



□本报记者 欧阳剑环

银保监会网站13日消息，银保监会日前召开外资银行和保险机构座谈会。会议指出，银行业保险业全方位、多层次、宽领域的开放格局基本形成，要确保开放的大门打得开，风险控得住。

会议指出，党的十八大以来，金融业对外开放取得重大进展。银保监会坚决贯彻落实党中央、国务院决策部署，按照“宜早不宜迟，宜快不宜慢”的总体要求，近两年相继出台34条银行保险领域开放措施。这些开放举措丰富了外资机构在华商业存在形式、扩大了业务范围、优化了监管规则、放宽了外资准入条件和持股比例限制。银行业保险业全方位、多层次、宽领域的开放格局基本形成，资金、技术、人才、信息等市场要素配置持续优化，服务水平和竞争力日益提高，更好满足了经济发展和人民生活的金融需求。

会议强调，中国经济稳中向好、长期向好的基本趋势没有改变，中国金融业向更高水平开放的脚步不会停滞。站在新的历史起点，银保监会将把握规律、认清大势，进一步深化改革、扩大开放，推动银行业保险业实现高质量发展。一是加快完善法律法规和配套制度建设，确保开放举措落地见效，为外资金融机构在华经营提供便利。二是不断深化金融供给侧结构性改革，坚持准入前国民待遇加负面清单管理模式，继续缩减负面清单，推动中外资机构在更高水平上开展良性竞争与合作。三是打造国际一流营商环境，构建与国际接轨、内外一致、公开透明、稳定可预期的政策环境，认真倾听市场声音，帮助外资金融机构解决合理诉求。四是守住风险底线，适应金融双向开放的新格局，推进金融监管治理体系和治理能力现代化，深化跨境监管合作，确保开放的大门打得开，风险控得住。

## 互联网保险将迎新规

### 四大监管思路保驾护航

□本报记者 程竹 薛瑾

中国证券报记者12月13日从相关渠道获悉，由银保监会中介监管部牵头起草的《互联网保险业务监管办法（征求意见稿）》（以下简称《办法》）已于近日小范围下发至保险机构。

相关人士指出，此次《办法》有四个监管思路。一是坚持机构持牌，人员持证的原则，互联网保险的本质是保险，必须由持牌的保险机构来参与，参与互联网销售的人员也必须要持证；二是坚持监管审慎的原则，适应数字化、场景化、智能化发展的保险趋势，来完善监管科技；三是保护消费者投保人利益的原则；四是鼓励创新的原则，对于促进互联网保险的发展要持包容的态度，但同时针对第三方网络平台的不合规行为也要严密的监管。

#### 准入门槛提升

互联网保险在近年来较快发展的同时，相关投诉量也呈现快速增长。数据显示，2018年，涉及互联网保险的投诉超过1万起，同比增加121%。

银保监会指出，制定本办法，是为规范互联网保险业务经营行为，防范经营风险，促进互联网保险业务高质量发展，保护保险消费者合法权益，提升保险业服务实体经济和社会民生的水平。

《办法》共七章106条，界定了互联网保险业务的经营条件、营销宣传、信息披露、风险管理等，并从保险公司以及保险中介机构规则方面对产品、销售、服务、运营等方面拟定了相关管理办法。

《办法》对“互联网保险”等概念进行了界定。一是将相互保险组织纳入保险机构的定义中。《办法》所称保险机构，包括保险公司（含相互保险组织）和保险中介机构，其中保

险中介机构包括保险专业代理机构、保险经纪机构、保险公估机构、保险兼业代理机构。

二是明确了专业互联网保险公司的定义。《办法》所称专业互联网保险公司是指银行保险监督管理机构为促进保险业务与互联网、大数据等新技术融合创新，专门批准设立并依法登记注册，不设分支机构，在全国范围内专门开展互联网保险业务的保险公司。三是对自营网络平台的定义做出更详细规定。《办法》所称自营网络平台，是指保险法人机构依法设立的经营互联网保险业务的信息系统。保险机构分支机构以及与保险机构具有股权、人员等关联关系的机构设立的网络平台，不属于自营网络平台。

