

人身险公司银保渠道年度保费四连涨 “小账”问题仍是困扰

■本报记者 冷翠华

银保渠道再次强势回归。中国保险行业协会近日发布的研究报告显示,截至去年年底,人身险公司银保渠道年度保费实现了四连涨,涨幅远高于人身险保费整体增速。

业内人士认为,同样是银保渠道,现在的银保业务与以前的银保业务已有明显区别,险企和银行持续探索高内涵价值合作模式。但与此同时,银保渠道“顶流”产品增额终身寿险可能存在的利差损风险、长险短做风险需要引起重视,困扰银保业务的“小账”问题也有待进一步解决。

去年银保保费同比增长近两成

保险业协会统计数据显示,2021年,我国人身险公司银保业务实现原保险保费约1.2万亿元,同比增长18.63%,呈现连续四年增长态势。对比来看,去年我国人身险公司实现原保险保费约3.12万亿元,按可比口径计算,同比增长5%。可见,银保渠道业务增速远高于整体业务增速。银保渠道保费超人身险公司总保费的三分之一,业务占比较上年上升3.73个百分点。

星图金融研究院研究员黄大智对《证券日报》记者分析道,近两年银保渠道保费占比提升,一方面是该渠道自身业务稳健增长,另一方面是个险渠道保费增长乏力导致银保渠道占比被动上升。

历史数据显示,2011年,银保渠道保费首次超过了营销员渠道,占比达52.63%,成为我国人身险行业的第一大渠道。此后几年,银保业务的市场主体出现分化,银行系保险公司异军突起。从产品来看,银保渠道主力产品为短期、高现价理财型产品。

2015年,随着保险营销员资格考试的取消,营销员数量急剧增加,带动个险业务突飞猛进,头部主体依托个险优势,不再看重银保业务的规模。在多种因素影响下,银保业务占比逐步回落。2017年,随着《中国保监会关于规范人身险公司产品开发设计行为的通知》(业内称“134号文”)的发布,银保渠道业务更是骤降,到2018年,其在人身险公司业务的占比下滑至约三成。

此后,银保渠道业务再次开启逐步上升的通道,至去年年底保费已实现四连涨。“现在银保渠道的主力产品不再是此前的万能险等理财型产



品,更加注重保障和长期储蓄功能。这是一个重大变化。”黄大智表示。

2019年,银保监会印发的《商业银行代理保险业务管理办法》指出,在商业代理保险业务中,大力发展长期储蓄型和风险保障型保险产品,持续调整和优化商业代理保险业务结构。

从转型效果来看,2020年,银保渠道长期险新单原保险保费收入6120亿元,同比增长4.3%。其中,新单期交原保险保费收入2249亿元,同比增长10.9%。“政策推动银保业务转型升级,期交业务占比明显提高。”保险业协会总结道。2021年,险企更加注重优化业务结构和内涵价值增长,不断扩大期交业务体量,全年实现新单原保险保费收入7040.86亿元,同比增长15.05%。其中,新单期交原保险保费收入2677.56亿元,同比增长19.04%。

从银保渠道的经营主体来看,去年共有84家人身险公司开展该项业务,而从市场集中度来看,各口径排名前10位公司的市场份额都在持续提升,说明市场化竞争更为充分。

说明银保渠道的主力产品来看,保险业协会报告显示,增额终身寿险产品具有的资金灵活度高,用途多样的功能使其在竞争中脱颖而出,占据银保市场绝对主流地位。终身寿险占期交产品年度销量前十中的七席。

在某商业银行APP中,记者查看保险栏目,在“寿险”产品中,共有43款寿险产品。其中,40款为终身寿险,而从产品详情来看,这些终身寿险大多是增额终身寿险。例如,排在第一位的某人身险公司终身寿险产品介绍为:“锁定终身保障,有效保险金额每年递增3.5%到终身;身故保障不低于所交保费。”

