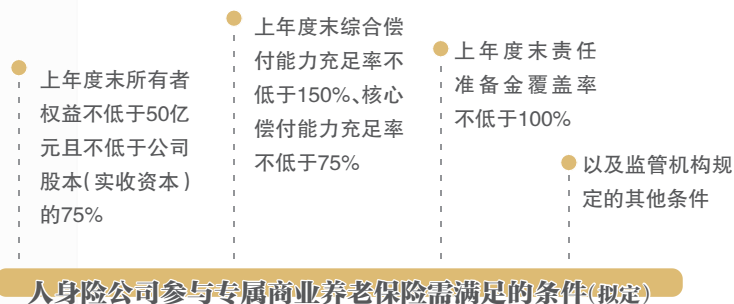


试点扩容 专属商业养老保险转向常态化经营



试点近两年以来，专属商业养老保险已成为养老保险体系第三支柱的重要组成部分。5月25日，北京商报记者从业内获悉，《关于促进专属商业养老保险发展有关事项的通知》（以下简称《通知》）已下发至各人身险公司征求意见。未来，符合条件的人身险公司均有望拿到经营专属商业养老保险的资格，专属商业养老保险也将从试点转向常态化经营。

业内专家预测，专属商业养老保险进入常态化经营阶段，将使得更多人身险公司进入这一领域，为消费者选择不同专属商业养老保险提供便利，为保险公司发展第三支柱养老保险提供更为广阔的空间。



专属商业养老保险“先行区”成果

稳健型账户年化结算利率在4%-6%
进取型账户结算利率在5%-6.1%
截至2022年7月末
累计投保件数近21万件
累计保费23.5亿元



满足条件均有望获得入场券

随着老龄化程度进一步加深，加快发展商业养老保险、弥补基本养老保险存在的不足迫在眉睫。5月25日，北京商报记者从业内获悉，为推动第三支柱养老保险持续规范发展，更好满足广大人民群众多样化养老需求，经国务院保险监督管理机构（以下简称“监管机构”）研究决定，符合条件的人身险公司可以经营专属商业养老保险，相关《通知》已经下发至各人身险公司征求意见。

所谓专属商业养老保险，是指资金长期锁定用于养老保障目的，被保险人领取养老金年龄应当达到法定退休年龄或年满60周岁

的个人养老年金保险产品。

回溯来看，2021年6月1日起，专属商业养老保险试点在浙江省（含宁波市）和重庆市开展，中国人民人寿保险股份有限公司、中国人寿保险股份有限公司、太平人寿保险有限公司等6家人身险公司参与试点。2022年3月1日起，试点区域扩大到全国范围，并且在原有6家试点保险公司基础上，允许养老保险公司参加试点。

未来，如果《通知》顺利落地，符合条件的人身险公司都能够获得经营专属商业养老保险的“入场券”，专属商业养老保险将从试点走向常态化。

“门槛”有多高？《通知》显示，保险公司需满足上年度末所有者权益不低于50亿元且不低于公司股本（实收资本）的75%；上年度末

综合偿付能力充足率不低于150%、核心偿付能力充足率不低于75%；上年度末责任准备金覆盖率不低于100%；以及监管机构规定的其他条件。

北京商报记者简单梳理发现，符合上述条件的保险公司并不多。例如，所有者权益不得低于50亿元这一条，就让多数中小保险公司“望而却步”。在2023年一季度人身险公司偿付能力报告披露结果中，78家公司中有22家公司综合偿付能力不足150%。

值得一提的是，《通知》给予符合条件的专业养老保险公司一定程度的“松绑”。养老主业突出、业务发展规范、内部管理机制健全的养老保险公司，可以豁免第一款关于上年度末所有者权益不低于50亿元的规定。

虽然“门槛”不低，但可以预见的是，未来

将会有更多符合条件的机构开展经营。北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军表示，专属商业养老保险进入常态化经营阶段，将使得更多人身险公司进入这一领域，为消费者选择不同专属商业养老保险提供便利，为保险公司发展第三支柱养老保险提供更为广阔的空间。

“先行区”收益可观

实际上，专属商业养老保险常态化经营早就有迹可循。原银保监会相关负责人在2022年8月曾表示，将出台文件推动专属商业养老保险常态化经营，以鼓励更多符合条件的机构开展经营，丰富产品供给，使改善成果惠及更多群众。

从2021年试点推出，到2022年试点扩大，到2022年末首批纳入个人养老金保险产品名单，再到未来的常态化经营，可以看出，专属商业养老保险取得了市场和监管机构的认可。

专属商业养老保险的“先行区”市场反响如何？北京商报记者了解到，该产品采取“保证+浮动”模式，产品设置了进取型、稳健型两种收益模式。据记者此前梳理，稳健型账户2021年年化结算利率在4%-6%之间，进取型账户结算利率在5%-6.1%之间，收益可观。在保费规模方面，最新数据显示，截至2022年7月末，专属商业养老保险累计投保件数近21万件，累计保费23.5亿元，这一表现远优于更早之前开展试点的个人税收递延型商业养老保险。

