

规范自保互保乱象 多地接力划红线

不纳入业绩考核

什么是自保件互保件?10月22日,重庆银保监局下发的《通知》对相关概念进行了明确定义:自保件是指销售人员作为投保人、被保险人或受益人的保险合同,及投保人、被保险人或受益人是销售人员的配偶、父母、子女等直系亲属的保险合同。互保件是指由销售人员销售,投保人、被保险人或受益人为同一省级保险机构另一名销售人员的保险合同,及投保人、被保险人或受益人为同一省级保险机构另一名销售人员的配偶、父母、子女等直系亲属的保险合同。

根据《通知》要求,保险机构应当建立健全自保件和互保件管理制度,内容包括但不限于相关保单权利义务、投保审批流程、绩效管理、风险监测、纠纷处理、责任追究等方面。

具体来说,相关保单权利义务方面《通知》指出,购买保险产品的销售人员依法享有投保人、被保险人的相关权利;销售人员购买保险时应依法履行如实告知义务。

投保审批流程方面《通知》表示,一方面,保险机构应当严格自保件、互保件核保流程管控,确保销售人员按照实际保险需求和经济实力购买自保件和互保件。另一方面,保险机构应当加强系统建设,完善管控流程,应在保单单和核心业务系统中真实、完整地记录销售信息。

对于绩效管理问题《通知》要求:不得以购买保险产品作为销售人员入职、转正或晋级的条件;不得将自保件和互保件纳入任何形式的绩效考核和各级别的业务激励、竞赛方案;自保件和互保件直接佣金水平不得优于其他客户保单。

对于风险监测、纠纷处理、责任追究等问

监管接连出手规范自保件和互保件管理。继北京银保监局、山东银保监局出台相关政策之后,日前重庆银保监局下发了更严更细的《关于规范人身险销售人员自保件和互保件管理的通知》(以下简称《通知》)。业内人士指出,自保件问题背后,是寿险行业粗放的代理人队伍结构,如果《通知》能够在全国范围内实施,将会促进营销人员素质提升,有利于整个行业的发展。

六大维度健全自保件和互保件管理制度

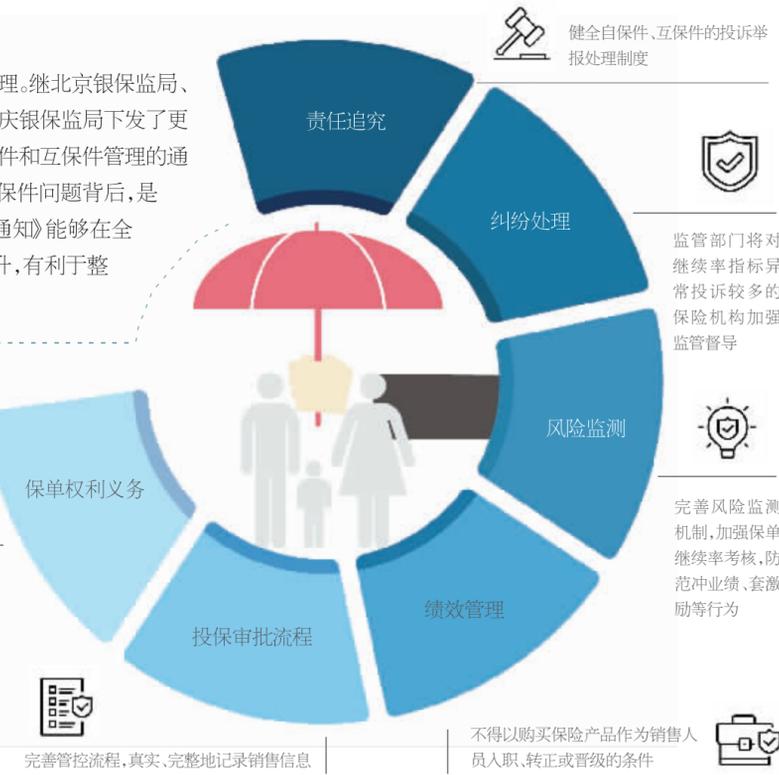
保险销售人员依法享有投保人、被保险人的相关权利,应依法履行如实告知义务

《通知》指出,保险机构应加强自保件和互保件销售行为可回溯管理,对销售关键环节进行录音录像;严格保费数据真实性管控,严厉打击各类数据造假行为;还应健全自保件、互保件的投诉举报处理制度,严厉打击有组织、有组织的保险诈骗活动。

