

# 34家险企更新互联网保险产品信息 业界预计今年互联网人身险保费或骤降

■本报记者 苏向泉

互联网人身险新规落地之后,险企近日纷纷更新互联网产品信息。据《证券日报》记者统计,今年1月1日至1月6日17时,有34家险企(寿险公司19家,产险公司15家),74家保险中介(保险代理、保险经纪等)在中国保险行业协会官网更新了互联网产品信息。按照新规,一些险企此前销售的产品已经下架。值得关注的是,今年1月1日互联网人身险新规正式落地之后,业界预计今年互联网人身险保费将出现大幅下滑。法国再保险北京分公司定价负责人、北美精算师、中国精算师张立光及法国再保险北京分公司高级定价精算师、北美精算师郭东东均认为,在不考虑其他任何产品策略调整的情况下,预计新规实施将会带来50%的保费收入的减少。互联网健康险、意外险业务的占比会继续提升,未来互联网人身险产品结构将变得更为均衡。

## 34家险企+74家中介更新互联网产品信息

根据《中国银保监会办公厅关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》(下称“新规”),险企应推进存量互联网人身保险业务整改,并于2021年12月31日前全面符合《通知》各项要求。

根据新规,一些险企早在2021年末就开始对不合规的产品进行整改,部分险企甚至宣布暂停了互联网人身险业务。据《证券日报》记者此前统计,截至去年末,宣布“暂别”互联网人身险业务的险企共有18家,包括11家人身险公司和7家财险公司。

实际上,新规对保险业的影响远不止这17家公司。新规从经营门槛、产品范围、费用控制等诸多方面对险企经营互联网人身险

行规范,对行业影响既深且广。

从经营门槛来看,监管对险企经营互联网人身险实施分级分类监管,不同险企可经营的产品范围有所不同。天风证券分析师夏昌盛表示,按照新规对经营互联网人身险业务的保险公司的准入条件,约75%的人身险公司可经营互联网人身险;但可在互联网销售十年期及以上普通型人寿和年金产品的公司仅有20家左右。而目前市场上,人身险公司超过90家,对比新规的约束条件,大量公司不能销售十年期及以上普通型人寿和年金产品。

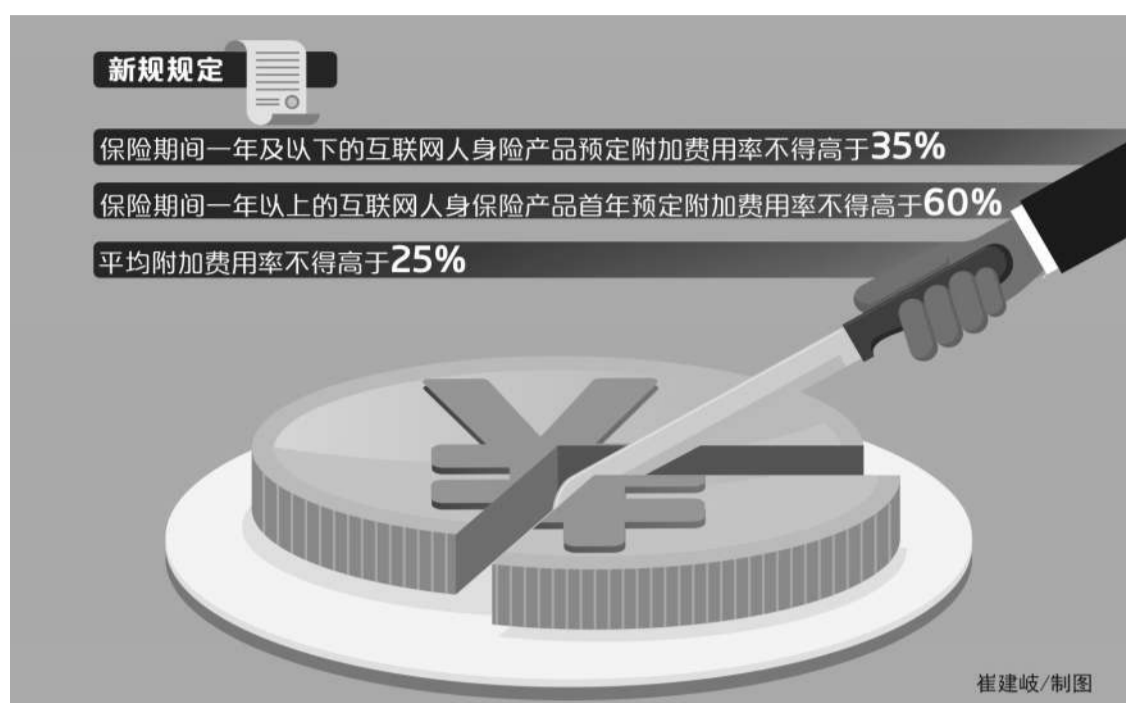
从产品范围来看,此前热销的万能险、分红险、投连险后续将无法在线上销售,这意味着大部分互联网理财险将下架。新规要求,互联网人身保险产品范围限于意外险、健康险(除护理险)、定期寿险、以及十年期以上年金险和寿险(除定期寿险)产品。

