

热点聚焦

去年人身险业退保金额仍高达3200亿元 业内人士称应遏制和严打退保“黑产”

■本报记者 冷翠华

到手的保费再退回去,是一种什么样的体验?几乎每家人身险公司可能都体会过这种滋味。《证券日报》记者获得的行业数据显示,从人身险全行业看,退保金额已经连续两年明显下降,但行业一年退保金额仍高达3200多亿元,部分险企尤其是部分产品的退保率很高,分化较大。

事实上,对保险行业来说,有一定比例的退保是正常现象。不过,近两年退保“黑产”带来的非正常退保也给保险业经营造成了较大影响,同时折射出行业发展存在的一些弊病,需要完善行业发展体系。

退保金连续两年下降

根据记者获得的行业统计数据,最近3年人身险行业整体退保情况为:2018年退保金7210.11亿元,同比增长17.85%;2019年退保金5841.34亿元,同比下降18.98%;2020年退保金3207.19亿元,同比下降45.09%。可见,人身险行业2019年和2020年连续两年退保金同比下降。从退保率来看,2018年到2020年的退保率分别为6.83%、4.97%和2.39%,也呈现持续明显的下降。

退保金和退保率下降的态势仍在延续。今年前两个月,人身险退保金为603.99亿元,同比下降45.15%;退保率为0.45%,同比下降0.52个百分点。

从上市险企来看,情况有所分化。根据年报披露的数据,去年,中国人寿、新华保险、人保寿险和中国人保的退保金和退保率同比有所下降。

具体来看,去年,中国人寿的退保金为332.75亿元,同比下降34.6%,退保率为1.09%。该公司指出,这主要是因为部分产品退保减少。新华保险的退保金为122.58亿元,同比下降5.6%,退保率为1.5%。人保寿险的退保金为448.22亿元,同比下降了6.9%。该公司指出,这主要是因为近年来其提高高交业务占比,业务结构

不断优化。但值得注意的是,尽管同比下降,但其退保率仍高达11.8%,明显高于行业整体退保率和其他上市险企退保率。人保健康的退保金为4.99亿元,同比下降58.1%,退保率为1.5%。太保寿险和平安寿险的退保金同比有所上涨,退保率分别为1.2%和1.7%,都明显低于行业整体水平。

