

# 2万亿元寿险市场拟开展长护险保险责任转换试点 专家称险企与被保险人有望双赢

■本报记者 苏向泉 杨洁

人寿保险与长期护理保险(以下简称长护险)市场迎来重磅利好。10月26日,《证券日报》记者从业内获悉,银保监会人身保险监管部门近日向各人身保险公司下发《关于开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点的通知(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》)。

多位专家在接受记者采访时表示,《意见稿》对人身险行业的发展有积极意义。从险企角度来看,“转换”功能有利于提升寿险产品的吸引力,也利于提升长护险的销量,将促进两大险种发展;从被保险人视角来看,寿险客户会有更多的选择权。

## 明年1月1日起拟开展试点

《意见稿》提出,自2023年1月1日起开展转换业务试点,试点期限暂定为两年。经营普通型人寿保险的人身保险公司均可参与转换业务试点。

《意见稿》的下发对人身险行业开展业务有较大影响。目前,寿险业务是人身险公司最主要的保费收入来源。银保监会披露的数据显示,2021年,寿险原保费收入为2.36万亿元,占人身险公司原保费规模的75.5%。今年前8个月,寿险原保费收入为1.88万亿元,占比增至77.3%。从长护险来看,同业交流数据显示,2020年人身险公司长护险保费收入约为123亿元。

“《意见稿》下发后,被保险人将会有更多选择,使得保单效用最大化,被保险人若选择转换也增加了消费者对长期护理险的支付能力。同时,转换增加寿险产品的吸引力,既有利于寿险产品的销售,也有利于长护险市场的发展。”首都经贸大学保险系副主任李文中表示,《证券日报》记者表示。

普华永道中国金融业务管理咨询合伙人周瑾也对《证券日报》记

者表示,《意见稿》实际上是给予寿险客户更多的选择权,从产品创新的角度打通了寿险产品责任和长护险产品责任,对提升长护险的公众认知和产品销售有正面效果。

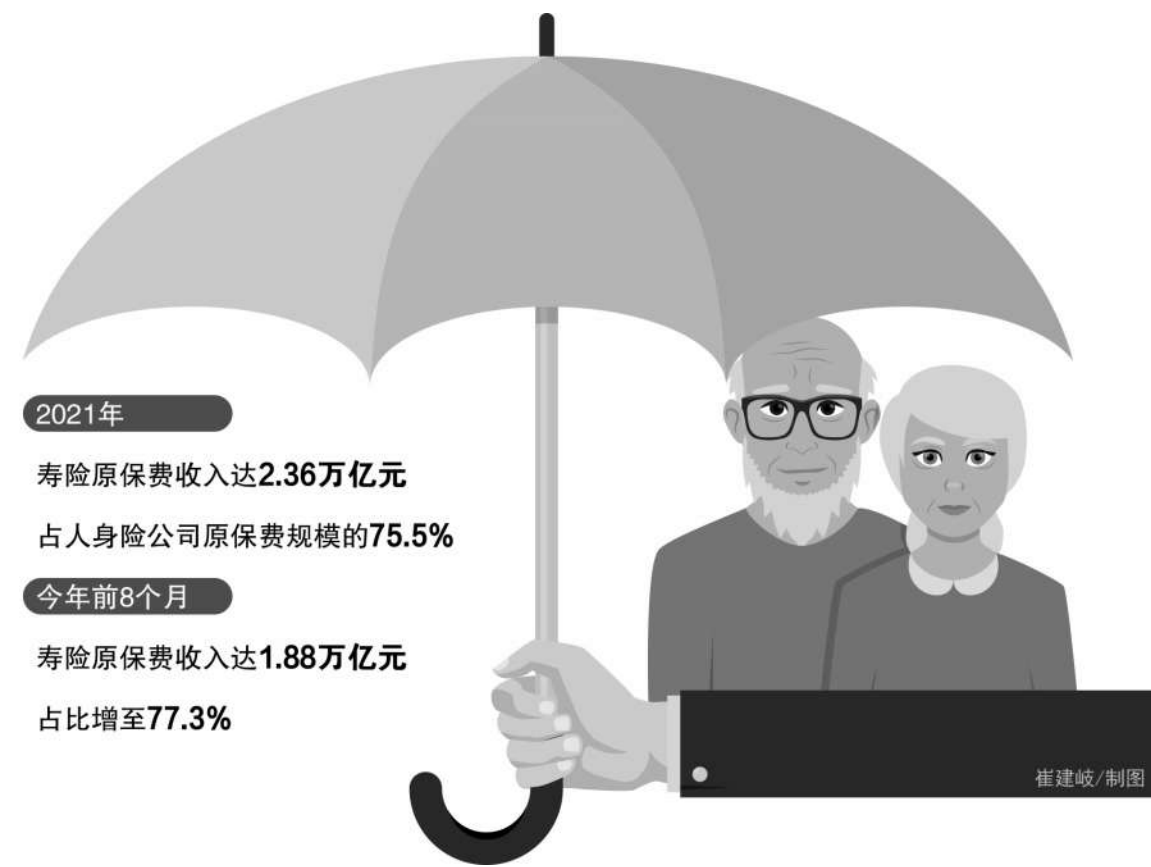
责任转换方法包括保单贴现法和精算等价法。《意见稿》提到,人身险公司要在充分评估公司人寿保险产品特点、长期护理保险经营和服务能力的基础上,科学审慎选择责任转换方法。鼓励各人身险公司选择使用保单贴现法开展转换业务试点,加大对失能人群的保障力度。

