

中国人寿三高管变动 “重振国寿”战略临考

本报记者 宋文娟 北京报道

近日,媒体报道称,中国人寿副总裁肖建友被中组部任命为中国人保集团副总裁兼党委委员,《中国经营报》记者从人保集团内部确认了这一信息。

记者注意到,如消息公布,则是中国人寿这家中国最大的寿险公司近期第三名高管人事变动。此前,5月30日晚间,中国人寿发布公告称,提名詹忠和杨红担任副总裁,其中詹忠是个险出身,杨红是

重视个险渠道

中国人寿6位副总裁中,只有詹忠是个险渠道出身,而中国人寿个险、银保和团险三大主要业务渠道中,也只有詹忠这位个险背景的人进入了高管团队。

据了解,此次提拔的詹忠1968年出生,从成都一家支公司的营销部起步,最终成长为高管。其先后担任中保人寿保险有限公司[注:中保人寿即中国人寿、中国人寿保险(集团)公司,1996年叫中保人寿保险有限公司,到1999年才改名为中国人寿]成都高新支公司营销部主任,成都分公司营销部经理助理、经理,泰康人寿保险公司成都分公司副总经理。然后任中国人寿广东分公司个险销售部总经理、广东分公司总经理助理,2009年至2013年期间,先后担任本公司个险销售部副总经理(主持工作)、总经理。此后又调往中国人寿青海分公司任职,到2014年重新调回总部,任个险销售部总经理,于2017年8月起担任营销总监。

记者注意到,中国人寿6位副总裁中,只有詹忠一位是个险渠道出身,而中国人寿个险、银保和团

客服背景。

人事变动背后,中国人寿面临内外挑战。一方面,在4月单月,中国人寿保费负增长30.8%,被中国平安反超124亿元。另一方面,中国人寿董事长王滨此前谈到“重振国寿”时提出,立足“重振国寿,持续增长”,要保持新业务价值较快地增长,推动大中城市振兴,巩固提升重镇的优势,保持公司市场地位稳固。

今年是中国人寿提出“重振国寿”的开局之年,能否打赢这开局之战,将备受业界关注。

三大主要业务渠道中,也只有詹忠这位个险背景的人进入了高管团队,可见中国人寿对个险渠道的重视程度。

与詹忠的主要精力在个险不同,杨红的主要经历与客服工作相关,据公开资料显示,2002年至2011年期间,杨红先后担任该公司业务管理部总经理助理、副总经理,客户服务部总经理。2011年至2018年期间,先后担任研发中心副总经理(主持工作)、总经理,业务管理部总经理(省分公司总经理级)、流程管理部总经理(省分公司总经理级)。到2018年担任运营服务中心总经理,后担任运营总监。

詹忠和杨红的副总裁任职资格还需要银保监会的高管任职资格审核。与此同时,中国人寿的副总裁肖建友将调任中国人保集团副总裁。至此中国人寿此次有三位高管人事变动。

产品策略致保费收入下滑

数据显示,4月当月中国人寿实现保费收入225亿元,保费负增长30.8%;而中国平安实现保费收入349亿元,比中国人寿多了124亿元。

记者注意到,2018年,中国人寿董事长王滨曾提出,要持续推进“三大转型”(推动公司从销售主导向销售与服务并重转型、从人力驱动向人力与科技双轮驱动转型、从规模取向向价值与规模有机统一转型),强化“双心双聚”(以客户为中心,以生产单元为重心,聚焦价值,聚焦大个险),要坚持“重价值、强队伍、稳增长、兴科技、优服务、防风险”的经营方针。

保持市场地位稳固,对于中国人寿这家市场一哥而言,并不容易。

尽管中国人寿在今年一季度表现仍然可圈可点,例如,今

渠道下沉优势不再

某险企人士坦言,中国人寿最大的优势是有深入全国省、市、县(区),甚至其机构网点已经开到乡镇,是按照政府的行政体系来建立的分支机构网络,这曾是任何保险公司都不能比拟的优势。

有分析人士认为,此次中国人寿提拔个险出身的詹忠任副总裁,无疑将个险作为其一个重点渠道,也将个险上升到了一个重要的高度。而且王滨提出的“重振国寿”战略中有“推动大中城市振兴,巩固提升重镇的优势”,而这两条均与中国人寿个险高度相关。

在大中城市市场,中国人寿与中国平安的差距越来越大,虽然中国人寿不断地排兵布阵,但似乎效果并不明显。

具体来看,北京市场,1月份中国平安北京分公司实现原保费收入59.74亿元,而中国人寿北京

分公司实现保费收入只有32.05亿元。上海市场,1月份中国平安上海分公司实现保费收入36.94亿元,而中国人寿上海分公司的保费收入16.69亿元。深圳市场,1月份中国平安深圳分公司实现保费收入64.7亿元,而中国人寿深圳分公司的保费收入只有22.26亿元。

