

独立个人保险代理的破与立

多机构试点

继7月19日深圳银保监局联合深圳市市场监督管理局发布全国首个独立个人保险代理人办事指南——《深圳独立个人保险代理人登记注册事项工作指引》(以下简称“指引”)后,国内保险独立代理人专属店、独资企业“首家”接连问世。

独立个人保险代理人是指与保险公司直接签订委托代理合同,自主独立开展保险销售的保险销售从业人员,其直接按照代理销售的保险费计提佣金,不得发展保险营销团队。

9月3日,河北幸福使者保险代理有限公司第一家独立代理人专属代理店注册成功,成为河北保险中介行业首位完成工商注册的独立个人保险代理人。

无独有偶,此前的8月19日,大家保险庞月晗专属代理店在深圳注册成功,正式完成从个人到个体工商户的转变,成为国内寿险行业首个完成工商注册的独立代理人。大家保险相关负责人表示,高产能的独立代理人注册个人工商户,能够大幅降低税费比例,大大提升代理人个人收入,提高保险营销人员的稳定性。

而8月25日,信泰保险独立代理人专属代理店在深圳完成注册,成为国内首家个人独资成立的独立代理人企业。

三家保险机构独立代理人专属代理店的接连落地,意味着我国独立个人保险代理人模式的探索正式开启了“破冰”之旅。

独资企业VS个体工商户

从目前现有的三家独立代理人专属代理店来看,经济性质有独资企业和个体工商户之分。

上述《指引》具体内容商事登记注册规则中也提到,独立个人保险代理人需办理商事登记的,应经所在保险公司、保险专业代理机构或保险经纪机构(以下简称“保险机构”)授权,可登记为个人独资企业或个体工商户。

独立个人保险代理人(以下简称“独立代理人”)“自立门户”的趋势正在提速。9月8日,北京商报记者梳理发现,近日,保险机构探索独立代理人模式发展有了新进展。河北省内首个独立代理人专属代理店完成工商注册,此前还有大家保险、信泰保险分别成立国内首个代理人专属代理店和首家个人独资的独立代理人企业。对于拥有近千万保险代理人的寿险行业而言,独立代理人打破了保险营销的层级关系,或将解决保险代理行业的发展瓶颈。

那么,独立代理人登记为个体工商户和独资企业有何不同?对此,大家保险相关负责人对北京商报记者表示,二者的性质差别即民法上的定义差别,主要是税收标准、经营条件限制等,个体工商户对于个人代理人来说,税收标准一般更为优惠。

信泰保险相关负责人分析,独立代理人郭华香注册的鑫汇专属代理店,作为独立代理人独资的企业,可以为客户提供更全面的保险服务。

“当初没有考虑过注册个体工商户,直接就是准备做独资企业。主要有两方面原因:第一,注册独资企业跟保险公司处于一个对等的关系,也是对自己有一个更高的定位;第二,在深圳注册个人独资企业,可以享受政府带来的税收优惠政策,这些费用可以让我更好地用来经营客户,给客户做服务。因为我之前也是自己开过公司的,所以对这个还是有一定的了解。”郭华香在接受北京商报记者采

访时表示。

此外,针对独代企业,郭华香认为,此举更重要的是树立个人品牌,她还给自己的企业专门设计了LOGO,找了职场,这期间又再次详细了解了信泰保险的产品体系、服务体系,为后续的开业做准备。

那么,保险公司建议哪些人加入独立代理人队伍?上述大家保险人士建议,金融从业五年以上或提供专业资质证书,如律师、医生等申请,对自身有意愿自主经营,符合国家法律,公司合规等相应要求的前提下,也适合申请。信泰保险也表示,要求独立代理人无不良品行,并具有一定经济实力、社会资源。综合来看,两家保险公司都更欢迎具备专业性的人员从业。

改革利益分配机制

自1992年个人保险代理人引入我国保险

8月19日

大家保险庞月晗专属代理店在深圳注册成功,正式完成从个人到个体工商户的转变,成为国内寿险行业首个完成工商注册的独立代理人。

8月25日

信泰保险独立代理人专属代理店在深圳完成注册,成为国内首家个人独资成立的独立代理人企业。

独立代理人
专属代理店试水

9月3日

河北幸福使者保险代理有限公司第一家独立代理人专属代理店注册成功。

-80万人

上半年,部分险企寿险代理人规模出现不同程度下滑,合计代理人数量较2020年末减少80万人。

访时表示。

此外,针对独代企业,郭华香认为,此举更重要的是树立个人品牌,她还给自己的企业专门设计了LOGO,找了职场,这期间又再次详细了解了信泰保险的产品体系、服务体系,为后续的开业做准备。

那么,保险公司建议哪些人加入独立代理人队伍?上述大家保险人士建议,金融从业五年以上或提供专业资质证书,如律师、医生等申请,对自身有意愿自主经营,符合国家法律,公司合规等相应要求的前提下,也适合申请。信泰保险也表示,要求独立代理人无不良品行,并具有一定经济实力、社会资源。综合来看,两家保险公司都更欢迎具备专业性的人员从业。

