

保险代理人流失加剧拖累新单价值 独代模式剑指“大代理人”获利太高

■本报记者 冷翠华

人身险行业销售人力流失仍在加剧。根据相关险企披露的最新数据,截至三季度末,中国人寿、平安寿险的个险销售人力较去年底均减少了大约三成。代理人骤降带来的影响十分明显:险企保费增长乏力,新业务价值持续下滑。

困境面前,唯有突破。备受业界关注的突破方式之一是推行独立代理人模式,打破传统保险营销队伍的金字塔结构。其中,大家保险和信泰保险行动较早,可以算得上是第一批吃螃蟹的险企,未来或将有更多公司推出独代模式。

传统模式利益分配不合理

今年年初以来,保险代理人持续下滑,且由于行业发展持续低迷,行业人力尚未出现止跌企稳迹象。

最新数据显示,截至9月底,中国人寿个险销售人力为98万,较6月底的115万减少了14.8%,较去年年底的137.8万减少了28.9%。中国平安的个人寿险销售代理人数量(人)为70.62万,较6月底的87.78万减少了17.16%,较去年年底的102.38万减少了31%。

这并非个例。相关数据显示,上半年全行业代理人同比降幅超过20%。代理人大量流失明显影响到险企保费增长。例如,中国平安表示,前三季度,其寿险及健康险业务的新业务价值为352.37亿元,同比下降17.8%,主要是因为代理人数量下滑对新业务价值产生了一定的负面影响。

某人身险公司负责人对《证券日报》记者表示,行业发展陷入低谷让传统代理人模式的弊端进一步凸

显。客观来看,传统代理人模式存在不少痛点,最受人诟病的是利益分配不合理,位于金字塔顶部的“大代理人”通过发展团队获得了较高间接利益,基层营销员仅拿到少量直接佣金。同时,代理人专业技能不足,准入门槛低,人员素质参差不齐,专业技能薄弱,大进大出等问题频繁出现。此外,由于代理人缺乏明确的市场主体地位,加上销售误导和产品错配导致的理赔低效,保险代理人社会形象不佳,还常被误解甚至歧视。

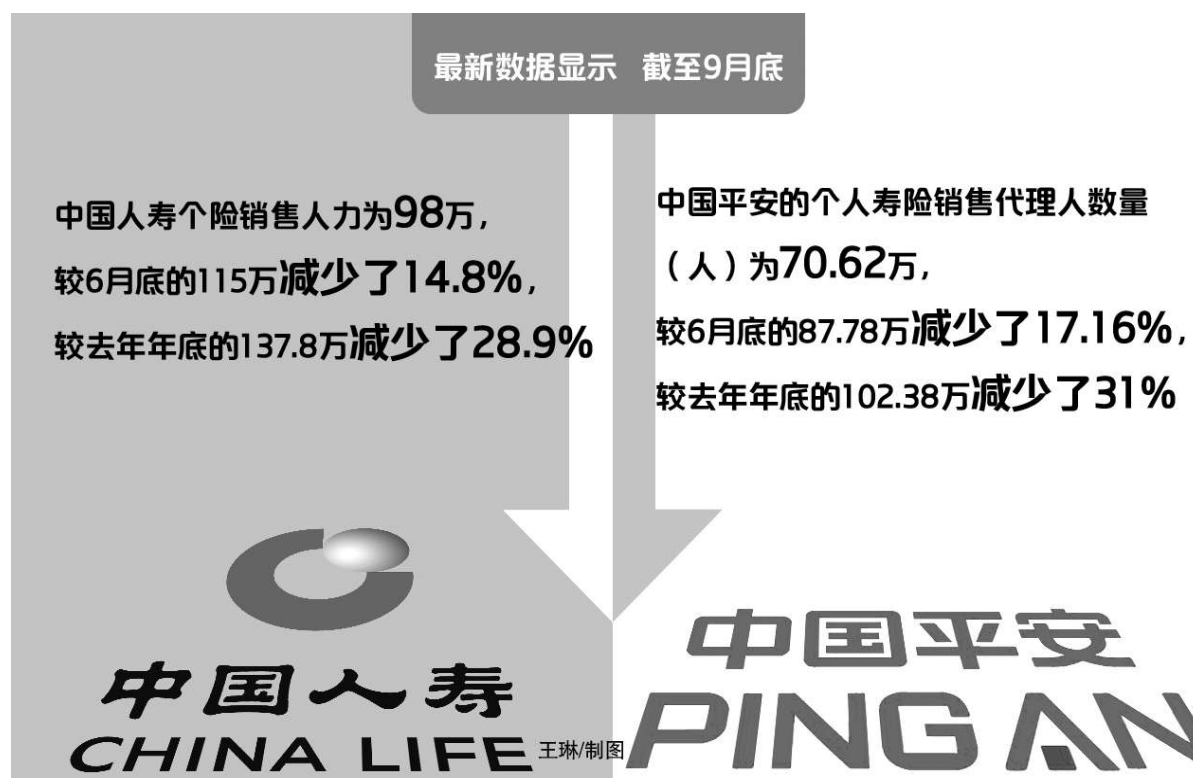
保险代理人数量何时能止跌企稳?兴业证券分析师孙寅认为,当前代理人队伍规模或已到达阶段性底部,下阶段各上市险企将在稳规模基础上加强优增和培优,推进队伍结构升级。不过,从全行业看,代理人何时止跌企稳,提升质量还有待观察。

