

2分8秒开户、无卡号借记卡 8家中国香港虚拟银行展业尽显“科技感”

■本报记者 李 冰

随着腾讯富融银行宣布展开试业，中国香港金融管理局下发首批8张虚拟银行牌照后，已有7家虚拟银行宣布正式开业。

富融银行新闻发言人对《证券日报》记者表示，“富融银行会在试业期间持续提升产品和客户体验，为全面开放作准备。有关试业活动将透过中国香港金融管理局的金融科技监管沙盒进行”。

经《证券日报》记者梳理，目前8家中国香港地区虚拟银行已经正式开业的包括众安银行、天星银行、WeLab Bank、Livi Bank、Mox Bank、蚂蚁银行、平安壹账通银行等7家银行，富融银行处于试营业状态。

西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文对《证券日报》记者表示：“粤港澳大湾区的深入推进将成为虚拟银行发展的重要契机。由于虚拟银行定位于无接触银行服务，虚拟化、数字化产品的创新必然成为虚拟银行业务发展的重要方向”。

数字化“虚拟卡”产品亮眼

从股东背景来看，首批8家中国

香港地区虚拟银行金融科技属性明显，其中，腾讯、蚂蚁集团、小米集团、携程金融、平安壹账通、众安等巨头纷纷入局。

中国（上海）自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示，“虚拟银行未来的竞争主要还是科技和生态的竞争，上述8家虚拟银行牌照背后都有国内互联网巨头的身影，从另一个角度看，中国香港地区虚拟银行的竞争也是国内金融科技竞争的延续和扩展”。

《证券日报》记者从当前已经开业的虚拟银行获悉，面向中国香港地区市民，各家银行均推出了利率定价灵活的数款活期储蓄存款产品；同时，依托股东方的金融科技优势，多家银行在7×24小时全天候服务、数字化产品、移动支付等方面展现了较强的科技特色。其中，数字化“虚拟卡”产品亮眼。

具体来看，今年4月28日，WeLab Bank在试营业期间即推出了无卡号借记卡产品，成为中国香港地区首家推出无卡号银行卡的银行。据WeLab Bank提供给《证券日报》记者最新数据显示，公司客户群体中近七成客户是20岁—40岁之间。

WeLab Bank行政总裁谢学海对《证券日报》补充道，“我们将

WeLab的实体银行卡视为一种媒介，让客户使用不同的服务。它今天是一张可以使用自动取款机服务的银行卡，但这只是开创无限可能性的开端，日后或可以加上不同的功能，例如用作进出办公室、健身室和停车场，甚至作为信用卡，集多功能于一身。背后的力量来自银行卡与手机App的密切配合，可以说是开启未来的遥控器”。

9月底，渣打和携程金融旗下虚拟银行Mox Bank正式营业以来，与万事达卡合作推出了全功能无号码银行卡Mox卡；10月份，众安银行宣布发布中国香港第一张自定卡号的Visa卡—ZA Card。ZA Card的最大亮点在于可以支持自定义后6位卡号，且实体卡上没有CVV、有效期以及签名信息，所以减少了被盗用的风险。

除以上几家之外，平安壹账通银行方面也向《证券日报》记者透露，“其已与银联通宝有限公司合作，将向客户推出无卡提款服务。未来，客户可以使用平安壹账通银行的手机APP，在支持无卡提款的银通自动柜员机上提取现金”。

刘斌坦言，数字化虚拟银行卡是中国香港地区虚拟银行未来发展的主要方向之一。他进一步指出，其开通流程利用大数据、人工智能等手段

进行客户身份验证，不需要传统实体卡漫长的审核和等待，因此对客户和银行来说都更加便利。”

众安银行最快2分8秒开户

此外，值得一提的是，在目前已经营业及正在试营业虚拟银行，5分钟开户、7×24全天候已成标配，各家银行开始比拼股东背后的科技力量。比如，蚂蚁银行正式营业后，称下一步将联合AlipayHK拓展香港地区虚拟银行业科技使用场景。

