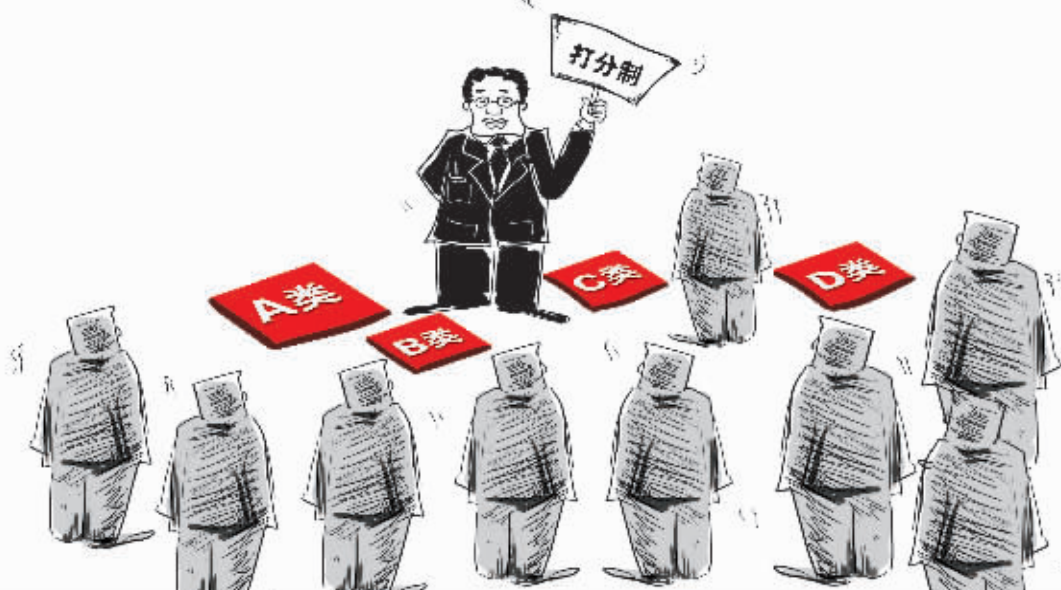




银保乱象迭出 监管拟推打分机制

银保市场正在谋变,未来银行将不得随意代销保险产品。北京商报记者获悉,银保监会日前在行业内下发《商业银行代理保险业务管理办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),目前正在小范围内征求意见。《征求意见稿》主要对银保渠道的市场准入、经营规则、评价指标、市场退出等方面提出明确要求,将对代销保险产品的银行设置门槛,采取打分制,不及格的银行将被拒之门外。



银保犹存诸多违规

在保险产品销售过程中,银行渠道占据重要地位,甚至占据保险销售的半壁江山。虽然近年来保险行业转型回归保障,监管机构对趸缴、中短期业务进行限制,但人身险保费收入中仍有超过30%的保费来自于银保渠道,可见该渠道的重要性。不过,在银保业务上的不规范之处依旧存在。北京商报记者近期实地走访8家银行,发现一些银行在销售保险产品时,有些行为会与现行规定相违背。

记者发现,多数银行银保渠道销售的产品涉及1-3家保险公司,但其中一家地方性银行所销售的保险产品涉及4家保险公司。这与现行规定和《征求意见稿》所要求的银行同一会计年度内不得与超过3家保险公司开展保险业务合作相违背。此外,在记者走访的商业银行营业网点中,并未发现有明显一制式的投保提示以及代销保险产品清单公示等。

从银行工作人员向记者推荐的保险产品看,银行网点都会准备一款保障型产品,且主要为重疾险,其中一家银行网点工作人员表示,只卖针对老年人的重疾险,没有针对年轻人的产品,但是据了解,重疾险对于成年人年龄越大价格就越贵甚至会出现保费与保额相接近的情况。

在走访中记者还发现,银行渠道保险销售人员的销售水平差异大,还有一些网点相关保险产品的材料不齐全。对于保障型产品,一些银行工作人员并不十分了解,并表示网点只推一款保障型产品,且宣传单页仅此一张,不方便让客户带走,但可以拍照。

还有的银行网点的保险产品已升级更新,但产品单页仍为旧款资料,而产品与宣传资料信息不一致也极易诱发宣传误导。

在银行线上渠道方面,记者发现,目前部分银行手机银行会销售不少3年、5年期的寿险、万能险、年金险等产品。不过,按照《征求意见稿》的监管导向,商业银行可在自营网络平台销售一年期以下保险产品。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生表示,对于网上销售产品进行相关规范,意在堵住一些之前的保险公司不进行“双录”的口子。要求银保渠道施行录音、录像制度有利于维护消费者