#### 明确“持证上岗”

《办法》还扩大了保险公司线上跨区域销售险种范围，《办法》规定保险公司在具有相应内控管理能力且能满足客户服务需求的情况下，可将意外险、医疗保险、养老保险、普通寿险；普通型、万能型和投资连结型养老保险；投保人或被保险人为个人的家庭财产保险、责任保险、信用保险和保证保险；能够独立、完整地通过互联网实现销售、承保和理赔全流程服务的财产保险等险种的互联网保险业务经营区域扩展至未设立分公司的省、自治区、直辖市。

同时，《办法》对互联网保险从业人员的监管更加严格，明确“持证上岗”。

《办法》指出，保险机构应建立所属从业人员互联网保险营销宣传的资格、培训、内容审核和行为管理制度，切实承担合规管理的主体责任，从严、精细管控所属从业人员营销宣传准入资格，提高从业人员的诚信和专业水平。

具体要求为：从业人员发布的互联网保险营销宣传内容，应由所属保险机构统一制

作。从业人员应在营销宣传页面显著位置标明所属保险机构全称及个人姓名、证件照片、执业证编号等信息。

此外，在人员管理方面，《办法》规定，保险公司聘任或者委托保险销售从业人员为互联网保险业务提供辅助的，应签订聘任或委托协议，并按照相关监管规定在执业登记信息系统对其进行执业登记和管理，标识其从事互联网保险业务的资格以供公众查询。保险公司不得向未按规定在本公司进行执业登记的人员支付或者变相支付佣金及劳动报酬。

#### 第三方平台受限

《办法》还对自营网络平台、第三方网络平台做了界定，明确了互联网保险业务中的客户投保页面须属于保险机构自营网络平台，明确只能宣传不能销售，链接需跳转，客户信息不得截留。

最被监管紧盯的是营销宣传类机构。作为营销宣传合作机构的第三方网络如果被保险机构授权进行营销宣传活动，那么其“活动范围”也是有限的。

《办法》规定，营销宣传活动仅限于保险产品展示和说明、与保险机构自营网络平台网页链接等，营销宣传合作机构及其工作人员不得开展保险销售，不得开展保险产品咨询，不得开展保费试算，不得片面比较价格和简单排名，不得为投保人设计投保方案，不得代办投保手续，不得代收保费，不得限制保险机构获取客户投保信息。

不过，监管对于“营销宣传类机构”网开一面，《办法》称，营销宣传类机构经过持牌机构授权，仍可以进行营销宣传活动，发挥场景、流量和用户教育的优势，通过对产品的展示说明、合理比较和跳转，为持牌机构引流，并获取收入。

## 民营银行发展渐入佳境 金融科技成突围利器

□本报记者 欧阳剑环

备受关注的民营银行即将走过第一个“五年”。从零的突破到如今近二十家，其发展可谓渐入佳境。今年以来，监管部门针对中小银行频频发声，不断加大政策支持力度。业内人士表示，在一系列政策利好下，民营银行再添发展新动能。预计以区块链为代表的金融科技领域将成为民营银行逆袭和发力的“主战场”。

#### 五年获批19家

2014年3月，原银监会发布自担风险民营银行首批试点名单，首批共设立5家民营银行，由参与设计试点方案的腾讯、阿里巴巴、复星、百业源等民营资本参与试点工作。

2014年12月，深圳前海微众银行获得由深圳银监局颁发的金融许可证，成为我国第一家民营银行，随后16家民营银行陆续成立。在2017年、2018年沉寂两年之后，2019年银保监会重启批筹。今年以来，江西裕民银行正式开业，无锡锡商银行获批筹建，若成功开业，将成为第19家民营银行。

银保监会数据显示，民营银行总体运行稳健，主要监管指标保持在良好水平。截至三季度末，民营银行实现净利润57亿元，净息差逐季提升至3.57%；不良贷款率为0.99%，拨备覆盖率为384.64%。

从业务模式看，民营银行初显差异化。新网银行首席研究员董希森认为，大致可以分为3种模式，一是纯互联网型（深圳前海微众银行、浙江网商银行、四川新网银行）；二是准互联网型（上海华瑞银行、武汉众邦银行、江苏苏宁银行等）；三是相对传统型（如天津金城银行、温州

