

银保监启动专项整治 剑指侵害个人信息权益乱象

本报记者 陈晶晶 北京报道

信息化时代,个人隐私保护日益得到重视和完善。

《中国经营报》记者注意到,今年以来,上海、四川等多地银保监局发文通报保险公司内部人员侵犯公

倒卖信息获利频出

今年以来,多个省份出现保险员工倒卖个人信息获利的违法情况。

公开信息显示,今年以来,多家银行保险机构因违规使用个人信息、客户信息管理不善等原因被罚,保险行业是其中的“重灾区”。

8月24日,银保监会官网公布了两份行政处罚决定书,两家保险公司3名员工受到5年禁业的行政处罚。

根据宁银保监罚决字〔2022〕18号、宁银保监罚决字〔2022〕19号,因违反法律规定侵犯公民个人信息,时任中国人寿财产保险股份有限公司宁夏分公司创新电子部经理樊蓉、原中国人寿财产保险股份有限公司宁夏分公司员工刘璐分别予以禁止进入保险业5年的行政处罚;时任中国太平洋财产保险股份有限公司宁夏分公司电网销业务部总经理徐无忌予以禁止进入保险业5年的行政处罚。

今年5月,上海银保监局发布通报,披露了上海某知名保险公司业务总监徐某乙、“退保黑产”犯罪团伙徐某甲、朱某某等人侵犯公民个人信息案。

据悉,徐某乙系上述保险公司

民个人信息案件。

近日,保险业内人士透露,为推动银行、保险业落实《中华人民共和国个人信息保护法》,规范对消费者个人信息的管理和使用,切实保护消费者信息安全权,中国银保监会已下发相关

现代部业务总监,张某某、顾某某等9人系S公司现代部业务主任。徐某甲、朱某某组织“保险黑产”犯罪团伙。在2020年4月~6月,徐某甲与徐某乙合谋,由徐某乙指使张某某、顾某某等人收集并控制保险公司新进保险业务员账号。徐某甲、朱某某利用从他人处购买的包含保单号、投保日期、保险险种、保单金额、客户姓名、身份证号码、家庭住址、电话号码等内容的1万余条保单信息,冒充保险公司员工联系投保人,以“产品升级”“原保单全额退保”等为名,诱骗投保人将原保单退保后购买新保单,将新保单“挂单”在新进保险业务员账号下,获取保险公司支付给新进业务员的新人训练津贴、增员奖等额外奖励184.8万余元。

最后,上海市静安区人民检察院于2021年6月~12月,以职务侵占罪、侵犯公民个人信息罪,分案对徐某甲、朱某某、刘某某、徐某丙等44名被告人提起公诉。

除此之外,其他省份亦出现倒卖个人信息获利的违法情况。

根据中国裁判文书网,今年3

文件组织开展银行保险机构侵害个人信息权益乱象专项整治工作。

截至记者发稿,已有珠江人寿、华夏保险、太平财险等二十多家保险机构相继开启侵害个人信息权益乱象专项整治工作活动。

月,贵州省六盘水市钟山区人民法院刑事附带民事判决书【(2021)黔0201刑初155号】显示,2020年3月,黄某1向被告闫某提出,由黄某1提供省外异地保单号,闫某在贵州省找某保险公司保险从业人员查询相应保险客户个人信息,筛选出仍在保险有效期内的客户信息,黄某1以每条人民币10元或12元的价格向闫某收购该类信息。2020年3、4月份,闫某通过赵某、颜某认识当时在某保险公司XXX中心支公司工作的刘某某,与刘某某商议由闫某提供保单号,刘某某查询出有效保单信息,闫某以7元每条的价格向其收购。

按照上述同样的方法,2020年4月~11月,闫某、刘某某、颜某、马某某、文某某、姜某某、戚某某因从事保险业务中接触到公民个人信息的便利,擅自收集不特定的众多公民个人信息约4万条,出售给他人获取利益。闫某累计非法买卖公民个人信息近4万条,违法所得40万余元;刘某某非法查询、收购、出售公民信息近3万条,违法所得26万余元,从中获利18.54万元。

分三个阶段开展整治

银保监会要求全面摸排机构自2021年以来与消费者个人信息处理活动相关的经营行为和管理情况。

乱象频发之下,监管开始新一轮专项整治工作。

据悉,侵害个人信息权益乱象,包括个人信息收集、个人信息存储和传输、个人信息查询、个人信息使用、个人信息提供、个人信息删除、第三方合作等七个方面。

根据银保监会文件内容,要求全面摸排机构自2021年以来与消费者个人信息处理活动相关的经营行为和管理情况,深入查找本机构个人信息保护方面存在的问题,列出问题清单。自查过程中要坚持立查立改。对短期内无法整改完成的问题,要建立整改台账,明确整改措施,逐项逐步

