

# 为理财险设限 银保新规倒逼险企加速回归

贡献人身险三成保费收入的银保渠道迎来监管新规。8月27日,银保监会发布《商业银行代理保险业务管理办法》(以下简称《管理办法》),在准入退出、经营规则、问责制度、佣金支付、保障型险种占比等方面提出了更严、更细的要求。多位分析人士指出,《管理办法》直指银保“小账”痼疾,对保险公司而言,倒逼其加速保障转型、提高产品的竞争力,银行则需在销售人员的培训机制、激励机制等方面下功夫。

## 20%!划定相关险种占比

从新出台的《管理办法》来看,多项条款力推银保产品回归保障本源。

《管理办法》指出,商业银行应当充分发挥销售渠道优势,保险公司应当充分发挥长期资产负债匹配管理和风险保障的核心技术优势,在商业银行代理保险业务中大力发展长期储蓄型和风险保障型保险产品,持续调整和优化商业银行代理保险业务结构,为消费者提供全面的金融服务。

同时,《管理办法》第三十八条明确指出,商业银行代理销售意外伤害保险、健康保险、定期寿险、终身寿险、保险期间不短于10年的年金保险、保险期间不短于10年的两全保险、财产保险(不包括财产保险公司投资型保险)的保费收入之和不得低于保险代理业务总保费收入的20%。

对此,人保寿险副董事长、总裁傅安平表示,这是监管部门第一次通过量化指标规定银行代理渠道必须要回归保障本源、回归保障,这有利于整个行业转型,也利于整个行业的长期稳定健康发展。

同时,《管理办法》要求商业银行方面应加强员工培训:商业银行保险销售从业人员销售投资连结型保险产品还应至少有一年以

上的保险销售经验,每年接受不少于40小时的专项培训,并无不良记录。

事实上,趸交型或中短期理财险、分红险曾是银保渠道业务产品中的主力,随着保险回归保障,银保渠道在转型过程中开始主推期交产品,但同时也为银保渠道保费增长带来压力。

某银行财富管理与私人银行部高管表示,日常需要掌握众多金融资产知识的理财经理,对保险产品的认知与了解很难像保险公司人员那么深入和专业,在当前情况下,要想将保险产品讲清楚、说明白,银行销售人员的专业性需尽快提升。

## 打击营销乱象 引入退出机制

此前,银保渠道乱象丛生、销售误导屡禁不止,而《管理办法》对商业银行代理保险业务明确增加18个“不得”禁令,并引入退出机制。

此次《管理办法》明确表示,商业银行代理保险业务应当严格遵守审慎经营规则,不得有8项行为,其中包括将保险产品与储蓄存款、基金、银行理财产品等产品混淆销售;夸大保险责任或者保险产品收益;将不确定利益的保险产品的收益承诺为保证收益等。

同时,商业银行及其保险销售从业人员在开展代理业务中不得有下列10项行为,其中包括欺骗保险公司、投保人、被保险人或者受益人;隐瞒与保险合同有关的重要情况;阻碍投保人履行如实告知义务,或者诱导其不履行如实告知义务等。

此外,《管理办法》还明确了银保渠道的退出机制。在退出方面,《管理办法》已明确列明12条违规条款。例如该办法规定,商业银行网点有下列情形之一的,法人机构不得授权该网点开展代理保险业务,已经授权的,须在5日内撤销授权。具体包括: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;最近一年内因保险代理业务引发过30人以上群访群诉事件或100人以上非正常集中退保事件等。

国务院发展研究中心保险研究室副主任朱俊生表示,规定市场退出机制是非常有必要的,有进入同时有退出,才能有效发挥市场机制的作用,同时业务退出也可以促进竞争效率的提升。

## 严格规范手续费支付

就在近期,招商银行行长田惠宇的一次内部讲话引起银行、保险圈震荡。田惠宇直言:我最不能容忍的一件事,就是员工收取保险公司的回扣。据我所知,这不是个别现象,对这个问题必须采取果断措施。对内、对外都必须坚决果断,对内谁收取回扣就开除谁,甚至是移交司法处理;对外取消相关保险公司准入资格。”

事实上,银行与保险公司合作中,除了公开的手续费用外,保险公司给银保人员

回扣即“小账”已经成为公开的秘密,而银行与保险公司的合作往往取决于总体手续费的高低。

而此次下发的《管理办法》为“小账”下发禁令。该办法指出,商业银行对取得的佣金应当如实全额入账,加强佣金集中管理,合理列支其保险销售从业人员佣金,严禁账外核算

# 20%

商业银行代理销售意外伤害保险、健康保险、定期寿险、终身寿险、保险期间不短于10年的年金保险、保险期间不短于10年的两全保险、财产保险的保费收入之和不得低于保险代理业务总保费收入的20%。

