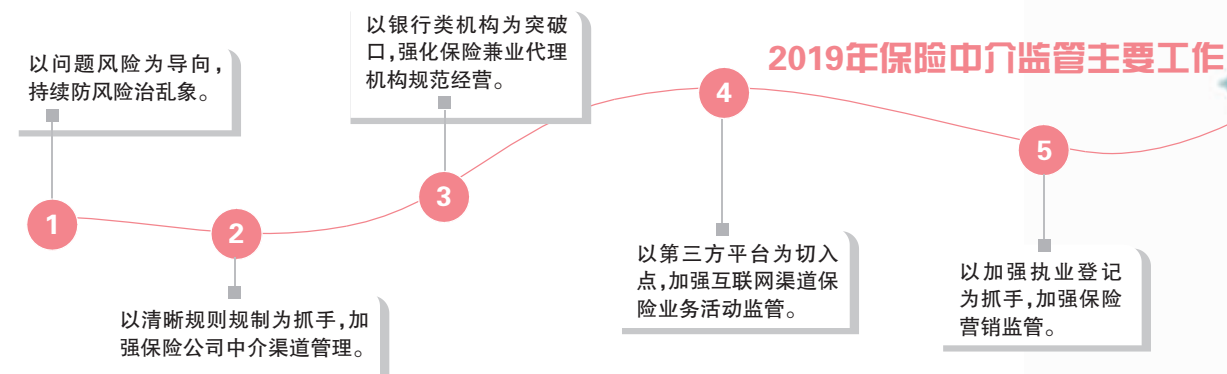


保险中介机构分级分类制度有望明年出炉

伴随着中介机构发展,偏离正轨发展的现象也时有发生,监管部门如何从源头纠偏,提高经营门槛备受市场关注。12月15日,北京商报记者从接近监管人士处获悉,银保监会正酝酿制定保险中介机构分级分类管理办法,有望明年正式出炉。该办法在一定程度上是对刚刚拟定的互联网保险新规进行的补充,将有一部分中介机构在分类评级后无缘互联网保险业务。对此,多位业内人士表示,一方面,此举有利于规范行业秩序,促进行业分工,实现头部企业规模化发展;另一方面,也有利于形成完整的保险中介机构退出机制,规范中介机构管理。



四级分类挂钩业务

贡献行业超八成保费的保险中介渠道的重要性不言而喻,同时,中介机构的崛起也在促进保险行业进行产销分离,例如,头部中介机构凭借成熟的销售团队,协助承保理赔等综合服务能力有效减轻中小保险公司压力,促进行业分工,活跃并拓展了市场。

不过,一些资本快速入场或刚刚转型的中小保险中介机构仍面临诸多挑战,例如:销售团队速成培训不规范,造成一定程度的销售误导,为日后理赔服务和消费者权益保障埋下隐患;与保险公司相比,中介门槛相对较低,尤其是各行业收购牌照转型而来的机构颇多,大多缺乏专业的管理团队和成熟的保险经营经验,不尊重保险业务规律、成本居高、盈利能力差,依靠融资烧钱度日问题凸显。

如何从源头规避上述问题,监管部门似乎找到了答案。接近监管的人士向北京商报记者表示,银保监会相关部门正在制定关于保险中介机构的分级分类管理办法,以规范保险中介机构发展、奖优罚劣,该办法预计在年后出台。

上述人士透露道,该办法将采用分级分类进行管理,相关维度涉及公司治理水平、合规管理水平、业务品质、受处罚情况、机构开设时间和股东更替时间、经营存续时间和规模、注册资本和牌照属性以及牌照所属地监

管部门的打分情况等。

同时,监管部门还将对保险中介机构中的专业中介和兼业代理机构按照ABCD类进行分级打分,其中A类最高、D类最低,不同评级对应的监管范围不同。

上述接近监管的人士预计,分级分类管理办法有望挂钩最新出炉的《互联网保险业务监管办法(征求意见稿)》。如评级为A类的保险中介机构才可以与第三方营销宣传机构合作;评级为B类的只能开展自营互联网平台的业务;而评级为C和D类的则没有资格开展互联网保险业务。

“这是在确认‘机构持牌、人员持证’这一底线,以及圈定多项准入条件后,分级分类管理办法有望再次提升互联网业务准入门槛。”该人士补充道。

数据显示,我国保险中介机构数量庞大。截至2018年底,中国市场有2647家保险专业中介机构,其中保险中介集团5家,全国性保险代理公司240家,区域性保险代理公司1550家,保险经纪公司499家,已备案保险公估公司353家。此外,中国市场还有约3.2万家保险兼业代理机构,兼业代理网点22万余家。由此可见,加强对保险中介机构的管理势在必行。

利好头部中介公司

“分级分类管理将有利于规范行业秩序,



促进中介机构和保险机构分工,有利于有实力的头部企业实现规模化发展;有利于促进行业产销分离,推动专业保险中介机构开拓市场,保险公司则可以更专注于产品开发、费用厘定、风险管理。”分析人士指出。