需建立长效机制

各银行保险机构要深入剖析此次侵害个人信息权益乱象专项整治发现的问题,查找问题根源。

“在大数据、云计算等科技手段的运用普及下,数据成为保险公司前、中、后台各个环节的重要支撑力,这就使得机构运营各个环节均涉及到客户个人信息的相关动作,从收集到处理、管理、保护等,都对机构提出了更高的要求。”一家保险机构合规负责人对记者表示。

检察机关公开表示,针对办案中发现的保险公司未严格审核保险销售人员身份、投保人信息未加密等问题,已向相关保险公司制发检察建议,督促企业切

推进。各银保监局要前置自查督导工作,压实机构自查责任,防止出现将通知一转了之、走过场、走形式等自查不到位的情况。

在时间安排上,各银行保险机构应于9月20日前完成自查整改工作并书面报告属地银保监局,银保监会直接监管的银行保险机构应于9月20日前将自查整改报告报送银保监会消费者权益保护局,同时填报“银行保险机构自查发现问题及整改情况表”,并将相关报告抄送对口机构监管部门。第二阶段9月~11月,也是监管抽查阶段,各银保监局在机构自查基础上开

实整改、严格管理、合规经营。同时,就行业中暴露出的问题,向上海市保险同业公会制发检察建议,就投保人信息管控、业务账号使用管理、从业人员身份审核、投诉退保件处理等8个方面提出建议。

银保监会明确,各银行保险机构要深入剖析此次侵害个人信息权益乱象专项整治发现的问题,查找问题根源。问题原因在下级机构的,要压实分支机构责任,不折不扣完成整改;问题根源在总部的,要及时调整和优

展监管抽查。第三个阶段为总结汇报阶段,各银保监局应于12月20日前,向银保监会消费者权益保护局报送银行保险机构侵害个人信息权益乱象专项整治工作报告。

同时,监管文件要求,对于整治发现的问题,银行保险机构要逐一建档,确保整改到位、问责到位。对违反银行业保险业规章制度的问题,要依规处理;对不当操作行为,要立即叫停或纠正,出现泄露个人信息等严重侵害消费者权益安全权问题的,要问责到人;对涉及违法犯罪的问题,要移送司法机关惩处。

化相关工作机制,强化制度约束和责任落实,推进根源性整改。各级监管部门要结合此次专项整治发现的问题,督促银行保险机构建立健全个人信息保护制度机制,完善业务规则和操作流程,规范个人信息处理和管理行为,全面提升消费者个人信息保护工作水平。

银华金商咨询董事长兼总经理沙银华撰文表示,银行、保险公司在对待个人信息保护方面,需从风险控制、合规经营、加强监管和积极应对投诉等方面着手。

标品信托连续三月募资超500亿元 系统和运营能力是成败关键

本报记者 陈嘉玲 北京报道

标品信托正成为当下信托公司业务转型的主要增长点和发力点。

中国信托登记有限责任公司

近三月成立规模均超500亿

今年以来,尤其是从近三个月发行数据来看,非标业务持续收缩,标品信托继续爆发。

据了解,目前市场上的标品信托产品主要包括股票策略(主观多头、量化多头)、债券策略(纯债策略、强债策略)、MOM/FOF、期货及衍生品策略等。

《中国经营报》记者梳理公开信息和统计数据也发现,自5月以来,证券市场行情回暖,对标品信托业务的资金募集有明显促进作用。2022年6月、7月和8月这三个月,标品信托成立规模均超过500亿元,分别为541.06亿

产品平均收益率为负

不过,规模快速扩张的同时,标品信托产品的收益率却表现一般。

来自用益信托研究院的统计数据显示,通过选取从7月31日到8月31日有净值数据的共11010只标品信托产品进行统计发现,8月份标品信托产品的平均收益率为-0.90%,获得正收益的产品占比为41.95%,且存量标品信托产品8月的业绩表现不佳。

不断深化标品能力建设

中信登公司总裁张荣芳也表示,信托公司参与标品业务面临很大的挑战,存在一定程度的短板与不足,在投研体系搭建、人才队伍建设、信息系统支撑等方面重视不够、投入不足、优势不显。

某信托公司人士坦言,信托公司在标品业务开展过程中面临着诸多挑战,比如,产品募资困难及代销渠道对标品信托缺乏兴趣和认可度;投资者对信托公司的投资能力存疑,此外还包括系统、风控方面等。

