

保险业去年3亿元罚单背后藏花式违规 今年严监管趋势仍将继续

■本报记者 冷翠华

1月5日,中国银保监会嘉兴监管分局对某财险公司海盐支公司开出40万元罚单,原因是该公司编制或提供虚假报告、报表,利用保险代理人将车险直接业务虚构为代理人业务方式套取手续费。

事实上,上述行政处罚只是监管机构日常处罚之一。根据普华永道统计,2021年中国银保监会及其派出机构共针对保险机构开出2182张罚单,罚单总金额为30299万元。站在2022年初时点,受访的业内人士普遍认为,无论是从保险行业自身发展还是从政策导向来看,今年严监管趋势仍将继续,险企需要提升合法合规运营意识。

违法违规花样多

梳理保险机构违法违规的事由,多年顽疾依然频繁上榜,比较罕见的违法违规事由也出现在罚单之中。

“保险机构基层机构都有业务压力,做大保费规模,在市场面前,往往有违法违规的冲动。这也是部分行业顽疾屡禁不止,频繁出现在罚单上的重要原因。”上海对外经贸大学金融学院保险系教授郭振华对《证券日报》记者表示。

在中央财经大学中国精算研究院精算科技实验室主任陈辉看来,保险行业的部分顽疾与现有的保险业务模式相伴而生,在现有业务模式没有改变的情况下,尽管行政处罚频频,问题依然存在。“保险机构和从业人员在业绩压力下,会考虑违法违规的成本和收益问题,也会有冒险心理。”他表示。

从受到处罚的行业顽疾来看,财产险违规事件中,“编制虚假材

料”以及“虚构中介业务套取费用”出现频率最高,是财险公司较为泛滥的违法违规事由。同时,这两个问题也是监管机构重点处罚的对象,平均受罚金额较高。

“这两大现象背后的核心问题依然是费用。”一位不愿具名的险企内部人士告诉记者。在市场竞争日趋激烈的背景下,险企为了争抢资源,往往依靠拼渠道费用,但为了在表面上满足监管要求,就采取编制虚假材料、虚构中介业务等方式来曲线达到目的。

以车险业务为例,车险综合改革实施之后,尽管险企在件均保费下降、赔付率上升的双重压力下,其费用端空间收窄,但手续费数据不真实的现象依然是个大难题。中国银保信去年下发的《关于加强全国车险信息平台手续费数据上传质量工作的函》指出,从车险平台记录的跟单手续费比例来看,部分保险公司中介渠道跟单手续费比例上传为零,且保单量占比较高,与实际中介业务场景不符,降低了手续费数据的准确性。

从人身险公司受罚的违法违规事由来看,上榜前五位是:编制虚假报告、报表、文件、资料,给予投保人保险合同以外的利益,未按规定使用经备案的保险条款、费率,欺骗投保人,以及虚列费用。

同时,一些非行业普遍性问题也上了罚单,这类问题要么性质比较严重,受处罚金额较大,要么反映了行业发展的新问题。例如,某险企项目子公司融资借款超过监管比例规定,同时,关联方长期占用保险资金;部分险企高管资格尚未获批就已经走马上任;此外,部分险企因为存在唆使、诱导保险代理人进行违背诚信义务



王琳/制图

活动被处罚。

倒逼险企变革现有业务

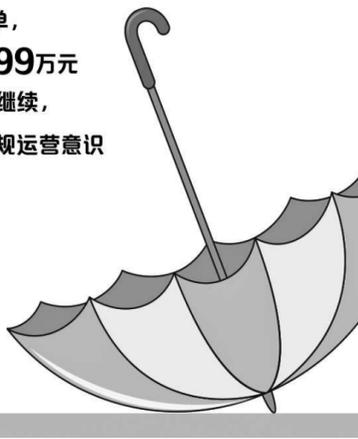
纵向对比来看,最近几年,监管机构对保险机构的处罚金额呈现持续上涨的态势。据公开信息统计,2019年、2020年保险机构被罚单金额分别约为1.7亿元和2.2亿元,2021年则超过了3亿元。