此外,重庆银保监局表示,监管部门将对继续率指标异常、自保件和互保件投诉较多的保险机构加强监管督导。

双刃剑的正反面

为什么会产生自保件和互保件?某寿险公司销售人员告诉记者,其实很多自保件、互保件是销售人员为完成业绩考核的无奈之举,很多销售人员无法完成考核业绩,只能给



自己或家人投保。

实际上,自保件、互保件对每一个保险销售人员来说都不陌生,新人入行第一单大多都是卖给自己或家人。一位不愿具名的某险企相关负责人告诉记者,很多保险销售人员第一单客户是自己,第二单是家人,第三单是亲戚朋友。甚至行业内出现了“招员工就是招客户”的现象。

上述负责人表示,基于正常需求的自保

件,在做好售前服务,如实告知、没有销售误导的情况下,并没有负面影响。还在一定程度上提升了产品的说服力,对于拿到佣金的销售人员和险企来说是双赢的。但是部分销售人员将针对亲戚朋友的“关系单”卖完后,业绩再难达到要求,就会从保险公司离职,他们离职后的退保问题会带来诸多负面影响。

具体会带来哪些负面影响?首都经贸大学保险系副主任李文中指出,一是为了冲业绩

绩,自保件和互保件会出现大量即保即退、即保即借和循环投保等现象,导致保费收入虚增、数据失真且损害保险人利益。二是由于保险销售人员熟悉保险销售的流程与监管要求,退出保险销售工作之后往往又会利用自保件、互保件销售过程中存在的瑕疵,要求全额退保,甚至有人恶意如此操作,给保险公司带来损失与风险,危害行业发展。

利于行业长期发展

实际上,自保件相关问题已经引起了各地监管部门的高度重视。今年4月,银保监会曾发布《银保监会办公厅关于深入开展人身保险市场乱象治理专项工作的通知》,曾提到数据真实性是治理重点之一,包括是否存在强迫从业人员购买保险、通过即买即卖、即买即借、循环投保虚增保费并套取费用。

北京银保监局此前曾下发《关于规范销售人员自保件和互保件管理的通知(征求意见稿)》,拟对人身险销售中的“自保件”和“互保件”问题进行全面规范。山东银保监局下发了《关于进一步加强人身保险销售行为可回溯管理的通知》,要求自保件必须实行“双录”制度。

《通知》如果未来能够在全国范围内推行,将会给行业带来哪些影响?上述负责人表示,短期内可能会造成险企保费收入“断崖式”下跌,影响业绩,但从长期来看,能够变相提高保险销售人员的自身素质,对整个行业来说是有百利而无一害的。

李文中则认为,如果相关政策在全国推行,将有利于加强和规范自保件、互保件的管理,降低恶意退保案件的发生,防范风险,改善保险行业形象,促进保险行业高质量发展。北京商报记者 陈婷婷 实习记者 李秀梅

汇率涨势迅猛 人民币对美元中间价升破6.4

进入10月后,人民币对美元汇率涨势迅猛。10月25日,中国外汇交易中心披露的数据显示,人民币对美元汇率中间价报6.3924元,单日调升108个基点。北京商报记者梳理发现,10月以来,人民币对美元汇率升值明显,突破自6月下旬开始的6.45-6.5元震荡区间,10月21日更是一度迈进6.3关口。

10月整体上涨930个基点

北京商报记者根据中国外汇交易中心披露的数据梳理发现,在6月1日升值至年内高点6.3572元后,人民币对美元汇率自6月下旬开始进入6.45-6.5元的震荡区间。10月以来,人民币对美元汇率升值明显,10月21日升至6.389元,是自6月1日以来的最高报价,最低报价则是10月13日的6.4612元。