的确,如分级分类管理办法实施,在实际运行过程中,并非所有的中介机构都能获得做互联网业务的机会,新设机构和评级较低的机构都不能开展互联网保险业务或不能与第三方平台合作营销引流,这无疑让头部中介机构获得了更大的权限和竞争优势。中小机构和达标机构,则面临着收缩业务或者转向更加细分领域市场的未来。

“从此次分级分类新规规定的趋势来看,或对互联网保险头部中介公司呈现利好态势。”一位保险经纪公司负责人也表示,头部平台管理众多的合作三方机构,作为抓手可以维持合规稳定经营,确保行业秩序和规范;同时,在市场环境中,连接用户与保险公司尤

其是中小保险公司,在合规的前提下起到活跃市场的作用;此外,头部平台本身由于经营范围特性、资源优势、先发优势,自身正在成为互联网保险业务主体。

不过,也有第三方平台负责人向记者透露称,目前保险营销类自媒体机构数千家,大多活跃在今日头条、抖音、快手、微信等平台,按照互联网保险新规以及此次的新规定,不少自媒体平台或面临多项指标无法达标,尤其是在销售行为的管束上,此轮监管后,一些自媒体平台空间受限,由此像今日头条等大型平台也会受此影响进行改革。此外,预计中小保险自媒体平台将集中选择销售服务能力强的中介机构合作,以确保自身收入不受影响,而新转型的一些大型流量平台背后虽有持牌机构,但自身销售和服务能力较弱,将面临较大影响和投入进行系统和团队建设。

据了解,360金融、东方财富网、周大福

均在今年拿下保险经纪牌照,水滴公司、美团网、今日头条、同花顺等在近两年拿到了保险中介牌照。“如果新设一年的机构不能从事互联网保险业务,以及近期股权变动将导致机构评分甚至评级下降,虽然将影响保险中介牌照的交易热度,不过,也有助于遏制资本的盲目进场。”上述保险经纪公司负责人表示;“不过,对于腾讯、阿里等拿牌照时间久、本身具有巨大流量的平台影响不大。”

分级风暴不止于此

除了保险中介机构,在中介渠道的监管中,针对保险代理人的分级分类管理办法也正在酝酿中。继今年3月,银保监会下发文件,要求保险专业中介机构的从业人员开展执业登记数据清核整顿工作后,今年11月,监管部门曾向14家产寿险公司发出《关于调研保险销售从业人员分级分类管理情况的函》,用于了解保险销售从业人员分级分类管理情况。

例如,调研的具体内容包括各公司针对从业人员销售产品的分级分类管理情况及相关制度,包括销售不同产品的资质、测试、培训、业务管理要求等;各公司对保险销售从业人员分级分类管理的政策建议;各公司针对从业人员从业状况的分类管理情况及相关制度,包括诚信记录、奖惩记录、业务品质管理等。

代理人的“清虚工程”落地,保险中介机构分级分类管理后,另一位接近监管的人士也向北京商报记者透露,新设一年的保险中介机构一律从D类开始,连续两年评D的机构则更有可能面临劝退,新设机构在合规经营上压力颇大。对此,有保险经纪公司高管表示,此举意在形成完整的退出机制,规范中介机构管理。

“当前,已有大量经营短期险种尤其是车险的保险中介机构退出,很多中介机构选择向长期险转型。”接近监管的人士预计,尾部退出机制,对于经营混乱、盈利能力差的中小中介机构来说是必然面对的结果,花钱买保费是对社会资源的极大浪费,不能通过主体业务盈利持续良性发展的企业最后将退出保险的历史舞台。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

民营银行五年:互联网银行领跑

首家民营银行开门迎客以来,民营银行的发展已经走过了五个年头。从1家到19家,五年时间里,民营银行的阵营不断壮大,业务也逐渐步入正轨,目前已全部实现盈利。但整体看来,各家发展水平差距较大,其中定位于互联网模式的民营银行处于领跑位置。分析人士指出,在未来的发展过程中,民营银行应重视金融科技的投入和应用,探索差异化发展模式。

民营银行阵营扩容至19家

12月16日,民营银行迎来五周年生日。五年间,民营银行硕果累累,截至目前,民营银行获批筹建19家,开业18家。从区域来看,民营银行的分布相对均匀,覆盖全国16个省市。上述已经开业的18家民营银行中,广东省、浙江省分别有2家,江苏省、福建省、安徽省、湖北省、山东省、湖南省、吉林省、辽宁省、四川省、江西省、北京市、天津市、上海市和重庆市分别有1家。

从运营情况来看,民营银行的业务也逐渐步入正轨,整体经营情况良好。银保监会日前公布的数据显示,今年前三季度,民营银行实现净利润57亿元,较去年同期整体净利润规模增长逾七成。截至三季度末,净息差升至3.57%;不良贷款率为0.99%,远远低于银行业平均水平;拨备覆盖率为384.64%。

而这一切都要从2014年3月说起。彼时原银监会开始启动民营银行试点工作,首批共设立5家民营银行,分别为深圳前海微众银

行、温州民商银行、天津金城银行、浙江网商银行与上海华瑞银行。当年12月16日,深圳前海微众银行正式成立,成为我国第一家民营银行。同时获批的其他4家民营银行也随后于2015年全部开业。