民商银行等）。当然，3种模式之间并没有严格界限。

在迅速发展的过程中，不少民营银行在践行普惠金融方面也交出了优良的成绩单。

微众银行行长李南青认为，普惠金融最重要的是“成本可承担，商业可持续”，这就得益于科技的赋能。在面对传统银行覆盖不到的长尾人群时，利用科技对他们进行风险评估，是微众银行核心业务的关键前提。

微众银行推出的拳头产品——微粒贷，2015年5月在手机QQ正式上线，9月在微信端上线。短短三年多时间，微粒贷预授信用户已上亿，累计发放贷款金额上万亿。

网商银行日前推出了“中国小店助力计划”，一方面，对于额度较低的小店在12月集体提额600亿元；另一方面，联合阿里经济体的力量，打通高德地图，无论店铺大小，都可以在地图上有准确位置。

截至上半年末，新网银行已服务了超过2500万用户，累计放款超过2700亿元，累计发放贷款笔数8470万笔，其中近8成的客户都来自于三、四线及以下城市和农村地区。

#### 借力金融科技突围

随着移动互联网、大数据、人工智能、5G技术等深入经济社会发展的方方面面，金融科技也在深刻影响金融行业的发展模式。不少民营银行借助金融科技，为普惠金融赋能。

中国社会科学院金融研究所法与金融研究室副主任尹振涛表示，腾讯、阿里等头部互联网公司成立的互联网银行以及和传统银行合作的成功经验，说明传统金融机构需要更多的互联网元素和新科技属性。金融机构通过这种方式“互

联网+”，在优化资源配置、服务实体经济方面将更具优越性和可行性。

在微众银行董事长顾敏看来，微众银行是以“连接者”的角色，深度应用科技和数据，通过连接线上线下场景和其他金融机构，共同服务普罗大众和小微企业。微众银行与合作伙伴共同服务客户，以科技和数据分析作为支持，负责产品设计和推广创新，同时还提供渠道以较低成本来持续服务这些长尾客户。

“后台数据发现，个人和小微企业的小额贷款申请，超过一半以上是发生在朝九晚五之外的时间，以及周末或节假日。”李南青介绍，这种用户需求要求银行必须用创新性的科技能力去满足。微众银行开业以来真正做到了“7乘24乘365”不间断的服务，就是因为微众运用人工智能技术，替代了大量人工服务，目前，微众98%的业务都是机器人来完成，提升了效率、扩大了覆盖。而且，微众利用互联网和金融科技来发展相关业务，大大降低了服务成本，减少了租用、装修、维护物理网点的支出，将更大的利益让渡给用户。

#### 区块链成新风口

民营银行发展过程中也存在营业网点较少、吸储困难、资本金受限等“成长的烦恼”，专家认为，未来发展过程中，民营银行差异化经营必不可少。

交通银行金融研究中心高级研究员赵亚蕊表示，目前从民营银行看，主要还是网络经营为主。因此，关于网络贷款以及互联网经营的政策未来还有待完善。此外，风险自担和存款保险机制的完善也是民营银行经营的前提和基础。目前对互联网金融的监管趋严，在规范互联网金融乱

象的同时，对民营银行的业务经营也形成了一定挑战。

董希森表示，民营银行的发展思路虽略有差异，但核心基础还是要走差异化的发展道路，与主流商业银行错位竞争，特别是要以服务好大量长尾客户的需求为主要落脚点，如各类民营企业、小微企业、普惠金融、消费金融、区域经济、创新创业等，形成具有差异化、特色化的基础客户群体。

此外，民营银行应高度重视并不断挖掘科技潜力。董希森认为，民营银行在战略上要重视金融科技的投入和应用，注重对科技人才的培养，通过科技手段有效建立风控体系，探索差异化发展模式。对于部分具有先发优势的民营银行，总体上应发展定位为“金融科技银行”。

随着区块链概念近期成为市场风口之一，多家民营银行凭借强大的科技实力，在运用区块链方面拔得头筹，未来在区块链将成为民营银行的主战场。

微众银行则结合自身的业务场景和技术优势，在版权、政务、供应链金融、智慧社区、公益、投票等应用领域，或自主落地，或联合合作伙伴共同落地了多个区块链应用项目。

例如，在供应链金融方面，前期微众银行以供应链金融业务为出发点，搭建了基于区块链的供应链金融平台。该平台利用区块链技术打通核心企业、渠道方、出资方的信息壁垒，实现多机构间文件实时互传，免去了传统业务模式下需要客户经理审查、银行风控审查、企业出账等步骤，可将应收账款的生成、确认和登记的时间从7天缩减为最快1天之内完成，从而实现应收账款准时转让和清分，解决中小企业融资难、融资慢的问题。