“可以看出,银保监会成立以后,整体上保险业的处罚力度在向银行业看齐,力求行业发展更加规范,从中也可以看见监管思路。可以预见的是,今年严监管的趋势仍将继续。”陈辉表示,监管部门也是希望通过行政处罚及信息公示,倒逼保险机构变革现有的业务模式,提高违规成本

以降低其违规意愿。

郭振华指出,无论是从监管机构陆续发布的政策法规还是从行政处罚来看,都体现出了更加严格的监管理念。一方面,通过严监管来落实保险业高质量发展的理念;另一方面,保险业多年粗放式发展模式积累了很多问题,也需要强有力的监管手段来进行纠偏。

根据普华永道统计, 2021年中国银保监会及其派出机构共针对保险机构开出2182张罚单, 罚单总金额为30299万元 今年严监管趋势仍将继续, 险企需要提升合法合规运营意识



以降低其违规意愿。

郭振华指出,无论是从监管机构陆续发布的政策法规还是从行政处罚来看,都体现出了更加严格的监管理念。一方面,通过严监管来落实保险业高质量发展的理念;另一方面,保险业多年粗放式发展模式积累了很多问题,也需要强有力的监管手段来进行纠偏。

从具体的保险公司来看,个别险企为违法违规付出了沉重代价。例如,某保险公司2021年被处以罚款128万元,而其2020年第四季度的保费收入仅1974万元,罚单占保费收入之比达6.48%。业内人士认为,大额罚单会让保险机构感受到切肤之痛,提升合规经营理念。

从保险行业发展来看,2021年,人身险公司主要受两大负面因素影响:疫情削弱人们保险消费意愿,营销人员大量流失;财产险公司主要受车险综合改革影响,保费下降,赔付率上升,车险经营出现行业性亏损。展望2022年,业内人士认为,人身险业短期尚难迎来转机,财险业的车险保费将开启向上通道,但增长空间有限,且增量主要来自赔付率较高的新能源车。在此背景下,保险机构违规经营的冲动仍然较高,而监管态势仍然将比较严格,预计监管处罚力度将会只强不弱。险企一方面要提升合法合规经营意识;另一方面还得全方位提升业务能力,增强市场竞争力。

六大券商接踵发布2022年十大预测

中信证券预计A股上半年机会较多,下半年相对平淡

■本报记者 周尚任

新年伊始,机构发布的2022宏观经济以及市场走势预测也如期而至。目前已有中信证券、中金公司、中信建投、招商证券、兴业证券、中泰证券六大券商发布2022年十大预测。

回顾2021年,中金公司推出的十大预测命中率达90%,这也引发了市场对于券商2022年十大预测的关注。

驱动经济上行力量增多

在中央经济工作会议要求2022年稳字当头、稳中求进,政策发力适当靠前的背景下,中信证券预测在一揽子稳增长政策下,预计2022年我国供需适配度进一步提升,经济有望恢复至潜在增长水平,实现5.5%左右的增长。上半年基建增速有望上行,对冲地产投资增速低位运行造成的拖累;下半年消费将恢复至接近疫情前的水平,成为拉动经济增长的重要动力;高技术制造业预计全年都将保持较高景气。

中信建投预测,2022年驱动经济上行力量增多,经济增速回暖,GDP同比增速预计能达到5.9%左右,季度节奏上前后高。在稳增长目标重要性提升的背景下,房地产调控、压降地方政府债务的政策或有缓解。今年“先基建,后地产”,政策依次有限放松,货币环境的宽松也将逐步打开。

兴业证券也表示,经济增速下行压力下,政策端“稳增长”已在发力,市场进入“宽货币”同时边际“宽信用”的窗口。降息、降准等积极信号不断出现,市场对政策放松的预期将持续升温。信用边际放松的环境通常带来金融、地产等权重板块的修复上涨,并常常伴随指数量级的上涨。