上述信托人士说:“现在很多信托公司都要从零开始投入建设基础

(以下简称“中信登公司”)发布的数据显示,2022年8月份,信托产品初始募集规模4664.87亿元,同比下降5.02%;而新增产品平均规模却较去年同期下降20.89%。与此同时,新增投向债券、股票、公募基金

元、777.57亿元和912.48亿元,即三个月的成立规模共计达2231.11亿元。

拉长时间周期,根据中国信托业协会数据,投向证券市场的资金信托余额从2019年的1.96万亿元大增至2021年的3.36万亿元,短短两年时间增加了71.43%,占比从2019年的10.92%增至22.36%。

在市场发展和监管引导的共同作用下,符合资管新规要求的标品信托业务和投资类信托业务已成为信托业转型升级的重要方向,发行成立规模持续上升。截至2022年二季度末,证券市场投资(股票、基金

从投资策略上看,今年8月份,与股票关联性强的股票策略和多资产策略收益率均下滑,与基金业绩相关性较强的组合基金策略平均收益同样有所下降。

仅有债券策略产品的平均收益率为正。股票策略产品共3999只,8月平均收益率为-1.77%,其中22.83%的产品录得正收益;债券策略产品共3552只,8月平均收益率为0.14%,其中71.62%的产品录得

性的IT系统。”本报记者注意到,科技建设方面,今年以来,多家信托公司投入资金建设“标品资管系统”、“FOF投研与组合管理系统”和“标品投资管理系统及估值系统”等。

“我们要做大做强标品业务,并以强大的系统和运营能力做后盾。”平安信托相关负责人接受本报记者采访时表示:近两年,平安信托不断深化标品能力建设,打通资金渠道、交易市场、投顾等主体和数据,投研一体化,打造智能投顾,助力实现标品规模提升。以渠道接入为例,渠道接入灵活快捷,提供“1+N”代销

等标准化金融资产的信托募集规模持续攀升,合计为816.87亿元,环比增长45.66%;占当月新增资金信托规模比重为31.22%;新增规模和占比均创年内新高。

但是,从行业整体情况来看,

2022年以来标品信托成立情况			
时间	成立数量(只)	成立规模(亿元)	环比增幅
2022年1月	1173	388.87	12.68%
2022年2月	699	208.28	-46.44%
2022年3月	1240	333.62	60.18%
2022年4月	914	208.43	-37.52%
2022年5月	755	154.14	-26.05%
2022年6月	1009	541.06	251.02%
2022年7月	957	777.57	43.57%
2022年8月	1182	912.48	23.51%
合计	7929	3524.45	—

数据来源:用益信托研究院 整理制表:陈嘉玲

和债券)规模上升较快,较一季度末分别增长了183.50亿元、145.69亿元以及3193亿元,占比则分别上升

正收益;组合基金策略产品共2006只,8月平均收益率为-1.63%,其中仅有28.76%的产品录得正收益;多资产策略产品796只,8月平均收益率为-1.45%,仅有22.11%的产品录得正收益;期货及衍生品策略产品35只,8月平均收益率为-3.25%,仅3只产品录得正收益。

“市场上很多渠道的私募证券产品多以多头策略为主,有些渠道的多头策略产品规模占比甚至超

渠道对接套餐,附加特色套餐,最快两周内即可完成对接。

有受访信托公司人士此前曾对本报记者强调,转型标品业务并非一蹴而就,更不仅仅是建设一个新的部门或新的团队,而是需要从公司战略层面进行全方位改革调整,包括业务重构、相关制度建设、科技系统支持等。

本报记者注意到,从行业整体发展情况来看,当前各家信托公司在主动管理能力、业务经验以及专业团队等各方面已经存在较大的差异。头部信托公司正努力开发

处于高速增长长期的标品信托目前仍存在投研能力不足、系统建设缺失等诸多方面的挑战。业内人士认为,信托公司要做大做强标品业务,不断深化标品能力建设,并以强大的系统和运营能力做后盾。

2022年以来标品信托成立情况			
时间	成立数量(只)	成立规模(亿元)	环比增幅
2022年1月	1173	388.87	12.68%
2022年2月	699	208.28	-46.44%
2022年3月	1240	333.62	60.18%
2022年4月	914	208.43	-37.52%
2022年5月	755	154.14	-26.05%
2022年6月	1009	541.06	251.02%
2022年7月	957	777.57	43.57%
2022年8月	1182	912.48	23.51%
合计	7929	3524.45	—

