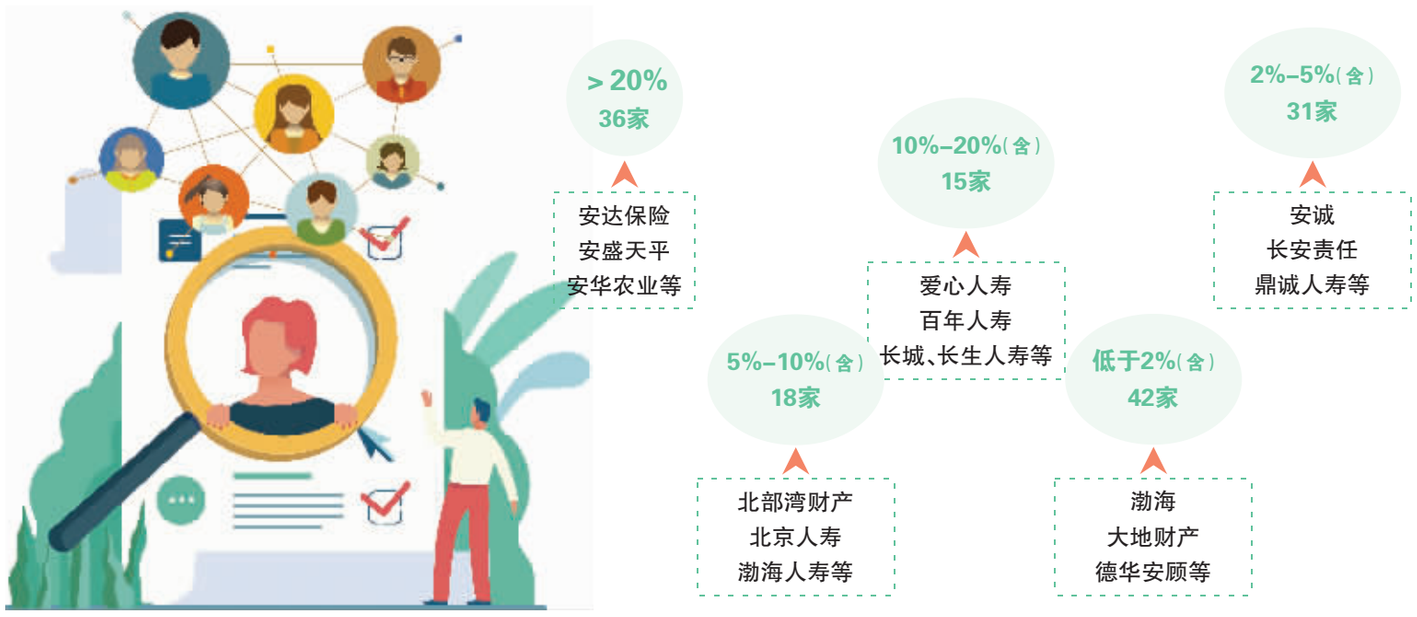
责编 杨月涵 美编 贾丛丛 责校 池红云 电话:64101908 news0518@163.com

千万保险代理人“清核”步入常态化

作为国内保险业的主力营销渠道,保险销售人员规模已扩容至近千万人。然而,销售队伍越发庞大的背后,虚挂人力、套取费用、违规避税等行为备受诟病。5月13日,伴随着银保监会一纸通报的披露,2019年保险公司销售从业人员执业登记数据清核结果正式揭晓,51家险企遭点名批评也意味着历时一年的保险代理人“清核”工程终于落下帷幕。不过这场被称作是史上最严的清虚计划并未完结,北京商报记者了解到,2020年加强执业登记管理仍是代理人监管的主旋律之一,除了祭出通报批评,责令整改以儆效尤外,银保监会还将开展季度定期汇总和清核工作回头看检查等大招。

◇各保险公司同口径销售人员在两个系统间数据差异率情况(截至2019年底)



51家机构遭点名

5月13日,银保监会向各银保监局、保险公司下发了关于2019年保险公司销售从业人员执业登记数据清核情况的通报。通报内容显示,银保监会逐月核对2019年下半年代理制销售人员执业登记数据与统信系统报送数据发现,相当部分保险公司在两个系统间同口径人员数据差异率大,或月间波动幅度大。

具体而言,中介系统、统信系统代理制销售人员同口径数据差异率超过20%的保险公司共有36家,包括安达保险、安盛天平、长江财险、诚泰财险等;另外,差异率在10%-20%之间的保险公司也有15家,包括东吴人寿、国联人寿等。银保监会表示,在各银保监局处罚处理基础上,进一步在全行业对上述合计51家保险公司予以集中通报批评,并责成着力整改,于今年7月31日前将整改情况报送银保监会中介部。