从风格方向来看,中金公司预测成长跑赢价值,中国“稳增长”阶段偏成长板块表现可能会受抑,待增长预期稳定,市场风格可能会转向偏成长的风格。全年来看,利率不高,整体增长偏淡的环境中,有可持续增长的成长风格可能是获取超额收益的重点;中信证券则预计A股市场上半年机会较多,下半年相对平淡。风格上,蓝筹是贯穿

全年的投资主线。中泰证券也预测美联储加息将带来风格切换,蓝筹股再度占优,这一趋势将在今年的“春季躁动”期间完成。

降准、降息成共识

在降准、降息的预测方面,券商们达成“共识”,认为降准、降息的可能性较大。

中信证券认为,政策发力,货币先行,预计2022年上半年至少降息一次,MLF和LPR利率将同时下调。招商证券也同样预测随着国内稳增长诉求进一步提升,2022年开年后,政策利率如MLF、逆回购利率有望小幅下调。

中泰证券则预测2022年仍有进一步降准乃至降息的可能,货币宽松周期未完。而国内降息合适的时机将在今年一季度,春节假期之后操作的概率较大。

不过,中信建投认为,2022年货币政策更可能抓住“联储加息前+通胀压力小”的窗口期执行稳增长任务,从而带动总量政策逐步走宽,可能继续触发降准。降息方面,作用更强但需要通胀回落打开

窗口期,经济预期过度悲观、金融机构信用收缩、房地产风险集中等因素触发。

同时,中信建投预测宽信用将是2022年的重要特征。中信证券、中信建投均预测今年社融增速将企稳回升,有望达到11%,信用环境偏宽。招商证券预测稳增长力度超预期,下半年新增社融增速大幅回升,受益于流动性宽松、稳增长发力的新能源、基建、地产、建材、券商、银行等低估值可能成为最终全年胜负手,全年大盘价值风格相对占优。

增量资金方面,近年来,在“房住不炒”等政策的推动下,居民财富积累和配置结构改变,逐步向金融资产倾斜,券商预测,公募基金等机构成为居民配置A股的重要渠道。中金公司预测,2022年公募基金新增份额仍可能超过3万亿份;兴业证券预计,2022年全年基金发行仍有望突破2万亿份。

中金公司预测命中率90%

预测命中率在一定程度上检验机构的研究实力。中金公司、招

商证券两大券商对年度预测信心十足,不仅仅猜想了2022年的走势方向,还直接给出了2021年的预测“成绩单”,不过两大券商均在港股走势预测上失败。

2021年中金公司的十大预测命中率90%,仅有对港股走势的预测未能应验。2021年初众多券商看多港股成为“共识”,中金公司也不例外,其预测“港股市场2021年非系统性指数级别牛市,注重结构性机会”。实际情况是,2021年,港股市场跌宕起伏,恒生指数最高点达31183.36点,最低点为22665.25点,恒生指数全年累计下跌14.08%,在全球主要股指中表现最弱。

对此,中金公司也解释称,由于对互联网反垄断和中概股监管等因素的判断不足,尽管在去年初对港股判断可能比市场相对保守,但港股表现仍然低于预期,是2021年十大预测中的不足之处。

招商证券2021年的十大预测命中率60%,同样也在港股预测上失败,其预测2021年港股整体强于A股,恒生指数全年涨幅超过沪深300指数。

上市银行年报披露时间敲定 业绩将延续回暖态势

■本报记者 吕东

目前,A股41家上市银行的业绩“交卷”时间已初定。首份上市银行年报将于3月上旬登场亮相,所有上市银行年报将全部于3月份、4月份披露完毕。

去年三季度,上市银行业绩强劲恢复,2021年全年盈利能否保持增长、资产质量能否持续改善,这些也都将会在A股上市银行年度成绩单中得到答案。

年报披露数量创新高

1月18日,上市公司2021年年报披露大戏将拉开大幕。沪深交易所发布的年报披露时间表显示,*ST华塑当天将率先发布首份上市公司2021年年报,而在春节

前,共有4家上市公司将完成2021年年报披露。

尽管首份上市公司2021年年报本月就将披露,但首份上市银行年报则要在3月上旬方才亮相。近年来上市银行年报披露中,一直是“打头阵”的平安银行,此次也不例外。该行2021年年报将于3月10日披露,这也是A股上市银行中最早提交去年业绩答卷的银行。

