

# 涉销售不规范、内控不到位、违规返佣等问题 1月份保险机构领4300万元罚单

■本报记者 冷翠华

《证券日报》记者根据银保监会及其派出机构公开信息进行梳理,今年1月份,保险机构受到的行政处罚金额总计约4300万元。

由于行政处罚具有一定的滞后性,因此单月数据同比存在波动,但拉长周期看,近几年监管态势非常明显。而透过1月份行政处罚的典型案例可以发现,保险销售不规范、内控执行不到位、以服务名义返佣等违规行为都受到处罚,应当引起行业警醒。

## 销售不规范: 照片代替人脸识别

延边银保监局1月6日发布的行政处罚决定书显示,某大型人身险公司延边分公司涉及保险销售不规范、内控执行不到位、代理人管理不严格,以及虚构中介业务套取增员方案和业务方案奖励等6项违法违规问题。其中,部分问题颇具代表性。

在保险销售方面,上述某险企分公司存在多方面问题,包括未经投保人同意,代替投保人签订保险合同;保险销售人员协助投保人提供虚假证明材料,以及投保人影像识别用照片代替人脸识别。一位不愿具名的业内人士对记者表示,保险销售存在的这些问题,主要是因为营销员为了促成保单销售,而公司在保险销售管理方面执行不严。

在内控执行方面,2019年至2020年期间,上述某险企分公司有41笔、保费金额为21.31万元的业务在保单生效后两年内退保,并在3个月

内又再次以同一投保人或同一被保险人在该分公司投保的行为。延边银保监局认为,该分公司未按照其总公司规定对退保之后再次投保的客户进行限制,内控执行不到位。

上述业内人士认为,保险公司为了维护已有的客户资源,控制恶性契约转换,规定客户在犹豫期之后一定时期内如果退保,在一定时期(一般为3个月)内不得再次以同一投保人或同一被保险人在本公司投保其他险种。部分业务员出于私利或应付考核指标的压力,怂恿客户退保之后购买新保单,这种行为成为恶性契约转换,将损害险企以及被保险人的合法利益,损害行业声誉。

近两年,保险行业深受退保问题的困扰。其中,部分退保现象后面隐藏的是黑色产业链,部分不法分子以“代理退保”为幌子,一边对保险公司进行恶意投诉,一边向消费者收取高额手续费;还有的不法分子利用退保后重新投保的手段,骗取险企对新员工的奖金奖励。上海市公安局去年就通报了一起内外勾结的特大职务侵占案,涉案金额超6000万元。犯罪嫌疑人采取的手法便是怂恿客户全额退保,再重新购买所谓的“更划算的保障更全面”的保险,并且内外勾结,通过复杂操作以规避险企监察。业内人士认为,有效遏制退保黑产,需要险企进一步规范销售,严格执行内控规定。

## 返佣不合规: 向投保人提供不当服务

梳理险企1月份被罚事由,“给予投保人保险合同以外的利益”仍

今年1月份,保险机构受到的行政处罚金额总计约4300万元。透过1月份行政处罚的典型案例可以发现,保险销售不规范、内控执行不到位、以服务名义返佣等违规行为都受到处罚,应当引起行业警醒



王琳/制图

然是被罚的主要原因之一,处罚金额约占罚款总金额的20%。“给予投保人保险合同以外的利益”,在业界一般称为返佣,其形式包括直接返现金、返购物卡、送礼品等,这一现象也是保险业多年来的顽疾。

从今年银保监会“1号罚单”提及的案例来看,某外资人身险公司向部分客户提供海外(境外)体检服务,体检相关费用包含往返机票、住宿、自由行和餐饮等,属于向投保人、被保险人、受益人提供保险合同约定以外的其他利益。尽管该险企陈述申辩认为,提供海外(境外)体检服务,符合最新监管精神,符合行业趋势以及该公司精细化管理要求。同时,其行为涉及的客户数量较少,且未造成危害,但银保监会认

为,为客户提供机票、住宿和自由行费用等其他利益超出了健康体检服务范围,同时,数量多少以及是否造成危害后果,都不影响行为的定性。

业内人士表示,以服务的名义实行返佣,其实是保险行业较为常见的操作手法,也是一大痼疾。“我们的重点是维护好高端客户,一方面是让客户感受到保险公司的服务;另一方面也是为后续的市场开发打下基础。”一位不愿具名的寿险公司保险营销员告诉记者,虽然返佣并不合规,但为了维护客户和推动销售,也有些无奈。另一家财险公司车险负责人则对记者表示,各家车险产品相似,大家要拼市场,在渠道端主要拼费用,在客户端则主要拼价格,有些保单名义价

