

独立个人保险代理人新规出炉

保险营销“金字塔”或将重构

独立个人保险代理人制度在探索中实现破冰。12月29日,银保监会网站发布消息称,银保监会近日发布《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》。《通知》明确独立个人保险代理人不隶属团队、自主独立开展保险销售的本质特征,严格规定人员基本条件及选拔机制等。

分析人士指出,保险行业传统的“金字塔”式销售架构将会面临重构,代理销售人员“单飞自己做老板”的现象将会增加;该模式有助于缓解保险底层销售人员流动性大、留存率低的情况,提高销售人员稳定性及专业保险服务水平,促进行业高质量转型发展。

□本报记者 薛瑾

规范性文件

个人保险代理人1992年引入我国保险市场,之后人员队伍发展迅速,逐渐成为保险营销最重要的渠道。目前,全国保险公司共有个人保险代理人900万人左右。

独立个人保险代理人制度的酝酿已有数年,部分保险公司开展了独立个人保险代理人试点工作,更多市场主体愿意尝试推行。银保监会指出,《通知》作为规范性文件,是《保险代理人监管规定》的配套性文件。《通知》从独立个人保险代理人定位、条件标准、行为规范、选拔机制、公司管理、监督管理等方面提出具体的规则。

《通知》强调独立个人保险代理人独立自主展业、不隶属团队的本质特征;



本报记者 丰亮 摄

对独立个人保险代理人学历、诚信、专业素养、培训等方面的标准要求高于传统个人保险代理人;进一步明确独立个人保险代理人的规则要求和行为规范;从产品设计、授权管理、便利举措等方面支持保险公司对独立个人保险代理人提供多样的扶助支持;要求保险公司全面落实执业登记、销售能力资质分级、培训教育等监管要求,履行好系列管理职责;明确保险监管部门的监管职责,对相关违法违规行为,严格对人员和所在公司实行“双罚”。

“金字塔”待破

我国保险市场在传统上是以“直销”为主的方式扩张,“金字塔”型的组织架构和团队发展模式占据主流。

某保险业内人士表示,这一模式虽然拉动了行业发展,但也带来一系列问题,如上一级从下一级的佣金收入中抽

取一定比例盈利,层层堆叠造成底层销售流动性大、留存率低。一些团队“拉人头”拓展业务,一味追求人数而不重视团队质量和培训,让虚假宣传和误导销售乱象滋生。在新规下,传统保险代理人队伍的“金字塔”架构有望被打破,有助于切实提高一线代理人的收入。

银保监会指出,《通知》针对保险公司、独立个人保险代理人两个方面建立基本的规制规则,着力杜绝保险营销组织层级,转变保险营销发展模式,改革利益分配和考核机制,引导保险公司规范有序发展独立个人保险代理人,推动保险市场发展壮大,形成一支更加专业化、职业化和稳定化的销售队伍。

促行业良性发展

“独立个人保险代理人就像个体户,与现在的个人保险代理人及保险代理公司的代理人都不同,相当于自己创

业,自主经营,自负盈亏。”某保险经纪机构相关人士表示,这种情况下,客户资源不再属于保险公司,而是自己的“财富”,甚至可以传承。

业内人士分析,对于保险公司而言,独立个人保险代理人将可能诱使部分中层保险代理销售人员“单飞”,对保险公司原有的代理销售体系造成一定影响。

银保监会相关负责人表示,独立个人保险代理人独立展业,自主创业,有助于行业落实国家“大众创业,万众创新”及稳就业保就业工作部署。保险业以独立个人保险代理人模式,吸引鼓励保险从业人员扎根城市社区、县域和乡镇,提供专业化保险服务,能够解决一部分人的就业需求,促进社会民生发展。独立个人保险代理人模式有助于提高保险销售人员稳定性及专业保险服务水平,有助于提升保险公司效益及合规意识,改善行业形象,促进行业高质量转型发展。

中小银行有望成理财产品代销主力军

□本报记者 戴安琪 实习记者 王方圆

中国证券报记者日前了解到,在渠道规范性和重要性提升的背景下,越来越多的银行选择同业合作代销模式。银保监会25日发布的《商业银行理财子公司理财产品销售管理暂行办法(征求意见稿)》(以下简称《办法》)更是加速了这一趋势。

分析人士称,预计下阶段银行理财子公司的母行销售渠道功能将继续强化,同业合作代销模式有望加速拓展。在这其中,中小银行具备一定优势,或成为代销主要力量。

互联网平台暂无资质

根据《办法》,理财产品销售机构包括销售本公司发行理财产品的银行理财子公司和代理销售机构。代理销售机构明确为现阶段为其他银行理财子公司和吸收公众存款的银行业金融机构。这一划定,意味着互联网平台和其他专业机构

