

银保监会规范银行代理保险业务

将合适的保险产品 销售给合适的客户

□本报记者 程竹 欧阳剑环

中国证券报记者8月26日从接近监管人士获悉,银保监会日前印发了《商业银行代理保险业务管理办法》(以下简称“《办法》”)。

《办法》规定,中国银保监会直接监管的商业银行经营保险代理业务,应当由其法人机构向中国银保监会申请许可证。商业银行及其保险销售从业人员应当对投保人进行需求分析与风险承受能力测评,根据评估结构推荐保险产品,把合适的保险产品销售给有需求和承受能力的客户。

《办法》旨在加强对商业银行代理保险业务监督管理,保护消费者合法权益,促进商业银行代理保险业务规范健康发展。

银行经营保险代理需申请许可证

《办法》提出,商业银行和保险公司开展保险代理业务合作,应当本着互利共赢、共同发展、保护消费者利益的原则,共同促进商业银行代理保险业务的持续健康发展。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。

在业务准入方面,《办法》提出,中国银保监会直接监管的商业银行经营保险代理业务,应当由其法人机构向中国银保监会申请许可证。其他商业银行经营保险代理业务,应当由法人机构向注册所在地中国银保监会派出机构申请许可证。商业银行网点凭法人机构的授权经营保险代理业务。商业银行应当由法人机构或其授权的分支机构在中国银保监会规定的监管信息系统中为其保险销售从业人员办理执业登记。商业银行保险销售从业人员只限于通过1家商业银行进行执业登记。

《办法》提出,商业银行选择合作保险公司时,应当充分考虑其偿付能力状况、风险管控能力、业务和财务管理信息系统、近两年违法违规情况等。保险公司选择合作商业银行时,应当充分考虑其资本充足率风险管控能力、营业场所、保险代理业务和财务管理制度健全性等。

《办法》指出,商业银行每个网点与每家保险公司的连续合作期限不得少于1年。商业银行和保险公司应当保持合作关系和客户服务的稳定性。合作期间内,其中一方出现对合作关系有实质影响的不利情形,另一方可以提前中止合作。对商业银行与保险公司中止合作的情况,商业银行应当配合保险公司做好满期给付、退保、投诉处理等后续服务。

保险产品销售给合适的客户

《办法》强调,商业银行与保险公司开展保险代理业务合作,原则上应当由双方法人机构签订书面委托代理协议。商业银行与保险公司签订的委托代理协议应当包括但不限于以下主要条款:代理保险产品种类、佣金标准及支付方式、单证及宣传材料管理,客户账户及身份信息核对,反洗钱,客户信息保密,双方权利义务划分,争议的解决,危机应对及客户投诉处理机制,合作期限,协议生效、变更和终止,违约责任等。

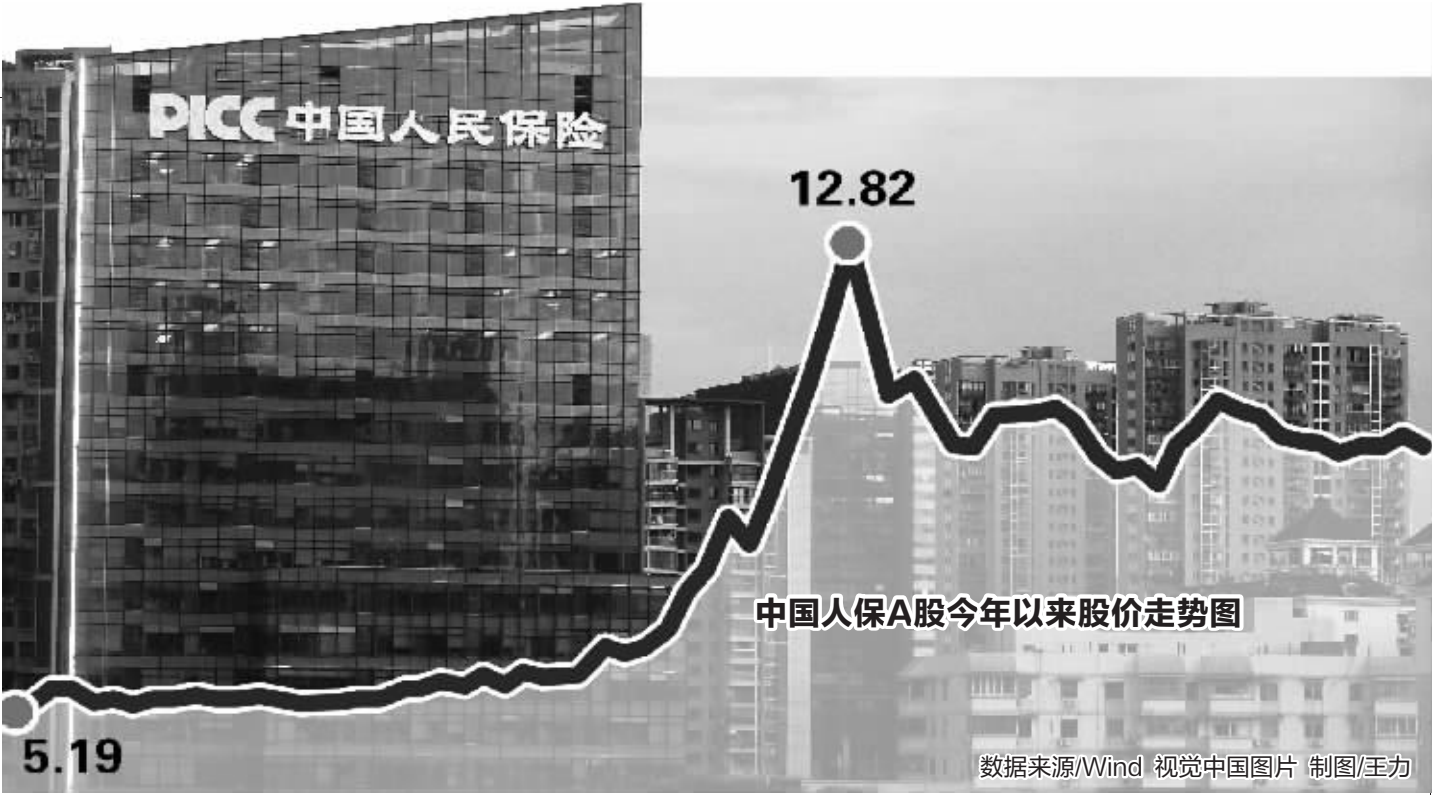
《办法》提出,商业银行及其保险销售从业人员应当向客户全面客观介绍保险产品,应当按保险条款将保险责任、责任免除、退保费用、保单现金价值、缴费期限、犹豫期、观察期等重要事项明确告知客户,并将保险代理业务中商业银行和保险公司的法律责任界定明确告知客户。