费用控制方面,新规规定,保险期间一年及以下的互联网人身险产品预定附加费用率不得高于35%、保险期间一年以上的互联网人身险产品首年预定附加费用率不得高于25%。新规下,险企将重新设定渠道费用。

基于上述诸多领域的调整,2022年,大量险企推出了符合新规的互联网保险产品,并下架了大量不符合新规的产品。

鼎诚人寿1月6日在中国保险行业协会官网发布的“当前互联网保险产品详情”显示,其在售互联网产品仅有1款——鼎诚盛世年年终身寿险。而在今年以前,鼎诚人寿“历史互联网保险产品详情”显示,其去年销售的互联网人身险产品多达数十款。

同样,横琴人寿1月6日发布“当前互联网保险产品详情”显示,其在售的互联网产品仅有“横琴人寿神农2号父母癌症医疗



险”,今年以前,其销售的多款互联网产品也已下线。

从人身险公司来看,1月1日-1月6日15时,已有小康人寿、中荷人寿、中德安联人寿、中英人寿等19家险企更新了互联网产品信息,不少险企当前在售的互联网产品数量较去年明显“缩水”。从财产险公司来看,已有现代财险、中华联合财险、燕赵财险、诚泰财险等15家险企更新了互联网产品信息。

除保险公司之外,大量保险中介也更新了互联网产品信息,据记者梳理,已有民盛保险代理有限公司、北京宏利保险代理有限公司等74家保险中介发布了更新后的互联网产品信息。

## 互联网人身险产品结构将被重塑

随着大量保险产品退出市场,保险业预计,今年互联网人身

市场将出现两大变化:一是产品结构出现巨变;二是保费增速出现大幅下滑。

此前多年,万能险、分红险、投连险等产品为互联网人身险市场贡献了大量保费。而今年,这三类保险将无法在线上销售,对互联网人身险市场保费规模形成明显冲击。

张立光及郭东东均认为,在2020年互联网人身险2111亿元保费中,约42%的保费由分红型、万能型、投连型等新型保险产品贡献。在不考虑其他任何产品策略调整的情况下,预计新规实施将会带来50%的保费收入的减少。互联网人身险市场将经历发展以来的第二次产品结构调整,短期内保费规模的下降在所难免,但随着各大保险公司对产品结构的调整以及产品形态的升级,互联网渠道长期健康发展的趋势不会改变。

中国精算师协会创始会员徐

显琛也告诉记者,此前,万能险、分红险、投连险在互联网渠道的保费占比很大,新规后这些产品不能线上销售,因此,预计2022年互联网人身险保费将出现较大幅度的下滑。

此外,互联网人身险市场保费结构的变化也会给整个互联网保险市场带来显著变化。据公开信息,2016年-2020年,互联网人身险业务的产品结构已发生了显著变化。2016年,83%的业务来源于人寿保险,而到2020年该业务占比降至56%;同期,健康险业务占比则由2016年的2%增加到2020年的18%,年复合增长率高达85%。健康险快速增长的原因在于百万医疗险和一些“网红重疾险”受到市场追捧。业内人士预计,随着新规落地,不同互联网保险的保费份额将重新洗牌,互联网健康险在整个互联网保险产品中的份额或将进一步提升。

## “断卡”行动仍在进行 银行卡余额低于10元 或将纳入睡眠账户

■本报记者 李冰

银行“断卡”行动仍在进行中,银行卡内余额低于10元也进入排查清理范围。

根据工商银行发布公告显示,截至2022年1月10日,连续三年以上(含三年)未发生客户主动交易,活期账户余额低于10元,未签订信用卡、个人贷款还款及其他代收代付协议的账户被纳入工商银行此次排查清理范围。