暂时还无法获得代销资质。

“在理财子公司刚刚起步、市场辨识度不高以及投资者教育还需加强等情况下,《办法》对理财产品代理销售相对谨慎,没有进一步扩大代销机构范围。维持理财产品销售制度的连续性和平稳性,是必要和恰当的,这有助于投资者更好地辨别,也是对投资者的一种保护。”招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼表示。

光大证券研究所首席银行业分析师王一峰称,后续随着理财整改推进及投资者教育深化,代销渠道具有进一步拓展空间。另有业内人士表示,部分做好投资者甄别、消费者保护的互联网平台未来有望重回代销机构行列。

同业代销模式料提速

多位分析人士表示,根据《办法》,银行理财子公司渠道策略有望升级,同业代销模式料提速。

“随着第三方互联网平台退出理财产品代销市场,部分销售份额将重新回归银行渠道,有助于推动银行自有线上渠道建设和银行间互销模式提速。”民生证券分析师郭其伟表示。

中信证券肖斐斐团队称,基于开放式银行模式,强化同业代销既有助于银行理财业务优势互补,也有助于增强存量客户黏性。随着理财子渠道规范性和重要性的提升,下阶段拓展同业代销或将是大势所趋。

“中小银行有望成为银行和银行理财子公司理财产品代销的重要力量。”董希淼表示,中小银行自主发行的理财产品竞争力有限,但在理财子产品代销中具备一些天然优势,后续可把代销作为努力方向。

“根据《办法》,四级以上的产品原则上需要通过线下销售,而互联网平台和其他专业机构均暂不具有代销资格,这就为中小银行代销提供了时间窗口。”董希淼也表示,新规对代销机构也提出了较高要求,中小银行应对照《办法》加强相关

能力的建设。

加强直销能力

有资深人士指出,此次新规将倒逼银行理财子公司加强直销能力。

“短期来看,可根据母行及自身资源禀赋进行针对化建设。线下方面,选址人流量大的街区。线上方面,完善官网、微信公众号、视频头条号等主体资质注册认证。中长期来看,在已有直销渠道的基础上,需要建设具有特色并且完善的产品线,提升自身投研实力,提升客户转化率和依懒程度。”普益标准表示。

麻袋研究院高级研究员苏筱苒认为:“从金融科技的角度来看,银行尤其是理财子公司仍需加强自身的独立性,提升自营渠道的竞争力,在数字经济时代也要学会运用互联网来获客与运营,以适应疫情常态化防控的社会环境。新规倒逼传统金融机构强化自身实力,减少对大科技公司的依懒。”

广州农商行撤回IPO申报材料

上市农商行仍有望扩容

□本报记者 万宇 王方圆

12月29日证监会网站公告显示,鉴于广州农村商业银行股份有限公司已向证监会申请撤回申报材料,决定取消第十八届发审委2020年第183次发审委会议对该公司发行申报文件的审核。

业内人士表示,农商行上市的主要难点集中在公司治理水平、资产质量两个方面,但中小银行仍有广阔发展空间,上市能促进其公司治理机制进一步完善,夯实资本实力,应有序推进优质中小银行上市。

“回A”之路并不顺利

广州农商行的前身是广州市农村信用合作社。2020年10月,广州农商行宣布,截至9月末,集团资产总额突破1万亿元,成为全国第三家资产规模突破1万亿元大关的农村商业银行。

广州农商行于2017年6月20日在香港联交所主板挂牌上市,成为广州第一家上市的地方性银行机构,也是广东省第一家上市的地方性银行机构。香港上市后不久,广州农商行便计划回归A股。2019年3月,广州农商行A股上市申请获证监会受理。

但广州农商行的“回A”之路并不顺利。ST中捷11月6日的一则公告,将广州农商行的一笔25亿元,通过信托渠道借贷的款项公布在了大众视野之下。

此外,广州农商行近两年多位高管接连被查。2020年10月,广州金控党委书记、董事长李舫金涉嫌严重违纪违法,被广州市纪委监委实施纪律审查和监察调查。此前,李舫金担任广州农商行非执行董事,审计委员会、关联交易与风险管理委员会、提名与薪酬委员会委员。9月28日,广州农商行公告称,李舫金因个人精力有限请辞上述职务。7月13日,广州市检察院官微消息显示,广州市检察院依法对广州农商行原党委委员、副行长、首席风险官彭志军以涉嫌受贿罪予以逮捕。2019年8月23日,广州农商行原党委书记、董事长王继康因涉嫌严重违纪违法,被广州市纪委监委纪律审查和监察调查。