打造“高产能+高收入”代理人

纵然发展遇到瓶颈,代理人渠道依然是人身险业务最主要的渠道之一,尤其是对于长期保障型业务而言。不过,代理人渠道不能再延续过去大干快上、大进大出的模式,必须进行变革。而推进独立代理人模式的发展,便是谋求变革的途径之一。

独立个人保险代理人是指与保险公司直接签订委托代理合同,自主独立开展保险销售的保险销售从业人员。

推进独立代理人模式,大家保险试水较早。对于该模式的优点,大家保险相关负责人认为,其核心优势在于打破了传统的架构,对利益分配进行了全新的权衡,有助于提升代理人收入,推动保险代理人向专业化、职业化、精英化转型,进而改善行业形



象,促进行业规范健康发展。

从实践来看,今年8月份,大家保险独立代理人郭华香的鑫汇专属代理店在深圳完成注册,正式完成从个人到个体工商户的转变,意味着该公司独立个人保险代理人模式探索实现质的突破。大家保险提供的数据显示,目前,其独立代理人月人均产能达2.74万元,前三季度,其个险代理人队伍人均月收入达8801元,远高于行业代理人三四千元的平均收入,高收入也是稳定营销员队伍的重要因素。在实践中,大家保险还打造了一批独代保险事务所,队伍整体呈现高素质、年轻化特征。

信泰保险也是推行独立代理人

模式的先行者之一。今年8月份,信泰保险独立代理人郭华香的鑫汇专属代理店在深圳完成注册,正式完成从个人到个体工商户的转变,意味着该公司独立个人保险代理人模式探索实现质的突破。

大家保险提供的数据显示,目前,其独立代理人月人均产能达2.74万元,前三季度,其个险代理人队伍人均月收入达8801元,远高于行业代理人三四千元的平均收入,高收入也是稳定营销员队伍的重要因素。在实践中,大家保险还打造了一批独代保险事务所,队伍整体呈现高素质、年轻化特征。

信泰保险也是推行独立代理人

模式的先行者之一。今年8月份,信泰保险独立代理人郭华香的鑫汇专属代理店在深圳完成注册,正式完成从个人到个体工商户的转变,意味着该公司独立个人保险代理人模式探索实现质的突破。

进,优秀人员的招募,需反复沟通跟进,是一个持续的过程。

同时,如何维持保险公司对独立代理人的吸引力,保持队伍的稳定性,如何提升独代的综合素质,如何完善产品和服务体系,也都是险企推行独代模式需要解答的问题。

对于独代模式,对外经贸大学中国保险创新研究院常务副院长长江崇光对《证券日报》记者表示,目前,该模式还处于政策过渡期以及险企的尝试期,从全行业看,独代模式的发展会受到传统体制及利益机制的影响,但着眼未来,独立代理人模式的发展将是顺势所趋。

券商资管主动管理能力比拼: 中金等4家主动规模占比均已超90%

■本报记者 周尚任

“大资管”时代下,行业竞争日趋激烈,中基协最新发布的2021年三季度资管数据,中信证券以1.04万亿元的月均资管规模拔得头筹;有15家券商主动管理资产月均规模占其资管月均总规模的比例均超过50%,中金公司的主动管理资产月均规模跃升行业第二,占其资管月均总规模的比例高达98.26%。