数据来源:用益信托研究院 整理制表:陈嘉玲

到4.52%、1.99%和19.7%,反映了在资管新规下,信托业标品投资转型在不断加强。

过95%,所以在今年股票市场整体低迷的大环境下,这类多头策略产品出现净值回撤较大的情况。”中航信托相关负责人近日在接受本报记者采访时表示。

除了权益市场行情影响外,百瑞信托博士后科研工作站研究员魏文臻则认为,平均收益率普遍较低的另外一层原因是:目前信托公司在权益及资产配置的投研能力相对不足。

自己的标品信托业务品牌,如外贸信托的“五行”系列、华润信托的“润锦囊”系列和建信信托的风鸣系列;但更多的中小信托公司需要依靠私募机构、公募机构以及证券公司等投顾机构的支持,开展TOF类业务,培养自身的业务团队,积累业务经验。

对此,用益信托研究院研究员喻智认为,目前标品信托业务尚未形成显著的盈利贡献,主动管理能力仍有待提高,信托公司需要更加引人注目的投资业绩和品牌效应来推动标品信托业务的快速发展。

中再集团换“帅”

本报记者 陈晶晶 北京报道

近日,中国再保险(集团)股份有限公司(以下简称“中再集团”,01508.HK)发布公告称,因工作调动,袁临江提出辞任公司董事长、执行董事、董事会战略与投资委员会主任委员及委员职务。该辞任自2022年9月15日袁临江辞任信函送达董事会之日起生效。

同时,和春雷接任,成为中再集团第四届董事会董事长,待中国银保监会核准其董事长任职资格且履行《公司章程》规定程序后正式履职。

《中国经营报》记者注意到,这是六年来,中再集团首次变更董事长。

据中再集团官网,2016年3月,袁临江从中投国际(香港)有限公司总经理职务上调至中再集团任党委书记,并于当年5月获批出任中再集团董事长,开始执掌这家再保险集团公司。

相比袁临江的“空降”,和春雷则属于内部成长。有关资料显示,中再集团还是中国再保险(记者注:中再集团前身)时,和春雷便加盟,一路从基层工作做起。

和春雷上任后,将会给中再集团带来哪些变化?

根据工作履历,和春雷已在中再集团工作23年,是中再集团历史上首位内部培养起来的董事长,对中再集团各项业务非常熟悉。

公开资料显示,和春雷在1999年8月加入中再集团,从法定业务部基层做起,在财产保险业务部、业务管理部、上海分公司等工作过,后来又在中再集团旗下多个子公司担任过高层,历任中国大地财产保险股份有限公司(以下简称“大地保险”)副总经理,中国财产再保险有限责任公司副董事长、总经理,中再集团国际财产再保险业务首席执行官,大地保险董事及董事长,中再资产管理股份有限公司董事,中再集团副总裁、董事、常务副总裁。现在兼任中再产险董事及董事长、中国人寿再保险有限责任

公司董事及董事长、上海保险交易所股份有限公司非执行董事、中国“一带一路”再保险共同体主席。

值得一提的是,和春雷与袁临江两人在过去5年多的时间内共同“搭班子”,制定战略和机制。

2016年5月,袁临江正式获批担任中再集团董事长,2016年12月,和春雷获委任为中再集团常务副总裁,行使总裁职权,并于2017年3月获准总裁任职资格。

在2016年底,中再集团便公开发布了新战略,即“一三五”战略:以再保险为核心,在“创新、协同、裂变”三个方面取得突破,并实现规模、布局、技术、组织和文化五大领域的跨越。

当时,该战略分三个阶段执行。2016~2017年是第一阶段,为全面夯实“一三五”战略的基础阶段;2018~2020年是第二阶段,为全面实现“一三五”战略的决胜时期,力争真正发挥再保国家队、主渠道和主力军作用;2021年以后为第三阶段,全力把中再集团打造成为世界一流、以再保险为特色的金融保险集团。

特别是在2018年,中再集团的国际化布局取得了多个进展。

其中受关注较大的事件是中再集团于2018年9月以8.65亿美元的总对价,收购全球性(再)保险和特种险公司桥社(Chaucer)100%股权。彼时,中再集团在公告中称,为落实本集团的“一三五”战略,本集团竭力提升再保险业务的竞争力。收购桥社有利于增强再保险主业竞争力,提升中再集团的全球市场地位、国际影响力以及服务“一带一路”的能力。

2021年9月3日,中再集团发布了“十四五”新战略——“一四五”战略,即一核心、四支点、五提升。坚持稳中求进、价值提升,推动集团高质量发展,全面打造具有可持续发展能力和核心竞争力的国际一流综合性再保险集团。