根据规定,包括上市银行在内的所有上市公司年度报告均应于4月底前完成披露,从沪深交易所披露的年报预约时间上看,此次年报披露工作,各家银行的披露时间分布较为平均。全部41家上市银行年报亮相时间将全部集中在3月份和4月份。其中,共有23家上市银行的年报披露时间放在了3月份,另外18家则为4月份披露,上市银

行2021年年报披露时间的跨度较2020年年报有所缩短。

在上市银行年报披露节奏上,六大国有银行的披露时间整体较为靠前,6家国有大行的年报均将于3月份“集体登场”,其中,邮储银行年报于3月25日披露,工行、建行、交行将同时于3月26日披露年报。农行、中行年报则分别于3月30日和3月31日披露。

刚刚过去去年2021年,多家银行成功IPO,使得A股上市银行队伍继续壮大,目前A股上市银行数量增至41家,而这些新晋的上市银行也将交上IPO后的首份年度报告。

在去年新上市的4家银行中,除去去年2月份上市的重庆银行外,其余都是A股上市后首次发布年报。其中,瑞丰银行年报3月31日披露,齐鲁银行年报4月29日披露,最晚上

市的沪农商行的年报披露时间也最晚,该行年报4月30日方才亮相。

此外,兰州银行本周三也已开始新股申购,即将登陆A股市场,成功上市后,该行也将披露首份上市后的年度业绩报告。

业绩有望继续增长

在去年三季度交出了净利润普涨,资产质量向好的优良答卷后,上市银行全年业绩能否延续回暖态势,将会有明确答案。

去年上市银行三季报显示,41家上市银行前三季度合计实现归属于母公司股东的净利润逼近1.5万亿元较去年同期多赚1765亿元,较2020年同期增长13.61%。有32家银行盈利增长幅度达到两位数,部分股份行和地方银行更是表现

优异,江苏银行、平安银行的盈利增幅超过30%。

在加快存量不良清收、严控新增不良等措施下,上市银行截至去年三季度末的不良贷款率也稳中有降,整体资产质量呈改善态势。截至去年9月末,上市银行平均不良贷款率为1.27%,较去年年末1.36%的不良贷款率下降0.09个百分点。在41家上市银行中,有36家银行不良贷款率较去年年初出现下降。

对于即将到来的上市银行年报,是否能保持去年三季报的良好表现,易观高级分析师苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,伴随着宏观经济的回暖以及疫情常态化防控手段的逐步成熟,上市银行2021年全年的业绩将较2020年有所提升。

银行2022年“开门红”调查: 理财产品收益率看净值 基金代销热度降温

■本报记者 张志伟 见习记者 余俊毅

新年伊始,银行迎来“开门红”揽储节点。对大多数人来说,春节前夕往往是年终奖、年末分红等落袋的月份,如何配置新一年的理财规划成为投资者们关心的问题,也成为银行揽储的好时机。

近日,《证券日报》记者走访了北京地区部分银行网点发现,在资管新规正式实施,利率不断下行的背景下,理财市场过去高息揽储的现象难以重现,取而代之的是理财产品全面净值化。同时,开年来银行代销基金的热度也有所下降。

理财产品全面净值化

记者在走访了某国有大行网点,网点挂满了红色的新年装饰品,充满了新年气氛。当记者咨询有无新年节点的高收益理财产品时,该网点经理告诉记者,理财产品已经全面净值化了,目前产品收益率是浮动的,因此高收益也意味着要承担高风险。

上述经理还告诉记者,目前的大额存单产品利率均不超过4%,虽然也有少量的高息产品,但仅对私行等特殊客户群体开放。

在走访期间,记者也发现了“新年特供”理财产品。比如记者走访的某股份行,该行的客户经理给记者推荐了“开门红”特别理财产品。记者注意到,该款产品属于代销产品,发行方为该行的理财子公司。该产品100元起投,零认购率,25个月封闭,业绩比较基准为4.65%。