4家券商主动管理月均规模 占总规模比例均超90%

随着资管行业转型进入倒计时,券商资管规模出现明显分化。中基协发布的资管月均规模前20强数据显示,2021年三季度,中信证券以1.04万亿元的月均规模遥遥领先,第二名中金公司月均规模为8423.79亿元,招商资管位列第三,月均管理规模为4863.86亿元。

有9家券商的资管月均规模实现增长。其中,广发资管月均规模较二季度增长32.07%;中金公司月均规模增长28.81%;光大资管月均规模增长20.83%。

当前,券商资管通道业务持续压缩,主动管理规模不断扩大。三季度,排名前20位的券商主动管理资产月均规模合计45848.19亿元,较二季度增加5508.75亿元,月均规模超过1000亿元的券商共有12家,其中,中信证券位列第一,月均规模为8527.75亿元,较第二季度增长10.06%;第二名中金公司月均规模为8276.87亿元,较第二季度增长30.3%;第三名为广发资管,月均规模为3975.81亿元,较第二季度增长42.44%。

从主动管理资产月均规模的变动情况来看,有12家券商较二季度增长。其中,中银证券的增幅最大,达到74.4%。安信资管被挤出券商主动管理资产月均规模前20名榜单,顶替

上来的是首创证券,其月均规模为623.73亿元。

主动管理能力方面,在17家有数据可比的券商中,有15家券商主动管理资产月均规模占其资管月均总规模的比例均超过50%。其中,中金公司、财通资管、五矿证券、广发资管4家券商的占比均超过90%,分别为98.26%、94.97%、93.51%、93.09%,主动管理能力优势突出。

中金公司资管规模 大幅攀升至行业第二

从上述数据中可以看出,中信证券夺得券商资管月均总规模及主动管理规模“双料冠军”,但在主动管理能力上,中金公司表现更为抢眼。

今年以来,中金公司在资管业务方面明显发力。去年四季度,中金公司的资管月均总规模、主动管理规模分别为2670.16亿元、2432.6亿元,在

券商中仅为中上水平。然而,三个季度过去后,中金公司的资管月均总规模、主动管理规模分别增至8423.79亿元(增加5753.63亿元)、8276.87亿元(增加5844.27亿元),两项指标均仅次于中信证券,位列行业第二。

对于整体资产管理规模实现大幅攀升,中金公司在中报中表示,一是持续丰富产品线,明确重点产品布局;二是进一步强化投研能力建设,改进投研管理体系,加强团队建设及人才培养,提升投资研究能力;三是进一步加强客户覆盖,拓展境外渠道。从业绩表现方面来看,今年前三季度,中金公司实现资管业务净收入9.5亿元,同比增长65.48%。

不过近日,中金公司却因资管计划估值方法问题被北京证监局责令改正。北京证监局表示,经查,中金公司存在以下问题:一是使用成本法对私募资管计划中部分资产进行估值,二是存在对具有相同特征的同一

投资品种采用的估值技术不一致的情况。上述情况违反了《中国证券监督管理委员会关于证券投资基金估值业务的指导意见》第一条第二项、第二条第二项、《证券期货经营机构私募资产管理计划运作管理规定》第三十四第一款的规定。

根据《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法》第七十八条的规定,北京证监局决定对中金公司采取责令改正的行政监管措施。

有券商人士向《证券日报》记者表示,“通俗点来讲,使用成本法对私募资管计划中部分资产进行估值就是指,资管计划中的某些不适合用成本法的资产,却用成本法估值。上述第二项问题就是同一资产用了不同的估值方法。”

“我们公司也要求根据上述情况进行自查,对不符合上述两点的需要做好整改预案。”另有其他券商人士向《证券日报》记者透露。

北交所上市倒计时

三季度私募共持有7只精选层个股 头部私募提前布局“掘金”北交所

■本报记者 王宁

私募正满怀热情地期待着北交所敲锣开市。

多位私募人士向《证券日报》记者表示,“由于个人投资者对新三板和北交所熟悉度较低,大概率会通过基金参与投资,这为私募基金市场扩容提供了动力。”

已有私募提前布局

记者据私募排排网不完全统计,截至三季度末,已有包括宝源胜知、纵贯资本、宽远资产、宁泉资产、冲积资产、来兴元品、李光辅投资在内的7家证券类私募基金,进入新三板精选层个股的前十大流通股股东名单。三季度,私募共持有7只新三板精选层个股,总持股金额超1477万元,持