格高但送的东西多,实际价格就降下来了,对客户就有吸引力。

“保险公司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。

中央财经大学中国精算研究院精算科技实验室主任陈辉认为,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。他预计,今年保险行业将继续实施严监管,通过外部力量倒逼险企变革现有的业务模式,提高违法违规成本,降低其违法违规意愿。

# 春节专属理财产品难寻 FOF类产品销售火热

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

随着今年资管新规的全面实施,银行理财也进入全面净值化时代。对于投资者来说,“哪个产品固定收益高,就选哪个产品”的时代一去不复返了。

以往在春节期间,银行往往会借助节日氛围推出相应的专属理财产品。不过,《证券日报》记者在春节前后走访银行网点时发现,今年春节与往年不同,节后对专属理财产品的推销普遍“冷清”,部分银行春节“特供”理财产品难觅踪影。

某股份行客户经理对《证券日报》记者表示,“节日专属理财产品未来可能会越来越少。虽然过去银行借助节日噱头推出短期高收益的理财产品是常态,但随着新规的实施,目前产品几乎都是净值型了,以后的产品收益率都要结合市场情况和产品类型来看,因此这种专属理财产品会逐步减少。随之而来的是根据理财产品的风险类型来进行归类区分帮助客户做选择。”

记者下载并打开了上述银行APP后发现,该行的理财推荐区分为三个板块,分别是活钱管理、稳健优选、收益进阶三个板块。同时,记者还注意到,理财产品的全面净值化也使投资者开始对理财产品的类型更加关注。

“过去我的客户喜欢抢购高收益的稳健型理财产品,但是随着理财产品的净值化和收益的波动化,很多客户都开始学习理财知识并根据自己的判断来挑选不同类别的产品。追求稳健型的客户较多会选择活钱管理类的产品。不过,部分能承受较高风险的客户近期都在咨询FOF类理财产品的投资策略。”上述股份制银行客户经理对《证券日报》记者表示。

事实上,记者与其他银行客户经理交流后发现,目前FOF类理财产品逐渐受到投资者的关注,销售情况也火热了起来。

FOF是指专门投资基金的基金,也是资管机构参与权益市场、又可分散风险的一种投资模式。虽然FOF产品不直接投资股票或债券,投资范围仅限于其他基金,但其可以通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产。

《证券日报》记者根据中国理财网数据梳理发现,截至2月7日,名称中含“FOF”字眼的银行理财产品超过200款。其中,由银行理财子公司发行的超过160款,占比近80%。农银理财、建信理财、工银理财、中银理财、信银理财、华夏理财等10余家理财公司累计发行超过160款FOF类理财产品。

不少业内人士认为,在银行理财全面净值化时代,发行FOF类产品是银行理财转型和参与权益市场的重要方式。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平对《证券日报》记者表示,从银行的角度看,在银行理财净值化转型过程中,FOF类产品能够弥补银行特别是中小银行以及理财子公司投研能力的产品创设能力、净值化产品管理能力的不足,可以间接地扩大理财投资资产,实现更优的资产组合。FOF可以实现基金公司专业投研能力和银行渠道的嫁接,进一步丰富银行及银行系理财子公司的理财产品及经营策略。从投资者角度看,更加丰富的产品和策略能够满足不同客群的需求。而且,由于FOF类理财产品投资属性使其总体上有更好的风险-收益表现,对投资者更有吸引力。未来,银行FOF类理财产品迎来发展高潮也在情理之中。

中国文化管理协会乡村振兴建设委员会副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,在银行理财净值化转型的大背景下,投资者迫切需要波动较小、收益稳健的理财产品,而FOF类产品恰好能满足他们的需求。随着《关于规范基金投资建议活动的通知》的下发,银行理财将充分发挥自身比较优势,在行业监管要求、机构自身能力及发展需要、客户多样化投资需求等多种因素的推动下,银行理财FOF类产品日渐兴起,并有望迎来发展高潮。

本版主编于德良 责编徐建民 制作李波  
E-mail:zxmx@zqrb.net 电话 010-83251785

# 商业银行永续债发行大提速 至2月7日合计额度达370亿元

■本报记者 吕东

今年以来,银行永续债发行数量同比出现大幅增长。截至2月7日,短短一个多月时间已有苏州银行、邮储银行、厦门国际银行、莱商银行、浙江民泰商业银行等5家银行成功发行永续债,并创下历年同期发行数量之最。