就险企关注的转换方法,李文中解释称,保单贴现法适用于已经进入护理状态的寿险保单被保险人,而精算等价法适用于未进入护理状态的寿险保单被保险人。首先,前一种情形下的转换申请逆向选择与道德风险相对于后一种情形要小,保险公司更好防控。其次,前一种情形下寿险保单的被保险人已经处于护理状态,面临的护理服务财务压力大,但是手持有的寿险保单又没有达到赔付条件,如果可以将这样的寿险保单未来的保险金贴现来缓解护理压力,就能够更好地发挥寿险保单的价值,改善和提升被保险人的生活品质。

周瑾表示,从保险公司的角度来看,保单贴现法责任更清晰,赔付率、赔付成本相对更确定,而精算等价法要基于很多精算假设和模型来预估赔付,经营风险相对较高。

## 试点方案需科学设计

《意见稿》要求,人身险公司要根据通知的有关要求科学设计试点方案,试点方案向银保监会报告后即可实施。试点方案应至少包括以下内容:参与转换业务试点的可行性分析,责任转换方法及适用人、寿险保险产品,转换业务发展规划,操作流程、信息系统和内部控制等管理制度建设情况,人员培训和考核制度有关情况,提供护理服务有关



情况,信息披露有关材料等。

在李文中看来,对于险企来说,一是要改善提升护理服务给付的吸引力,否则即便寿险产品中内嵌了转换选择权,也很难吸引消费者主动申请转换,结果使产品慢慢失去吸引力。

二是被保险人以健康身份申请将寿险保单转换为长期护理险保单的逆向选择与道德风险比较大,保险公司需要做好转换申请的审核。周瑾则表示,对于险企而言,长期护理险的赔付成本与人口年龄、健康水平以及护理的各项成本有关,这方面我国的数据积累不足,未来护理服务的成本很难预测并锁定,因此会给保险公司的产品定价和风险管理带来挑战。保险公司在设置转换规则时要特别关注。

《意见稿》还提到,银保监会要总结转换业务试点经验,研究扩大

转换业务适用的产品范围,健全监管制度,推动转换业务稳健发展,不断扩大商业长期护理保险供给能力,为积极应对人口老龄化贡献行业力量。

过去几年,长期护理保险保费增长情况并不理想。在李文中看来,主要原因是供给与需求不匹配。由于长期护理保险本身的护理属性不突出,导致其缺乏吸引力。此外,由于缺少权威的失能鉴定和护理服务质量评定标准也让一些被保险人对购买长期护理保险心有疑虑。

周瑾表示,此前监管机构和险企都曾尝试在市场上推广过长期护理险,但在当时的市场环境下,消费者更关注投资回报和产品分红,且定价和风险管理带来挑战。近年来,消费者更注重养老和健康的风险保障,在疫情等多重因素影响