## 职业年金规模稳步增长 料促进市场结构优化

□本报记者 叶斯琦

日前，多家职业年金投资管理机构负责人告诉中国证券报记者，职业年金投资运作步伐较快，已有15地职业年金基金启动投资运作，保守估计实际到账资金规模已超3000亿元，明年一季度之前可能再度迎来一波增长。

业内人士称，以养老金为代表的机构化进程是大势所趋。长期来看，包括养老金在内的“长钱”有望增加权益市场配置，促进A股市场结构优化。

#### 职业年金投资运作进展较快

多地职业年金投资运作已陆续启动，目前进展较快。多家职业年金投资管理机构负责人对中国证券报记者表示，包括中央国家机关事业单位、各省、自治区、直辖市以及新疆生产建设兵团在内，已有15地职业年金启动投资运作，保守估计实际到账规模已超过3000亿元。

“当前职业年金集中放量，今年年底至明年一季度，可能还会迎来一波增长，总规模会再上一个台阶。”一家养老金投资管理机构负责人称，未来职业年金增长速度很快，具备很强的爆发力。企业年金规模约1.6万亿元，如果按照企业年金每年增长约15%左右来测算，预计三至四年之后，职业年金规模有望赶上甚至超过企业年金。

根据《职业年金基金管理暂行办法》，职业年金基金涉及多个角色：受益人、委托人、代理人、受托人、托管人、投资管理人等。对相关机构而言，前景广阔的职业年金基金是“兵家必争之地”。

据了解，部分企业年金管理规模较小的机构，目前职业年金管理规模已和企业年金相当，甚至超过企业年金。”有养老金投资管理专家称，这从一个侧面反映了这一业务的爆发力。

#### A股市场结构或优化

成熟市场的经验表明，以养老金为代表的机构化进程是大势所趋。兴业证券研究认为，海外市场发展过程中，机构化程度的提高是市场走向成熟的一大特征，以养老金为代表的长线资金在其背后的作用不可忽视。

兴业证券分析，房地产吸引了大量长期资金，未来房地产的资产属性将有所降低，我国居民财富将加大对养老金的配置。未来房地产市场的“长钱”有望逐步向权益市场转移。

至于包括职业年金在内的养老金的投资偏好，从过往经验来看，养老金投资风格长期稳健，重点投资一些经营稳定、业绩优、低估值、高分红的行业或股票，蓝筹股更受青睐。

一家大型保险公司年金管理人士称，起步初期，各家投资管理人大多采取相对平衡的策略，区分度还不大，后续有历史业绩后，会再进行动态管理。

另一大型机构养老金业务总监在展望职业年金的风格偏好时指出，这部分资金在股票投资方面会更加谨慎，料利好市场上真正优质的、有价值的公司。他强调，市场应该更多看到的是未来市场结构的优化，而不是短期内资金供给的明显增加。

#### 银行理财子公司筹谋入局

值得注意的是，陆续成立的银行理财子公司正高度关注养老金市场。

中国光大银行资产管理部总经理潘东日前撰文称，若将理财子公司纳入养老金体系，成为养老金的投资管理人，将理财子公司产品纳入养老金投资范围，则打通了银行渠道、养老金资金和资本市场的关键环节，可以实现“一石三鸟”之效：一是通过银行渠道促进储蓄向第三支柱的转化，降低高储蓄率的同时提升第三支柱规模；二是将储蓄转化为直接投资金，可极大促进直接融资发展，提高资金配置的效率，降低我国企业的负债率；三是可以为资本市场引入长期稳定的资金，支持创新型企业融资发展，促进经济从高速增长转向高质量发展。

“我们肯定会积极沟通，争取相关的资质。”一位银行理财子公司人士称。至于市场担忧的银行理财子公司人员配备问题，上述人士称，“我们正在组建相关团队。”

上述养老金投资管理专家也表示，在养老金投资管理市场，各类型机构开展竞争是好事，开放生态总比封闭生态好。重要的是，这竞争过程中要尽量保证政策的公平。