对于部分保险公司两系统代理制销售人员同口径数据差异率较大的情况,中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠表示,这体现了保险公司对销售人员疏于日常管理以及统计和报送信息,也不排除个别公司是为了规避销售人员的监管规定。

北京资深保险经纪人李玉则直言,数据清核有误,一方面,可能是保险公司对于职业信息登记和人员数据管理上存在不到位、轻视数据完整性、缺少有效的内部管理体系所致;另一方面,是数据中可能存在虚挂人力、套取费用、违规避税等深层问题。此次清核工作也暴露出了,有些公司在人员的全面信息管理上不够完整,缺少有效动态管理措施,包括监督机制。

而此次通报也显示出,这次清核过程中,三方面问题较为突出,包括执业管理制度机制仍不健全、销售人员基础信息填报仍不完整及不同系统间人员数据仍不匹配,如执业管理粗放粗糙,一些保险公司没有指定专门部门、配备专职人员维护执业登记数据等;截至2019年底,有超过1/7的销售人员执业登记信息存在要素缺失。

摘“滤镜”摸“家底”

在保险行业的发展过程中,代理人扮演了至关重要的角色。数据显示,保险代理人自2015年6月取消保险从业资格证之后,出现爆发式增长。2015年底代理人数约为471万人,而最新数据显示,2019年底全国保险公司销售人员突破973万人,其中代理制销售人员912万人。在今年一季度国内疫情持续、线下保险销售不便的背景下,个人代理渠道的原保险保费收入仍占据人身险公司原保险保费收入总量的57.43%。

不过,与在行业重要地位形成强烈反差的是,保险代理人中约20%的佼佼者签下80%的新单,业绩出现“二八定律”;70%的代理人难过三年关口、40%难过一年关口等情况。某险企个险负责人坦言,以保费规模为考核标准的背景下,团队长重视人力数量,往往为了保费增长,不断放低考核标准拉人力,很多代理人考核不达标,也会想办法申请保留工号以期后面有机会带来一些边际效应。

此前,某人身险公司90余名销售人员在入职时提供虚假学历、某保险销售有限公司与300余人签订虚假劳动合同用于6名团队长虚挂业务等虚列人员、虚挂保费等现象也频见报端。随之带来的是保险公司从业人员执业登记人数与实际人数出现较大偏差,严重影响行业基础数据的真实、准确和完整。

“监管部门推动保险销售从业人员执业登记数据清核工作是在两个背景下进行的。一是各行业都在加强数字化建设,而销售人员是保险业发展非常重要的一类要素投入,所以掌握其真实情况是在‘摸清家底’,有助于设计和实施行业的监管和发展诸多政策。此外,保险销售人员的数量巨大,此举有助于建设‘数字中国’。二是金融业在加强真实性建设,以及从多方面维护消费者权益,此举属于监管‘穿透底层’和‘不留死角’的重要内容。”王向楠如是表示。

针对保险公司清核的目的,银保监会明确,要提高从业人员源头数据质量,夯实数据基础,加强基础数据管理。同时,还要摸清从业人员队伍状况,掌握从业人员队伍实情,分析从业人员队伍结构和特点。另外,落实保险公司对从业人员的管控责任,强化从业人员执业管理。

2020年大招在酝酿

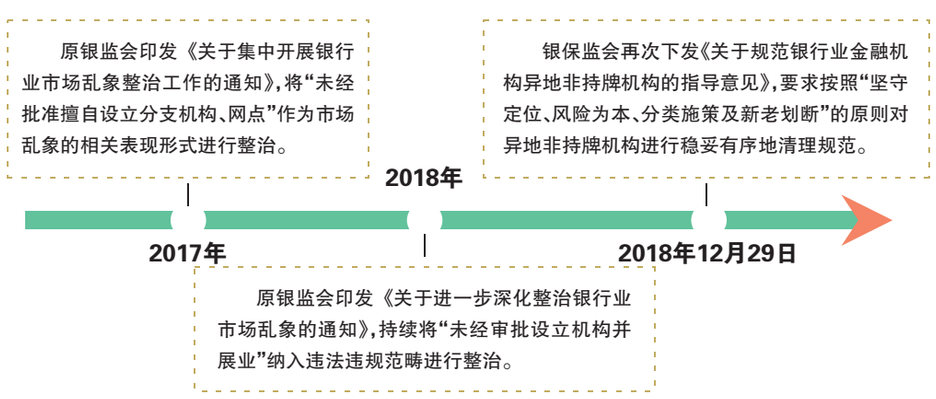
上述通报的结果出炉并非意味着代理人清虚工程的完结。2020年,银保监还会在此前清核工作的基础上,加强执业登记管理,除通报批评相关保险公司、责成保险公司着力整改来以儆效尤外,银保监会还将开展季度定期汇总通报和清核工作回头看检查。具体来看,2020年起,银保监会按季度汇总通报保险公司销售人员执业登记数据情况,各银保监局汇总通报辖区保险公司销售从业人员执业登记数据、保险专业中介机构从业人员执业登记数据情况。