股市值超6.76亿元。这7只精选层个股分别是同享科技、美之高、建邦科技、吉林碳谷、贝特瑞、富士达、秉扬科技。

截至目前,69只新三板精选层个股的流通总市值为995亿元,平均流通市值14亿元,平均PE(TTM)31.47倍。虽然精选层的资金承载量比较有限,但多数百亿元级私募的布局态度依然偏向积极,参与方式以少量资金切入为主。

宽远资产目前管理资金规模已突破百亿元,该公司旗下的宽远沪港深精选在三季度选择小幅增持建邦科技,增持5万股后的总持股数达到128万股,持股市值约为1932万元。建邦科技还受到宁泉资产的青睐,旗下产品宁泉致远55号新进为该公司第八大流通股股东,共持有36万股,持股市值约为541万元。宝源胜知三

季度持有同享科技407万股,持股市值高达9263万元,位列第三大流通股股东。

星石投资副总经理、首席研究官方磊告诉《证券日报》记者,“北交所落地将提升资本市场中小市值、新兴产业的占比,或有助于提振市场对中小市值和成长股的风险偏好。从66家精选层企业今年上半年展现出较强的盈利能力来看,虽然整体估值尚未达到创业板、科创板和主板的水平,但随着流动性的逐步提升,预计整体板块估值提升空间较大,有望迎来重估。”

私募参与热情较高

圆石投资总经理黎凯告诉《证券日报》记者,非常看好北交所发展前景,积极理解和把握北交所开设背

后预示的投资逻辑变化,也在积极准备参与北交所上市公司的投资。“对于投资北交所上市公司,筛选标的会优先考虑质地优秀的公司,注重公司未来的成长性,然后再考虑估值是否合适。”

黎凯说,公司已经对精选层挂牌企业的基本面进行了研究,尤其是对“专精特新”企业的投资当做重点工作来做。在产业选择上,将重点关注战略新兴产业,主要关注科技研发创新;在企业选择上,重点关注相对具备大市值、行业龙头、产业链条优势或者潜在优势的公司。

天堂硅谷资管高级合伙人周鑫告诉记者,作为国内多层次资本市场建设的重要组成部分,北交所自方案提出后便受到了股权私募投资机构的广泛关注,有北交所这样能体现包容性和精准性的上市平台,对私募基金挖掘、投资

有价值的公司有很强的吸引力。

淳石集团合伙人杨如意表示,北交所初期采取平移精选层挂牌企业的做法非常稳妥,精选层推出至今将近两年时间,已发展得非常成熟,市场参与精选层的热情逐步升高。例如,目前精选层市值最高的贝特瑞,已站稳800亿元关口。

“对比科创板,北交所设置门槛得当,既排除了部分不成熟的投资者,又能保证市场活跃度。”杨如意认为,精选层整体平移北交所之后,证券公司资产管理产品、基金管理公司及其子公司产品、期货公司资产管理产品,以及银行理财产品等都可以直接参与交易;个人投资者门槛的下降和机构投资者障碍的移除,保障了北交所的流动性和定价能力。对于股权私募来说,北交所的设置增加了一条上市渠道,同时也拓宽了退出通道。

央行推出碳减排支持工具 向金融机构提供资金采取“先贷后借”直达机制

■本报记者 刘琪

11月8日,中国人民银行(下称“央行”)发布消息称,为贯彻落实党中央、国务院关于碳达峰、碳中和的重要决策部署,完整准确全面贯彻新发展理念,央行创设推出碳减排支持工具这一结构性货币政策工具,以稳步有序、精准直达方式,支持清洁能源、节能环保、碳减排技术等重点领域的发展,并撬动更多社会资金促进碳减排。

据央行有关负责人介绍,碳减排支持工具向金融机构提供资金采取“先贷后借”的直达机制。金融机构在自主决策、自担风险的前提下,向碳减排重点领域内的各类企业一视同仁提供碳减排贷款,贷款利率与同期限档次贷款市场报价利率(LPR)大致持平。

金融机构向重点领域发放碳减排贷款后,可向央行申请资金支持。央行按贷款本金的60%向金融机构提供资金支持,利率为1.75%,期限1年,可展期2次。金融机构需向央行提供合格质押品。