改革利益分配机制

自1992年个人保险代理人引入我国保险

市场后,这一模式发展迅速,已成为保险营销最重要的渠道。然而,个人保险代理人队伍长期存在大进大出、素质参差不齐、保险专业服务能力不足、社会形象较差等问题。

探究造成上述问题的症结所在,与我国传统个人保险代理人采取金字塔型组织架构发展团队不无关系。该组织形式剥削了一线代理人的佣金,引发不满,导致代理人大批脱落的同时,也逼迫保险公司进行改革和创新。

一组数据显示,上半年,部分险企寿险代理人规模出现不同程度下滑,合计代理人数量较2020年末减少80万人。

对于保险代理人减少,首都经贸大学保险系副主任李文中认为,首先,个人保险代理人减少很大程度上是对过去几年过快增长的修正。其次,个人保险代理人减少既有主动因素又有被动因素。在激烈的市场竞争下,一些难以开发获取客户的个人保险代理人会主动

退出转行做其他工作;在行业转型,市场下行的周期中,保险公司为了顺利转型,提升业务质量,也会采取措施淘汰一部分低效率的个人保险代理人。

而消除传统代理人的组织层级,改革利益分配机制,打破传统代理人模式的佣金体系,对于具备较强专业能力的营销精英而言有着较大的吸引力。因此,独立代理人制度被诸多人士视作传统代理人制度改革的“良药”。

李文中对独立代理人将促进保险代理人行业发展持乐观态度:“独立个人保险代理人制度主要是在保险销售中发挥从业人员的专业素质与业务能力,为客户提供更专业、更精准的保险服务,能够为保险公司提供持续、稳定的客户资源,促进保险公司相关业务的持续稳定增长;能够减少不必要的与客户的保险消费纠纷和与保险公司的代理纠纷,减少从业人员的脱落率,保证代理人队伍的稳定性,有利于改善和提升保险行业的社会形象,推动保险行业高质量发展。”

同时李文中指出,当前独立个人保险代理人市场才刚刚开启,很多人对与之相关的制度设计与监管要求并不是特别熟悉,无论从业人员还是保险公司都存在一定的观望情绪。

首先,对于个人保险代理人而言,如果自己已经建立了一个规模较大的团队,那么在自己的代理佣金之外还能够从团队中获得较大的收益。转型独立个人保险代理人虽然能够专心从事代理业务,不再需要花精力去拉人头和进行团队维护,但是收益是否能够增加或者说不降低,很多人心里并没有底。

其次,他认为毕竟保险销售很多时候需要一种相互激励的氛围,这是独立个人保险代理人难以实现的。由普通个人保险代理人转向独立个人保险代理人有可能会造成短期内总体业务量的明显下滑,这也是很多保险公司所担心的。

此外,对独立个人保险代理人更严格的监管,以及要求保险公司需要为独立个人保险代理人开发专门的保险产品都会对从业者和保险公司形成一定压力。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 胡永新

F 聚焦 Focus

百万级罚单频现 民营银行“七年之痒”?

民营银行又现大额罚单。9月7日,上海银保监局公布一则罚单,华瑞银行因违规向关系人发放信用贷款等11项违规事由被罚超520万元。北京商报记者注意到,除华瑞银行外,今年以来新网银行、温州民商银行也因内控合规相关问题领大额罚单。从2014年首家民营银行微众银行获批筹建算起,民营银行已走过七年。随着互联网渠道揽储、各类创新型存款、靠档计息存款等被叫停,民营银行也陷入了“揽储”困境。

华瑞银行遭罚520万元

9月7日,上海银保监局披露罚单显示,华瑞银行涉及信息披露、贷款、同业业务等违法违规事实,共计被罚520.58万元。

具体来看,华瑞银行2016-2020年存在未按规定进行信息披露、未经任职资格许可任命高级管理人员、重大关联交易未经董事会批准、违规向关系人发放信用贷款、授信集中度管理严重违反审慎经营规则、放任借款人将流动资金贷款用于股权投资、供应链融资业务未按规定进行统一授信管理、违规向资本金不足的房地产项目发放贷款、未严格监督流动资金贷款的使用情况、同业业务严重违反审慎经营规则和个人住房租赁贷款严重违反审慎经营规则等违规行为。

针对上述罚单所提到违法事实的整改情况,华瑞银行在接受北京商报记者采访时表示:“我行高度重视监管提出的问题,近两年来,已按照监管意见和要求开展自查自

纠、持续全面整改,目前大部分问题已经完成整改,其他问题已取得阶段性进展”。

事实上,这已不是华瑞银行第一次被罚。因同业投资违规、房地产贷款贷前调查不尽职、客户授信集中度高于法定上限等事由,该行曾于2019年5月被罚180万元。

公开资料显示,华瑞银行于2015年5月23日正式开业,是全国首批试点的五家民营银行之一,截至2020年末,华瑞银行的资产总额为433.94亿元。据其年报显示,华瑞银行净利润已连续两年下滑,2019年、2020年,华瑞银行归母净利润分别为2.68亿元、2.03亿元,较上年末分别下滑17.95%、24.21%。