《办法》指出,各类宣传材料应当按照保险条款全面、准确描述保险产品,要在醒目位置对经营主体、保险责任、退保费用、现金价值和费用扣除情况进行提示,不得夸大或变相夸大保险合同利益,不得承诺不确定收益或进行误导性演示,不得有虚报、欺瞒或不正当竞争的表述。各类保险单证和宣传材料在颜色、样式、材料等方面应与银行单证和宣传材料有明显区别,不得使用带有商业银行名称的中英文字样或商业银行的形象标识,不得出现“存款”“储蓄”“与银行共同推出”等字样。

《办法》规定,商业银行及其保险销售从业人员应当对投保人进行需求分析与风险承受能力测评,根据评估结构推荐保险产品,把合适的保险产品销售给有需求和承受能力的客户。对于保单期限和缴费期限较长、保障程度较高、产品设计相对复杂以及需要较长时间解释说明的保险产品,商业银行应当积极开拓销售专区,通过对销售区域和销售从业人员的控制,将合适的保险产品销售给合适的客户。

《办法》提出,商业银行代理保险业务应当严格遵守审慎经营规则,不得有下列行为:将保险产品与储蓄存款、基金、银行理财产品等金融产品混淆销售;将保险产品收益与储蓄存款、基金、银行理财产品简单类比,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。

《办法》提出,将保险产品宣传为其他金融机构开发的产品进行销售;通过宣传误导、降低合同约定的退保费用等手段诱导消费者提前解除保险合同;隐瞒免除保险人责任的条款、提前解除保险合同可能产生的损失等与保险合同有关的重要情况;以任何方式向保险公司及其人员收取、索要协议约定以外的任何利益;其他违反审慎经营规则的。



下半年发力非车险业务

优化投资结构 中国人保或举牌上市公司

□本报记者 潘昶安

三原因促业绩向好

从人保集团披露的财务指标来看,上半年人保集团实现归属母公司股东净利润155亿元,同比增长58.9%,上半年人保集团实现保险业收入3229亿元,同比增长12.8%。分业务板块来看,财险方面,非车险收入同比增长31.4%,成为业绩增长新动能。寿险业务方面结构优化成效明显。

对于上半年取得良好业绩的原因,人保集团董事长、人保财险董事长缪建民称有三方面原因:一是集团践行新发展理念,推动向高质量发展转型的“3411工程”,集团整体发展质量提高,各板块发展更加均衡,寿险和健康险盈利能力创历史新高。二是上半年投资

收益良好,年化收益率有所提高,投资收益增加。三是因为税收政策调整,人保集团以财险为主,财险行业手续费税前抵扣由15%提高到18%,税收政策调整对今年合并报表贡献利润约47亿元。