此外,2020年,银保监会还将重点对存在问题较多、数据差异较大、信息填报不完整、日常维护不及时的保险机构,以上下联动方式开展回头看检查,对保险公司忽视销售人员管理主体责任、执业登记管理存在纰漏、执业过程管理流于形式、存在违法违规行为或者所属销售人员出现重大失信行为产生恶劣影响的,依法依规严厉处罚,对管理人员严肃追究责任,同时依法采取有力的监管措施。

王向楠指出,此次清核工作力度很大,明确了规则和要求,距离整改完成还需要一段时间,今后将进入常态化运行和监管阶段。“保险从业人员是保险行业发展的基石因素,保险产品的特殊性,决定了用户即便是购买了保险产品,日后还需要持续的专业人员跟进和服务。从监管的角度来说,全面梳理和动态掌握现有的营销员信息,对于促成各家公司提升从业人员素质、规范化管理经营是有直接帮助作用的。”李玉分析道。

银保监会相关负责人表示,各保险公司应严格按照销售人员执业登记管理监管要求,落实入职、在职、离职的全过程执业信息登记和维护,加强不同信息系统之间销售人员数据的勾稽审查核对,确保同口径下本公司销售人员在中介系统的执业登记数据、在本公司人员管理系统的记载数据、在统信系统的报送数据以及公司对外公开的披露数据一致。 **北京商报记者 陈婷婷 刘宇阳**

股份行异地非持牌机构清退合并进行时



北京商报讯(记者 孟凡霞 宋亦桐)近年来,部分银行业金融机构存在未经批准擅自设立分支机构、网点等乱象,给银行内部管理与金融监管带来一定困难与挑战,规范异地非持牌机构经营也迫在眉睫。5月13日,北京商报记者从知情人士处获悉,有部分总行不在北京、上海的股份制银行根据监管要求清退和合并异地非持牌机构,目前该行工作已接近尾声。在分析人士看来,相关的合并清退工作会带来银行管理体制、公司结构上的合理化“瘦身”,能更加促进银行专注主业,做好实体经济发展的服务。

一位银行业人士向北京商报记者透露,“整治股份制银行异地非持牌经营一直都是监管在做的事情,有部分银行已经差不多整改完毕了,整改也是银行前期一直在做的”。记者另从一位知情人士处了解到,银保监会已在4月下旬向相关银行下发《关于股份制银行异地非持牌机构整改工作有关事项的通知》,要求商业银行严格落实此前文件要求,推进规范完成异地非持牌机构整改。

对于监管的意图,一位不愿具名的银行从业人士分析认为,监管此举是为了避免银行间的过度竞争,不能过度展业,其次要更加强调当地金融机构服务当地经济,发挥区域优势。在首创证券研发部总经理王剑辉看来,监管主要是为了抑制一些中小银行出现盲目扩张,这种盲目扩张以及相关不合理的战略安排导致了行业之间的恶性竞争和违规经营行为的出现,监管也是为了从组织结构上排除这些隐患。

事实上,银行业异地无序展业问题一直存在,2017年,原银监会印发《关于集中开展银行业市场乱象整治工作的通知》,将“未经批准擅自设立分支机构、网点”作为市场乱象的相关表现形式进行整治;2018年,原银监会印发《关于进一步深化整治银行业市场乱象的通知》,持续将“未经审批设立机构并展业”纳入违法违规范畴进行整治。

自监管发文之后,虽然异地无序展业问题已得到初步遏制,但整治过程中也存在各地区做法不一、监管标准不同等问题,为制定统一的规范要求和监管标准,2018年12月29日,银保监会再次下发《关于规范银行业金融机构异地非持牌机构的指导意见》(以下简称《意见》),要求按照“坚守定位、风险为本、分类施策及新老划断”的原则对异地非持牌机构进行稳妥有序的清理规范。

《意见》提到,银行业金融机构加强对异地机构的管理,按照实质重于形式原则,将异地非持牌机构分为经营性机构与非经营性机构,分别提出针对性规范要求。充分考虑不同类型机构差异,对异地非持牌机构的规范不搞“一刀切”,给予充分的过渡期,允许银行业金融机构在过渡期内有计划、分步骤整改。