腾讯富融银行方面则是，透过人脸识别技术，客户最快可于5分钟内完成开户程序，有关技术更适用于香港地区智能身份证和第二代智能身份证持有人。

据众安银行方向向《证券日报》记者介绍，众安银行最快的开户时间为2分8秒。疫情期间，众安银行也是唯一一家参与中国香港地区政府现金发放计划的虚拟银行。目前其用户年龄层横跨18岁至93岁。

除此以外，《证券日报》记者也注意到，各家虚拟银行也正在走差异化发展道路。例如，富融银行在试营业期间，推出外汇买卖服务，成为推出外汇买卖服务首家的虚拟银行。

富融银行行政总裁岑志豪先生

营销员前三季揽收保费1.5万亿元 在人身险公司各渠道保费占比近六成

■本报记者 苏向泉

11月23日，银保监会印发了《保险代理人监管规定》（以下简称“《规定》”），个人保险代理人（保险行业亦称“保险营销员”）发展情况再次受到险企关注。

《证券日报》记者从相关渠道获得的数据显示，今年前三季度，人身险公司个人代理人渠道原保险保费收入（以下简称“保费”）达1.5万亿元，在人身险公司各渠道保费占比中达57.4%，接近六成。总体来看，个人代理人依然是人身险公司最核心的保费渠道。

但引人注意的是，今年前三季度个人代理人渠道保费收入占比较去年同期下滑0.87个百分点。对此，慧择奇点保险研究院首席研究员马潇对《证券日报》记者表示，今年一季度线下社交被阻断，个人代理人展业和团队管理受到极大限制，不少营销员无法展业。但从二季度起，各行业快速有序复工复产，国民对医疗健康类以及储蓄类产品需求增加，促使保险行业快速扭转局面，很快达成了正增长。

个人代理人保费占比领先

一直以来，个人代理人渠道（行业亦称“个险渠道”）与银保渠道（行业亦称“银保渠道”）是人身险公司获取保费最核心的两大渠道，近年来两渠道保费占比一直呈现此消彼长的态势。尤其是，随着监管环境的变化以及行业转型升级，不同发展阶段的人

身险公司对这两大渠道依赖程度也各异。例如，中国人寿、平安人寿、太保寿险等“老七家”寿险公司逐步加大个险渠道保费占比，银保渠道保费则被进一步被挤压。

但部分中小险企，由于成立时间较短，还没有组建成熟的个险销售队伍，因此，银保、网销等渠道成为这些险企的主打渠道。但对险企来说，银保渠道作为第三方渠道，销售成本较高，险企每售一单保险，银行会“雁过拔毛”，收取相应的手续费，这抬高了险企的经营成本，也对险企投资能力提出了更高的要求。因此，近年来大型险企均推动个险渠道发展，中小险企迫于无奈，只能通过银保渠道获取保费。

但今年以来，人身险公司个险渠道保费收入占比有所下滑，银保渠道保费占比有回升趋势。

《证券日报》记者获得数据显示，今年前三季度，人身险公司银保渠道保费收入达8386.54亿元，增长10.40%，业务占比31.77%，较去年同期上升1.08个百分点。而人身险公司个人代理渠道保费收入达15157.57亿元，同比增长5.06%，占比57.42%，较去年同期下降0.87个百分点。

实际上，除个险与银保渠道之外，近年来不少人身险公司也开始在直销、专业代理、其他兼业代理、保险经纪等渠道寻求保费增长突破口。但从目前的发展情况来看，个险和银保之外的其他渠道保费占比仍无力与这两大渠道抗衡。

例如，今年前三季度，作为人身

险公司第三大销售渠道的直销渠道保费收入为1924.87亿元，同比下降1.84%，占比7.29%，占比较去年同期下降0.63个百分点。此外，前三季度专业代理、其他兼业代理、保险经纪等渠道保费占比均不足2%。

新规推动代理人高质量发展

近年来人身险公司个险渠道保费占比的持续增大与个人代理人数量的持续增长密切相关。根据银保监会11月23日披露的数据显示，目前我国个人保险代理人900万人，保险中介机构从业人员300万人，两项合计达1200万人。据国盛证券测算，我国保险代理人数量近年来持续超过劳动人口的1%。