同时,据《证券日报》记者梳理,自去年至今,已有多家银行针对“睡眠账户”发布过相关公告,且清理排查范围正在不断升级。

## 清理范围扩大

根据工商银行发布的《关于开展“长期不动”“一人多户”等个人银行账户排查工作的通告》,2022年1月11日,工商银行将对长期不动,等个人银行账户逐步实施账户功能调整。

另外,个人开立多个结算账户,满足同一客户名下持有4个以上I类个人结算账户,且未在工商银行营业网点对使用多个账户的情况进行合理性说明的,其账户功能调整为只收不付。

《证券日报》记者咨询工商银行客服了解到,若用户的账户在“长期不动”银行账户排查范围内,且希望继续使用,需在2022年1月10日前完成一笔主动动账交易,即视为激活账户。逾期未激活的账户,将对其账户功能调整为只收不付。

事实上,这并非工商银行首次发布针对睡眠账户的清理公告,早在2021年7月份,工商银行发布《关于清理长期不动个人银行账户的通告》表示,将对用户长期不用的个人银行账户(借记卡和活期存折)开展清理工作。当时,银行清理“睡眠账户”正在从“长期不动户”到“一人多账户”多范围清理,同一客户名下的超量账户,也将被银行注销。

对比发现,本轮睡眠账户清理范围有所扩大,以往账户余额为零可能会被归为睡眠账户,而此次清理则规定账户余额低于10元也将有可能被纳入睡眠账户。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,目前来看,银行对“睡眠账户”清理范围确实在升级,“清理‘睡眠账户’不仅是银行机构积极落实监管政策表现,也能有效保障客户账户资金安全。”

## 清理成效显现

事实上,自去年起已有多家银行发布清理睡眠账户公告,而银行在清理睡眠账户范围也在升级。例如,去年光大银行也对个人睡眠账户、长期不动账户开展清理,重点从一人持有4张以上该行I类卡的情况开始梳理;平安银行、兴业银行也均发布清理存量账户的公告,其清理范围包括“一人多账户”和“长期不动户”等。

经过机构多方联动,睡眠账户清理成果显著。根据2021年11月份,中国人民银行(下称“央行”)发布“断卡”行动数据显示,央行方面督促银行、支付机构清理“不动户”“一人多卡”和频繁挂失补换卡等异常银行账户14.8亿张。并严查支付领域涉诈违规问题,对130余家银行和支付机构开展专项检查,暂停620家银行网点1月至6个月开户业务。根据全国“断卡”行动推进会通报,全国电信网络诈骗犯罪发案数量连续3个月下降,月均涉案单位银行账户数量同比大幅下降。

王蓬博表示,公开数据显示,个人及金融机构存在违规行为都将受到惩戒,监管对电信诈骗的惩治力度正在不断加强,这是自去年起至今年多家金融机构仍在不断升级睡眠账户清理范围的原因,也是金融机构积极履行责任的表现。

零壹研究院院长于百程则对《证券日报》记者表示,对于银行机构来说,不断升级清理睡眠账户是双赢,清理异常账户能够提升账户资源效率,便于银行更精细化管理,防范诈骗风险。对个人用户来说,也可以预防被电信诈骗风险,保障资金安全。

本版主编于德良 责编刘斯会 制作李波  
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

# 多地推住房新政支持三孩生育 专家称部分贷款产品噱头大于实际

■本报记者 彭妍

进入2022年,浙江宁波市新出台的支持二孩、三孩家庭购房优惠政策正式实施。据《证券日报》记者不完全统计,全国已经有北京、广东等省,江苏海安市、浙江宁波市等市,对二孩、三孩家庭在住房政策上给予支持。包括在公积金贷款上、公租房配租以及购房补贴等多方面给予政策帮助。

同时,自二孩、三孩生育政策出台以来,从“二胎贷”到“三胎贷”,银行推出了各种婚育类消费贷款,还推出了特色消费信贷产品。此前,部分银行通过制造噱头等方式推出的特色消费信贷产品曾引发过热议,例如“彩礼贷”“墓地贷”等。

