

寿险银保新单保费出现“报复性反弹”

银保新单保费大增115%

4月13日,北京商报记者独家获得的一份同业交流数据显示,今年3月,数据可统计的65家寿险公司累计实现银保市场新单规模保费为1137.37亿元,较2月的528.49亿元,环比增长115%。而在2月,银保市场新单规模保费的环比增幅则为-81%,寿险公司“全军覆没”。

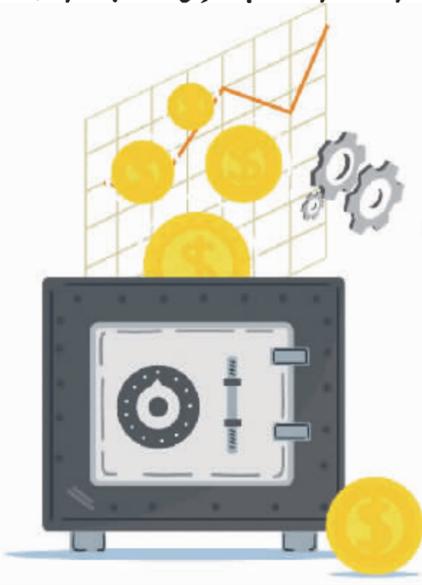
对于新单规模保费环比成倍增长的情况,业内人士普遍认为,与近期疫情影响有关。中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠表示,有保险需求和供给水平增加的原因存在,但增幅偏高主要还是疫情造成的投保延迟效应。

正如王向楠所说,北京某寿险公司内部人士在接受北京商报记者采访时直言:“今年1月末开始的疫情严重影响了北京2月的银保业务,大部分客户去银行办理业务的机会大幅度下降,销售机会减少,今年2月的业务水平很可能是近年来的低点。不过,北京疫情在3月中旬开始基本阻断,客户去银行机会增加,也就推动了银保渠道新单规模保费的大增”。

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则从寿险公司和银保渠道自身策略的变化上给出了答案。他表示,3月银保新单规模保费的大增也与寿险公司推动的力度较大相关。受近期疫情影响,各家险企无论是银保还是个险等相关业务的发展压力都比较大。而银保渠道在新单规模保费上更容易实现快速增长,也就促使部分公司加大了银保渠道的推动力度。同时,近期银保渠道自身的策略也在调整,相关业务由线下向线上转移逐渐成为常态,在策略上的变化也使得疫情的影响减少。

近九成险企环比正增长

北京商报记者注意到,在新单规模保费整体陡增的背后,多达58家险企3月环比正增长,占到了总量的89.23%。其中,有20家寿险公司单月实现逾300%的保费增速。华夏人寿更是从2月的12.95亿元,增至3月的130.04亿



元,环比增长逾9倍。同期,英大人寿、百年人寿的环比增幅超过6倍。另外,中国人寿、太平洋人寿、平安人寿等头部险企的增速也均超过100%。

对于3月较高的保费增速,华夏人寿对北京商报记者表示,一季度是保险行业趸缴销售的黄金时期,由于部分主力渠道采取期趸配比的策略,即总保费收入中期趸业务占比约20%、趸缴80%,因此为了促进期趸产品销售,公司扩大在主力渠道的趸缴额度至260亿元。在此政策推动下,趸缴业务增长。

不过,也有部分寿险公司的银保市场新单规模保费环比出现下滑。数据显示,今年3月,三峡人寿从2月的2737万元降至3月的1332.15万元,下降了51.3%。除上述保险公司外,包括和泰人寿、昆仑健康险、恒大人寿等在6家险企银保新单规模保费也出现下降。

深究逆势下滑的原因,与部分机构调整业务结构及发展策略不无关系。北京商报记者采访相关公司,昆仑健康险回复称,主要有两方面原因:一是,新冠疫情打乱了公司“开门红”业务节奏,业务受到疫情冲击;二是,2020年公司以价值转型为战略发展核心目标,在复杂多变的宏观经济环境下,前瞻性研判,精准施策,迈向以价值为基础,向市场要价值的转型之路。

