企为了抢占市场份额，将赔付节省的费

用取消、撤销任职资格，自被取消或者撤销任职资格之日起未逾5年，银保监会将不予核准其任职资格。也就是说，上述险企高管被撤销任职资格后，5年内无法取得新的高管任职资格。

用转投销售环节。

## 寿险罚金连续两月飙升

除财险公司罚金占大头之外，寿险公司近两个月被罚金额飙升。具体来看，7月份寿险公司合计被罚143万元，8月份这一数字增至345万元，9月份进一步增至770万元。8月份、9月份两个月，寿险公司罚金环比增速连超100%。

寿险公司被罚原因主要集中在：给予和承诺给予投保人保险合同约定以外的其他利益、财务不真实、欺骗投保人、销售误导等。

例如，9月28日黑龙江保监局下发的处罚函显示，某险企存在多项违规行为：一是存在虚列燃油费的行为。二是该公司存在通过微信群、朋友圈传播误导性内容，欺骗投保人、被保险人或者受益人的行为。

再如，9月28日，重庆保监局的另一处罚函显示，某中型寿险公司在2017年4月份至2017年12月份编制未曾真实发生的招待费套取资金，共计269865.19元，该公司时任银行保险部经理刘某对编制虚假财务资料的行为承担直接主管责任。同时，该公司未在犹豫期内及时回访。2017年1月份至2018年2月份，该公司对部分人身险新型产品保单未在犹豫期内回访投保人，涉及保单3359件。

除上述普遍被罚原因外，三季度险企还因如下原因被罚：未经批准设立分支机构、变更营业场所未按规定报告、临时负责人实际任期超过规定期限并开展业务等。

## 保险中介被罚接近千万

今年三季度，银保监会对中介的处罚仅次于寿险公司。7月份-9月份中介机构合计被罚976万元，占比17.8%，接近两成。

监管部门对中介的处罚原因也“五花八门”：编制虚假资料；虚构保险代理业务、套取保险佣金；聘任不具有任职资格的人员；未按要求缴存保证金；未按规定管理业务档案；未按规定使用银行账户收取保险估估业务报酬等。

例如，山东保监局近期下发的处罚函显示，美联盛航代理山东分公司存在编制虚假资料的行为：2018年1月份-5月份，该公司将某财产保险公司的直销业务编制为保险代理业务；2017年10月份至2018年5月份，在合作商务公司未向其提供市场推广服务的情况下，该公司以“市场推广费”名义列支费用。

一家保险中介副总裁对《证券日报》记者表示，今年以来寿险行业普遍转型长期保障型产品，导致部分中介业务出现负增长，因此部分中介才会通过各种途径套取费用，增加业务人员激励。而财险行业在车险费改后，费用竞争更加激烈，个别险企借助中介渠道套取费用。

此外，个别中介也因为高管任职资格不合规被罚。近期，上海保监局发现，上海富华保险代理有限公司存在高管任职未取得保险监督管理机构核准的任职资格的行为：2016年1月2日至2016年11月15日，陈某作为该公司的负责人，全面负责该公司的经营管理，但未取得保险专业代理机构高级管理人员任职资格。

# 9月份保险从业人员累计被罚449万元 14位高管被重罚

本报记者 苏向果

“一朝被罚，一年白干”。

除对保险机构处罚之外，今年9月份，银保监会持续处罚保险从业者。据《证券日报》记者不完全统计显示，9月份银保监会对保险机构及个人合计处罚2028万元。其中，对个人的处罚达449万元，占比22%。

引人注意的，被罚从业者中，有两位险企高管被撤销任职资格。还有14位险企高管被处罚金在10万元及以上。从对个人最高罚金来看，福建保监局对某财险公司泉州中心支公司的副总经理开出了13.8万元大额罚单。

## 撤职险企高管 5年内无法重新任职

实际上，银保监会对保险机构开

出的处罚函，多数为险企及相关责任人同时受罚，极少为单处罚机构而不处罚相关责任人。

比如，安徽保监局于2018年9月13日作出的[2018]13号处罚决定显示，某险企安徽分公司存在客户信息不真实、虚列费用等行为，安徽保监局决定对该公司重罚50万元，并责令其停止接受银邮代理渠道新业务3个月。

相关负责人方面，安徽保监局认为，上述公司时任副总经理李某分管银保业务，对上述客户信息不真实、虚列费用的违法行为均有直接责任；时任总经理闻某知晓并同意公司虚列费用套取资金，对该违法行为负有直接责任；时任财务部经理梅某参与虚列费用套取资金，对该违法行为亦负有直接责任。因此，安徽保监局决定撤销李某高管任职资格，对闻某警告并罚款10万元，对梅某警告并