对此,易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,部分贷款产品的噱头大于实际产品属性,只不过是

吸引眼球的一种营销方式。对于这种特色消费信贷产品,银行在设计此类贷款时应从市场需求出发,注重普惠性质,遵守金融营销宣传的相关规范,以高质量服务赢得市场口碑。

据了解,去年7月20日,《中共中央国务院关于优化生育政策促进人口长期均衡发展的决定》对外发布,提出优化生育政策,实施一对夫妻可以生育三个子女政策。为了贯彻落实党中央国务院决策部署,落实三孩生育政策,近期全国多地相继发布购房补贴、公租房保障、提高公积金贷款额度等鼓励政策。

例如,北京在全国率先落实鼓励三孩生育的住房政策;陕西省、吉林省和贵州省近日也均落实三孩政策推出“一揽子”措施,在降低养育成本方面均提出“根据养育未成年子女负担情况实施差异化购房优惠政策”。宁波市在住房公积金贷款额度

上给予二孩、三孩家庭支持。近日,宁波市住房公积金管理委员会发布《关于调整宁波市住房公积金贷款政策的通知》。《通知》显示,自2022年1月1日起,按照国家生育政策生育二孩或三孩的家庭,连续缴存住房公积金满2年,首次申请公积金贷款购买首套自住住房的,住房公积金最高贷款额度由60万元/户提高至80万元/户。江苏海安市则开始直接发放购房补贴。

易居研究中心研究总监严跃进对《证券日报》记者表示,当前各地三孩家庭的政策陆续增多,出台一个比较匹配的住房政策非常有必要。包括此前的甘肃临泽、北京朝阳、江苏海安、陕西等区域,都对三孩家庭的住房方面落实了相关的支持政策,进一步降低了三孩家庭居住方面的成本。

婚育类消费贷款并非新鲜事物,自二孩、三孩生育政策出台,银行近年来“花式”推出各种婚育类消费贷款,从“二胎贷”到“三胎贷”层出不穷。2015年10月份,我国全面放开二孩政策。2016年,邮储银行、中邮消费金融等在北京成立“邮你有家”消费产业联盟,并推出全国首款针对有孩家庭的消费金融产品“二胎贷”,最高额度为20万元。去年三孩政策落地后,中国银行江西分行即将推出“生育消费贷款”产品的消息冲上热搜。不过,该银行很快发布声明,称该贷款仅处在内部评估阶段,暂不计划推出这款产品。

近日,中共吉林省委、吉林省人民政府印发《关于优化生育政策促进人口长期均衡发展实施方案》。方案中提到,提供婚育信贷支持,支持银行机构为符合相关条件的注册结婚登记夫妻最高提供20万元婚育消费贷款,按生育一孩、二孩、三孩,分别给予不同程度降息优惠。

苏筱芮对《证券日报》记者表示,此次吉林省印发的《方案》是将银行提供的婚育信贷支持作为落实生育政策支撑的一个部分,与部分银行“伪创新”消费信贷产品有本质区别,该《方案》明确提出降息优惠,具有一定的普惠性质,也能够打消此前部分银行借机获取超额利润的念头。

据了解,除了婚育类消费贷之外,类似的特色消费信贷产品并不少见。在苏筱芮看来,此前一些银行机构通过“彩礼贷”等“伪创新”方式吸引大众眼球,主要目的在于节约营销费用、获取超额利润。

在中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示,消费贷面临较高的信用还款压力,金融机构应当引导消费者合理借贷。由于缺乏抵押品,信用消费贷存在违约风险,所以消费贷名目不宜过多,要回归信贷的本质。

# 广发银行围绕“五个着力” 用心用情用力为群众办实事

自党史学习教育开展以来,广发银行党委强化党史学习教育,对照五项重点任务,从最困难的群众入手,从最突出的问题抓起,从最现实的利益出发,为客户、为基层、为员工办实事,用心用情用力解决基层的困难事、群众的烦心事。

## 重点围绕“五个着力” 统筹部署广发特色行动方案

广发银行党委围绕着力贯彻新发展理念办实事、着力巩固拓展脱贫攻坚成果办实事、着力保障人民群众金融需求办实事、着力改进服务便民利企办实事、着力发挥基层功能作用办实事,制定《“我为群众办实事”实践活动工作方案》,建立项目清单任务分解表台账、明确责任人、制定解决措施,按季度总结项目清单办理成效。截至目前,广发银行各级党委已对照清单完成逾1500个办实事项目。