“顶流”产品利差损等风险需重视

近年来,人身险公司对银保渠道的重视程度进一步提升,不仅中小险企十分注重,大型险企也重新布局该赛道,同时持续探索高内涵价值银保合作模式。

例如,中国平安提出“新银保”理念,并与平安银行深化合作,协助打造平安银行新优才队伍;新华保险坚持兼顾规模与价值的发展策略,持续建设队伍、深耕网点,带动产能提升,提高经营效率,实现银保渠道良好发展;太保寿险重启银保,打造全“芯”业务模式,聚焦战略渠道,实现银保业务的高质量发展等。各险企基于战略定位、客户需求、协同合作、数据共享的一体化布局,开始尝试创建银保业务高质量发展的新业态新生态。

尽管如今银保渠道的产品及其价值与此前已经有明显不同,但业内人士认为,银保渠道仍然存在一些问题值得警惕。例如,一位不愿具名的业内人士对《证券日报》记者表示,真正的终身寿险主要功能是财富传承,但其会牺牲资金流动性,不太符合一般消费者的需求。目前,各家公司都挤在增额终身寿险这一“赛道”,并且拼的是复利增长值,在低利率环境下,险企存在较大的利差损风险。在今年初银保监会下发的《人身保险产品“负面清单”(2022版)》中提到,增额终身寿险的保额递增比例超过定价利率,存在严重误导隐患;增额终身寿险的减保比例设计不合理,加保设计存在变相突破定价利率风险。

某人身险公司精算负责人对《证券日报》记者表示,目前,银保业务“小账”问题依然是困扰银保业务的主要问题之一。“小账”与“大账”相对应。“大账”是保险公司与银行书面合同约定的手续费,为银行明面上的代理销售保险业务收入;“小账”则是保险公司私下给银行工作人员的销售激励,包括现金、实物、旅游奖励等。“在争夺资源,拼抢手续费的情况下,保险公司经营成本高企,同时也面临较大的合规风险。”该人士表示,要解决这一问题并不容易,需要监管机构疏堵结合进行规范。

银保监会:坚持完善“敢贷愿贷能贷会贷”的专业体制机制

本报讯 6月9日,银保监会召开小微企业金融工作专题(电视电话)会议,深入学习贯彻近期党中央、国务院关于稳经济的决策部署,交流当前金融支持小微企业等市场主体纾困发展各项政策落实情况和工作进展,布置下一步工作。

会议指出,加大对小微企业和个体工商户等市场主体纾困解难、企稳恢复的金融支持,是稳增长、稳市场主体、保就业的重要任务,是践行金融工作政治性、人民性的重要体现。各级监管部门、各银行业金融机构要认真贯彻落实党中央、国务院决策部署,强化责任意识,持续加大对小微企业和个体工商户的金融帮扶力度,为全年完成经济社会发展目标任务作出应有的贡献。

会议要求,各级监管部门、各银行业金融机构要抢抓时间窗口,靠前担当作为,加快政策细化落实进度,重点做好以下工作:

面向基层抓紧制定实施办法。各银行业金融机构是延期还本付息政策的具体执行者,要着眼于政策可见、可得、可操作,抓紧制定细化落实的办法。要主动向小微客户公示优惠政策内容、条件和申办渠道,提升客户对政策的知悉度,确保应知尽知。要及时优化内部业务流程和配套制度,抓好基层员工培训学习。主动跟进了解客户需求,根据实际情况提供延期还本付息、无还本续贷等服务。各级监管部门要组织做好政策宣讲辅导和监测督

促,密切跟踪落实情况。聚焦信贷增量供给再发力。2022年继续实现普惠型小微企业贷款“两增”目标,确保个体工商贷款增量扩面。银行机构要层层抓实小微企业信贷计划执行,向受疫情影响严重地区进一步倾斜信贷资源。国有大型银行要确保全年新增普惠型小微企业贷款1.6万亿元。股份制银行要在完成现有信贷计划的基础上,对具备条件的地方进一步增加投放。地方法人银行要用好用足普惠小微贷款支持工具、支小再贷款等政策,进一步做大普惠型小微企业贷款增量。