据《证券日报》记者梳理，个人代理人数量从2014年以来快速增长，自2017年突破800万人后，在2019年进一步突破900万人大关，达到912万人。

但从发展趋势来看，自突破800万人后，保险代理人数量同比增速明显放缓，各险企的增员策略也开始从“数量增长”向“质量增长”转变，不少人身险公司开始强化对保险代理人的管理，并注重对代理人件均保费、长期期交保费等高价值业务展业能力的考核。

此次《规定》则进一步强化了险企对代理人队伍质量的管控。《规定》从多个维度加强险企对代理人高质量发展的监管要求，包括险企应加强个人保险代理人的招募、培训政策制定，基本法下个人保险代理人销售行



为的合规性与团队主管的考核、奖惩挂钩等方面。

《保险代理人监管规定》发布后，各险企对庞大的保险代理人群体的管理也有望进一步强化，助推代理人高质量发展。国盛证券研报就认为，本次规定将引导行业代理人长期高质量发展规范发展，而上市险企整体在代理人制度建设方面都更为成熟，长期有望持续保持领先优势，我们积极看好保险行业未来发展。

事实上，据《证券日报》记者了解，“扩量提质”已是目前多数头部人身险公司发展代理人队伍的核心策略。随着上述《规定》的发布，这一趋势有望在行业中普及。

据记者了解，当前，上市险企中，平安人寿持续推进优才计划，并从招募、培训、展业到基本法（行业将代理

对《证券日报》表示：“富融银行是首家推出外汇买卖服务的虚拟银行。目前，正与内地和海外多个合作伙伴进行洽谈，期望在世界各地为客户提供更多的资源，让客户在生活各范畴都轻松自在”。

而平安壹账通银行则向中小企业提供虚拟银行服务，平安壹账通银行行政总裁冯钰龙表示：“作为一家为中小企业提供服务的虚拟银行，我们希望让大家体验高效灵活的银行服务。中小企贷款产品‘壹易贷’，以‘随借随还’为服务理念，帮助贸易通中小企业灵活地解决资金周转需求，拓展业务。未来，我们还会利用独创的风险评估平台，为更多客户提供贷款服务，推动中国香港普惠金融进程。”

WeLab Bank相关负责人也对《证券日报》记者透露，“目前积极与其他行业伙伴进行合作，例如近期与香港地区运营商合作，抢占5G时代的新商机，为双方客户提供更方便快捷的消费体验等”。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示，“虚拟银行最大的市场潜力在于其业务与实体领域的结合，虚拟银行背后存在科技力量的比拼，科技为金融服务，金融又为实体服务，这样的模式想象空间巨大”。

软银出售资产超计划一倍 业绩扭亏为盈原因有三

■本报记者 张志伟 见习记者 张博

近日，一则“孙正义出售软银800亿美元资产”的消息冲上了微博热搜。孙正义在DealBook在线峰会上表示，“最初的目标是今年出售约400亿美元的资产，但最终出售了约800亿美元的资产，以在全球紧急情况下为公司提供流动性”。

在此前，软银集团2019财年经营亏损达1.365万亿日元，不过，2020财年以来扭亏为盈，第一季度和第二季度连续盈利。

“软银扭亏为盈主要有三方面因素：一是全球科技股大涨，导致软银所投资的公司股价上涨；二是软银最近几个月出售了大量资产回购股票导致自身股价大幅上升；三是愿景基金投资收益回升，去年全年亏损约180亿美元的愿景基金今年一季度赚了约28亿美元。”深圳中金华创基金董事长龚涛在接受《证券日报》记者采访时表示。

2019年巨亏1.365万亿日元

在2020财年一、二季度业绩回暖之前，软银集团在2019财年迎来了巨大亏损。

软银集团公布的财报显示，2019财年，公司经营亏损达1.365万亿日元，这是软银15年来首次亏损，也是公司成立以来的最严重亏损。

对于2019财年巨额的亏损，软银集团解释称，主要原因是旗下的愿景基金等出现较大投资亏损，愿景基金及其他SBIA管理基金过去一年运营亏损高达1.9万亿日元。

具体来看，投资损失较大的项目主要有两个，一是对网约车公司Uber的投资，带来51.79亿美元的损失，主要是因为Uber市值缩水；二是对美国共享办公公司WeWork的投资，在2019年财年对WeWork投资带来的损失为45.82亿美元。另外，基金的其他投资组合也带来了75.02亿美元的损失。