当记者询问是否有收益率稳定的产品时,该行客户经理表示,理财产品目前全部为净值型,不能保证收益率,未来的收益率是多少,由市场说了算。

随后,记者询问该行客户经理存款是否有礼品赠送,该经理对记者表示,近年已经很少有存款送礼品的现象了。由于银行数字化转型的趋势,目前很多活动也已经转为线上形式。记者查阅部分银行APP发现,新年节点确实有不少银行在手机银行里推出了积分兑换礼品、外卖红包、指定商户立减金等活动。

从今年银行“开门红”的情况来看,过去商业银行的种种揽储手段似乎都销声匿迹了。对此,某银行业内人告诉记者,“自动去年6月下旬存款利率报价方式调整之后,银行的存款类产品利率大幅下调。同时,目前银行理财产品进入全面净值化时代,业绩比较基准不能代表实际收益了,因此银行也难以通过提高理财收益来吸引客户。而存款从礼品或较为夸张的广告揽储行为都可能涉嫌违规,因此才显得银行开年活动较往年低调。但是对某些银行来说,揽储压力反而更大了。”

“存款业务是银行开展存贷业务的基础之一,不少银行负债端资金依然主要依赖存款。对于只有一个网点,甚至没有物理网点的民营银行而言,未来如何吸收存款也是一大挑战。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示。

部分中小银行,特别是不具备网点优势的民营银行,在储蓄资金获取上处于弱势。在监管方禁止开展异地存款业务之后,这些银行的揽储压力更加明显。于百程表示,在存款竞争日趋激烈和同质化的情况下,揽储成本已经很高,中小银行应该强化多元化的资金获取方式,比如补充资本、通过金融市场和同业业务等方式获取融资,来缓解负债端压力。

银行代销基金明显降温

记者在走访银行网点时,有多位客户经理告诉记者,近两个月来客户对于购买基金的热情都明显下降。

某股份银行客户经理对记者表示,基金销售开始变得困难了,“去年年初时会有不少客户来主动咨询和抢购基金,今年却无人问津,销售量也大不如前。”

记者与某基金市场部从业人员交流时,该人员告诉记者,“前三年基金业绩亮眼是由于2019年来市场行情较好所带来的。而投资者往往只看到了前两年的漂亮业绩后就‘一窝蜂’地冲进去,往往容易在高位买入,从而导致投资受损,影响到投资者的热情和信心,银行的代销情况自然也就受到了影响。”

不过,在业内人士看来,未来银行作为代销基金的渠道主导地位仍难以撼动。尤其是对于当前银行的轻资产、轻负债转型方向来说,发展基金代销等中间业务或是赢得市场竞争的突破口。

IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示,代销收入作为银行的中间业务收入,是银行重要的业务收入来源之一。银行在选择代销产品与匹配客户方面又独具优势,再加上银行自身庞大的网点、网络与客户基础,代销业务作为衍生收入和银行新的收入增长点自然发展较快。银行发力代销业务的成本交叉摊销作用使得代销收入的净收益率较高,且能发挥已有网点、网络、客户与员工等存量资源的效能,因此代销业务自然会受到银行的重视。

柏文喜表示,未来银行发力代销业务可以根据自身客户的特点,精准选择匹配度较高的金融产品并预先做好风险识别与风控审查措施,再推送给自身的目标客户,同时还可以在代销与分销费方面设定得更具竞争力,以此来推动代销业务的发展。代销业务也是金融机构最重要的中介服务职能之一,未来必然是金融机构重点发展的业务方向。

“在当前财富管理市场的竞争格局下,尤其是第三方代销机构的冲击,银行在营销机制上不够灵活,但是银行可以借助自己的信用与风控优势更多地去分食和占领代销批发市场,与第三方机构形成批发商与零售商的竞合关系,实现双方的共同发展。”柏文喜表示。