相较于9月最后一个交易报价6.4854元,10月第一个交易日报价大幅升值250个基点,报6.4604元,创下7月30日以来的最大单日升幅。按照10月25日报价计算,人民币对美元汇率10月内整体向上突破930个基点。这也意味着普通消费者在9月30日对换1万美元,较10月25日要多支付930元。

在岸、离岸人民币对美元汇率走势同样强劲。Wind数据显示,截至10月25日17时,在岸人民币对美元汇率报6.3825元,月内升值1.24%;离岸人民币对美元汇率报6.3776元,月内升值1.11%。

10月以来,人民币对美元汇率升值走势引起广泛讨论。究其原因,中银证券全球首席经济学家管涛指出,近期人民币汇率逆经济下行而上涨,首先是因为美联储年内可能启动缩减购债的预期基本明朗后,其他主要央行紧缩预期渐起,美元指数冲高乏力。其次是因为国内经济下行的利空出尽,给市场调整交易方向创造了时机。最后是市场供求驱动,外汇供求的基本面重新主导市场。

“国内外疫情防控形势差异以及我国全产业链优势,使得出口保持强劲增长,增速

连月超预期。同时,国内经济率先复苏也对进口增长产生了积极的影响。对外贸易高景气度使得人民币结汇需求偏强,从而推动人民币升值。” 植信投资研究院高级研究员王好补充道。

普通用户无需担忧

有分析人士指出,人民币升值也意味着老百姓口袋里的钱更值钱了,在出海旅游时可以用等量的人民币对换更多外币。同时,人民币升值较为利好进口企业,可以减轻全球大宗商品价格上涨带来的输入性通胀压力。对于股市而言,人民币升值也有可能吸引国际热钱的流入。

不过,部分有外币兑换人民币需求的用户则略有一点苦恼。“最近这几天显然不是兑换外汇的好时候,奖金本来就不多,换汇再损失一部分就更少了。”10月25日,用户张文(化名)向北京商报记者打趣道。

除了日常有少量换汇需求的用户外,人民币汇率波动下,外贸出口企业也有些焦虑。王好指出,普通居民对于本轮人民币汇率走强无需太过紧张。本轮人民币升值较为温和,加上国际商旅活动依然受到限制,对绝大多数国内居民几乎不会产生明显的负面影响。“有需求的用户,也可以在波动中寻找合适换汇时机。”

在王好看来,对于对外依存度较高的企业而言,汇率波动并不是其当前生产经营最重要的影响因素。企业在重视汇率波动风险的同时,需要及时根据订单与汇率变化调整自身成本评估,对未来订单产品定价或报价

变化更需要前瞻性、跟踪性、实时性和有效性的预期判断,还可以根据自身需求,合理利用金融衍生工具进行相应期限的锁汇操作。

继续在合理水平保持稳定

在10月15日举行的2021年第三季度金融统计数据新闻发布会上,央行货币政策司司长孙国峰强调称,要增强人民币汇率弹性,发挥汇率调节宏观经济和国际收支自动稳定器的作用,引导市场主体树立风险中性理念,加强跨境资本流动宏观审慎管理,保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

对于人民币汇率的当前表现,王春英指出,2021年以来,人民币汇率有升有贬、双向波动,总体保持稳定。10月人民币对美元汇率升到了6.4以内,这是市场力量推动的正常表现。

在谈及人民币汇率下一阶段的发展走势时,国家外汇管理局副局长、新闻发言人王春英表示,人民币汇率仍将取决于国内外经济形势、国际收支状况和国际外汇市场变化等因素,汇率既不会持续升值,也不会持续贬值,将会继续在合理均衡的水平上保持基本稳定。

管涛认为,任何时候,影响汇率升值贬值的因素都是同时存在的,只是不同时期不同因素的影响占主导地位。人民币升值并不等同于升值压力或预期,汇率动起来有助于吸收短期冲击,释放市场压力,避免预期积累。同时,汇率波动有利有弊,汇率动起来以后,既可能触发市场的自发调整,也可能引发新的预期管理或调控措施。汇率测不准是必然,双向波动是常态。