谈及专属商业养老保险的优势，宋占军表示，作为优先推出的个人税收递延型商业养老保险，在试点地区、参与公司、税收政策等方面都存在一定限制。而专属商业养老保险采用了一种类似变额年金的产品设计类型，得到保险公司从供方角度大力推广，因而在结果上呈现更多覆盖。

此外，专属商业养老保险具有投保简便、交费灵活、收益稳健等特点，尤其受到新产业、新业态从业人员和灵活就业人员的欢迎。

不过，随着市场扩容，参与公司增多，《意见》也在销售层面提出了更高的要求。根据《意见》规定，保险公司或保险中介机构在宣传和销售时不得将专属商业养老保险与银行储蓄、理财产品、基金、国债等进行收益简单比较；也不得按照投资组合历史结算利率对投资组合账户价值变动进行演示。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

Market focus

停业风波下的湖南永雄

“催收巨头”的一则停业声明，再度将催收这一行为推上了风口浪尖。5月25日，国内催收行业知名机构湖南永雄资产管理集团（以下简称“湖南永雄集团”）凌晨发布《告全体员工书》，宣布从当日起停业。

尽管湖南永雄集团在5月25日上午删除了通知，但围绕湖南永雄集团和催收产生的话题仍旧受到关注。在《告全体员工书》中，湖南永雄集团提到“成立以来累计为金融行业挽回损失上百亿元”的辉煌成果。而催收带来回款的一面，是被催收用户对于暴力、不当催收的深恶痛绝。催收的边界在哪里？金融机构、用户以及催收机构之间，又该怎样实现平衡？

公告发了又删

湖南永雄集团深夜发文，催收的隐秘生意被推到了台前。5月25日凌晨，湖南永雄集团在其官方微信公众号发布《告全体员工书》，宣告于5月25日起停业，相关部门将与员工一起共同商讨善后事宜。

对于停业理由，湖南永雄集团在《告全体员工书》中也有所说明，称遭遇异地警方跨省执法，相继介入集团卫成公司吉首分公司、集团怀化分公司、湘潭分公司和邵阳分公司调查，共将179名员工强制带走，并分别采取监视居住、取保候审、刑事拘留、逮捕等刑事强制措施。目前，共有3名员工因涉嫌寻衅滋事罪被批捕。

事实上，在湖南永雄集团发布《告全体员工书》前，关于湖南永雄集团展业遭遇警方介入的视频已经在网络上传播开来。网络流传视频显示，警方“突袭”湖南永雄集团邵阳分公司，公司办公室内有警方在与工作人员交涉。同时，永雄湘潭分公司、永雄安徽分公司也被传出有警方介入。

公开信息显示，湖南永雄集团成立于2014年4月，是目前国内最大的个人信贷不良资产管理集团公司。该公司总部位于湖

南长沙，分支机构覆盖全国20余座城市，主要业务则涉及信用卡、消费金融等个人信贷不良资产管理等领域。

此前，湖南永雄集团在2019年10月向美国证监会递交了招股书，随后又进行了撤回。彼时，湖南永雄集团在招股书中披露的信息显示，截至2019年9月30日，湖南永雄集团在催的逾期贷款总额为446亿元。而自2020年后，湖南永雄集团也数次传出上市消息。

在本次因为停业宣言受到关注前，湖南永雄集团也曾因频繁调整公司架构引发讨论。而在《告全体员工书》中，湖南永雄集团对公司近年来的运营状况做出了简要说明，“员工从新冠疫情前的1.7万人，降至疫情结束后的7000人，经此事件后又陡降至2000人”“集团账户和流动资金冻结，经营难以为继”“成立以来为金融行业挽回损失上百亿元”。

北京商报记者注意到，停业消息持续发酵，湖南永雄集团官网早已无法打开。5月25日上午10时30分许，湖南永雄集团微信公众号删除了对应内容。5月25日下午，记者致电湖南永雄集团了解停业相关的具体情况，对方回复称，公司目前处于停业的状态，不便接受媒体采访，后续有新消息会予以同步。

逾期催收分账龄处理

事实上，在金融贷款领域，贷款机构与借款用户尤其是逾期用户之间，一直以来都有着极其微妙的关系。当用户开始逾期，金融机构想要追回欠款，催收机构便开始发挥作用。而逾期用户在催收机构的追偿下，也对其深恶痛绝。作为夹在中间的第三方，催收机构的身份更显尴尬。

金融科技机构从业人员曹婷（化名）告诉北京商报记者，湖南永雄集团这类催收机构，通常是在委外催收环节发挥作用。但并非普通用户所想的那样，一旦借款用户发生逾期便会有委外催收介入。通常到达委外阶段的用户失联率都比较高，催收过程和流程会更精、更细。