利益,但因成本投入大、花费时间长,导致一些银行网点通过网上销售产品来避免“双录”的限制。

新规拟引入打分制

保险机构的每个季度的风险评级在业内已习以为常,若一家保险公司风险评级为C、D类,预示公司存在较大风险。如今,银保渠道的评级打分机制也进入征求意见的流程中。

此次《征求意见稿》规定,银保监会根据业务品质、内控机制、人员管理、消费者保护等客观既有信息,综合评价商业银行代理保险业务的经营情况,依据评价结果划分为A、B、C、D四类。各项分数之和80分以上为A类,60-80分为B类,40-60分为C类,40分以下为D类。

例如,在业务品质评价方面共涉及8项指标,包括代理保费增长波动率、13个月保单继续率、风险保障型和长期储蓄型保险产品占比、60周岁以上客户占比、综合退保率等。此外《征求意见稿》将购买保险的“双录”(录音录像)举措也正式纳入到监管中,并进入评价打分机制内,例如全部业务进行“双录”为5分,一年期以上业务进行“双录”为3分,全部业务均未进行“双录”为0分。

据了解,该评价打分机制每年施行不少于一次,A类商业银行可以在保险公司授权范围内销售保险产品,B类商业银行不得销售人身保险新型产品,C类商业银行不得销售人寿保险和健康保险,D类商业银行不得开展代理保险业务。

业内人士指出,该评价标准有利于银保业务的规范,在市场经济条件下行业确实需要一种规则,对做得好的机构应给予鼓励,反之将给予相应处罚,以此来提升违规成本,进一步维持一个好的市场秩序。

增设门槛设立退出机制

早在2016年银保监会发布《关于银行类保险兼业代理机构行政许可有关事项的通知》,明确了相关准入制度,而此次《征求意见稿》明确添加了银保渠道的退出机制。

《征求意见稿》明确规定,商业银行分支机构有下列情形之一的,法人机构不得授权该分支机构开

展代理保险业务。例如,已经授权的,须在5日内撤销授权,其中包括内部管理混乱,无法正常经营;存在重大违法行为,未得到有效整改;拒不执行限期整改违法违规问题、按时报送监管数据等监管要求;最近一年内引发过30人以上群访群诉事件或100人以上非正常集中退保事件;法律、行政法规和银保监会规定的其他情形。

有业内人士表示,由于此前缺少对银保渠道的全面规范,导致不少乱象滋生,2018年银保监会“三定”方案出台之后,“谁审批,谁负责”成为最重要的原则,监管部门对银保合作渠道的规范正在稳步推进。

倒逼“银”“保”深度合作

商业银行作为保险产品销售的重要渠道,是保险兼业代理机构的重要组成部分。数据显示,截至2018年底,全国共有保险兼业代理机构3.2万家,代理网点22万余家。其中,银行类保险兼业代理机构1971家,代理网点近18万余家。早在2008年,银保渠道保费收入首次超过个人渠道,随之而来的销售误导、存单变保单、夸大保险产品收益等一系列乱象也频频发生。

朱俊生认为,该管理办法出台将对银保渠道起到整合作用,同时也为银保渠道的升级转型提供了契机,因此在保险业竞争激烈的大背景下,银行和保险公司双方之间深化合作也是重要的发展方向。

他表示,目前银行和保险公司之间没有深层次的合作,只是简单的代理销售,双方的关系仅仅基于手续费的高低来衡量是否合作,在这种状况之下,客户信息得不到共享,保险公司也就不会去根据银保渠道的客户特点来深入开发产品,由此便带来双方合作趋浅的问题,长此以往也不利于银保渠道的可持续发展。

北京中介协会秘书长陶立新表示,自银保监会合并后对保险中介的监管更加严厉,但由此也将促使银行、保险之间的合作更加紧密,同时倒逼兼业机构加强培训,使其代理保险更加专业化,这对于保证行业健康发展以及帮助消费者通过银行渠道放心买保险也起到了积极作用,总体来看是件好事。此外,从管理的角度讲,也便于统一监管以及协调银行、保险双方的利益。

北京商报记者 孟凡霞 李皓洁/文 宋媛媛/漫画