2020年以来已有4家中小银行过会,分别是厦门银行、重庆银行、上海农商行、齐鲁银行。目前厦门银行已于10月底完成挂牌,重庆银行则在12月18日取得批文,上海农商行、齐鲁银行已分别于11月26日、12月10日顺利过会。目前还有14家中小银行处于A股IPO排队序列,包括5家城商行、9家农商行。除湖州银行、广州银行状态为“已反馈”外,其余12家银行均已进入“预先披露更新”状态。

高盛高华董事长范翔： 外资投行将加速抢滩中国市场

□本报记者 管秀丽

30年来,中国资本市场加快推进市场、产品和机构全方位开放,国际化水平稳步提高。截至目前,已有包括摩根大通证券(中国)有限公司、野村东方国际证券有限公司等多家外资控股证券公司获批,近期外商独资券商亦呼之欲出。

高盛高华证券有限责任公司董事长范翔日前在接受中国证券报记者采访时表示,2020年12月,高盛已启动收购合资公司高盛高华100%股权的程序,这意味着高盛高华有望成为外商独资券商。完成100%控股后,高盛中国业务将与高盛全球优势业务相融合,投行、资管、个人财富业务都将是未来的重点发展方向。在投行业务方面,高盛中国将聚焦A股市场的发行制度改革,并加大对该项业务的资本、人才投入。在推动优化第三支柱养老金等中长期资金入市的政策环境下,资管业务将迎来新机遇。至关重要的,是扩展中国业务相匹配,高盛将加大人才培养力度,特别是着力培养科技人才队伍,助力高盛向金融科技公司转型。

深度开拓中国市场业务

“中国资本市场在30年间一跃成为全球第二大股本市场和债券市场,在加快发展现代产业体系、推动经济优化升级进程中扮演着重要角色。突出表现在资本市场枢纽功能不断增强,社保基金、公募基金、外资等多路长期资金加速入市,证券基金行业文化建设加速优化发展生态等方面。”范翔表示。

范翔说,高盛长期以来视中国为重要市场,自上世纪90年代初起就将中国市场作为全球业务发展的重点地区。“进入中国市场后,高盛积极参与中国经济发展进程,创立了一个又一个里程碑。”范翔举例称,上世纪90年代初以来,高盛参与了多家知名央企海外上市业务。近年来,公司积极助力互联网巨头海外上市。

中小银行发展空间广阔

IPO生变的银行并不止广州农商行一家,近年来,已有多家中小银行,特别是农商行IPO计划生变。

2019年5月,天津滨海农村商业银行股份有限公司就拟终止与瑞信方正证券关于该行首次公开发行A股并上市的辅导协议。对此,滨海农商行回复称该行“按照证监会要求,推进混合所有制改革,待条件成熟之后,再择机上市”。

2019年12月,辽宁证监局披露的《浙商证券股份有限公司关于终止锦州银行股份有限公司辅导备案的说明》也显示,鉴于锦州银行董事及经营业绩等发生较大变化,综合考虑各项因素,经辅导机构与锦州银行协商,决定对锦州银行首次公开发行股票辅导备案进行撤销。

业内人士称,农商行上市的主要难点集中在公司治理水平、资产质量两个方面,这也折射出当前我国农商行在发展过程中面临的主要挑战。公司治理方面,农商行由于历史原因导致股权结构较分散;资产质量方面,农商行客群较特殊,主要是“三农”和小微企业。另外,区域也有所局限,导致业务结构单一,发展受当地经济环境和信用环境的影响较大,导致部分农商行的不良贷款及不良率可能出现居高不下的状况。

也有业内人士表示,广州农商行撤销上市申请只是一个小插曲,接下来或将迎来农商行上市热潮。中小银行仍有广阔发展空间,上市能促进其公司治理机制进一步完善,有效夯实资本实力,应有序推进优质中小银行上市。

2020年以来已有4家中小银行过会,分别是厦门银行、重庆银行、上海农商行、齐鲁银行。目前厦门银行已于10月底完成挂牌,重庆银行则在12月18日取得批文,上海农商行、齐鲁银行已分别于11月26日、12月10日顺利过会。目前还有14家中小银行处于A股IPO排队序列,包括5家城商行、9家农商行。除湖州银行、广州银行状态为“已反馈”外,其余12家银行均已进入“预先披露更新”状态。