## 全心全意为客户服务 全年减费让利约27亿元

广发银行积极践行“以人民为中心”的发展思想,全心全意为客户服务。印发《关于进

一步落实“以人民为中心”发展思想 推进客户服务工作的方案》,把人民观融入到经营管理的各个方面。

提升客户服务体验,持续推进减费让利,全年全行面向小微企业和个人客户减免手续费、管理费等合计约27亿元;上线手机银行理财产品、基金、保险的收益明细等功能,优化RCS系统核销贷款还款顺序,投产叫号机识别老年人身份后匹配优先号功能,简化柜面激活社保卡流程,增加95508、400客服粤语功能。

深化客户合作,成为第130届广交会“金融服务商”,在北京推广普惠健康保2.7万户,助力政府部门在澳门发行22亿元离岸人民币地方政府债券,更好地响应客户需求。

助力优化营商环境,提供免费征信查询,在业内率先完成央行二代企业征信数据采集切换,向20万企业客户、4400多万个人客户提供免费、优质的信用报告自助查询服务,率先以直通模式接入数字人民币互联互通平台,实现在人民银行数字人民币APP上可绑定广发银行卡。

切实履行社会责任,在保障基本金融服务的同时,助力河南和山西抗洪救灾,如郑州分行在早上6:00开门主动接收高铁东站及附近滞留群众,在地铁5号线营救一名孕妇,协助消防官兵、救援队运送和分发救援物资,向受影响较大的重点企业提供4亿元贷款,得到当地监管单位和媒体肯定;太原分行为受灾区域的授信客户提供无还本续贷、延期还本付息等应延尽延的服务政策,为客户免除六大类手续费。

## 持续为基层减负增效赋能 已办结321件具有实效的事项

广发银行持续为基层减负增效赋能,将改进总部工作作风、加强总部建设与“我为群众办实事”实践活动结合起来,开展了“减负增效赋能行动”,组织总行各党支部从小处着眼,从实处着手,积极为基层解难题、办实事。总行各党支部积极响应,立足本职、靠前一步、多做一点,目前已办结了321件具有实效的事项。

形成服务承诺制、首问负责制长效机制。印发服务承诺制,总行各部门对日常工作

做出办理时限、标准等承诺共300余项,面向全行公开发布。实施首问负责制,推动总行全体员工践行首问必答、首问必办、首问必跟的要求,在总行全面推行,总行与基层的联系更加紧密,总行机关工作作风得到有力改进。

在减负方面,针对基层提高业务办理效率的需求,总行积极推进自动化、智慧化平台与系统建设释放基层人力;统筹办理广东省内分行再贴现业务,对北京等四家分行全部91只授权类信托产品集中运营等。

在增效方面,开发零售信贷机器人自助语音外呼,提高个贷业务外呼营销效率;推广银票贴现智慧审批,提升对公授信智慧化水平和工作效率;实现征信授权移动审批,提高征信查询效率。

在赋能方面,建立挂钩分行服务机制,为分行财富管理业务提供支持与服务,为一线提供灵活可配的线上展业工具,支持广州、汕头、长沙、梅州等分行开展线上营销活动;与48家分行一对一召开业务帮扶会,为分行把脉问诊、介绍先进经验做法,助推分

行机构发展。

## 多措并举关心关爱员工 从点滴小事感受到组织关怀

广发银行多措并举关心关爱员工,不断增强员工的获得感、幸福感和满足感。定期举办“行长接待日”,切实增强各级行领导与基层员工的交流互动;开展“广发服务员工之星”评选,通过比拼在全行营造为员工办实事的氛围。

助力员工成长,广发银行深化人力资源改革,通过开展专业技术序列评定,搭建晋升平台,健全校招培养机制等方式,畅通员工成长路径;常态化开展行内外挂职交流,提高员工综合能力素质。

加强员工关怀,广泛组建游泳、瑜伽、书法等文体兴趣小组;组织健康问诊服务,开展单身员工联谊活动等,让员工从点滴小事感受到组织关怀。

下一步,广发银行党委将进一步在全系统深化党史学习教育“我为群众办实事”实践活动,引导建立“我为群众办实事”长效机制,不断提升为群众办事的质量水平。(CIS)