罚款7万元。

另一位险企高管被撤销任职资格也与编制虚假资料有关。9月17日，山东保监局的处罚函显示，2018年1月份-5月份，某保险中介将某财产保险公司的直销业务编制为保险代理业务。稍前的2017年10月份-2018年5月份，在合作商务公司未向其提供市场推广服务的情况下，该保险中介以“市场推广费”名义列支费用。

山东保监局认为，时任该保险中介主要负责人韩某是对上述问题直接负责的主管人员，并决定对该保险中介山东分公司罚款50万元；对韩某警告并罚款10万元，同时撤销其任职资格。

此前，原保监会下发《保险公司董事、监事和高级管理人员任职资格管理规定》显示，保险机构拟任董事、监事或者高级管理人员被金融监管部门

取消、撤销任职资格，自被取消或者撤销任职资格之日起未逾5年，银保监会将不予核准其任职资格。也就是说，上述险企高管被撤销任职资格后，5年内无法取得新的高管任职资格。

## 福建某险企高管 被罚13.8万元

据《证券日报》记者梳理，9月份被罚的保险从业者中，有14位被罚超过10万元。这14位均为险企高管，职务主要包括董事、总经理、渠道合作部经理、副总经理、总经理助理、渠道负责人、主要负责人等。

罚款金额最高的一位险企高管来自福建。福建保监局发现，某产险公司泉州中支存在两项违法行为：一是财务不真实；二是虚构中介业务套取费用。而叶某作为该产险公司泉州中支时任分管车险的副总经理，对上

述违法行为负有直接责任。因此，福建保监局决定对叶某予以警告，并处以13.8万元罚款。

此外，另一家被罚金额较高的险企高管来自山东。山东保监局下发的处罚函显示，某财险公司日照中心支公司在2018年1月份至5月份，该险企将部分直销渠道的车险业务虚构为某保险销售公司的中介代理业务。同样，2017年2月份至2018年4月份，该险企通过虚构宣传用品事项，在“业务宣传费”科目下列支费用。该险企还给予投保人保险合同约定以外的其他利益。2017年7月份，该险企还在新渠道车险业务销售过程中，通过赠送积分抵减保费的方式给予投保人保险合同约定以外的其他利益。山东保监局认为，时任该险企副总经理(主持工作)孔某是对该项问题直接负责的主管人员，并决定对孔某警告并罚款12万元。

# 银行理财产品收益率下滑利好保险销售 保险业四季度或迎估值甜蜜期

本报记者 冷翠华

在负债端，保险产品与银行理财等产品同台竞技，而银行理财产品收益率的持续下降，使得年金保险等产品吸引力上升。从近几个月保费数据的走势来看，寿险行业原保险保费收入降幅正在进一步收窄，并有望在年内“转正”。在投资端，无论是近期央行宣布从10月15日起降准1个百分点给市场带来流动性预期，还是险企自身投资结构的变化等因素，都对稳定预期带来积极影响。

基于负债端和投资端两头的利好因素，业内人士对四季度保险行业走势持较为乐观的态度。与此同时，多家券商发布研报指出，四季度保险业或将迎来估值的甜蜜期。

## 寿险保费有望转正

9月28日，银保监会发布《商业银行理财业务监督管理办法》，在分析解读时，多位业内人士提出，“闭眼买银行理财”的时代已经过去。而银行理财产品收益率的持续下降又对保险产品的销售形成利好，其长期、稳定等优势凸显出来。

申万宏源在其发布的研报中指出：“作为年金产品主要竞争对象的银行理财产品在宣传中不可出现预期收益率，分红型年金产品、万能

账户的预期收益优势凸显；同时储蓄型年金产品的长期、稳定、抗通胀、保值增值特性将成为主要优势。”目前，分红型年金保险产品可进行“高、中、低”三档预期收益率演示，万能险账户的日结月复利的宣传的相对优势也将逐步显现。

从近期银行理财产品的实际收益率情况来看，相关数据显示，国庆节前一周(9月21日至27日)，共有14家银行的理财产品平均收益率在5%以上，较前一周减少5家。9月底，银行理财产品平均预期年化收益率为4.57%，这是自去年10月初以来创下的最低收益率水平。10月7日，央行宣布决定下调部分金融机构人民币存款准备金率1个百分点，可释放增量资金约7500亿元。专家认为，银行理财收益率可能会继续承压。