一个月的风云突变之后,银保市场新单规模保费收入实现“大翻身”。4月13日,北京商报记者独家获得的一份同业交流数据显示,在疫情逐步得到控制的3月,寿险公司的银保市场新单规模保费收入环比大增115%,其中,期缴业务规模更是环比增长188%。多位业内人士坦言,2、3月新单规模保费表现的巨大差异离不开疫情的影响,而在这一特殊的市场环境下,银保渠道的“开门红”有望延续至今年二季度。

前3月寿险公司银保新单规模保费和期缴规模增幅情况一览

时间	新单规模保费	环比增长率	期缴规模	环比增长率
2020年3月	1137.37亿元	115%	255.52亿元	188%
2020年2月	528.49亿元	-81%	88.65亿元	-81%
2020年1月	2637亿元	228.39%	445亿元	224.82%

(数据来源:同业交流数据)

同样,三峡人寿也表示,在2020年公司“奋进之年”的战略部署中,确定了“抢抓一季度发展机遇”的公司业务发展策略。截至今年2月底,公司各业务条线均圆满完成了“开门红”的各项工作任务。因此,2月各渠道的保费收入均高于3月保费收入。而3月银保渠道保费收入相较2月环比减少,主要是公司业务发展节奏的安排,也是按照年初计划达成了预期目标。

期缴业务发展迅速

值得一提的是,在新单规模保费大增的同时,3月银保期缴规模的环比增速更甚。数据显示,今年3月银保市场期缴规模保费约为255.52亿元,环比增长188.2%,多数寿险公司皆出现了较大幅度的上涨。

王向楠表示,期缴业务的盈利性和现金稳定性更好,并且近几年资产负债匹配的经营理念明显强化了投资驱动的经营理念,所以提升期缴业务的占比是各大保险公司所期望的。同时,发展期缴业务不仅得到行业监管政策的鼓励,也受到了强制性监管要求的影响。

据悉,此前银保监会就曾下发《关于规范中短存续期人身保险产品有关事项的通知》,将中短存续期保险产品的实际存续期间由不

满三年扩大至不满五年,引导保险行业调整业务结构,发展长期业务。

事实上,在保险回归保障的背景下,历来注重趸缴的银保渠道也开始调整销售模式转向期缴,一季度期缴规模占比明显提升,从2019年的14.6%提升至今年的18.7%,增长了4.1个百分点。

而银保渠道对期缴重视程度的提升,离不开近年来保险行业风向的转变。据了解,此前,银保渠道保费收入一度占据保险业保费收入的一半江山。但随着行业转型,多家保险公司将重点转向发展个险渠道,聚焦期缴以及价值型业务,以趸缴为主的银保渠道持续收缩。另外,近年来互联网中介渠道的兴起,也在持续挤压银保渠道的发展空间,转型发力期缴业务迫在眉睫。

寿险公司对期缴业务的关注在数据中也有所体现。以中国人寿为例,今年3月,中国人寿的银保市场新单规模保费约为24.97亿元,其中,期缴规模保费就达到24.95亿元,占比高达99.92%。同期,中邮人寿和幸福人寿的期缴规模保费占比也达到了67.31%和86.62%。发展高价值、保障型期缴业务一直是我司的战略重点。公司将通过投放更多高价值、保障型产品的销售进一步提高期缴业务占比。”某寿险公司内部人士如是说。

“二次开门红”可期

不得不说,3月银保渠道新单规模保费和期缴规模保费的“报复性”反弹,为寿险公司在2020年的业务发展和营收表现提了一口气。然而,一季度“开门红”时期已过,这一涨势能否延续?特殊的市场环境下,会不会出现“二次开门红”、保险公司下一步的工作重点在何处也备受市场关注。

东北某寿险公司银保业务负责人认为,长期利率下行,加之一季度受疫情影响保费达成不理想,二季度保险业务增长或将成为大概率事件。

北京一位市场分析人士也指出,作为银保渠道保费收入的高光时刻,即“开门红”,每年前3个月新单规模保费数据都备受关注。不过,今年受疫情影响,2月保费收入明显下滑,3月保费收入则在形式趋缓时反弹增长,或意味着这一趋势暂未结束,且今年二季度有望迎来保费的“二次开门红”。