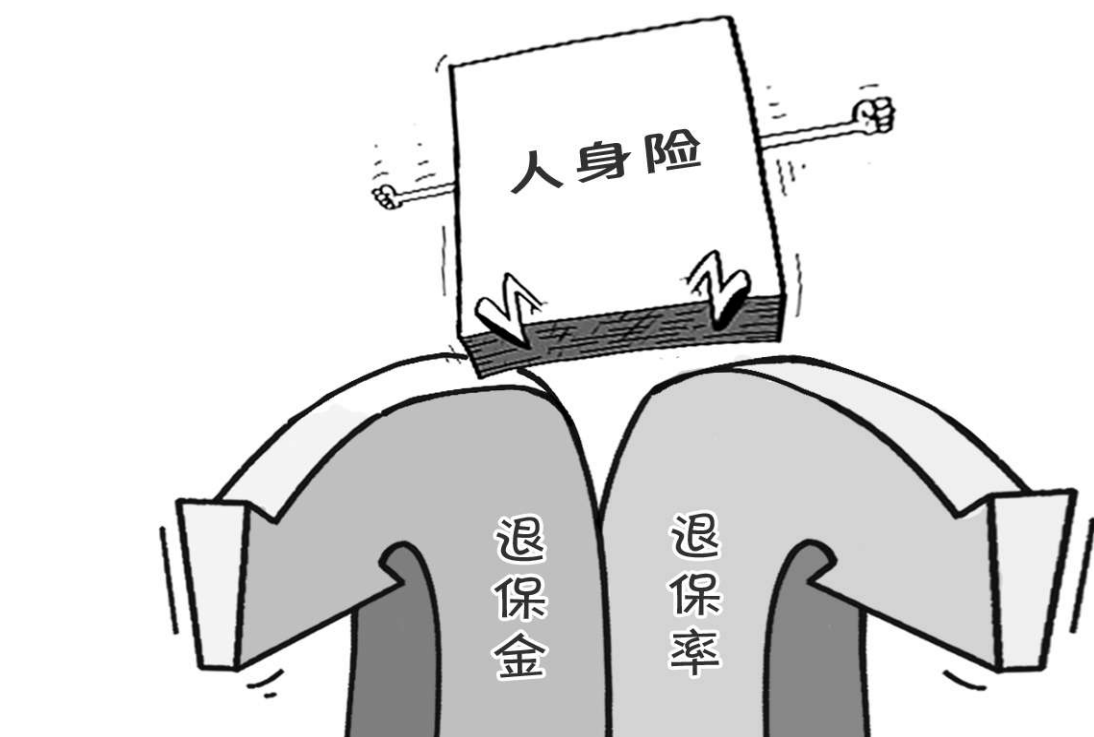
退保率下降缘于结构调整+品质向好

人身险行业退保率缘何连降两年?普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾在接受《证券日报》记者采访时表示,这主要是人身险行业整体的业务结构调整和业务品质向好的结果。

退保率的高与低具有较为明显的产品特点。周瑾指出,退保率高的产品主要是理财型产品,其受利率环境和分红收益率的影响较大,所以资本市场的波动会引起理财型产品退保率的变化;而对保障型产品,客户更加关注的是其保障功能,不太受外部市场波动的影响,退保率相对稳定。近几年,人身险行业回归保障,理财型产品比重下降,保障类保险产品比重增加,从而整体退保率持续下降。

清华大学五道口金融学院中国保险和养老金研究中心研究总监朱俊生对《证券日报》记者表示,这与保险业发展环境有关。2015年至2016年,险企销售了不少3年至5年期的万能险,这些产品近几年陆续到期,因此2018年和2019年行业退保金较高,随着行业业务结构的调整,去年退保金额同比明显下降,但也有3200多亿元。

以新华保险为例,去年其退保情况有所改善,该公司在分析原因时指出,随着前期银行代理分红险保单满3年和满5年高峰期已度过,且公司从战略层面主动压缩中短存续期产品销售规模,2020年退保规模处于较低水平。人保健康也指出,去年退保率大幅下降,主要是因为“主动压缩中短存续期业务规模所致”。中短存续期产品正是退保率较高的理财型产品。



曾梦/制

周瑾表示,尽管退保率高低没有绝对标准,关键要看实际退保率与产品精算假设和运营经验的偏离情况,但过高的退保率对保险公司会造成一定的负面影响。一方面,高退保率对保险公司的内涵价值降低,即便有可能带来短期的退保收益,但会损害消费者的利益并引发相应的客户满意度和品牌声誉受损,不利于其长期发展。

朱俊生认为,除了少数特殊情况,一般而言,保险公司希望退保率越低越好,从全行业来看,退保率低是行业稳健发展的体现。保险公司要改善退保情况,主要办法包括调整产品结构、优化业务品质以及减少销售误导等。

完善产品体系 遏制退保“黑产”

近两年,退保“黑产”带来的恶意

投诉、全额退保等现象引起了社会广泛关注,并对保险行业产生了较大影响。业内人士认为,保险业必须和相关部门一起严打退保“黑产”,同时也必须治理发展中暴露出来的弊病,减少被“黑产”盯上而导致的危害。

“正常退保,指投保人申请,保险公司按照合同约定退还保险费(犹豫期内)或保单现金价值(犹豫期外)。非正常退保,指超出合同约定的金额退保。”某人身险公司负责人对《证券日报》记者表示。

一般情况下,非正常退保是由于客户对险企销售或管理过程中的某些行为不满而提出理赔申请,经调查核实及责任认定后,险企按超出合同约定的金额退保。但近年来,部分社会人员或机构盯上了退保领域,逐渐形成了退保“黑产”产业链。这些人员或机构以帮助消费者全额退保为名,对正常投保保单通过恶意投诉等方式要求险企全额退保,但无论结果

是否成功,其都将从消费者那里收取代理服务费,从而获得自身利益。在几经异化、多次演变后,退保“黑产”运作模式呈现手法专业化、渠道扩张化、组织集团化、目的利益化等特征,扰乱了市场正常经营秩序,损害了消费者合法权益。

对此,保险监管部门和保险公司对消费者进行高频风险提示和教育。业内人士指出,退保“黑产”的出现,与保险业自身发展过程中的销售误导等弊病也有紧密关系。为此,保险业须树立长期主义形象,规范销售行为,完善佣金制度,降低客户对保险的误解和不当购买而埋下的退保隐患。同时,对于消费者投诉指标,应理性对待,实操中,部分险企为了争取低投诉率,对一些不合理的全额退保要求采取“息事宁人”的态度。因此,险企首先得做到自身素质过硬,同时,对不合理的全额退保要求应明确拒绝,从两方面着手遏制退保“黑产”。