分业务板块来看,作为财产险行业的龙头企业,人保财险的业务转型也代表着行业的普遍趋势。今年上半年人保财险实现保险业务收入2353亿元,同比增长14.9%。其中,受新车销量下滑和“商车费改”影响,车险保费增长趋缓,车险收入同比增长4.1%。非车险保费收入达1086亿元,同比增长31.4%,成为业绩增长新动能。

人保集团副总裁、人保财险总裁谢一群介绍,健意险方面,公司抓住政策机遇,提升

专业业务能力,通过板块融合发展,特别是科技工具运用和精细化管理指标,推动效益险种发展,力争保持业务发展的同时加强成本管控,提高盈利水平。在农险方面,通过“提标、扩面、增品、创新”,着力推动业务向高质量发展转型。责任险方面,公司加快拓展雇主责任险、安全生产责任险等重点业务,抓住机遇。企财险方面也将持续发力新产品。

考虑举牌上市公司

对于下半年的投资策略,人保资产总裁王颢在回应媒体时表示,公司投资收益稳定,是公司一直保持稳健的投资策略所致。今年下半年在资产配置上,公司会关注长期股权类投资和固定收益类投资。对于高分红、低估

值的股票,也是保险机构关注的重点。对于优化公司投资结构且能与保险业务进行结合的上市公司,公司也会考虑举牌。

对于寿险板块下半年发展,缪建民表示,“尽管集团以产险为主,并不意味着不重视寿险和健康险;恰恰相反,寿险和健康险发展潜力更大,今年上半年寿险健康险加起来对集团的利润贡献已超过17%,我们希望寿险和健康险加快发展,在价值和利润贡献方面,在将来能与财险相匹配。”

在财险领域,人保财险也将继续发力非车险业务。谢一群认为,年初集团对人保财险提出了两个融合和“十项重点”工作,其中最重要的是变革商业模式,通过两个融合优化公司业务结构。非车险领域发展空间非常大。

上半年权益类投资占比“水涨船高”

险资下半年青睐保险与地产板块

□本报记者 高改芳

25日,中国太平洋保险(集团)股份有限公司(简称“中国太保”)公布的2019年中期业绩显示,中国太保上半年固定收益类投资占比82.6%,较上年末下降0.5个百分点;权益类投资占比13.7%,较上年末上升1.2个百分点,其中核心权益(包括股票和权益型基金)占比7.4%,较上年末上升1.8个百分点。

今年上半年,上市险企权益类投资占比普遍提升一个百分点以上,成绩亮眼。相关人士分析,这与他们抓住市场波动机会,兑现投资收益有关。比较而言,中国平安更看重不动产投资;中国太保的另类投资规模占全行业的15.77%;中国人寿副总裁赵鹏日前在公司业绩说明会上透露,下半年不排除继续举牌。

权益投资占比提升

中国太保半年报显示,上半年中国太保实现年化净值增长率5.9%,同比上升1.1个百分点;年化总投资收益率4.8%,同比上升0.3个百分点;年化净投资收益4.6%,同比上升0.1个百分点;集团管理资产达到1.87万亿元,较上年末增长12.5%;其中,第三方管理资产规模达到5167.46亿元,较上年末增长19.5%。核心

权益类投资,包括股票和权益型基金,占比7.4%,较上年末上升1.8个百分点

中国太保表示,公司的固定收益投资业务积极把握了上半年高信用等级金融产品和优质协议存款的配置机会;权益投资业务利用市场机遇主动实现财务收益,化解资产减值风险。主要账户和资产包业绩表现超越投资指引设定的业绩基准。

另类投资业务方面,股权债权投资并举,中国太保深入挖掘交通、能源等大型基建项目的市场机会,加强了对高信用等级基础设施类项目的投资力度。同时按照“降杠杆”的政策要求,重点发展永续类债权计划产品,积极支持负债率偏高的大型国有企业降低债务水平。截至今年7月末,中国太保资产管理公司共注册产品18项,注册规模达317.7亿元,同比增长403%,注册产品数量和产品规模均列行业首位,数量占全行业的14.4%,规模占全行业的15.77%。

分析人士指出,从已经公布半年报的几家上市险企的相关数据来看,他们都增加了权益类投资占比。截至报告期末,股票和基金(不包含货币市场基金)配置比例由2018年底的9.03%提升至10.78%。权益投资方面,中国平安上半年在股票和基金投资这一块的投资额增加1%左右。

保险与地产板块受青睐

除中国太保外,已披露业绩的上市险企今年上半年投资业绩都相当亮眼。

中国平安半年报显示,上半年平安的保险资金投资组合年化净投资收益率为4.5%,同比上升0.3个百分点;年化总投资收益率5.5%,同比上升1.5个百分点,超越集团的长期假设。