和经营。

同时,保险公司应当按照财务制度据实列支向商业银行支付的佣金。保险公司及其人员不得以任何名义、任何形式向商业银行及其保险销售从业人员支付协议规定之外的任何利益。

在支付方式上,《管理办法》要求,商业银行与保险公司结算佣金,应当由保险公司一级分支机构向商业银行一级分支机构或者至少二级分支机构统一转账支付。

朱俊生表示,这有利于规范银保市场的销售行为,提升财务数据的真实性,降低保单销售成本。集中统一结算有助于减少与

杜绝“小账”问题。但“小账”背后的利益驱动机制与格局其实依然存在,因此需要保险和银行做更多的工作。“对保险公司的挑战在于,如何提高产品的竞争力以及专业化的服务,调动银行销售人员的积极性;而银行则需要调整销售人员的激励机制方面做出相应的调整,支持一线人员的保险销售。”朱俊生补充道。

## 告别转型阵痛 渠道重现生机

商业银行作为保险销售的重要渠道,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18万余家。

此前,多家险企借助银保渠道“弯道超车”,银保渠道保费收入占据保险业保费收入的半壁江山。不过,随着保险业回归保障并聚焦期交和价值型业务,曾以趸交和理财业务为主的银保渠道不断收缩。

相关数据显示,2018年人身险公司银保代理业务实现8032.34亿元,同比下降24.11%,在人身险公司所有业务中的占比为30.59%,同比下降多达10.06个百分点。其中,中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险、中国太平、中国人保6家上市险企寿险业务银保保费合计约为1888亿元,仅占寿险业务规模保费的11.5%。

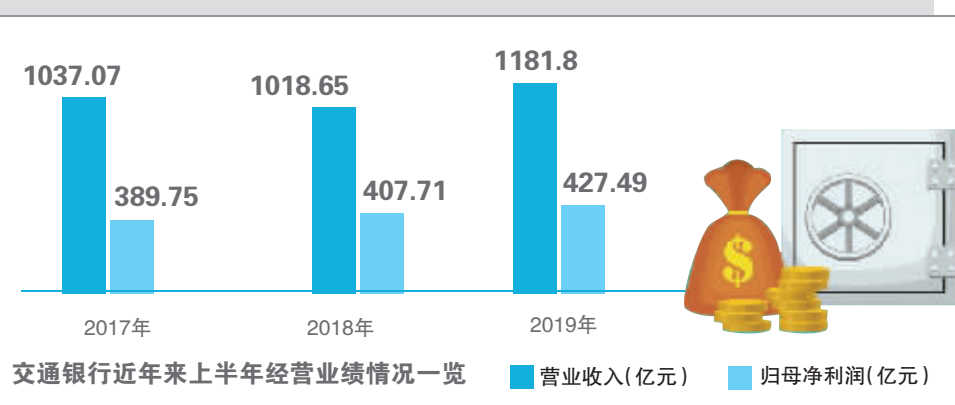
不过,从行业数据看,最新数据显示,前7个月人身险公司银保代理业务6580.48亿元,增长21.15%,占人身险公司业务收入的32.24%,同比上升1.64个百分点。对此,有保险公司高管表示,监管之下银保渠道也在积极转型,例如相关理财型产品拉长期限、万能险及年金险更加注重保障满足客户的保险需求,同时也在提升重疾险、健康险等纯保障型业务的销售力度等。

保险转型的过程也带动了银行方面的改革。例如某国有大型银行相关负责人表示,该银行在银保业务方面坚持五大转型,分别是产品转型、营销模式转型、线上线下一体化转型、营销体系转型与业务模式转型。其中包括优化产品供给结构、健全营销体系、加大培训力度、强化科技支撑等措施。

北京商报记者 孟凡震 李皓洁

读财报

## 净利润增速回暖 交行正推进金科子公司成立



北京商报讯(记者 孟凡震 吴隼)上市银行半年报重头戏来临,8月27日,交通银行发布上半年业绩报告显示,该行上半年实现归属于母公司股东的净利润427.49亿元,同比增长4.85%,这一增速较去年同期的4.61%略有回暖,与2018年全年的净利润增速持平。值得一提的是,在当日召开的业绩发布会上,交行副行长殷勇表示,为加速智慧化转型,交行目前正在积极推进金融科技子公司成立。

拉长时间线来看,交通银行的净利润增速也呈现回暖趋势。该行在2016年上半年实现归属于母公司股东的净利润376.61亿元,仅较2015年同期增长0.9%;进入2017年上半年,净利润增速升至个位数,为3.49%;2018年同期进一步升至4.61%。

从业务构成来看,今年上半年,交通银行实现净营业收入1183.14亿元,增幅15.96%,同比多增181.88亿元。其中,利息净收入700.62亿元,增幅15.5%,占净营业收入的比例为59.22%;手续费佣金净收入231.22