下,对于养老和健康的关注度迅速提升,在此次《意见稿》的引导下,长护险将有巨大的市场发展空间。

最后,在监管方面,《意见稿》要求,银保监会及派出机构要密切关注转换业务试点的开展情况,及时发现试点过程中暴露出的问题,指导和督促人身险公司采取有效措施完善操作流程和内部控制制度,防范化解风险隐患。此外,银保监会及派出机构要高度重视反映转换业务问题的投诉举报,及时调查核实,依法严肃处理夸大、不实宣传转换业务及监管政策、欺编、误导投保人申请办理转换业务,私自印制宣传材料等侵害消费者权益的违法违规行为;情节严重造成恶劣影响的,可以暂停涉事人身险公司开展转换业务试点。

# 33家支付服务商拟被取消备案资格 监管趋严加强合规意识成关键

■本报记者 李冰

近日,中国支付清算协会(以下简称“协会”)公布了一批拟取消备案的收单外包机构,共计33家。

博通分析资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,此举是中国支付清算协会发挥管理职能的体现,收单外包市场是收单市场的延伸和重要补充,其健康发展有助于完善市场分工机制,提升支付服务效率。收单机构备案有进有退,能够更好地规范收单外包市场的服务商,避免更多乱象的发生,进而保障消费者权益。

## 展业或受影响

所谓“收单外包服务机构”,是指经市场监管机构或国家有关机关批准成立的,接受收单机构委托,承办收单非核心业务并提供相应服务的企业等合法设立的机构。其业务

类型包括聚合支付技术服务、特约商户推荐、受理标识张贴、特约商户维护、受理终端布放和维护等。

协会公布的拟取消备案的机构,包括内蒙古富付网络科技有限公司、贵州代伟信息技术有限公司、河南鑫之迈信息技术有限公司、广州市玖达商务服务有限公司等33家机构。其备案名称中均备注了ST字样。备案状态则显示拟取消状态。此外,也有一家支付服务商归为“取消备案”名单,目前上海某信网络科技有限公司备案状态显示为“失效”。资料显示,上海某信网络科技有限公司为特约商户推荐、受理标识张贴、特约商户维护、受理终端布放和维护,备案时间为2021年1月29日。

截至10月26日,已有14481家收单外包服务机构通过备案,其中聚合支付类型机构479家。

据《收单外包服务机构备案管理办法(试行)》(以下简称《办法》),取消

备案的情形分为主动取消和强制取消两种。其中,已备案的外包机构出现违反法律法规受到刑事处罚等10种情形,协会将取消其备案,并在协会网站进行通报。同时,《办法》明确提出,对于未完成备案的外包机构,收单机构应在保证商户服务连续性前提下有序终止收单业务合作。

而微信支付及支付宝均曾发文称,对从事收单外包业务的服务商监管要求应当选择和已经备案的收单外包机构服务商开展合作。如果没有在规定时间内完成备案,收单外包业务开展可能受到影响。

“33家支付服务商拟被取消备案资格,其未来发展或将受到影响。”在王蓬博看来,此前收单外包机构存在一定行业乱象,依法依规予以管理备案是十分必要的举措。

## 收单外包机构监管趋严

近年来,我国收单市场快速发

展,规模不断扩充,大部分收单机构通过业务外包模式开展收单业务。为了规范管理收单外包市场,2020年8月份,协会发布《收单外包服务机构备案管理办法》,收单外包服务机构正式启动备案制;2022年1月份,协会发布《收单外包服务机构自律规范》,并于2022年5月1日开始实施。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,“此前收单外包服务机构评级提高了信息透明度,降低了合作双方合作成本,实现了机构的优胜劣汰。随后收单外包服务机构备案管理工作是协会加强支付行业自律管理的重要举措,也是协会加强收单外包服务业务自律管理的起点,今年《规范》的实施,预示着收单外包机构严监管时代的到来。”