内控管理不到位

北京商报记者注意到,今年以来,已有多家民营银行遭百万元处罚。在华瑞银行之前,新网银行刷新了民营银行大额罚单纪录。据央行成都分行7月19日披露的罚单显

示,新网银行因未按照规定履行客户身份识别义务、未按规定保存客户身份资料和交易记录、未按规定报送大额交易报告或者可疑交易报告、与身份不明客户进行交易4项违规行为被处以罚款630万元。

而稍早前,今年3月,温州民商银行收到了开业以来的首张罚单。温州民商银行因贷前调查严重不审慎、向存在重大不良信用记录的公司发放贷款、向资本金不足的房地产项目发放固定资产贷款等“六宗罪”,领罚225万元。

民营银行今年为何频频收大额罚单?易观高级分析师苏筱芮表示,多家民营银行因内控问题收大额罚单,一方面是由于监管加大对民营银行的关注度,另一方面则是由于民营银行自身合规工作存在薄弱环节,内控管理不到位致使被罚。

资深银行业分析人士王剑辉也表示,随着监管的逐步收紧、日趋严格化,银行业也日益朝着规范化的方向发展,而受制于业务规模和投入,民营银行在合规方面还有待改善。同时为能够争取到更多开展业务的机会,一些民营银行在合规风控方面也还存在着一定的侥幸心理。

揽储难度与日俱增

2014年12月,微众银行获得由深圳银监局颁发的金融许可证,成为国内首家开业的民营银行,如今,民营银行数量实现了从0到19的突破。

根据银保监会发布的2021年二季度银

行业保险业主要监管指标数据,民营银行业务仍在扩张,截至二季度末,民营银行净利润为67亿元,同比增长55.81%;不良贷款率为1.24%,同比减少0.07个百分点。而从不良贷款规模来看,截至今年二季度末,民营银行不良贷款余额为102亿元,较去年同期的77亿元增长超三成;同时,民营银行资本充足率也在明显下降,截至二季度末,民营银行资本充足率为13.08%,去年同期则为14.22%。

不过,不同民营银行之间的分化差距较为明显,根据Wind统计数据,2020年微众银行、网商银行净利润规模遥遥领先其他民营银行,多家民营银行净利润规模甚至不足排名首位的1/10。

受制于成立时间较短、客户基础弱、网点少或缺少实体网点等因素,通过非自营网络平台开展存款业务一度成为民营银行推广存款产品、吸引储户的重要渠道。但部分银行为吸引客户,甚至通过缩短付息周期、提供现金奖励或发放购物券等方式变相提高存款产品利率,加重银行负债成本的同时也扰乱了存款市场的秩序。为此,在监管部门的指导下,互联网渠道揽储、各类创新型存款、靠档计息存款等被叫停。

在监管的层层加码之下,民营银行揽储难度也随之加大。一位民营银行相关人士曾向北京商报记者坦言,在相关政策的规范下,民营银行一方面需要想办法做客户拓展,另一方面也要做引流,同时还要考虑老客户复购的问题,在存量产品到期后,老客户如果没有找到合适的新产品可能就会出现流失。许多民营银行不得不另谋出路,加

大自营渠道建设、代销理财产品。

在苏筱芮看来,上述方式是其获取新客户并留存客户的一项重要手段,也是广大中小银行目前普遍采取的一个重要方向,但代销业务做得较好的通常是拥有众多流量优势及用户优势的大型机构及平台,民营银行能否以此走出困境还有待时间的检验。

而在负债端,由于缺乏场景、流量受限,成为部分民营银行开展贷款业务的痛点,一些银行选择与外部场景、流量方合作,以期迅速获客、做大业务规模。但“共享单车事件”、租金贷等事件也让多家民营银行一度被推上舆论的风口浪尖。

对于民营银行未来应如何发展以及如何开拓业绩寻找新增长点,苏筱芮建议,从资本补充的角度看,民营银行需要丰富多样化的资本来源,优化资本结构;从揽储角度看,民营银行需要强化客户的精细化运营。后续,民营银行应当居安思危,对标监管要求查漏补缺,提升流动性管理能力,增强自身的获客、运营能力。对于部分民营银行开展的存款产品营销活动,建议关注用户体验与用户留存,尽可能减少后续因营销力度减小而用户大量流失的情况发生。

王剑辉则表示,民营银行建立自营渠道更多是一种探索,如果资本实力足够雄厚,可能没有问题,但对于多数机构而言这只能是一种补充方式。民营银行更多还是要发挥创新意识,在合法合规的前提下创新金融产品,例如,利用股东背景拓展客户资源渠道,与其他企业建立合作、拓展市场等。

北京商报记者 孟凡霞 李海颜