王好则表示,未来短期内结汇需求旺盛很可能继续支撑人民币汇率偏强,后续走势取决于国外供给恢复及其对国内生产的替代程度。其中,国内市场对货币政策进一步宽松有一定的预期,或将成为后续人民币走势变化的大动因。总体而言,人民币汇率仍将保持双向波动,大幅升值和贬值的可能性很小。北京商报记者 岳品瑜 廖蒙

再现四连涨 万亿备付金交存创新高

北京商报讯 记者 刘四红)万亿支付备付金交存创历史新高。10月25日,根据央行公布的最新货币当局资产负债表,截至2021年9月,非金融机构存款(备付金)达1.99万亿元,较8月上升724.99亿元。这是2021年以来备付金余额首次实现四连增,也是自备付金交存以来的历史新高。

在此次高点之前,支付机构备付金集中交存余额最高的时间点为2021年2月,在春节小长假加持下实现了1.94万亿元交存,次之则在2021年8月,备付金余额达到1.91万亿元。

不过,自支付机构备付金集中交存以来,备付金实现四连增的情况并不多见,上一次出现是在2020年二、三季度,交存的金额从1.4万亿元连续增长至1.8万亿元;此外在2019年四季度,备付金交存的金额从2019年9月的1.3万亿元连续增长至1.5万亿元。

数据的环比增长来源于机构交易的变化。对于此次备付金交存新高及四连增,易观高级分析师苏筱芮表示,主要是生产、消费需求的回升,备付金监管政策的不断完善,以及巨头陆续入场持牌支付并强化获客、活客等,共同推动了备付金走高。

例如,目前备付金相关监管环境已进入相对稳定的阶段。一方面,备付金计息新规刺激下,机构提升了主动交存的积极性;另一方面《非银行支付机构客户备付金存管办法》落地后,关于备付金出金、入金、自有资金划转的规范,以及增加的关于备付金违规行为的处罚条款高压下,支付机构违规成本增高,有效遏制了机构备付金违规行为,反向推动了交存金额的提升。

除了监管因素外,与往期对比来看,伴随着支付巨头之间互联互通进程的不断加速,支付行业市场化竞争程度加剧,也从侧面刺激了备付金的走高。9月以来,如支付宝、云闪付等巨头,为应对市场竞争也推出了丰富的拉新促活营销手段,各类“红包”层出不穷,由此也为支付交易规模的提升起到了促进作用。

“除了消费的刺激和带动作用外,9月二级市场实际也处于交易比较频繁的阶段,这也会带动备付金交存的上升。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博同样说道。

尽管整体数据走高,但市场分化仍在加剧,增长趋势主要集中在头部机构、对应C端的平台型支付机构以及有场景的机构,仍有不少中小支付机构业务量呈现走低趋势。

“中小支付机构目前备付金占比不会超过整体的20%。”王蓬博对北京商报记者坦言,从业务层面来讲,中小机构目前交易量的数据其实到了一个天花板,需要新的激励政策,自身也需要去主动创新。

苏筱芮同样表示,巨头环伺下,其实中小支付机构面临较大的生存压力,包括但不限于注销牌照、寻求下家或谋求转型等。

当前的第三方支付行业,确实变局不断,喜忧不一。另据北京商报记者不完全统计,截至9月30日,有机构重新启动上市进程,但也有不少中小机构宣布退出市场,与此同时,支付行业罚单也从未缺席。年内央行共开出44张罚单,合计处罚金额达1.71亿元。另一方面,随着近期互联网巨头在支付领域逐渐开放,支付行业也迎来了新一轮洗牌。

展望备付金后续走向,苏筱芮指出,今后支付机构备付金交存有望迎来新高,总体将呈现出波动式上升的走势。在她看来,行业竞争加剧、监管趋严下,中小支付机构一方面需要积极谋求变革,借助产品创新、客群精准定位等方式,开展与巨头间的差异化竞争路径;另一方面也需要以合规为本,不断弥补合规短板、加强风控水平以获取长远发展。

王蓬博同样认为,自四季度开始“双11”“双12”等活动肯定也会极大地带动消费的增长从而进一步推动备付金交存金额的增加。在王蓬博看来,后续,中小支付机构应在合规的前提下,把握好目前的商户资源,在保证存量的基础上,再去进一步拓展B端数字化服务,寻找突围的机会。