《商业银行理财业务监督管理办法》是对资管新规的延续。对于资管新规的影响，业内分析人士普遍认为，银、证、信、保、基将同台竞技，互相竞争。目前，银行理财产品面临两大不利因素，而且是年金保险的主要竞争对手，年金保险因此而客观受益，相对优势凸显。天风证券研究指出，储蓄型保险产品和保障型保险产品的销售存在着“共振效应”，储蓄型产品的销售改善也会提升保障型产品保费。

不过，由于银行理财产品的起售门槛由此前的5万元降至1万元，在一定程度上加剧了银行理财产品和保险产品的竞争。但业内人士认为，保险业已在进行转型，对银保渠道的依赖度下降，银保产品也更具备保障属性，该政策对保险行业的影响有限，但对部分仍高度依赖银保渠道的中小险企仍有一定冲击。

从今年保险行业自身的发展来看，银保监会最新发布的数据显示，1-8月份，人身险公司原保险保费收入19639.27亿元，同比下降5.37%。纵向来看，今年以来，人身险公司原保险保费收入的降幅不断收窄，1月份、1-2月份、1-3月份、1-4月份、1-5月份、1-6月份以及1-7月份的人身险公司原保险保费收入同比分别下降了25.5%、24.31%、16.82%、13.60%、11.54%、8.50%以及7.39%。可见，人身险市场回暖迹象明显。

对于四季度人身险市场，研报普遍看好。一方面，去年四季度的保费基数较低，有利于今年取得较大的正增长速度；另一方面，预计四季度各险企将全力达成年度考核目标，大力推动业务发展，年内寿险公司保费可能实现正增长。从另一个维度来看，在保费增速有望由负转正的预期下，险企的产品结构也得到了优化，这对行业持续发展也是一大利好因素。“我们预计四季度将成为今年保

费、新业务价值同比增长最高的季度。”中信建投提出。

## 险企固收类占比上升

在看好负债端的同时，业内人士对保险业投资端的预期也持积极态度，并认为在负债端和投资端双向向好的趋势下，四季度上市险企将迎来估值“甜蜜期”。

近日，央行宣布降准1个百分点，有公开分析观点指出，这有利于提升险企的投资业绩。首先，在市场信心得到提振后，保险公司的权益类投资将受益。其次，准备金下调后市场流动性将改善，债券收益率有望进一步走低，债市将逐步走强，这也将使险企的固定收益类投资受益。

从险企的资产配置策略来看，随着政策环境和市场行情等因素的变化，险企纷纷提高了固定收益类资产配置的比重，对其获取稳定的投资收益发挥了积极作用。在今年半年业绩说明会上，多家上市险企投资负责人表示，其十分重视固定收益类资产的配置，占比有所上升。从全行业情况来看，今年截至8月31日，险企固定收益类资产配置比例为48.95%，较2017年年底增加1.44个百分点；权益类资产配置比例为12.43%，较2017年年底增加0.13个百分点；其他类投

资比例为38.62%，较2017年年底下降1.57个百分点。

从二级市场的情况来看，天风证券研究认为，三季度沪深300指数和上证50指数比年中分别变动-2.1%和+5.1%，由于上市保险公司的股票配置以金融股等大型蓝筹股为主，因此上证50指数的较高涨幅有望提升投资收益与内含价值。中债总全价指数三季度上涨0.2%，债市较为平稳。同时，三季度国债收益率相对平稳，且期限利差扩大，有利于保险股的估值回升。

从保险业实际资产规模来看，银保监会数据显示，今年1-8月份，保险业总资产为17.66万亿元，较年初增长5.41%；净资产1.99万亿元，较年初增长5.56%；资金运用余额15.71万亿元，较年初增长5.29%。整体来看，保险业资产规模稳健增长。

展望四季度，天风证券认为，美国加息导致的汇率压力、市场的通胀预期、政策从宽货币走向宽信用等因素能够大概率支撑利率维持平稳，对保险股估值回升形成支撑。

申万宏源研究也指出，伴随通胀预期、美元加息、减税降费积极及基建领域补短板力度增强等积极信号下，长端利率全年U型的右侧一竖将来临，利好保险资产端，预计利率环境的结构性改善将使保险估值迎来“甜蜜期”。