上半年中国人寿实现总投资收益达889.23亿元,同比大增68.0%;总投资收益率达5.78%,同比提升200个基点。投资收益同比大幅增加的原因,是权益投资兼顾长期核心资产布局与短期交易,叠加2019年上半年境内股票市场上涨所致。同时,总投资收益的增加也是其上半年净利润大涨的因素之一。

8月7日,中国人寿(02628 HK)在中国保险行业协会官网发布公告称,增持并举牌中国太保H股,与关联方国寿集团合计持股达到5.01%,并将这一投资纳入股权投资管理。

对中国太保的举牌,赵鹏回应称,持有中国太保H股超过5%,但持有整个公司的比重不到2%。投资主要还是考虑整个公司的基本面、行业的基本面,包括它的分红以及未来的盈利能力,未来不排除还会进一步增加投资。中国太保只是其中一个板块,下半年会根据行业市场和公司基本面,在条件具备的情况下,

上半年净利大增128.9%

中国人寿:布局估值合理的核心资产

□本报记者 程竹

在“重振国寿”战略的开局之年,中国人寿交出了一份出色的中期“成绩单”:2019年上半年,实现归母净利润375.99亿元,同比增长128.9%。

中国人寿副总裁赵鹏在8月23日的业绩说明会上透露,下半年,要在合理的估值区间布局长期的核心资产,不排除举牌,未来会从战略上投资一家企业,并择机布局全球资产配置。

业务结构持续优化

2019年上半年,中国人寿开启新局面,核心业务、业务机构和价值、销售队伍和投资均向好。近4万亿资产、超6000亿元保费,累计客户6.9亿、销售队伍200万人。

分析人士指出,上半年中国人寿业绩有几点亮点,其中之一是业务结构不断优化。具体来看,首年期交保费达831.33亿元,占长险首年期交保费比重为98.79%,同比提升9.79个百分点,其中

十年期及以上首年期交保费达380.82亿元,同比增长68.0%,占首年期交保费比重为45.81%,同比提升18.07个百分点。而趸交保费为10.2亿元,同比下降89.9%,占长险首年期交保费比重由2018年同期的11%下降至1.21%。续期保费达2501.31亿元,同比增长6.4%,占总保费的比重为66.18%,较2018年同期变化不大。

此外,实现投资收益近890亿元。上半年,该公司实现净投资收益720.3亿元,较2018年同期增加72.01亿元,同比增长11.1%。

中国人寿副总裁赵鹏表示,下半年公司在公开市场投资行为的布局主要基于四方面:第一,布局长期核心资产,关注在估值低位的、具有稳定的盈利能力以及较好的分红潜力的核心资产等。第二,绝大部分投资会以财务投资为主,目前没有达到长期股权投资核算的条件。第三,未来持续关注包括股票在内的各行业优质投资标的,不排除公司基于未来战略考虑,从战略上投资一家企业。第四,目前中国人寿已投资一些科创板企业,也配置了一些未进入科创板

的科创企业,科创板为保险公司投资未上市股权开拓了退出机制,未来还会持续关注。

加快保险科技应用

长城非银证券分析师刘文强指出,中国人寿运用物联网、大数据等技术,实现了科技赋能队伍、网点、运营,深入应用保险科技。今年上半年,公司线上获客同比提升18%,线上增员占比超过55.6%;面向销售队伍智能推荐客户4457万人次,推荐客户长险购买率达30%,助力销售模式转型升级。此外,公司加快推进网点网络实时互通、日常办公智能升级;持续优化智能核保、智能保全、智能理赔等应用场景,推出财务RPA机器人,促进业务效率提升;升级优化重疾险风险评估人工智能模型,理赔调查欺诈认定准确率同比增长32.2%。此外,公司依托数字化平台深化内外部合作,构筑开放共赢的数字生态,2019年上半年公司累计投放创新应用1076项,开放应用及数据服务280余项,同时,基于数字化平台推出“商户宝”,提供保险产品和平

台,合作单位提供销售场景和客户,目前已与4180家机构开展合作。

业内人士表示,科技已成为保险公司发展的“风口”。今年,中国人寿举牌万达信息,其意义就在于发力用科技助力公司发展。截至2018年底,万达信息公司承建运营的上海市民云,注册用户数已突破千万户,在成都、海口等多地已经成功复制。与中国人寿合作后,有望借助其资源加速在异地复制推广,公司在智慧城市领域的综合实力将得到增强。

中国人寿也将在医疗健康、智慧城市、云计算、大数据等业务领域,以万达信息为主要平台整合科技资源和业务资源,协议转让生效后,将进一步增强万达信息在信息化综合服务领域的综合竞争实力。首先,在医疗健康领域,依托中国人寿业务资源和上市公司的技术能力,将提升双方在医保科技和健康科技方面的技术水平和服务能力。其次,在智慧城市领域,依托中国人寿长期的服务政府经验和上市公司全面的技术能力,政务云业务有望加速异地复制。