除了债券发行数量大幅增长外,今年永续债发行额度也是水涨船高,5家银行永续债合计发行额度高达370亿元,与去年同期仅仅45亿

元的发行额度形成了鲜明对比。

“当下商业银行资本金需求依然较大,从长期看,永续债仍会被各家银行当成一个重要的资本补充工具,这点从今年以来一个多月银行永续债发行的表现就可见一斑。”国海证券首席宏观分析师靳毅在接受《证券日报》记者采访时表示,永续债正逐步取代优先股成为商业银行补充其他一级资本的重要工具;若将永续债、二级资本债这两种工具组合运用,将可以帮助银行更为有效地补充一级资本

和二级资本。

记者注意到,在2022年成功发行永续债的银行中,中小银行仍牢牢占据C位,在年内5家发行永续债的银行中,除一家邮储银行外,其他全部为地方城商行。

近年来,中小银行的资本补充问题得到了较大缓解,这其中永续债无疑贡献较大。商业银行永续债自2019年开闸后,中小银行始终是永续债发行的最主要力量,其占比长期在八成左右,个别银行更是在同一年完成了两期永续债的发行。

虽然中小银行单只永续债发行额度偏小,多为数十亿元,个别银行发行额度仅为数亿元,但通过大面积、高频次的永续债发行,其效果是显著的,对中小银的“补血”起到了关键作用。

对外经济贸易大学金融学院贺炎林教授对《证券日报》记者表示,中小银行数量高达数千家,在服务实体经济中扮演的角色愈发重要,随着信贷投放力度增加,此类银行资本金的消耗较大,特别是一些银行的资本充足率在监管红线边缘。

通过发行永续债进行资本补充,不但可增强中小银行风险抵御能力,也会进一步提高其对实体经济的服务能力。

银保监会披露的数据显示,截至2021年三季度末,城商行、农商行的资本充足率均低于13%,远低于商业银行同期14.80%的平均水平。

贺炎林认为,这一组数据表明中小银行资本补充仍不能“掉队”,未来发行永续债的银行还会以此类银行为主,毕竟中小银行的资本充足水平更低,资本补充也更为迫切。

# 豆粕期货主力合约涨停 机构认为后市看天气“脸色”

■本报记者 赵学敏  
见习记者 刘钊

2月7日,虎年第一个交易日,豆粕期货主力合约开盘涨停,报收3636元/吨。国内春节休市期间,美国芝加哥豆粕期货价格仍在持续上涨,其中豆粕当月连续合约自1月25日起已上涨15.45%,创2021年1月份以来新高。

现货市场方面,国内各区域豆粕现货价格同样较节前大涨260元/吨至300元/吨,油厂和贸易商均陆续有部分现货成交。

本次豆粕期货行情主要是受到南美大豆产区干旱天气影响。

宏源期货认为,国内大豆和豆粕库存处在低位,大豆到港也没有明显增加,使得国内豆粕更具有弹性。不过,考虑到天气的影响仍未

最终确定,机构普遍认为对豆粕的强势上涨谨慎对待。

对于豆粕未来行情,上海钢联豆粕分析师邹洪林告诉《证券日报》记者,豆粕期货方面仍有冲高动能,因目前豆粕期货多个合约仍较现货价格有较大贴水。豆粕现货价格方面,随着国内部分区域豆粕现货价格陆续突破4000元/吨大关,豆粕现货价格已然进入了高价

区。当前豆粕价格的上涨更多是来自供应端的传导,实际需求端对豆粕价格有一定制约作用。从历史上豆粕价格的运行情况来看,超过4000元/吨的时间都是较为短暂的,且后期多出现大跌局面。

东兴期货表示,近期南美天气炒作带动美豆大幅上涨,同时阿根廷大豆仍处于关键生长期,天气炒作窗口依然存在,后期仍需重点关

注其产区天气。国内方面,大豆到港增加,开机恢复,但下游饲料企业受疫情影响,节前备货增加,豆粕库存显著下滑,现货供应紧张,支撑豆粕价格。随着巴西大豆进入收割期,上市高峰即将来临,收获压力或将体现,美豆进一步上涨承压,若后期南美天气配合,叠加节后豆粕需求回落,届时美豆和豆粕价格或将转弱。

# “钧”衡之道再添力作 博时浦惠一年持有期混合火热发售中

A股开年震荡引发投资者关切,在结构分化的行情中,固收及“固收+”类型基金产品的优势愈发凸显。博时固收名将过钧掌舵的全新“固收+”产品——博时浦惠一年持有期混合型证券投资基金(A类代码:014158,C类代码:014159)正在火热发售中。

博时浦惠一年持有期混合拟任基金经理过钧,现任博时基金首席基金经理,拥有超20年从业经历和超17年投资经验,任职投资年化超11%。他自2005年加入博时基金,历任博时固定收益部副总经理、固定收益总部公募基金组负责人,共管理博时信用债券、博时新收益、博时双季鑫6个月持有期共3只公募基金。