某险企人士坦言,中国人寿最大的优势是有深入全国省、市、县(区),甚至其机构网点已经开到乡镇,是按照政府的行政体系来建立的分支机构网络,这曾是任何保险公司都不能比拟的优势。

中国人寿虽然在中小城市(包括县区)市场占据绝对优势,但是作为其个险的优势已不再明显。

据中国人寿去年年报披露,其个险代理人达到143.9万,个险渠道总保费达4082.78亿元,首年期交保费为792.41亿元,续期保费达3169.3亿元。中国平安去年的年报显示,平安寿险代理人规模达141.74万,平安的寿险及健康险业务的代理人渠道新单实现保费收入1307.15亿元,其中中期交保费达1243.94亿元,代理人渠道的续期保费达3533.43亿元。很明显,中国平安的代理人渠道比中国人寿的个险渠道更强。

也有业内人士表示,中国平安的代理人收入要高于中国人寿,因为中国平安的交叉销售很强。虽然中国人寿并未披露其营销员收入情况,不过来自中国平安的年报显示,其代理人收入6294元/人均每月,远高于寿险行业平均水平。

对于中国人寿而言,其要重振,则需要进一步做强个险,但对于中国人寿这只“大象”而言,提升代理人产能并不是件容易的事情。

或许这一切只能交给市场,相信不久的将来市场会给出答案。

“港险”凶猛:非法代理背后“洗钱”行为犹存

本报记者 陈晶晶 广州报道

境外保险再成热点话题。日前,上海银保监局发布“沪银保监保罚决字〔2019〕36号”行政处罚决定书,上海奋威保险代理有限公司(以下简称“奋威保险代

理”)因“宣传推介境外保险产品”被处罚。

以上绝非个案,中国香港保险业监管局公布的2019年一季度数据显示,内地访客新造(注:新增)保单数量上升趋势明显。多位业内人士对《中国经营报》记者表示,“销售

香港保险产品佣金非常高,过高的佣金促使内地代理人销售港险。另一方面,买香港大额保单过程中,境内资金通过什么方式流向境外也值得关注,例如‘蚂蚁搬家’、‘套刷信用卡’、‘地下钱庄’……”

记者注意到,此前,监管部门

亦曾多次明确,近年来,境内非法销售、非法代理香港保险产品的行为日益增多,既扰乱境内保险市场秩序,造成消费者被误导和维权成本增加,又干扰国家外汇管理秩序,造成资产外流甚至黑钱清洗。

“港险”暗道

值得一提的是,多位保险经纪人向记者透露,香港保单颇受高净值客户欢迎的原因就是能进行境外资产配置以及资产转移。

某咨询公司相关负责人表示,大额香港保单

管理局关于印发个人外汇管理办法实施细则的通知》(汇发〔2007〕1号)等现行个人外汇管理政策法规,尚未开放。

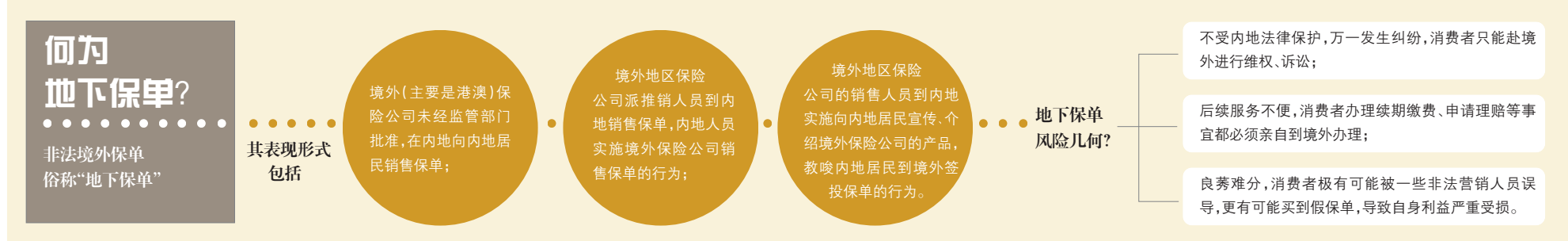
2016年10月,中国银联发布《境外保险类商户受理境内银联卡合规指引》,境内居民在境外购买与意外、疾病等旅游消费相关的经常项目保险,可以使用银联卡支付;其他保险项目严禁使用银联卡支付。严格落实外汇政策规定的境外保险类商户单笔交易不超过5000美元或其他等值外币的消费金额限制。

2016年12月,央行发布《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》实行严格的外汇管制。每人每年5万美元的换汇额度没有下降,但是当日单笔或者累计交易人民币5万元以上(含5万元)、外币等值1万美元以上(含1万美元)的现金缴存、现金支取、现金结售汇、现钞兑换、现金汇款、现金票据解付及其他形式的现金收支都需要上报。

2017年7月1日,被称为中国版“CRS”的立法发布——《非居民金融账户涉税信息尽职调查管理办法》。这一办法规定,银行、证券、信托、期货、保险公司等金融机构开展对非居民金融账户的尽职调查。