# 北京保监局提示消费者：“保险投资”类企业存在风险

本报记者 苏向果

北京保监局最新风险提示指出，近期，在外省市出现了一些名称中含有“保险投资”字样的企业，该类企业往往存在以销售非保险金融产品诱导消费者进行其他金融投资甚至非法集资的风险。为维护市场秩序，防范非法集资等违法犯罪活动风险，保护保险消费者权益不受侵犯，北京保监局提示广大保险消费者应注意以下三点。

第一，目前北京地区无名称含有“保险投资”的企业，北京保监局也未批准任何名称含有“保险投资”的保险公司或保险专业中介机构。消费者如需购买保险产品，应当到监管部门批准设立的具有相应资质的保险公司或保险中介机构进行购买，识别方法可登陆中国银保监会官网及“保险中介监管信息系统”(http://tir.circ.gov.cn)查询企业是否具有保险业务经营资质。

第二，目前保险资金运用相关业务均由保险监管部门批准设立的保险公司或保险资产管理公司开展，保险监管部门并未批准任何名称含有“保险投资”的企业开展上述业务。请广大消费者擦亮眼睛，正确认识保险投资相关概念，提高警惕意识，谨防欺诈风险。

第三，消费者要理性投资，注意辨别市场上各类投资、理财产品所销售的理财产品是否真实合法，并获得相关主管部门的批准，勿受“高额回报”诱惑，以免受到欺诈或误入非法集资陷阱，造成个人财产损失。

# 君康人寿2018年 无中短存续期新业务

本报记者 苏向果

银保监会最新披露的数据显示，今年前8个月，君康人寿原保费收入197.1亿元。与此同时，君康人寿转型效果较为明显：中短存续期保费占比从2016年的99.9%下降到2017年的34%，2018年君康人寿在售产品预期存续期均在5年或以上，无中短存续期新业务。

今年上半年，银保监会发布多项监管政策，以促进人身保险业规范健康高质量发展。在监管政策的引导下，君康人寿进一步规范人身保险产品开发设计行为，并优化升级多款保障型产品，以满足客户多样化的产品需求。

据君康人寿相关负责人介绍，公司上半年共有15款产品备案成功，涵盖医疗、养老、长期保障等保障型产品，满足客户多元化的保障需求，同时拉长了公司的负债期限，助力公司价值转型。

该相关负责人表示，君康人寿一直以来从客户的实际需求出发，不断对产品进行升级创新，旨在为客户提供更多重的保障。如“君康百万医疗保障”病种延伸至50种；君康金生世(黄金版)终身寿险，则是在原金生世终身寿险基础上新增了全残保险金和投保人意外身故或意外全残豁免保险费两项保险责任。

此外，由君康多倍宝(至尊版)重大疾病保险和君康附加多倍宝(至尊版)两全保险组合而成的多倍宝(至尊版)重大疾病保险产品计划，责任涵盖轻症、中症、重大疾病、疾病终末期、身故和全残保障，投保人或被保险人满足一定条件可以豁免保险费，终身保障。

此外，君康人寿还推出了多款长期期缴保障型产品，如君康福康宝重大疾病保险、君康传世尊享终身寿险、君康御享年金保险、君康附加尊享赢家养老金保险等，满足客户的健康和养老需求。

君康人寿管理层表示，未来公司将在持续、稳健、规范经营的基础上，持续优化产品结构，保持规模健康增长的同时，进一步提升价值业务占比。

# 泰康人寿养老社区 完成十三城布局

本报记者 苏向果

9月29日，泰康在广西南宁成功获得兴宁区三塘地块，该地块占地约228亩，将打造成广西壮族自治区首个大规模、多功能、国际标准的高端医养社区——泰康之家·桂园，全部建成后可提供千户养老单元，并配套二级康复医院。

随着泰康之家·桂园项目落地，泰康已完成北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、杭州、南昌、厦门、沈阳、长沙、南宁13个核心城市医养社区布局，全面覆盖京津冀、长三角、珠三角、华中、西南、东北区域，成为全国最大的高品质连锁养老集团之一。

泰康之家·桂园位于南宁市兴宁区三塘板块，是城市核心区东扩第一站的重点发展方向，周边商业、教育、医疗、娱乐等综合配套逐步成熟。

本报记者获悉，泰康之家·桂园将以医养融合、持续照护为核心。此外，社区也将配建医疗机构，配套TKR泰康国际标准康复体系，打造以长期健康管理为目标、以老年医学为中枢，整合急症诊疗、长期护理、预防保健及康复治疗于一体的医养康护体系，为居民设置急救保障、慢病管理、老年康复的三重防线。