今年3月份，软银披露了约410亿美元的筹资计划。其中约180亿美元将用于回购股票，其余资金用于偿还债务、购买公司债券和增加存款，预计将在未来4个季度内完成。

软银出售大量资产

业绩方面的亏损迫使软银集团接二连三地出售资产。

《证券日报》记者梳理发现，上半年以来，软银集团已从阿里巴巴股票中累计套现100多亿美元；6月份，软银集团又宣布出售其所持有的逾200亿美元市值的T-Mobile股票。

“软银出售资产确保流动性，一方面能缓解因为愿景基金带来的资金缺口；另一方面维护了股价平稳，确保自身安全，是不得已而为之举。”龚涛表示对《证券日报》记者表示。

此外，更值得注意的是，9月份，软银宣布出售旗下半导体设计公司ARM。据软银集团披露的交易内容显示，英伟达将支付包括215亿美元公司股票和120亿美元现金以收购ARM，其中包括签署合约时应付的20亿美元现金。如果英伟达达到了合同中规定的财务指标，软银集团还可能获得额外的50亿美元现金或股票。交易完成后，软银集团预计将保留ARM不到10%的股份，并持有约6.7%—8.1%的英伟达股权。

此举可谓断臂自救。“软银集团手里的ARM股份和阿里巴巴的股票都是硬通货，属于比较容易快速变现的资产。所以从侧面来看，软银财务状况确实遇到了严重危机。”龚涛对记者表示。

不过此交易是否成功还需进一步观察，“软银出售ARM公司是一个需要多方沟通协商的复杂过程，有时到最后都无法成功。同时‘监管’也是推进此次并购落实的重要因素。”宝新金融首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示。

2020财年业绩红火

经历了巨大亏损后，软银2020财季度业绩表现逐渐回暖，“日子”似乎又“红红火火”起来。主要原因是得力于出售资产和愿景基金投资组合中的公司股价反弹及部分公司的成功上市。

此前，8月份，软银公布的2020财年第一季度财报显示，本财季净利润为1.256万亿日元，较上年同期增长11.9%，此数据也是软银成立以来最好的季度业绩。

11月份，软银公布了截至2020年9月30日的2020财年第二季度财报。财报显示，本财季净利润为6274.99亿日元。作为对比，上年同期净亏损7001.67亿日元。

软银在发生历史性亏损后，2020财年的第一季度就扭亏为盈。第一季度的复苏一方面归功于软银出售资产，软银在本季度计入了通过部分出售T-Mobile股份的4219亿日元的盈利。

另一方面，则得力于投资的Uber和Slack等公司的估值上升，由于新冠疫情期间，美国科技股估值飙升，软银所投资的公司股价也迎来了反弹。去年亏损约180亿美元的软银愿景基金在2020财年第一季度获得约28亿美元的投资收益。

第二季度盈利则部分得力于软银投资贝壳找房，从贝壳找房上市到9月30日之间，该公司的股价飙升，将软银持股价值提升至64亿美元，回报率为375%。据悉，软银去年11月份向贝壳找房投资13.5亿美元，该公司于今年8月份在美国上市。

不过，孙正义在8月11日的业绩说明会上表示，“尽管愿景基金实现了翻盘，但仍不能保证未来能够持续盈利。”

2020—2021 寿险转型之攻守道

新定义重疾险蓄势 多险企承诺理赔时“定义从优”

■本报记者 冷翠华

“目前，我们正在忙着开发基于新规范的重疾险，还在和渠道方、再保方等抓紧沟通，争取早点推出新产品。”某人身险公司精算负责人对《证券日报》记者称。

他所称的新规范，即11月5日中国保险行业协会与中国医师协会发布的《重大疾病保险的疾病定义使用规范（2020年修订版）》（以下简称“2020版重疾规范”）。

在“2007版重疾规范”基础上进行了修订和完善。自发布之日起到2021年1月31日为过渡期。

记者在采访中了解到，2020版疾病定义规范发布后，不少保险公司一手抓理赔服务，一手抓新产品开发。目前，已经有多家险企承诺理赔时“定义从优”，从有利于保险消费者的角度进行理赔，还有险企表示正在制定相应方案，近期将发布。