山西银行筹建获批复 山西城商行“双雄”并立格局形成

■本报记者 吕东

又一家省级法人银行即将诞生。日前,山西银行筹建获银保监会正式批复。该行将由大同银行、长治银行、晋城银行、晋中银行、阳泉市商业银行合并重组设立。

去年以来,面对激烈的市场竞争及经济环境变化等影响,一些实力弱、盈利少的地方中小银行纷纷合并重组,以期通过抱团提升盈利能力抵御风险。山西银行是继四川银行后第二家获批准筹建的省级法人银行。

“山西银行筹建的同时,还获得了山西省153亿元地方专项债用于注册资本补充资金。”西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文在接受《证券日报》记者采访时表示,包括筹建的山西银行在内的地方中小银行的合并案例,一个非常重要的出发点在于增强银行资本实力,防范金融风险。近年来,监管部门高度重视中小银行的风险防范,包括中小银行

的资本金的补充。

山西本土城商行“减量增效”

根据银保监会官网发布的《关于筹建山西银行股份有限公司的批复》显示,同意大同银行、长治银行、晋城银行、晋中银行、阳泉市商业银行合并重组设立山西银行股份有限公司,银行类别为城市商业银行,股东资格由山西银保监局按照有关法律法规审批。

批复同时要求,筹备组应严格按照有关法律法规要求办理筹建事宜,自批复之日起6个月内完成筹建工作。筹建工作完成后,应按照有关法规和程序向山西银保监局提出开业申请。

记者注意到,3月31日,上述5家银行均已各自官网发布了山西银行创立大会暨第一次股东大会通知,股东大会将在4月15日召开,将审议包括山西银行筹建工作报告等一

系列相关议案。

目前山西省内共有6家城商行,为“一大五小”的格局。除上述拟重组合并的5家银行外,还包括目前已在港上市的晋商银行,后者则是山西省内体量最大的城商行。晋商银行2020年年报显示,截至去年年末,该行资产总额2709.4亿元,较年初增长9.4%。去年全年实现净利润15.7亿元,同比增长6%。在中国银行业协会发布的“2019年中国银行业100强”榜单中位列区域性商业银行第9位。

此次重组合并的5家山西省内城商行均呈现出资产规模小、盈利少的特征,与已上市的晋商银行相比较逊色。尽管上述5家银行尚未披露去年全年业绩报告,但公开信息显示,这些银行无论在资产规模还是盈利上较为弱小,资产规模均在千亿元以下,且净利润普遍出现下滑。去年前三季度,长治银行、晋中银行净利润同比跌幅均在50%以上;大同银行去年上半年仅实现净利润3527.08万

元,同比下滑76.17%;阳泉市商业银行2019年年报未披露。

随着5家银行整体重组筹建山西银行,山西省内城商行数量将由6家变为2家,形成“晋商银行+山西银行”两强并立的局面。

交通银行金融研究中心高级研究员武雯对《证券日报》记者表示,目前的环境下,中小银行由于自身实力较弱,承受着更大的经营和风险压力。此类银行加大合并重组的力度有利于防范系统性金融风险,同时有助于提升行业经营管理水平、优化行业资源配置。

中小银行出现合并重组热

山西银行筹建获批,这是半年多的时间内第二家省级城商行获批筹建。去年以来,中小银行合并重组的消息不断,多家银行不断传出合并重组进展消息。

去年9月份,四川银行获批筹建,

其以省内2家城商行为基础,通过资产重组、充实资本等措施,以新设合并的形式成立。

据了解,四川省内原有13家城商行,由于新成立的四川银行以攀枝花银行和凉山州银行为基础新设合并而成,因此四川省内的本土城商行总数将最终减少至12家。

除了省级法人银行设立外,去年以来,面对激烈的市场竞争及经济环境,让更多规模较小的地方银行压力愈发凸显,近一年时间有多地中小银行完成合并重组。

陈文指出,当下商业银行的竞争程度愈发激烈,银行业由于具有明显的规模经营特征,因此区域性的小银行合并,在一定程度上也将增强其经营能力。

他同时表示,新的省级法人银行成立后,将有助于完善公司治理结构,但如何向不同股东、发展情况不同的银行有效整合,还需要一个比较长的磨合期。

3月份集合信托成立规模增至1600亿元 平均收益率仅为6.88%

■本报记者 邢萌

3月份,集合信托市场产品成立数量及规模大幅反弹,环比增幅双双超50%。在集合信托产品升温的同时,平均收益率却走低。3月份,集合信托产品的平均收益率仅为6.88%,破“7”阻力增大。