此外,今年3月份,监管曾一次性披露18张罚单,有16张罚单针对支付机构及其相关业务负责

人。其中被处罚的8家支付机构,均因收单业务被罚。违法行为类型涉及违反收单银行结算账户管理规定、违反外包业务管理规定等。同时,8家收单机构的相关负责人均因“违反特约商户实名制审核管理规定”被罚,涉及岗位包括总经理、副总经理、收单事业部总监等。

种种迹象表明,收单外包严监管时代正在到来。王蓬博认为,已经完成备案的收单外包服务供应商应该高度重视后续相关的合规工作,弥补暴露的问题,才能保持良性发展态势。“备案只是一个开始,持续提升服务能力,加强合规意识才是关键。”

于百程表示,“从行业角度看,目前备案是收单外包服务机构的准入门槛,也是行业最低门槛。与完成备案的机构相比,无法完成备案的机构存在一定的风险,未来或将会逐渐退出市场。”

# 券商强化服务实体经济功能 三方面助力高质量发展

■李文

近期,多家券商齐发声,晒出服务实体经济的最新“成绩单”。包括发挥资本市场融资中介功能所取得的成效,公布今年前三季度通过债承、再融资等方式为各类企业融资数据,以及为服务国家战略、助力经济高质量发展等方面所做的具体工作。

证券行业主动融入国家重大战略,服务实体经济和居民财富管理取得新的成效。从今年上半年行业表现来看,中国证券业协会(以下简称“中证协”)数据显示,上半年,证券行业服务实体经济融资2.71万亿元,引导金融资源流向重点领域和薄弱

环节,推动经济社会高质量发展。

未来,金融支持实体经济的功能将更为重要,作为资本市场的重要中介机构,更有效地连接实体经济和资本市场,围绕实体经济需求提供更高质量、更有效率的金融服务,是券商的努力方向。

笔者认为,券商可以从多方面强化金融服务实体经济能力。一是继续大力支持企业直接融资,不断提升全生命周期服务效能。券商要不断发挥为实体经济“输血供氧”功能,为企业拓宽融资渠道、优化融资结构,通过债承融资、并购重组等方式全方位满足实体经济融资需求。另外,要发挥

“大投行”职责,为企业提供可以贯穿企业生命周期、全产业链的金融服务。

二是加快财富管理转型,满足广大居民多元化资产配置需求。财富管理业务是券商支持资本市场投资实体经济的重要业务。随着我国居民财富快速增长,居民优化资产配置、增加财产性收入的需求日益迫切。券商更需加快转型,推进财富管理业务发展,为客户提供多层次、多品种、风险收益匹配的金融产品,在满足居民多元化资产配置需求的同时,服务实体经济发展。当前,券商财富管理业务发展在探索中初见成效,增强了金融产品供给,

数据显示,2021年证券行业代理销售金融产品净收入206.90亿元,同比增长53.96%。下一步还要继续发挥权益类产品的专业优势;基金投顾业务试点的推出,为券商财富管理业务带来更大机遇;金融科技的赋能,也将加速业务转型速度,提升服务效率,优化服务水平。

三是服务国家战略,助力实体经济绿色高质量发展。券商要以国家战略为导向,继续发挥资本中介职能。加大对科技创新和新兴产业领域的扶持力度是券商近年来服务实体经济的重要举措,引导社会资本更多流向科技创新、绿色发展、中小微企业等领域。绿色金融方面,

券商可以发挥优势持续赋能绿色低碳产业发展。中证协的数据显示,2022年上半年,券商承销发行绿色公司债券(含ABS)906.17亿元,同比增长34.94%,为绿色循环经济发展注入强劲动力。

此外,发挥期货及衍生品工具优势,有效助力实体企业降低经营风险等,都是接下来券商服务国家战略、为经济高质量发展助力的重要途径。券商提升服务实体经济能力,需要持之以恒,又好又快。

记者观察

# 银行加码基金定投风控 扣款时新增风险等级判断

■本报记者 彭妍

在发力基金代销业务的同时,银行不断地加强代销售渠道的“销售合规性”。近日,多家银行发布公告称,为加强销售适当性管理,保护投资者权益,在基金定投扣款、快溢通自动转入扣款发起时将增加风险等级判断。