过钧代表作之一——博时信用债券A(2009年6月10日-至今),是其管理时间最长的基金,善于把握金融板块内行业配置机会,累计回报273.87%(业绩基准为65.61%),年化回报为11.14%

(业绩基准为4.12%),成立以来有7年同类排名榜首,获得晨星、海通证券、银河证券、上海证券、济安金信星级评价。过钧代表作之二,他当前管理时间最长的灵活配置型基金——博时新收益A(2016年2月29日-至今),是一只0-95%的股票仓位的灵配基金,在吸收博时信用债优秀管理经验基础上增强了进攻性,任职累计回报136.80%(业绩基准为46.24%),年化回报为16.15%,超越同期上证指数。2021年以来,博时新收益回报为24.67%。

目前,在全市场2700多位基金经理中,过钧以出色的业绩回报,被誉为稀有的“双10”基金经理(管理单一基金任职时间满10年,任职年化回报大于10%),他是为数不多的偏债型基金基金经理,堪称固收业界翘楚。过钧曾留学美国,擅长分析海外宏观市场。他坚持基本面至上和价值投资,认为大类资产配置才是投资业绩的真正

来源,同时擅长各类资产的估值比较,重仓低估品种尤其是低市盈率、高股息率品种,擅长对传统行业证券的投资,坚持中长期持有。

博时浦惠将基于既定的投资策略,结合自上而下的宏观分析与自下而上的市场趋势分析,将定性分析和定量分析互相补充,充分追求风险与收益的高性价比。该只基金将在股票、债券和现金等资产类别之间进行相对稳定的适度配置,进行前瞻性决策,在资产配置层面上着重规避系统性风险。在建仓方面,将平衡股债搭配,争取超额收益。固收方面,将以信用为底仓,发挥骑乘效应,精选大类资产标的,选取低估值高价值企业,尤其是低市盈率、高股息率品种。

基金的1年持有期可减少频繁申购、赎回带来的流动性冲击,也有益于提高基金投资组合久期的稳定性和投资策略的一贯性,有利于择时、

择券以及久期策略。在此期间,可精挑细选逐步配置性价比更优的券种,力争投资回报的稳定性,并满足投资者一定的流动性需求。

过钧在2021年四季报中表示,2022年一季度,判断宽货币加宽信用政策组合将有利于经济数据的企稳。在债券投资上,短期政策潜在利好使得收益率维持低位,但需要警惕利好兑现后的可能调整,毕竟债市静态收益和风险资产相比并不具有太大吸引力;信用债市场同样需要关注高估值资产的风险以及中低等级信用债可能的错杀机会。由于估值处于高位,转债市场将更多的依赖于正股的表现,而非转债自身估值的扩张;拐点期股票资产的表现将更多取决于经济数据的改善幅度,部分旧经济品种将有望有更好的市场表现。

受益于较好的中长期业绩,博时基金固定收益类基金管理规模逐年

增长。Wind数据显示,截至2021年年底,其公募债券基金规模为2726.79亿元,位居2132。

博时基金管理有限公司是中国内地首批成立的五家基金管理公司之一,也是目前我国资产管理规模最大的与管理公募基金数量最多的基金公司之一。作为价值投资理念的首倡者和坚定的践行者,博时基金在业内率先进行了投研一体化改革,形成了研究驱动型、多元化的风格投资策略,以良好的业绩赢得口碑。截至2021年12月31日,博时基金公司管理资产总规模逾1.8万亿元,累计分红逾1561亿元,是超1.5亿用户的信赖之选。(数据来源:博时基金2021年四季报)

风险提示:基金有风险,投资需谨慎。基金不同于银行储蓄和债券等固定收益预期的金融工具,不同类型的基金风险收益情况不同,投资人既可能分享基金投资所产生的收益,也可能承担

基金投资所带来的损失。基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证收益,基金净值存在波动风险,基金管理人管理的其他基金业绩不构成对本基金业绩表现的保证。基金的过往业绩并不预示其未来表现。投资者应认真阅读《基金合同》、《招募说明书》及《产品概要》等法律文件,及时了解本公司出具的适当性意见,各销售机构关于适当性的意见并不必然一致,本公司的适当性匹配意见并不表明对基金的风险和收益做出实质性判断或承诺。基金合同中关于基金风险收益特征与基金风险等级因考虑因素不同而存在差异。投资者应了解基金的风险收益情况,结合自身投资目的、期限、投资经验及风险承受能力谨慎决策并自行承担风险,不应采信不符合法律法规要求的销售行为及违规宣传推介材料。(CIS)