针对突出问题改进优化金融服务。对受疫情影响严重的餐饮、零售、文化、旅游、交通运输、制造业等行业企业和货车司机,要合理设定延期还本付息的条件,可适当放宽延期期限。坚持完善“敢贷愿贷能贷会贷”的专业体制机制,抓实绩效考核、尽职免责、不良容忍等机制在基层落地实施。坚决遏制不规范经营行为,严格落实信贷融资收费和服务价格管理规定。

综合施策打好“组合拳”。各级监管部门要积极与当地政府部门沟通协调,争取因地制宜出台有利于经济发展和小微企业融资的政策措施,推动加强信用信息共享、风险分担,要强化内控合规管理和监督检查,严肃查处钻政策空子、虚构小微企业贷款用途套取资金的违规行为,确保国家的帮扶政策和金融资源真正用在刀刃上。(苏向果 杨洁)

北京多家银行网点恢复营业: 现金业务需求大

■本报记者 彭妍

自6月6日起,北京全市除部分区域外有序恢复正常生产生活秩序,随着防疫政策调整,各大金融机构复工复产步伐不断加快,越来越多的银行网点恢复营业。6月8日,《证券日报》记者实地走访了北京地区部分已经恢复营业的银行区域网点,包括国有大行、股份行等多种类型银行。

记者从北京地区部分银行区域网点了解到,已经恢复营业的网点近期迎来了现金业务需求高峰,有的银行网点门口还排起长长的队伍。某国有大行的客户经理对《证券日报》记者表示,“由于网点前期临时停业时间较长,客户临柜业务需求累积较多。在网点复工后的这几天内,柜面业务量明显增加,以个人现金业务为主,包括存折存取、定期转存以及汇款等。另外还有一些公司业务,比如应收账款结算等。”

银行网点复工开门迎客忙

记者从北京银保监局获悉,截至6月8日,辖区内机构共有营业网点4620家,开业网点3993家,开业率86.43%。

6月8日,《证券日报》记者来到北京海淀区信息路的多家银行网点发现,门口值班工作人员正在履行职责——对每一位进入网点的人员进行检查,只有满足“一戴三查”(即戴口罩、查体温、查行程码、查核酸阴性报告)条件的人员,方可进入网点办理业务。进入网点后,银行工作人员将根据客户不同业务需求,引导其分流前往智能柜员机或人工柜台,尽可能减少客户聚集和等候时间。

多位客户经理告诉记者,在网点复工后的这一周内,柜面业务压力显著增加。不过,网点已经做好人员及现金等储备,同时也开足柜台窗口,以及确保智能自助设备正常运行。《证券日报》记者在某股份制银行网点内观察到,大厅内设有3个人工柜台窗口,来网点办理业务的人比较多。据该行客户经理介绍,自6月6日网点恢复营业以来,该网点每天接待约200名客户进店,以老年客户居多。尤其是在柜台办理业务的客户比较多,一般需要等候半个小时到一个小时。

不止一家银行遇到复工后客户暴增的情况,有的银行网点甚至出现了排队现象。“今天刚开始营业,网点采取限流措施,目前开放了3个柜面窗口,网点内部一次最多可容纳5位客户。其他的客户需要在网点外面排队等候,一般需要等待半个小时。”某国

际且竞买激烈的场面,在银行股权拍卖上较为少见。记者注意到,自去年以来,温州银行经营效益稳步提升,业绩回暖明显。2020年,温州银行业绩曾出现大幅下滑,全年净利润下滑近八成。经过2021年新一轮增资扩股后,该行业绩回暖明显。温州银行2021年年报显示,该行去年实现营业收入55.42亿元,同比增长30.90%;实现净利润1.98亿元,同比增长24.29%。2021年,该行通过快速推进不良贷款清收处置,资产质量持续向好。截至去年年末,该行不良贷款率0.75%,比去年年初下降0.19个百分点。今年一季度,该行实现净利润达3.38亿元。

谭浩俊表示,银行股权在司法拍卖平台上能否成功寻得买家,关键要看该银行的盈利水平及资产质量情况。那些运营效益好、资产风险低的银行股权,其价值预期会较高,自然在市场上受到追捧。若存在公司治理结构不完善的情况,该银行的股权难得获得潜在买家的认可。温州银行此次5笔股权均包含了相应未分配股利收益,尽管温州银行2020年度未进行分配,但该行2021年年报显示,其2021年度利润分配预案已经2021年度股东大会审议通过。