引人注意的是,3月份增量资金主要来自金融类信托,700亿元的月度成立规模创下年内新高,占集合信托总规模的四成以上。业内普遍认为,标品信托的发力,成为助推金融类信托规模走向新高的因素。当前的监管环境下,信托产品“非标转标”成为趋势,发力标品信托不仅是信托公司的资产管理水平,也事关金融类业务规模上限。

集合信托规模增近七成 信托产品违约多发

过去的一个月里,在理财市场

中,信托产品深受投资者青睐,超1600亿元资金用于购买集合信托产品。

据信托业协会数据,3月份共计成立集合信托产品2325款,环比增加54.71%;成立规模1640.88亿元,环比增加67.08%。可以看出,无论是从数量上还是规模上来看,集合信托均有不小的增幅。这组数据也反映出,信托产品对于投资者的吸引力明显增加。

对于3月份集合信托增幅明显的原因,用益信托研究员帅国让对《证券日报》记者表示,一方面,在“两压一降”的监管政策引导下,压缩信托通道业务规模及逐步压缩违规融资类业务规模,一定程度上促使信托公司加大投资类信托产品布局;另一方面,跟2月份集合信托融资规模基数相对较低有关。

与其他理财产品相比,信托产品具有低风险、高收益率等优点,从而吸引了不少忠实的投资者。不过,

从3月份的数据来看,信托产品的优势却越来越不明显。

从收益率来看,信托产品平均收益率上行受阻,破“7”距离拉大。

用益信托数据显示,3月份集合信托产品的平均收益率为6.88%,环比减少0.04个百分点,停下了连续4个月上行的脚步;2月份平均收益率为6.92%;1月份这一数据则为6.87%。

尽管收益率上行受阻,但用益信托强调集合信托产品“短期内大概率不会出现问题下行”。因为集合信托产品的平均预期收益率已进入“缓行”区间,宏观经济环境和业务转型进程相对稳定,大概率不会出现大的波动。

从风险来看,信托产品的违约事件多发。相关数据显示,3月份共发生信托产品违约事件17起,涉及金额98.42亿元。

从投向领域来看,房地产、工商企业是违约事件高发领域。1月份、2

月份的违约事件均在20起以上。

融资类业务额度不足 金融类信托规模暴增

3月份,集合信托市场最大的亮点则是金融类信托的爆发。据用益信托数据,3月份金融类信托成立规模709.17亿元,环比增加120.26%;占集合信托总规模的43.22%,环比增加10.43个百分点。无论是从成立规模还是规模占比上,3月份金融类信托均创下今年来的新高。

“金融类信托的火热,跟多数信托公司融资类额度不足高度相关。”帅国让表示,金融类信托中标品信托增长明显,标品信托是信托公司与其他机构竞争的重要业务,而且间接影响了信托公司融资类业务的业务规模上限。

从去年的情况来看,标品信托已成为不容忽视的力量。信托业协会公布的数据显示,在证券市场领域,2020年标准化金融产品投资的资金

信托为2.26万亿元,比2019年的1.96万亿元增长15.44%。

“当前阶段,信托公司应结合自身在高净值客户资源、灵活创新的机制、跨行业协调的能力、持续稳定的发展四个方面比较优势,沿着大资管的时代背景大力发展金融类信托。”百瑞信博士博士后科研工作站研究员张坤对《证券日报》记者表示,信托公司需要以“服务实体经济、回归信托本源”为导向,在实体经济领域发掘股权投资、私募创投、兼并收购等业务机会,在证券投资领域发展大类资产配置、资产证券化、FOF/MOM等证券投资类业务。

当前不少信托公司在标品业务中投研能力有限,帅国让认为,在发力标品信托方面,一方面信托公司可以选择与其他资管机构合作,开展FOF和TOF业务;另一方面,需加强组织架构、投研体系和人才团队的建设,不断优化完善市场化的薪酬和竞争机制,为标品业务吸引足够的人才。

期货期权等衍生品助力 石化行业展现发展韧性

■本报记者 王宁

今年是“十四五”规划开局之年,“碳达峰、碳中和”目标的明确提出和升级版“限塑令”落地实施,以及新增产能集中投放等,都将对石化行业产生重大影响,产业链企业也迎来机遇和挑战并存的新时期。