而在新产品方面，目前正式亮相的产品还不多，但分析人士认为，价格整体可能会有所下降，保障将进行

分层，更加科学。

符合任一标准即可获理赔

随着“2020版重疾规范”的发布，老保单客户的理赔标准问题成为业界关注焦点。据《证券日报》记者不完全统计，目前至少已经有友邦保险、中国人寿、平安人寿、泰康人寿、太保寿险、恒大人寿、工银安盛等7家保险公司发布了理赔时“定义从优”的公告，同时，新华保险相关负责人对记者表示，该公司也已经制定了理赔定义从优方案，正在报审中，近期也将正式发布。

何为理赔定义从优？中国人寿指出，该公司结合“2020版重疾规范”，并充分考虑当前通行的医疗技术发展及医学诊断标准发展趋势，推出“优选”理赔方案，持有中国人寿长期重大疾病保险产品有效保单的客户，若于“2020版重疾规范”发布（2020年11月5日）后，首次确诊保险产品条款中列明的重大疾病，该公司将基于该疾病的两种医疗诊断标准选择有利于客户的一种。即客户

所患重大疾病，符合原保险产品条款中对应疾病的医学诊断标准，或符合“2020版重疾规范”中相同疾病的医学诊断标准两者中其一，并满足保险合同中约定的其他给付条件的情形下，即可获赔相应保险金。

险企还进行了举例说明。恒大人寿以心肌梗死为例，如果根据病历资料，被保险人存在肌钙蛋白升高及缺血性胸痛症状，但心电图未见损伤性ST段改变，其所患疾病未达到原保险合同“2007版重疾规范”中重大疾病“急性心肌梗塞”等赔付标准，按照原合同无法赔付，但参照“2020版重疾规范”中“较轻急性心肌梗死”的定义，险企将按照轻症标准予以赔付。

业内人士认为，在新旧重疾险过渡期，保险公司承诺“从优理赔”，既有利于消费者，又能带动产品销出并提升品牌形象。同时，即使险企没有明确理赔从优方案，消费者也可根据相关法律法规进行争取。

重疾新产品将现两大变化

“明年2月1日起，基于‘2007版

重疾规范’开发的重疾险就必须停售，只能卖新定义下的重疾险产品。所以现在各大保险公司都在抓紧开发新产品，我们公司也正在抓紧和渠道方、再保方等进行沟通，设计新产品，具体情况要晚些才能公布。”某人身险公司精算负责人表示。

记者了解到，新旧重疾险的过渡期恰逢保险公司推动开门红工作的时期，所以无论是精算部门、产品部门还是营销培训等部门的人员都非常忙碌。“尽管开门红期间一般主推年金保险和万能险产品，但重疾险也很重要，产品开发时间也比较紧张。”一位险企负责人称，新旧重疾险过渡时期，已经陆续有旧产品下架，但若有理赔“定义从优”服务承诺的加持，目前还将促进旧重疾险的销售。

基于“2020版重疾规范”的重疾险产品形态将出现怎样的变化？中再寿险产品精算部产品开发处处长王明彦认为，两大新特点值得关注。第一，从产品结构看，重大疾病在20岁—50岁的发生率会有较大幅度降低，这会导致定期重疾险的价格突破原有瓶颈。预计在互联网渠道定期

重疾险会更加流行，主打极简、高杠杆的卖点；而在代理人渠道，重疾险结构会发生小调整，在终身重疾基础上加入更多的额外责任，进一步提升保障效率和责任丰富度。

从产品风险特征上看，甲状腺癌进行分级赔付，轻症责任风险提高。因此，如果有轻症保费豁免责任的存在，甲状腺癌的风险暴露可能并不比老定义时代小。预计行业围绕轻症责任的设计和创新的会更加审慎。