王向楠表示,考虑到保险公司和银行的经营活跃程度,保险销售的便利化措施、经济整体的复苏情况以及SARS的经验,预计“开门红”会延续到今年二季度。

朱俊生则认为,虽然目前二季度的具体情况尚无法得知,但多数保险公司都有较大的可能继续关注银保市场业务。当前疫情防控仍在延续,对各家保险公司的冲击,包括个险业务的影响仍然较大。在这种压力下,保险公司可能会在银保渠道方面加大投入和推广的力度。

而对于保险公司下一步的举措,上述银保业务负责人直言,研发适合银行客户的保险产品,乘科技发展之风转变客户交易方式,将销售队伍年龄结构与客户年龄结构更加完善地匹配等都是未来工作重点。

昆仑健康险也对北京商报记者表示,短期内疫情对公司经营情况产生明显影响。但从长远来看,变危为机,是业务深化改革、促进价值转型的重大机会。2020年,公司将全面启动数字化转型,搭建线上获客体系,实现客户价值型转化,实现销售、投保、核保核赔线上化,为客户提供更加贴心的数字化服务。

北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳

银行热推虚拟信用卡“白户”申请还会是障碍吗

金融场景争夺战

早在2014年虚拟信用卡这一概念就已经被提出,不过在消息传出3天之后央行就下发“暂停令”,指出虚拟信用卡在落实客户身份识别义务、保障客户信息安全等方面尚待进一步研究。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮指出,彼时,央行已发布金融移动支付各环节的技术标准,但对于虚拟信用卡的手机支付却无具体规定,也没有NFC、手机闪付等相对成熟的技术手段。在无法就虚拟信用卡使用的各个环节进行有效监控的情况下,谨慎对待金融创新产品成为了主流观点。

此后,多家银行通过自主开发的方式进军虚拟信用卡领域,并将消费金融场景作为主发力渠道。例如,国有大行中,建设银行“龙卡e付卡”境内外通用,可在各大海淘平台及境外购物网站支付,且免收外汇兑换手续费。股份制银行华夏银行针对用户设计研发了3款产品,华夏“闪卡”虚拟信用卡、华夏ETC迅卡和华夏EPAY卡,其中“闪卡”虚拟信用卡基础功能包括免年费,首次最低还款10%,消费100元即可分期。华夏EPAY卡可以自主设置单笔交易限额、单日累计交易限额。

苏筱芮向北京商报记者表示,从需求端来看,在安全性恒定的前提下,用户的选择基于便捷性和可获得性。一些银行针对虚拟信用卡推出特定优惠活动,且从开卡到用户的流程来看,比实体卡更为高效,那么用户自然而然就会更愿意接受这样的产品。虚拟信用卡发行热背后,更多反映出银行对信用

卡创新业务的进一步尝试。上述国有大行信用卡中心相关人士直言,疫情之下,开办虚拟信用卡可以实现物理隔绝,减少物理接触,具有一定的用处。

“不可否认的是,不管支付技术如何创新,都离不开银行账户,无论是Pay类支付还是扫码支付,都要通过绑卡,或者向绑定的支付账户进行充值,才能通过移动终端来完成支付,虚拟信用卡只是形式上的一种表现,也是移动互联网时代对实体信用卡的补充和延伸。”信用卡市场资深分析师董峰指出。

探索用户“开白”边界

疫情之下,不设具体卡片等级,可随时开启或关闭交易功能的虚拟信用卡俨然成为揽客获利的最佳选择。但北京商报记者在调查过程中也发现,配发的小额虚拟信用卡无预借现金功能,仅支持消费与分期功能。且有部分卡片属于主卡型虚拟卡,用于独立完整的主账户,不依赖于实体信用卡。而大多数虚拟信用卡需要在拥有该行一张实体信用卡的基础上,才能申请开设虚拟信用卡账户,多数银行的虚拟信用卡也不支持“白户”持卡人申请。

此次疫情使得仍需“三亲见”发卡的信用卡服务遭遇难题,作为实体信用卡的补充和延伸,未来虚拟信用卡能否进一步放开“白户”申请?一位股份制银行相关人士向北京商报记者直言:“商业银行推出虚拟信用卡主要是为了方便客户使用,提升客户体验。未来放开‘白户’持卡人申请是完全有可能的,随着技术条件的不断完善和成熟,这