前述负责人表示,金融机构向央行申请碳减排支持工具时,需提供碳减排项目相关贷款的碳减排数据,并承诺对公众披露相关信息。金融机构参考碳减排项目可行性研究报告、环评报告或市场认可的专业机构出具的评估报告,以及贷款占项目总投资的比例,计算贷款的年度碳减排量。

从碳减排支持工具支持的项目来看,前述负责人表示,为确保碳减排支持工具精准支持具有显著碳减排效应的领域,央行会同相关部门,按照国内多种标准交集、与国际标准接轨的原则,以减少碳排放为导向,重点支持清洁能源、节能环保和碳减排技术三个碳减排领域。初期的碳减排重点领域范围突出“小而精”,重点支持正处于发展起步阶段,但促进碳减排的空间较大,给予一定的金融支持可以带来显著碳减排效应的行业。

蚂蚁整改进行时 借呗启动品牌隔离工作

■本报记者 李冰

日前,有用户反映,自己的“借呗”更新成了“信用贷”,且明确提示由银行提供服务。

根据用户晒出的截图,“信用贷”页面会在显著位置展示“由某某银行提供金融服务”的信息。进入借款页面后,在“借款详情及协议”中,还可看到日利率、初始年利率、总利息金额等信息。

11月8日,《证券日报》记者向蚂蚁集团方面求证此事,借呗方面回应称,“借呗已启动品牌隔离工作,由蚂蚁消费金融公司提供的服务会继续显示‘借呗’品牌,而银行等金融机构独立提供的信贷服务则会在‘信用贷’页面展示,显著标识出金融机构信息,与借呗品牌相区别。”

根据蚂蚁集团的解释,信用贷是与蚂蚁合作的金融机构独立为用户提供的消费信贷服务,会展示消费信贷服务提供方。用户的额度、利率等都是该金融机构独立审批的结果,用户申请的贷款资金也由该金融机构发放。

目前借呗正在逐步推进品牌隔离工作,包括蚂蚁消费金融公司在内的多家持牌金融机构将共同为用户提供小额消费信贷服务。未来,借呗将由蚂蚁消费金融公司提供,并成为蚂蚁消费金融公司的专属品牌。由银行等金融机构独立提供的信贷服务则会在“信用贷”页面展示。

蚂蚁借呗方面相关负责人强调,“在品牌隔离过程中,用户的服务体验不会受到影响,开通、查账、计息、借还款等核心流程不会发生变化。”

与此同时,《证券日报》记者通过多位用户在借呗上申请借款测试发现,每个用户所显示借款的金融机构均不相同,包括股份制银行、城商行等。

博通咨询资深金融分析师王瑾博对《证券日报》记者表示,借呗服务原本就是由银行等金融机构和蚂蚁集团联合运营的信贷服务,但原先统一挂为了“借呗”品牌。品牌隔离举措,能让借呗品牌和其他金融机构提供的服务形成隔离,方便用户更充分地了解信贷服务提供方的信息,避免产生品牌混同。

不过,也有用户担心上述调整会影响征信。《证券日报》记者就此咨询支付宝客服,其官方客服回应称,用户的征信记录不会因为本次调整受到影响,调整后可以更清晰地看到提供消费信贷服务的金融机构名称,原有的借款、查账、还款等服务不会受到影响,调整后征信仍由提供消费信贷服务的金融机构独立上报。

易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,“从蚂蚁集团此次行动看,借呗产品确实为响应监管精神做出了品牌隔离举措,从运营模式来看,借呗是由银行等持牌金融机构与蚂蚁集团联合运营的信贷服务,该动作实际上是对信贷服务的底层实施了‘穿透’。”她坦言,如此调整具有两方面优点:一是有利于金融消费者更好地了解服务背后的实际提供方,帮助金融消费者在申请相关服务时更好地作出选择和判断;二是有利于合规性,能够助力平台方、资金方等不同参与主体厘清各自的权责。

记者注意到,从蚂蚁集团今年以来一些列动作来看,其金融板块正步入整改深水区。按照此前整改要求包括宣布整体设立金融控股公司,实现金融业务全部纳入监管;设立个人征信公司,依法持牌、合法合规经营个人征信业务;将“借呗”“花呗”全部纳入消费金融公司;完善公司治理,遵守公平竞争的法律规则,规范关联交易等等。