

银保业务快速增长 “小账”顽疾亟待化解

■本报记者 冷翠华

银保业务“小账”问题近期再次受到业界关注。一方面，多家保险公司接到关于银保手续费自律相关通知；另一方面，多地地方组织发布自律公约，拟遏制银保“小账”乱象。

据业内人士介绍，“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业务收入；“小账”是指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。

受访人士认为，银保“小账”问题禁而难绝，有市场竞争激烈、保险公司对渠道高度依赖等多方面原因，而自律公约对解决银保“小账”问题的作用或较为有限。

手续费“限高”

记者从业内人士处了解到，中国保险行业协会近期组织险企召开座谈会，事关银保业务，此后，多家保险公司接到电话通知，要求与银行“总对总”确定好手续费后，“分对分”手续费不再上浮。

与此同时，上海市保险同业公会近日发布《上海市人身保险银保业务自律公约(2023年版)》(以下简称《公约》)，要求保险机构严格遵守并贯彻“保险姓保”的业务导向，合规展业，良性竞争，承诺不通过其他渠道及方式变相增加银保业务手续费，坚决杜绝银保“小账”。

《公约》提出，保险机构不得签署涉及手续费或变相提高手续费的补充协议；不得给予协议约定以外的利益，包括支付现金、各类有价证券，或者报销费用、提供旅游等。

近三年来，银保渠道的重要性再度提升。从银保渠道保费收入来

看，2019年到2022年，银保渠道保费收入持续保持较快增长。共研产业研究院统计数据显示，去年，银保渠道寿险保费收入约为1.2万亿元，同比增长8.98%，银保渠道收入占寿险保费收入比重接近50%。

银保渠道保费规模庞大，其手续费率高低直接关系着保险公司的业务成本。在行业整体发展速度放缓、投资收益率低徘徊的形势下，手续费“限高”并杜绝“小账”，对寿险公司控制经营成本、改善经营质效至关重要。

“小账”支出或超过“大账”

“银保业务的‘小账’支出是很普遍的现象。可以说，有的银保合作中，‘小账’支出甚至超过了‘大账’。”一位了解情况的业内人士秦子木(化名)向记者表示。

某人身险公司研究部人士何见(化名)向记者介绍，由于是商业秘密数据，保险公司与银行合作的手续费率并无公开数据，但根据业内平均水平，以近年银保渠道最重要的增额终身寿险产品为例，趸交费率为4%，3年、5年、10年和20年期交的手续费率分别为首年保费的13%、19%、25%以及30%。这是体现在保险公司和银行签署的合作协议之内的，即“大账”。

秦子木认为，对保险公司而言，“大账”上的手续费率并不高，但问题就出在“小账”上。保险公司实际支付的销售费用支出要远高于“大账”上的数字。

通过监管机构的公开处罚信息，也能窥见银保“小账”的问题。例如，今年监管机构公开的行政处罚信息显示，2021年1月份至2022年6月份，某人身险公司湖北分公司以“个人月FYC(首年度佣金)”“首期津贴”“分公司方案扣款”等名义编造工

上海市保险同业公会近日发布

《上海市人身保险银保业务自律公约(2023年版)》

要求保险机构不得签署涉及手续费或变相提高

手续费的补充协议；

不得给予协议约定以外的利益，包括支付现金、

各类有价证券，或者报销费用、提供旅游等



崔建岐 / 制图

资薪酬表，向2名银保渠道部经理发放佣金共计1351.82万元。实际上，这笔资金中的567.57万元主要用于外部招待和团建活动。同时，2020年6月28日，某人身险公司淄博中心支公司银保部客户经理高某某收到该险企山东分公司支付的薪酬约44万元，当天转账42万多元至该险企淄博中支内勤人员王某账户，王某又借此笔款项转至该险企淄博中支原副总经理王某某账户，实际为维护银保渠道业务使用。

类似案例并不鲜见。业内分析人士认为，保险公司通过各种形式的“小账”维护银保渠道业务，既有业务违规风险，也大幅增加公司经营成本。

自律公约效果或较弱

其实，相关行业组织针对银保

业务发布自律公约并非首次。记者从公开信息查询发现，今年以来，多地发布了类似的自律公约。不过，业内人士认为，仅靠自律公约，并不容易解决银保手续费“小账”的问题，还得疏堵结合，多方出手。