4月6日至7日,《证券日报》记者在由大商所与中国石化联合会共同举办的“2021中国化工产业(衍生品)大会”上了解到,多位与会人士对期货、期权等衍生品工具在化工行业的合理运用,为企业熨平经营风险、助力产业链顺利运转所起的关键作用给予了极大肯定。

产业稳健发展离不开衍生品

近年来化工领域期货、期权等场内衍生工具的日益丰富,为产业链企业的稳健经营提供了一定保障。浙江明日报集团股份有限公司(以下简称“明日控股”)董事长韩新伟向《证券日报》记者表示:“过去一年发生了太多的风险,大宗商品市场出现了剧烈波动。”他说,去年我国PE、PP、PVC三个品种的进口量大幅增长,达到了2590万吨,环比增加340万吨,增长15%,其中PE占比72%,创历史新高;塑料制品行业利润同比增长了18.4%。在困难环境下,石化行业仍保持了超高速增长,表现出极强的发展韧性和广阔的市场空间。

韩新伟告诉记者,我国石化行业去年的靓丽成绩离不开期货、期权等衍生品的助力。“去年多个不开期期货、期权陆续推出,使我们能够利用场内市场推广含权贸易。同时,大商所标准仓单、基差交易平台等创新业务的推出,也大大提高了衍生品交易和避险的效率。与此同时,我们进一步加快数字化建设步伐,搭建行业研投数据平台,加强数字化和金融化的深度融合。”韩新伟说。

目前,产业链上中下游客户越来越重视衍生品工具的使用,衍生品越来越多地嵌入到现货交易场景中。在华东地区,基差交易、点价、保价等业务模式已经成为核心的交易模式,衍生品工具成为价格风险管理、服务客户、重塑商业模式的不可替代的手段。

“我们积极参与大商所基差交易平台交易、产融培育基地建设,大力推广含权贸易业务模式。公司较好地规避了去年初塑化商品价格断崖式下跌带来的极端风险。还与上下游客户沟通交流,探索针对不同经营场景提供定制化的服务,并取得了一定成效。”韩新伟称,公司在衍生品业务上有所突破。

“企业风险管理计划”引发关注

在会议期间,多数产业界人士对大商所2021年“企业风险管理计划”方案表示高度关注。大商所产业拓展部相关负责人向《证券日报》记者表示,近年来大商所在丰富完善化工类衍生品产品体系方面持续发力,并促进场外市场进一步提质扩容,主要有以下四点:一是持续完善衍生品产品体系,稳步推进乙二醇、苯乙烯期权的上市;二是不断优化品种合约规则;三是贴近产业需求实际,增加化工圈外会员;四是坚持底线,强化风控。

记者在会议期间了解到,近年来,大商所先后探索推出了“农民收入保障计划”和“企业风险管理计划”等服务实体经济的新模式。截至去年底,大商所已累计开展试点项目222个,服务企业300多家次,提供资金支持资金9000余万元。

据大商所相关业务专家介绍,今年3月份,大商所发布了“企业风险管理计划”项目申报的通知,可申报项目包括场内期权、场外期权和基差贸易项目,其申报主体均为期货公司。对于期权类项目,大商所支持产业企业利用期权工具管理生产经营中面临的价格风险。项目服务的对象是大商所相关品种对应的产业企业,参与项目的品种包括LPG、PP等现有期权品种及适合的新上市期权品种。

对场外期权项目,同一家非贸易类产业企业每个品种只能参与1个场外期权项目(贸易类产业企业没有参与个数限制),品种范围涵盖大商所已上市的期货品种、已发布的期货指数及适合的新上市品种或指数。此外,基差贸易项目的品种范围包括铁矿石、焦煤、焦炭等已上市的11个品种及适合的新上市品种,要求申报的贸易双方至少一方为非贸易类产业企业,同一家非贸易类产业企业每个品种只能参与1个基差贸易项目。“需要注意的是,参与申报的贸易双方至少有一方在期货市场有符合套保逻辑的风险管理行为。”上述专家告诉记者。

对于上述期现结合模式的作用,化工生产、贸易企业深有感触。“当前,国内外进出口阶段性的供需错配导致绝对价格的高波动,从而使产业客户生产利润出现波动,因而对风险管理的需求应运而生。”杭州中普实业PVC事业部叶辰向记者表示,在上述背景下,使用期货及衍生品进行风险管理将成为整个化工产业链的普遍需求。