进入2016年,民营银行掀起一股成立热潮,当年有12家民营银行获批筹建,其中有7家银行的批复时间更是集中在2016年12月单月内。此后进入设立“冰冻期”,2017年、2018年两年间无一获批筹建。直至2019年,阵营才再次扩容。今年5月,江西裕民银行正式开业,9月无锡锡商银行获银保监会批复筹建。

零壹研究院院长于百程表示,原银监会推动民营银行试点,其目的是引导民间资本进入银行业,错位竞争,提升银行业创新能力和活力,从而为中小微企业“三农”和社区等实体经济服务。经过2017年和2018年的审批暂停后,银保监会在今年重新开启了对民营银行的审批,可见民营银行的试点发展得到了监管的认可。在目前大力推动金融支持中小微企业等实体经济的背景下,积极发挥民营银行的创新先锋作用具有非常重要的意义。

梯队分层效应凸显

作为普惠金融的重要力量,民营银行的发展一直备受关注。五年以来,民营银行均已实现盈利。不过,由于开业时间、股东背景、业务模式等因素的不同,各家民营银行的业绩相差较大。

北京商报记者通过银行官网和股东财报等渠道统计发现,上述18家开业民营银行中,有半数银行披露了2019年上半年业绩,包括上海华瑞银行、重庆富民银行、四川新网银行、湖南三湘银行、福建华通银行、吉林亿联银行、江苏苏宁银行、北京中关村银行和梅州客商银行等9家银行。其中,重庆富民银行仅披露了资产负债情况,未披露净利润数据。

综合来看,民营银行上半年业绩不错,多家银行扭亏为盈。例如,定位于互联网银行的四川新网银行净利润规模达4.67亿元;湖南三湘银行和上海华瑞银行的净利润规模也在1亿元以上,分别为1.59亿元和1.41亿元;北京中关村银行、梅州客商银行、江苏苏宁银行、吉林亿联银行和福建华通银行的净利润规模均在1亿元以下。其中,吉林亿联银行和福建华通银行均为开业以来首次实现扭亏为盈,净利润规模分别为5062.2万元和370.39万元。

民营银行由于开业时间长短、经营模式不同等原因,造成盈利规模差异较大,参考同比数据更能体现银行业绩的成长性。在净利

润增速上,湖南三湘银行上半年以2012%的增速稳居榜首;四川新网银行的净利润也实现了翻倍增长,为223.8%。而与之相对的是,梅州客商银行、上海华瑞银行、北京中关村银行的净利润均为负增长,分别同比下滑29.57%、14.99%和4.34%。

另外,从2018年年报数据来看,微众银行、网商银行这两家定位于互联网银行的民营银行盈利规模也均处于梯队中的领先地位,其中,微众银行2018年净利润达到24.74亿元;网商银行净利润6.71亿元。

于百程分析称,18家开业民营银行中,有10家民营银行是在2017年及以后才开业,多数业务依然在探索阶段。而成立比较早的几家银行都已经进入规模化盈利的阶段,在技术创新、模式创新和业务灵活性上,相比传统银行都具有明显的优势,此外,基于股东背景、技术能力、业务能力的不同,民营银行的梯队分层局面比较明显。

错位竞争服务长尾客户

除了业绩外,仍处于探索阶段的民营银行,还面临着高管频繁更换的“烦恼”。北京商报记者不完全统计,在五年发展时间里,18家开业的民营银行中,已有至少10家银行出现过董事长或者行长的更迭,占比达到近六成。此外,由于物理网点的限制,民营银行的资金来源严重依赖同业存放、同业存单等。

民营银行受“一行一点”的约束,吸储能

力较弱,不少业务资质也受到限制。为缓解吸储难题,去年以来,民营银行尝试探索收益高、流动性好的智能存款,不过由于存在部分风险,引起监管的关注,多家民营银行随后作出限额销售或者下架处理。

在监管趋严、吸储困难等情况下,民营银行未来应如何发展?新网银行首席研究员董希淼认为,民营银行应坚持差异化经营,注重普惠金融领域。他指出,民营银行的发展思路虽有差异,但核心基础还是要走差异化的发展道路,与主流商业银行错位竞争,特别是要以服务好大量长尾客户的需求为主要落脚点,如各类民营企业、小微企业、普惠金融、消费金融等,形成具有差异化、特色化的基础客户群体。

在差异化经营时,民营银行还应不断挖掘科技潜力。麻袋研究院高级研究员苏筱芮也表示,民营银行首先应当坚守定位,尤其需要关注地域金融的发展,探索适合自身发展的道路与模式;其次,民营银行需要提升技术水平,加大对金融科技的投入,提升经营效率;最后,民营银行应当总结历史经验,在制度方面发挥优势,加强后备人才队伍的建设与培养。

“目前看,在消费数字化和产业数字化的背景下,民营银行提升业务数字化能力,深入消费和产业场景,把自身打造成开放平台,做场景、传统银行等参与者之间的连接器模式,是一条比较期待的发展路径。”于百程建议道。北京商报记者 孟凡霞 吴限