个会逐步成为趋势”。他也向记者透露,由于线上激活信用卡需要监管批准,目前行内正在积极申请之中,信用卡(实物卡)并无针对“白户”的限制,未来虚拟信用卡也会作出类似尝试。

在放开“白户”持卡人申请方面,华夏银行已经作出了尝试,该行信用卡中心相关负责人向记者表示,目前,新用户可申请华夏“闪卡”虚拟信用卡和华夏ETC迅卡。

但多位业内人士在接受记者采访时也提到了放开“白户”申请存在的风险,一位国有大行信用卡中心相关人士提及:“白户”初次持卡人和有过信用卡逾期的人一样在申请信用卡的时候都会比较困难,没有信用卡的人大部分都是没有个人信用记录的人,银行无法判断持卡人以后的信用情况。某城商行信用卡中心负责人同样认为,放开虚拟信用卡“白户”申请首先面对的就是资质审核风险,其次是技术风险,由于缺少实体介质,对于账户安全的要求会更高。

在防控风险的大前提下,银行对开展信用卡业务及相关产品创新采取比较审慎的态度。苏筱芮进一步指出,虚拟信用卡放开“白户”申请,固然可以拓展用户规模,但其收入的真实性、稳定性难以保证。从目前银行的策略来看,有倾向拓展“白户”群体,但是只会开一个较小的口子,比如给予其较小的初始授信额度、严格收紧贷中监测等。于百程也直言,目前不少银行虚拟信用卡产品面对的是已经有实体卡的客户,未来线上、基于虚拟账户的信用卡或准信用卡产品将是发展趋势,重点不是卡片的虚与实,而是整个风控、场景等业务逻辑的变化。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

面签困难、刷卡场景“断档”,新冠肺炎疫情令商业银行信用卡展业举步维艰,因此虚拟信用卡重回聚光灯下。4月13日,北京商报记者调查发现,不用面签的虚拟信用卡再次走俏市场。不过大多数银行推出的虚拟信用卡需要在拥有该行一张实体信用卡的基础上,才能开设虚拟信用卡账户,也并不支持“白户”持卡人申请。在分析人士看来,虚拟信用卡放开“白户”申请,固然可以拓展用户规模,但其收入的真实性、稳定性难以保证,未来银行应注重整个风控、场景等业务逻辑的变化。

力推虚拟信用卡

“超级给力虚拟卡、下卡速度快”足不出户在家办,4月13日,北京商报记者调查发现,近期有不少商业银行力推虚拟信用卡业务以抢占市场,目前,工商银行、建设银行、兴业银行、平安银行、华夏银行、宁波银行、上海银行等多家商业银行都推出了这一业务。

综合多家银行虚拟信用卡官方介绍可以看出,审批快、发卡快、不面签、安全性高、不设卡片等级、全覆盖线上操作成为吸引持卡人最大的亮点。对比后发现,虚拟信用卡可以进行各类线上支付业务的操作,但只能通过绑定在第三方支付软件后刷卡支付,或者进行扫码支付,使用权益基本和实体卡片一致,有同样的还款日。

一周前信用卡持卡人陈凯(化名)刚开通了一张虚拟信用卡,对他来说,虚拟信用卡最大的好处就是省事;申请虚拟信用卡拨打银

行客服或者网站就可以,没有实体卡,只是在网络上进行交易的一个账号,管理起来比较方便,使用也安全,不用担心出现盗刷,个人隐私被泄露的风险”。陈凯说。

虚拟卡业务本身就是银行为了方便客户进行网上支付并加强支付安全性而设立的虚拟支付账户,一位国有大行信用卡中心相关人士告诉北京商报记者,和实体卡片不同的是,客户可根据自身需求定义虚拟卡有效期以及交易限额,还可以在银行指定交易场所进行支付,虚拟信用卡审批流程较为简单,实时审批,账户也可以实时创建,在疫情防控期间,也减少了人员流动和聚集风险。

对于多家银行力推虚拟信用卡现象,零壹研究院院长于百程在接受北京商报记者采访时表示,银行此时力推虚拟信用卡,首先是虚拟信用卡通过互联网渠道即可完成申请激活,办理便捷快速,支持第三方支付和扫码等支付方式,用户互联网体验更好。其次,虚拟信用卡降低了银行在信用卡审批、制卡等环节的成本。