零壹研究院院长于百程指出,彼时,一些地方法人银行机构为了争夺客户资源,纷纷在上海、北京等大城市设立办事处或专营机构,游离在有效监管之外,脱离业务本源,也容易造成相应风险。此次监管机构针对股份制银行,要求进行异地非持牌机构的清退和合并。不过,从另一角度来看,股份制银行本身可以在全国范围内开展业务,网点较多,因此针对异地非持牌机构的整改对组织架构影响相对较小,部分业务可以并入总行或者分行。

随着监管部门对异地非持牌机构清查、规范的推进,股份制银行业务管理模式与组织架构将迎来崭新的发展面貌。王剑辉进一步表示,监管机构相关整治、规范化行动也会带来银行整个管理体制、公司结构上的合理化“瘦身”,能更加促进银行专注主业,做好实体经济发展的服务,又能够降低系统性风险隐患,从而推进整体经济的健康运行。

连收罚单业绩垫底 太平洋证券不太平

北京商报讯(记者 孟凡霞 马嫡)刚刚过去的4月,A股上市券商收获整体净利润环比上涨超五成的喜报,37家券商中,太平洋证券显得尤为扎眼,以84.58%的环比最大降幅,排名垫底。在行业竞争激烈、各券商都在探索新业务发展空间之际,太平洋证券不仅业绩逊色,更因管理问题在近日连收监管两张罚单,分公司业务发展受限。

5月12日晚间,太平洋证券披露了4月财务数据简报,数据显示,太平洋当月实现营业收入0.74亿元,环比下滑50.14%;净利润0.11亿元,环比下滑84.58%。两项环比指标均为37家券商中降幅最大。对比来看,当月37家券商整体实现净利润增幅51.77%,有27家净利润获得环比增长,15家环比增幅翻番。

与4月大幅下滑的财务数据简报一同披露的还有收到监管罚单的信息。根据太平洋证券5月12日晚间公告,因存在对内蒙古分公司6项管理问题,公司被云南证监局采取责令限期改正和责令增加内部合规检查次数的行政监管措施。而此次违规的主角,太平洋证券内蒙古分公司在3天之前,因经营管理混乱等问题,被内蒙古证监局采取了责令改正并暂停新开证券账户一年的行政监管措施。与此同时,该分公司原负责人宋长达因违法从事其他营利性活动、涉嫌犯罪被司法部门采取强制措施。

沪上一位券商分析人士对北京商报记者表示,禁止分公司新开证券账户使得分公司在这段时间内无法拓展业务,很可能一些客户也会中途流失,业绩会显著下滑,具体对券商的影响,要视这家分支机构在券商系统中的地位而定。此外,券商分公司被暂停新开证券账户是比较大的一项处罚,可能对券商其他分支机构拓展业务或保留现有客户也会产生影响。

太平洋证券公告称,内蒙古分公司2019年度营业收入占太平洋证券总收入的0.46%。目前,公司经营情况正常。对于业绩下滑有何原因,公司未来如何加强合规管理等问题,北京商报记者尝试采访太平洋证券,但截至发稿未获得回复。

值得一提的是,另一起涉及太平洋证券的并购事项尚悬而未决。根据A股上市公司华创阳安去年11月发布的公告,华创阳安全资子公司华创证券于2019年11月15日与太平洋证券第一大股东北京嘉裕投资有限公司(以下简称“北京嘉裕”)签署《股份转让协议》,拟以现金协议受让北京嘉裕持有的太平洋证券4亿股股份(占总股本的5.87%),交易总金额为22亿元。同时华创证券与北京嘉裕签署《表决权委托协议》,自证券监管机构同意之日起,北京嘉裕将其持有的太平洋剩余3.44亿股股份(占总股本的5.05%)及转让标的的表决权委托予华创证券。本次交易后,华创证券将持有太平洋10.92%的表决权,成为其第一大股东。

时隔半年,这起并购事项一直未有新进展传出。在太平洋证券业绩表现乏力、频收罚单的情况下,是否会对此次并购事项产生影响?首创证券研发部总经理王剑辉对北京商报记者表示,在并购事件中,通常被并购标的出现业绩表现不佳,还伴有一些处罚缠身的情况下,公司的估值会受到下压处于低位,如果并购方真的有诚意,有可能还会促进并购的推进。而如果原本并购价格已经谈妥,那么这时标的估值生变,并购方可能会延迟并购,要求重新谈判,双方就会陷入僵持,最终交易价格可能会有所调整。

对于收购太平洋证券部分股权进展如何,北京商报记者联系到华创阳安,对方表示,“该案目前尚未有大的进展。在监管方面,目前公司会定期向监管进行沟通汇报,如果有新进展会及时披露”。