中国银行研究院博士后杜阳对《证券日报》记者表示,银行此举主要有两方面原因。短期来看,投资者风险偏好受国内外多重因素影响,在一定程度上出现变化,这一举措有助于及时更新投资者风险承受能力等级,保护金融消费者合法权益。今年以来,部分基金产品收益波动较大,银行通过重新进行风险能力评估,可以帮助投资者灵活配置资产,有效应对资本市场波动带来的影响。长期来看,这一举措是银行代销业务进入高质量发展阶段的重要体现,有助于表外业务的可持续发展。

## 部分银行调整基金定投业务规则

10月24日,兴业银行官网发布公告称,该行将于2022年11月8日起调整基金定投业务规则,在基金定投扣款时增加风险等级匹配判断,若客户的风险承受能力评估结果已失效或与拟定投的产品风险等级不匹配,兴业银行系统不会进行扣款,直至客户风险承受能力评估结果恢复有效且与拟定投的基金产品风险等级匹配。单笔定投委托连续3次扣款失败,则该笔定投委托失败。

在此之前,8月24日,交通银行发布《关于更新基金定投类业务协议及快溢通业务升级的公告》称,自9月5日起在基金定投扣款、快溢通自动转入扣款发起时将增加风险等级判断,若客户的风险承受能力评估结果有效期届满或与拟购买的产品风险等级不匹配,系统将不会扣款。

谈及基金定投扣款增加风险等级判断的原因,中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示,银行此举是为了规避客户风险承受能力和产品风险等级不匹配的情况。同时,银行提高销售基金产品的合规要求有助于相关业务健康发展。

记者登录多家手机银行APP发现,在基金定投专区,银行为投资者提供多类基金产品,购买的过程中,若投资者的风险等级与产品风险等级不匹配,银行会“弹出”超风险及高风险产品定投确认书提醒投资者。同时,银行还会提醒投资者应充分阅读产品合同、招募说明书等法律文件及相关公告,充分了解该投资的全部风险及产品手续费率、产品开放期等要素。

“在销售环节严格进行风险等级评判,不仅能更好地保护投资者权益,也能够有效降低银行投后管理成本,降低客诉率,提升用户整体投资体验。”星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示。

## 多举措加强投资者适当性管理

一直以来,银行都是基金代销的重要渠道,在不断发力基金代销业务的同时,银行对基金代销售渠道的合规性建设也在强化。

在杜阳看来,加强基金代销业务合规方面建设是保证金融服务质量的重要一环,不仅有助于维护金融消费者的合法权益,还有效提升了银行业表外业务发展的质效水平,对金融消费者和金融机构都具有重要意义。从金融消费者角度来看,将全方位保护金融消费者的消费选择权、信息获取权、平等交易权等。从金融机构角度来看,随着基金代销工作的进一步加强,金融市场发展将更加稳定,从而有利于金融机构的可持续发展。

根据资管新规要求,金融机构发行和销售资产管理产品,应当坚持“了解产品”和“了解客户”的经营理念,加强投资者适当性管理,向投资者销售与其风险识别能力和风险承受能力相适应的资产管理产品。同时,金融机构应当加强投资者教育,不断提高投资者的金融知识水平和风险意识,向投资者传递“卖者尽责、买者自负”的理念,打破刚性兑付。

明明表示,未来银行在加强基金代销业务合规方面,一是要加强对营销团队的培训,严格合规展业。二是要大力加强投资者教育,使得投资者能够正确认识产品的风险收益特征。

杜阳进一步指出,银行应从以下两个方面强化销售适当性管理。一方面,提升数字化水平,将大数据、云计算以及人工智能等金融科技手段应用到基金代销环节,提升对消费者的画像水平,进行更加精准的代销工作。另一方面,加强销售环节中的投资者引导,根据客户的风险等级推荐适当的代销产品,并且向投资者进行相应的风险告知,培育其良好的投资理念。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林称:“投资者适当性应该是实质重于形式,比如通过用户征询来了解客户,了解客户实际承受风险的能力,从而限制客户购买高风险产品,是主动调查客户能力,而非非客户填写问卷调查。当然,调查客户信用需要在合规以及客户授权的前提下。”