温州银行股权成拍卖台上“香饽饽” 半个月5笔股权成功拍卖

■本报记者 吕东

近年来,在司法拍卖平台上屡屡现身的银行股权,拍卖结果往往不尽如人意,大部分银行股权在历经多次拍卖、降价甚至变卖处置后仍未能如愿迎买家。

但是,温州银行近期的几笔股权却成了司法拍卖平台上的“香饽饽”。自5月下旬至本周五的短短半个月时间,温州银行第九大股东所持有的该行5笔股权轮番密集拍卖,不但均拍卖成功,且每笔股权都遭买家争抢,最高一次的股权出价次数达38次之多,这在以往的银行股权拍卖案例中较为少见。

“银行股权在拍卖平台上能不能顺利拍出,主要看银行的业绩情况,这代表着买家在购得银行股权后是否能够获得相关效益。”中南财经政法大学兼职教授谭浩俊在接受《证券日报》记者采访时说,具体到温州银行的股权,由于其业绩在2021年回暖明显,整体发展向好,因此该行股权自然在平台上受到追捧。

半个月时间 5笔股权拍卖全部成交

日前,在经过十余轮的出价后,由温州市中级人民法院拍卖的温州银行一笔2800万股股权终于成交,“报喜鸟控股股

份有限公司”最终以最高应价胜出。

根据拍卖信息显示,该笔股权由“某某混凝土集团有限公司”持有,起拍价格为5782万元,由于买家踊跃出价,最终成交价格达到6132万元,溢价率达6.05%。

《证券日报》记者根据阿里司法拍卖平台信息统计,这已是自5月下旬以来同一被执行人所持有的温州银行股权所进行的第5次拍卖。

自5月24日至6月7日,“某某混凝土集团有限公司”所持温州银行股权连续5次登上拍卖台,5笔股权合计拍卖数量达1.08亿股。上述股权的起拍价均设定为2.065元/股,这相当于温州银行2.95元的每股净资产(截至2020年年末)打了七折。据了解,该公司所持有的上述温州银行股权均已被司法拍卖冻结。

根据温州银行披露的截至今年一季度末股东名单发现,该行第九大股东为三虎混凝土集团有限公司,持股数量高达1.3亿股。中国执行信息公开网信息显示,去年以来,该公司所涉及的执行案达十余起。

相较之前大多数银行股权拍卖所出现的前买家难求的情况,温州银行这5笔股权拍卖不但全部成功寻得买家,且各买家之间更是竞争激烈,频频出价。

根据拍卖规定,银行股权司法拍卖时限为24小时,将于起拍后的次日上午10时截止。记者发现,参与上述

几笔温州银行股权拍卖的买家全部在截止时间前的一个小时方才开始出价,尽管每笔股权仅有3至4名买家,但均出价十分踊跃,5笔股权合计出价次数高达153次之多,最高的一笔股权报价达38次之多。

根据相关规定,在拍卖活动结束后,每次最后5分钟如果有竞买人出价,将自动延迟5分钟。因此在买家持续加价的情况下,5笔股权最终“落槌”时间均远超过拍卖截止时间,最长的一次股权拍卖延时长达一个多小时,直至11点07分方才最终结束。

买家的热情,也导致股权拍卖最终成交价水涨船高。根据成交结果,上述5笔温州银行股权全部溢价成交,最高的一笔股权溢价率达到14.53%。

拍卖结果显示,温州银行5笔股权均被温州当地企业所购得,分别为温州市工业与能源发展集团有限公司、报喜鸟控股股份有限公司及立可达包装有限公司。其中,前者一家独揽3笔温州银行股权。公开信息显示,温州市工业与能源发展集团有限公司是温州市重要的工业投资及国有资产运营主体,其实际控制人为温州市国资委。

股权是否顺利成交 业绩、资产质量是关键

温州银行此次5笔股权均顺利成