谈及金融机构催收的具体细节，曹婷指出，其所在的机构不论是自营信贷还是助贷业务，采用的是同一套催收流程。“60天以内我们全部内催，60天以上才会进入委外阶段。针对委外部分，公司也会对催收公司作出要求。其中包括向借款人清楚表达是××机构的委托方、采用合适的表达方式等。在催收方式上，委外机构通常情况下采用的也是电话、信函的方式，并且委外机构只能通过公司内部催收系统联系用户，所接触到的用户信息也是脱敏处理后的。”曹婷补充道。

另有一家消费金融行业从业人员同样提到，分账龄处理是金融行业对待逾期客户的通常做法，短期公司通过短信、智能客服通知其欠款信息，并提示上报征信通知。随后会用模型分流，判断逾期是否具有恶意主观性，直到90天后才会进入委外环节。所有催收都会在摄像头下作业，催收人员不可以带手机、无法获取用户信息，并且催收记录、录音至少要保存3年，监管随时会进行检查。

在采访中，另有消费金融行业从业人员表示，当前正规金融机构对于逾期用户

的催收，在监管引导下已经处于较为规范的水平。毕竟金融机构的目的是收回资金，并不是要让借款用户走投无路，并且催收机构也要承担风险。不过，对于具体的催收回报率，受访金融机构均未给出明确回复。

北京市中闻律师事务所合伙人李亚指出，对于一些难以还款的逾期用户，金融机构委托催收公司可以提高收款的效率、减少公司损失，但是用户对催收的抵触还是来源于催收公司的催收手段。当下许多催收公司会采取给本人或者亲属打电话骚扰、恐吓、直接上门或者去本人的工作单位进行催收等各种手段，这些行为都会在一定程度上带来用户的抵触。

需建立健全催收管理制度

催收被借款用户所抵制，市场上就发展了令金融机构头疼的“反催收联盟”。反催收、债务重组等恶意逃废债行为开始产业化，凭借良莠不齐的资质诱导用户恶意逾期，并从中收取高额费用，将市场搅成了一团浑水。

“我们也曾遇到过，用户逾期超过了一个月，在接到智能客服电话提醒后情绪激动，最后投诉平台说暴力催收，这显然是一个无解的死循环。金融机构收不回款，用户逾期背上沉重债务，生活受到影响，只有黑产从中赚得盆满钵满。金融机构要在贷款、催收环节做到合规，用户按照约定还款，金融产业才能良性循环。”曹婷评价称。

而传统催收产业也正在被改变，一边是监管持续打击暴力催收，一边是人工智能等新方式的“入侵”。北京商报记者在采访中注意到，面对借款用户早期逾期，使用机器人、智能客服提醒几乎成为金融机构的主要催收方式。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱苒直言，从近两年监管动作来看，催收行业的监管日渐趋严，而传统催收行业的人工

介入程度比较大，机构难以全面掌控个体催收人员的催收举措。而以AI为代表的新技术正逐步进入催收行业，对传统催收业态产生巨大影响。例如，一些AI公司可以根据金融机构的催收需求来部署催收机器人，针对不同类型的逾期客户分别建立相应的催收措施，且它更有助于被监测和被标准化，相对传统催收来说更透明、更易复盘，也受到了一些机构的青睐。

回归到催收这一动作本身，在李亚看来，金融贷款与逾期用户两者之间主要是货币资金的借贷或投融资的信用关系。对于用户逾期不还贷款，许多贷款机构会选择合作一些催收机构，针对逾期客户，通过适当的催收手段，要求借款人履行义务，达到还款的目的，但此行为有较大法律风险。

“对于用户而言，贷款要依照自身能力，符合贷款用途使用贷款，不过度消费，按期履行还款的义务，若不当的催收手段侵犯自身合法权益，也要注意收集证据，拿出法律武器保护自己。”李亚补充道。

苏筱苒指出，一方面，建议催收行业积极拥抱数字科技，通过技术手段去实现催收流程合规化；另一方面，可以参照支付领域的收单机构外包管理当中的备案制，定期对机构进行评级并对外公布，从而对催收行业形成合规支持。

苏筱苒认为，对于催收机构来说，一方面需要建立健全催收的基本管理制度，强化对催收人员的合规培训；另一方面也需要思考在绿色催收、AI催收的大背景下如何拥抱新趋势、新变化，可以考虑参照支付领域的收单机构外包管理当中的备案制，定期对机构进行评级并对外公布。对于持牌机构来说，则需要做好催收外包机构的事前审核与事中监测管理，重视对金融消费者权益的保护，不牵扯到无关第三人。个人用户则一定要选择正规的贷款渠道，贷款时充分了解贷款利率、期限、放款机构等核心部分，遇到不当催收及时向监管方反馈。北京商报记者 廖蒙