□本报记者 林倩

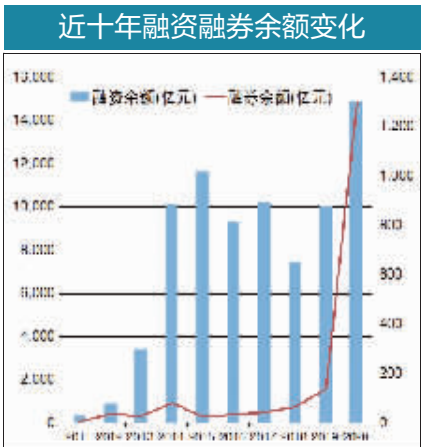
2020年是资本市场成立三十周年,也恰逢两融业务推出十周年。国泰君安证券股份有限公司融资融券部相关负责人在接受中国证券报记者采访时表示,国泰君安历来重视两融业务的发展,坚持在逆周期调节的基础上,加大机构客户及高净值客户储备,打造专业化团队,打磨君融资讯品牌,形成“平台、策略、券源、系统”四位一体的业务发展模式。

该负责人强调,从行业角度来看,随着两融业务规模的持续增长与客户结构的持续优化,融资融券业务面临客户需求日趋个性化、多元化,交易模式更趋丰富的局面,差异化的客户服务和管理体系将成为行业发展趋势。

对A股具有标志性意义

2010年3月,沪深交易所向6家试点券商发出通知,接受券商融资融券交易申报,融资融券交易进入市场操作阶段。国泰君安以中国证券业协会融资融券业务专业评价第一名的成绩获得融资融券业务首批试点资格。

国泰君安融资融券部相关负责人表示,证券市场交易机制和模式转变,改变了长期以来的单边市格局,优化了市场资



数据来源/Wind

源配置效率,完善了多空对冲机制和避险功能,是A股市场进入成熟市场行列的重要标志。两融作为场内唯一的双向交易工具和风险对冲工具,缓解了传统单边交易机制下因证券供需失衡造成的股价波动,有助于活跃市场,促进市场价格发现与优胜劣汰;随着多空对冲套利策略的实践,市场信息透明度随之增加,有助于提升上市公司治理水平,推动资本市场高质量发展。

“当前融资融券已逐步发展为A股市场不可忽视的力量,随着转融通证券融通机制推出并逐步完善,使得市场各类投资者的交易思维和盈利模式也发生了深刻

转变,投资者盈利机会和市场运行效率均大大提升。”国泰君安融资融券部相关负责人解释道。

持续构筑领先优势

多年来,国泰君安融资融券业务长期保持全面均衡发展,始终处于行业第一梯队,曾取得两融业务、融券业务、转融券业务行业第一佳绩,近十年来基本稳居行业前三。

国泰君安融资融券部相关负责人介绍,相比同等体量的券商,国泰君安在客户经营、业务体系、人才团队、风控合规、金融科技等方面持续构筑领先优势。首先,公司长期坚持打造信用交易专业化团队,储备了从总部到分支机构的专业人才梯队,形成了服务各类客户的多元化策略和产品,构建了两融客户分类分级服务体系、量化策略及产品体系、全周期业务管理体系。

其次,作为重要的资产类业务,国泰君安为两融业务提供了极其充裕的资金支持和券源保障。国泰君安依托全行业第一的净资本优势,为各类客户提供畅通、高效的融资交易服务。在融券业务方面,国泰君安长期坚持“券源+策略”双引擎模式,一方面,凭借综合性券商的资源和专业化优势,国泰君安与众多上市公司、

公募基金、社保、私募、OFII等建立了业内最广泛的证券出借战略合作;另一方面,深化策略研究赋能,持续引导、培育中小投资者双向投资思维,为业务长期发展提供动力。

加快发展深化转型

融资融券业务依托于券商的经纪业务基础,且其规模上限受到券商资本金的严格约束。大型券商具有资本金雄厚、经纪业务客户群体坚实等优势,在两融业务发展中具备得天独厚的条件。

国泰君安融资融券部相关负责人表示,专业化是国泰君安两融业务的标签,在人力资源投入上,公司构建了总分营协同的两融业务专业化人员梯队,总部配备40多名资深专业人士,分公司和营业部分别搭建了两融专业化服务团队和专业体系。

在财力投入上,根据证券业协会统计,截至2020年上半年,国泰君安的净资本排名行业第1位,持续给予两融业务流动性保障。同时,近三年国泰君安信息技术投资指标在行业排名中保持第一,每年投入保持在10亿元以上,为专业化交易系统建设提供了坚实保障。目前,国泰君安两融业务正加快发展、深化转型,持续向“综合金融服务的推动者,资本市场最好的信用提供商”目标迈进。