亿元,同比增长9.16%,占比19.54%。净利差和净利息收益率分别为1.48%和1.58%,分别上升18和17个基点。

随着业绩回暖,交通银行的资产质量也保持稳定。该行自2015年以来,不良贷款率在1.5%上下小幅波动,2015年末-2018年末的不良贷款率分别为1.51%、1.5%、1.5%和1.49%;2019年上半年末,不良贷款率进一步下降至1.47%。另外,逾期贷款率也出现下降,今年6月末较上年末下降0.02个百分点;逾期90天以上贷款余额较年初增加19.46亿元至652.67亿元。

不过,在信用卡业务方面,交通银行不良贷款率有所上升。截至2019年6月末,该行境内行信用卡在册卡量(含准贷记卡)达7147万张,较上年末的7155万张减少8万张;上半年累计消费额达14235.07亿元,集团信用卡透支余额达4546.77亿元,信用卡透支不良率快速增长至2.49%,较上年末的1.52%上升0.97个百分点。

值得关注的是,交通银行的资本充足率

出现小幅下滑。截至今年6月末,该行的资本充足率、一级资本充足率和核心一级资本充足率分别为13.84%、11.86%和10.86%,较年初分别下降0.53个百分点、0.35个百分点和0.3个百分点。而上述三项指标在2018年末呈小幅上升趋势。

为缓解资本金压力,交通银行拟发起永续债融资计划。3月29日,该行发布公告称,董事会同意该行在境内外市场发行不超过人民币400亿元或等值外币的减记型无固定期限资本债券,用于补充其他一级资本。这一融资计划于7月19日获得银保监会的批准。

资本充足率下滑的背后是资产规模的快速扩张。数据显示,截至2019年6月末,交通银行资产总额达9.89万亿元,较上年末增长3.73%;贷款余额51306.12亿元,较上年末增加2763.84亿元,增幅5.69%。其中,对公贷款投放力度明显加大,同比多增2007.23亿元;普惠贷款余额较年初增长27.22%,普惠贷款客户增加16623户。

8月20日,新的贷款市场报价利率(LPR)形成机制正式落地,一年期LPR为4.25%,五年期以上为4.85%。在LPR新机制下,如何对下半年的息差情况进行预判?交通银行副行长郭莽在当日的业绩发布会上表示,下半年的息差取决于市场利率变化和该行内部资产负债结构调整的力度,总体上,交通银行的息差预计是平稳的。不过,他也坦言,在这一过程中,不能出现大的外部环境变化。

据了解,交通银行为推进金融科技变革,持续加大科技资源投入,上半年启动了“金融科技万人计划”等工程。殷勇透露,该行接下来的目标是:科技投入在营业支出中的占比,要从5%提高到10%。”

## “移动优先”战略显效 北京银行手机端月活客户数增九成

北京商报讯(记者 孟凡震 吴隼)老牌上市银行北京银行8月27日公布上半年经营情况,今年上半年,北京银行实现营业收入327.42亿元,同比增长19.64%;归属上市公司股东净利润128.69亿元,同比增长8.56%;净息差1.91%,净利差1.83%,同比提升9个基点、21个基点。

数据显示,截至6月末,北京银行表内外总资产达到3.41万亿元,其中表内资产总额2.67万亿元,较年初增加975.85亿元,存、贷款总额分别达到1.52万亿元和1.36万亿元,增幅分别为9.7%和17.67%。

在零售业务方面,截至6月末,北京银行零售资金余额6975亿元,零售存、贷款均实现全国市场份额以及行内占比的双提升,储蓄存款余额3339亿元,较年初增长16%,北京地区储蓄增量稳居同业第一。零售贷款成为拉动该行贷款增长的主要动力,半年报显示,该行零售贷款增量占比突破30%,增量占比达40.9%;零售利息净收入同比增长达34.8%,全行占比同比提升4.4个百分点。零售存贷利差较年初提升33

个基点。

在“移动优先”战略下,北京银行手机银行App运营能力和客户体验持续提升,手机银行结算交易量同比增长44%,月活客户数同比增长90%。

在宏观经济形势下,商业银行再次面临资产质量的考验,不过,北京银行不良率依旧保持下行趋势。数据显示,截至6月末,北京银行不良贷款率1.45%,较去年底的1.46%下降0.01个百分点,拨备覆盖率212.53%,拨贷比3.08%;核心一级资本充足率、一级资本充足率、资本充足率分别为9.03%、9.92%、12.09%,继续保持良好的风险抵御能力。

据了解,北京银行目前已完成大额风险暴露管理系统第一期项目建设,实现对集中度风险更为科学审慎的有效管理。同时,该行加快风控数字化转型,实施风控指挥中心三期项目建设,完成“京行预警通”系统上线,实现企业信息深度挖掘、风险信息实时提示、舆情信息分类梳理的有机统一。