秦子木分析称，从“小账”产生的原因看，对于银行来说，代销保险的手续费收入大部分都可以转化为利润，银行很难拿出很大比例对客户经理进行激励，保险公司为了抢占银行渠道资源，提高客户经理销售保单的积极性，就需要通过“小账”对客户经理进行激励。

何见表示，尽管在银保业务合作中，保险公司是甲方，银行是乙方，但从实际地位来看，二者正好相反。在每个网点只能代理不超过3家保险产品的前提下，保险公司发展银保业务就得抢网点资源，谈手续费条件，还得有各种

激励，部分银行网点在代销保险产品时，甚至直接给保险公司设定存款目标。

“从保险公司的角度看，肯定希望手续费低一些，‘小账’少一些，但在缺少外部强制因素的情况下，高手续费和‘小账’问题很难解决。”某人身险公司银保业务负责人表示。

今年以来，多地发布有关银保业务的自律公约。例如，肇庆市银行业协会发布《肇庆市银行业代理保险业务自律公约》，防止商业贿赂等风险。济宁市、重庆市等地也发布了类似的自律公约。不过，业内人士认为，自律公约的实际效果可能会较弱，银保业务在自律的基础上，还得通过强化监管措施，加大处罚力度，改变保险业务经营模式等多方面着手，才有望逐渐解决上述问题。

10只偏股混合型基金连续三年斩获正收益

■本报记者 昌校宇 见习记者 方凌晨

最近三年，在市场宽幅震荡行情下，权益基金若想逆势取得正收益难度较大。

以偏股混合型基金为例，据济安金信基金评价中心数据显示，2021年此类基金平均收益率为8.68%，而2022年这一数据为-15.67%，2023年以来(截至8月11日，下同)其平均收益率为-3.69%。不过，在偏股混合型基金整体收益不尽如人意的形势下，仍然有10只产品(A/C份额合并)连续取得正收益的业绩。

具体来看，上述10只产品包括金元顺安元启灵活配置混合型证券投资基金(以下简称“金元顺安元启灵活配置混合”)、华商盛世成长混合型证券投资基金(以下简称“华商盛世成长混合”)、华商元亨灵活配置混合型证券投资基金(以下简称“华商元亨灵活配置混合”)等，该产品分别属于8家基金管理人。其中，华商基金管理有限公司(以下简称“华商基金”)和景顺长城基金管理有限公司旗下“上榜”产品数量最多，均为2只；华夏基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、红塔红土基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、金元顺安基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司等机构各有1只产品。

济安金信基金评价中心数据显示，从近3年业绩来看，上述10只基金产品近3年收益率均超过30%，同时有3只产品收益率超过50%。其中，金元顺安元启灵活配置混合以139.73%的收益率遥遥领先，华商盛世成长混合、大成睿享混合型证券投资基金则分别以62.19%、51.29%的收益率位列第二名、第三名。

从逐年收益情况来看，2021年，上述10只基金中有8只产品收益率达10%以上，同时有3只产品收益率达20%以上；2022年则有5只产品收益率超过5%；2023年以来，目前已有5只产品收益率达10%以上。而金元顺安元启灵活配置混合则连续三年收益领跑，2021年和2022年其收益率均超30%，今年收益率也在14%以上。

从基金规模来看，上述10只基金合计总规模约为343亿元，单只基金规模均不超过100亿元，规模适当性较好。其中，50亿元到100亿元规模的基金有3只，20亿元到50亿元规模的有2只，另外5只基金规模在20亿元以下。

在震荡市场行情中，一直保持正收益并非易事，与基金经理的“掌舵”技术不无关系。

以金元顺安元启灵活配置混合为例，据Wind资讯数据显示，缪彬自2017年11月份以来一直担任该基金的基金经理。缪彬的投资策略为，通过发掘经济发展及结构转型过程中所显现的投资机会，力争获取持续稳健的投资超额收益。

谈及投资理念，华商元亨灵活配置混合基金经理胡中原对《证券日报》记者表示，追求稳健投资、专注大类资产配置，强调配置品种的风险收益比，严格控制风险和回撤，追求基金资产的长期稳定增值是其投资理念。面对市场调整，时刻关注所投资的上市公司，观察其基本面与核心竞争力有无发生变化、行业发展逻辑与最初买入的逻辑有无发生变化。

一位公募基金业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示，“在市场宽幅震荡的背景下，基金经理可通过精选优质标的、严格风险控制、灵活调整仓位、分散投资、长期投资思维和密切关注市场消息等方式来提升基金业绩。”