2018年9月,中国政府与CRS其他成员国或地区进行首次信息交换,从而得到对方收集到的特定中国人的金融账户信息;2018年12月31日前,完成对存量个人低净值账户和全部存量机构账户的尽职调查。

某香港保险人士对记者透露,目前内地购买巨额香港保单,境内的钱流向境外一般是通过不合规的手段,而且风险比较大。“现在国家严监管的情况下,还能赴港买大额保险,说明仍有很多非法资金通道存在,‘蛇有蛇道,鼠有鼠窝’。”



内地新造保单飙升

记者注意到,奋威保险代理被处罚一事,或源于2018年8月上海银保监局网站“局长信箱”一则留言。留言内容大致为,举报奋威保险代理销售香港保险及非保险类理财产品。

案件背后,一方面显示监管对非法代理港险的高压态势未变,另一方面,也侧面反映出非法代理港险市场依然凶猛。

中国香港保险业监管局官方网站信息显示,自2012年起,内地居民已经成为香港保险市场最重要的保费来源。

数据显示,内地居民每年赴港

投保为香港保险业贡献了大量保费,并逐年增长,到2016年,这一贡献率达到了40%左右。从2017年起,因受多种因素影响,内地居民买香港保险热度有所降温,但中国香港保险业监管局2018年的数据依然显示,内地访客新造保单保费占香港新造个人人寿业务总额的比重接近30%。

中国香港保险业监管局数据显示,2018年,内地访客带来的新造保单保费为476亿港元,占香港个人业务总新造保单保费的29.4%。

2019年5月31日,香港保险业监管局披露的2019年一季度香港

保险业临时统计数字显示,期内毛保费总额达到1488亿港元,较去年同期上升12.3%。而由内地访客带来的新造保单保费为128亿港元,同比上升7.9%,占香港个人业务总新造保单保费的26.4%。

香港保险持续受到内地居民的追捧,“港险代理人”的大力推销功不可没。

记者了解到,香港保单佣金提取比例远高于内地。香港保单有着较高的件均保费和佣金,与内地保险代理人佣金相比,一些香港保单首年最高佣金可以高达投保人应缴保费的85%,次年及以后的佣金也

可以拿到20%左右的水平,而内地代理人的佣金水平则远远不及。

多位内地保险销售人员向记者表示,“销售香港保单,佣金提取可达到90%,最高还可以达到105%。内地代理人佣金比例相比差距太大。”

根据原保监会发布的《关于规范人身保险业务经营有关问题的通知》,规定个人寿险保单支付的直接佣金标准:趸交保费的直接佣金占保费的比例不得超过4%;期交保费的直接佣金总额占保费总额的比例不得超过5%,其中,首年佣金最高不得超过40%。

潜藏风险

需要注意的是,香港保险火热背后隐藏着诸多风险。

原保监会此前发布关于内地居民赴港购买保险的风险提示,监管部门主要罗列了五个提示,其中,在“香港保单不受内地法律保护,存在汇率风险和外汇政策风险、保单收益存在不确定性”三个方面,监管部门曾用较大篇幅进行重点描述。

首先,香港保单不受内地法律保护。内地居民投保香港保险,需亲赴香港投保并签署相关保险合同。如在境内投保香港保单,则属于非法的“地下保单”,既不受内地

法律保护,也不受香港法律保护。内地居民投保香港保险适用香港地区法律。如果发生纠纷,投保人需按照香港地区的法律进行维权诉讼。与内地相比,香港法律诉讼费用较高,可能面临较高的时间和费用成本。除了法律诉讼之外,投保人也可选择向香港的保险索偿投诉局投诉与理赔索偿有关的纠纷,但该局目前可裁决的赔偿上限是100万港元,大额保单的赔偿纠纷无法通过该局裁决处理。

其次,存在汇率风险和外汇政策风险。一方面,内地居民在香港

购买的保单,赔款、保险金给付以港元、美元等外币结算,消费者需自行承担外币兑换风险。另一方面,内地居民个人到境外购买人寿保险和投资返还分红类保险,属于金融和资本项下的交易,是现行的外汇管理政策尚未开放的项目,存在一定的政策风险。此外,如以期交保费方式购买长期寿险保单,也可能存在因外汇支付政策变化导致无法缴纳续期保费的风险。

最后,保单收益存在不确定性。对于分红保险,其保证收益上的红利分配是不确定的。目前内

地保险产品遵照监管要求,按照低、中、高三档演示红利水平,演示利率上限分别为3%、4.5%和6%。但是香港保险市场化程度较高,未对红利演示作出明确要求,大多数产品通常采用6%以上的投资收益率进行分红演示。但分红本身属于非保证收益,具有较大不确定性,能否实现主要取决于保险公司能否长期保持高投资收益率。

事实上,对内地投保人来说,最大的风险是“地下保单”,既不受内地法律保护,也不受香港法律保护,一旦有了纠纷,根本无处申诉。