针对下半年权益基金的投资机会，胡中原认为，人工智能技术进步有望持续催生通信、计算机、电子、游戏等行业新的投资机会。人形机器人借力人工智能加快产业落地，核心产业链或将持续涌现新的投资机会；航空数据持续向好，同时供需格局改善，当前位置性价比比较高；医美、消费及低估值顺周期板块也是全年值得关注的重要投资方向。

本版主编 姜楠 责编 徐建民 制作 闫亮
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

多家银行制定下半年“施工图” 力促经营实现质效双升

■本报记者 杨洁

不久前，中国人民银行、国家外汇管理局召开2023年下半年工作会议时提出，“大力支持科技创新、绿色发展和中小微企业发展，着力增强新增长动能”。这为商业银行下半年信贷投放和金融服务指明了方向。

据《证券日报》记者不完全统计，截至目前，3家政策性银行以及至少15家A股上市银行已召开年中工作会议，围绕拓市场、强投放、调结构、增效益、防风险等工作目标，制定了下半年“施工图”、明确“工期表”。

3家政策性银行均提出，将金融资源聚焦重点领域。例如，国家开发

银行明确，“要精准发力，把宝贵金融资源滴灌到经济社会发展重点领域和薄弱环节”；中国农业发展银行提出，“持续加大对清洁能源、国土绿化行动、森林草原湿地生态保护修复、美丽乡村建设以及长江大保护、黄河流域生态保护等重点领域的支持力度”；中国进出口银行则表示，“聚焦重点领域，全面夯实高质量发展基础，不断提升政策性金融治理体系和治理能力现代化水平”。

国有大行则发挥担当，围绕“推进高质量发展”安排下一步重点工作。在信贷投放方面，工商银行提出，加大重大项目以及制造业、战略性新兴产业、专精特新、绿色、民企、普惠、涉农等重点领域和薄弱环节的支持力度，全力拓展消

费信贷，积极服务稳外贸稳外资，支持房地产市场平稳健康发展，助力现代化产业体系建设和促进经济恢复和产业升级。

农业银行明确，“以更大力度服务乡村振兴和农业强国建设”“持续强化实体经济金融服务，助力经济回升向好”。中国银行提出，“高质量服务中国式现代化、高质量服务国家重大发展战略、高质量服务实体经济、高质量服务深化改革扩大开放”。

农业银行在年中会议提出，大力支持制造业和科技创新，助力现代化产业体系建设和高水平科技自立自强。交通银行要求，用好用活“交银科创”系列产品，提高科技金融供给的精准性直达性。浙

商银行提出，“优先投向零售、小贷和供应链金融。做大绿色中收(中间业务收入)和绿色收入。”常熟银行提出，“全力推动支持实体、服务小微高质量发展”。

多家银行还对优化调整存款结构进行部署。例如，农业银行提出，“促进存款业务稳定持续增长，为服务‘三农’和实体经济投入更多资金”。光大银行对存款业务和资产业务高质量发展展开专题研讨。浙商银行表示，坚定不移压降存款付息率，大力吸收优质负债。厦门银行在2023年年中党建和经营工作会议时提出，全力抓好存款基本盘，着力优化业务结构，实现存款可持续良性增长。

防范风险是银行经营工作的

永恒主题，多家银行表示，将提升价值创造和风险控制能力，强化重点领域风险防控，加快风险管理数字化建设，坚决守住不发生系统性风险底线。

中国银行研究院发布的《2023年三季度经济金融展望报告》提出，面对新形势下的新特点，银行业经营要实现质的有效提升和量的合理增长，进一步夯实资产质量。一是优化金融资源配置，全力支持实体经济。二是提升风控系统的完善性和前瞻性，格外关注城市低收入客群、房地产和住宿餐饮业、经济偏弱地区等重点领域和薄弱环节的风险防范，严防新增不良贷款。三是高效运用市场化不良资产处置渠道，压降存量不良资产规模。

证券日报
SECURITIES DAILY
经济日报社主管主办
证券市场信息披露媒体

中国价值新坐标

THE VALUE OF THE NEW COORDINATE OF CHINA

社址：北京市丰台区西三环南路55号顺和国际财富中心五层 邮编：100071 广告部：010-83251716/17 发行部：010-83251713 拓展部：010-83251777 国内统一刊号：CN11-0235 邮发代号：1-286 网址：http://www.zqrb.cn