

银保渠道手续费攀升 监管强化管理遏制“小账”

本报记者 陈晶晶 广州报道

近年来,银保渠道的重要性逐渐提升。共研产业研究院统计数据显示,2022年,银保渠道寿险保费收入约1.2万亿元,较2021年稳定上涨988亿元,同比增长8.98%。银保渠道收入占寿险保费收入比例已接近50%。

手续费涨幅甚至超30%

2023年上半年,伴随银保渠道预定利率3.5%增额终身寿险等储蓄型保险的热销,银保渠道代销手续费也出现大幅提升。

银保渠道天然具备客户规模大、销售场景更多元等优势,各保险公司均在积极加强与银行的合作,银保渠道对保险公司的业务发展的重要性持续提升。然而,银保渠道强势崛起的背后,手续费快速提升、无序竞争抬头的问题也逐渐暴露。

据业内交流数据,2023年上半年,伴随银保渠道预定利率3.5%增额终身寿险等储蓄型保险的热销,银保渠道代销手续费也出现大幅提升。在个别保险公司分公司与银行分行的签约中,实际手续费率涨幅超过30%。

公开资料显示,当前我国除了银行系保险公司和部分头部险企之外,绝大多数银行和保险公司的合作模式是“多对多”的分销代理模式,即银行与保险公司签订分销协议,银行通过代理保险公司销售保险产品赚取手续费及佣金收入。在此合作模式下,部

业内最新交流数据显示,今年一季度,银保渠道实现原保费收入6665亿元,同比增长18.13%,渠道占比超42%,同比上升3.3个百分点;新单首年期交保费1880亿元,超过个险渠道,同比大幅增长近60%。

保费规模大幅增长的背后,银保渠道销售手续费的高低,直接影

分中小保险公司为了抢占银行代理渠道的份额和网点,在给予银行较高代理手续费和佣金的基础上,还会给营销人员额外的“小账”“返点”等奖励。以一家大型股份制商业银行为例,2018~2022年该行代销保险费用率从6.73%大幅提升至16.8%。一方面,是由于银行代销的保险产品结构中费用率较高的期缴业务占比提升所致,另一方面,是由于银保渠道业务员的维护费用高导致。此前,还曾有银行高管在内部会议中痛斥自家员工收取保险公司回扣,引发了一波舆论。

德勤咨询发布的报告曾指出,银保业务的战略定位和经营模式相对单一,同时,银行与保险公司对银保渠道的重视程度存在偏差;保险公司普遍缺乏话语权,对客户的掌控不足;销售成本居高不下,银行与保险公司的利益分配机制不合理。

响了保险公司开展业务的成本。然而,在保险行业内,银保渠道代销手续费颇为复杂,除了保险公司与银行签订书面合作合同中约定的代销手续费,业内称为“大账”,还有“小账”,即保险公司额外给银行柜台人员或客户经理的销售激励或者回扣,包括现金、实物奖励等。

多位险企高管人士均对《中国

“银行方面提出的代理保险产产品费用越来越高,比如100元的保险业务,银行明面上收取99.5元的费用,但实际上达到了100元以上,部分保险公司为了保费,只能倒贴钱。”某保险公司主管银保渠道的人士向记者表示。

需要指出的是,通过近段时间监管公布的处罚信息,也能窥见目前银保“小账”的问题。

例如,国家金融监督管理总局湖北监管局行政处罚决定书(鄂银保监罚决字〔2023〕29号)显示,2021年4月至2022年4月,某人身险公司湖北分公司以“个人月FYC”“首期津贴”“分公司方案加扣款”等名义编造工资薪酬表,向2名银保渠道部经理发放佣金共计1351.82万元,上述2人通过“卡取”“ATM卡取”等方式取现29笔,累计567.57万元,主要用于外部招待和团康活动。

国家金融监督管理总局山东

不得以任何名义、任何形式直接或者间接给予银行代理机构及其从业人员合作协议约定以外的利益,包括但不限于支付现金、各类有偿证券,或者报销费用、提供旅游等。

记者统计发现,已有多地发布有关银保业务的自律公约。肇庆市银行业协会发布《肇庆市银行业代理保险业务自律公约》,防止商业贿赂等风险。济宁市、重庆市等地也发布了类似的银保自律公约。

据知情人士透露,7月下旬,多家寿险公司参加了中国保险行

业经营报》记者表示,目前在保险行业整体发展速度放缓、投资收益率下滑的形势下,设手续费上限并杜绝“小账”,对寿险公司控制经营成本、改善经营质效具有重要意义。

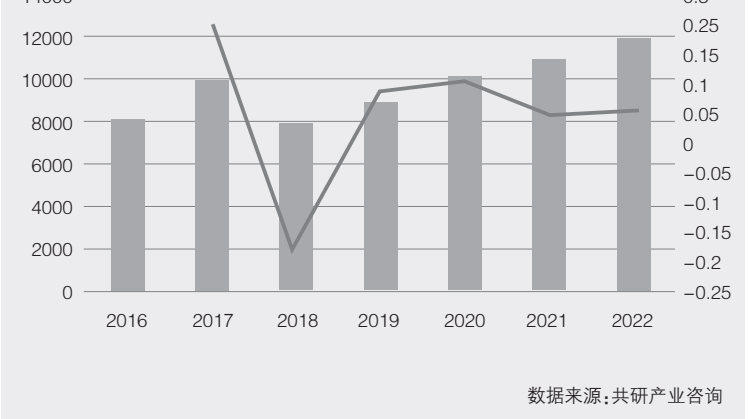
近日,记者获悉,为规范人身险市场秩序,健全人身险自律体系,促进银保业务健康发展,保护消费者合法权益,上海市保险同业

公会根据上海市人身险业务发展,

组织行业制定并发布了《上海市人身保险银保业务自律公约(2023年版)》(以下简称“《自律公约》”),

要求保险机构须严格遵守并贯彻“保险姓保”的业务导向,合规展业,良性竞争,承诺不通过其他渠道及方式变相增加银保业务手

续费,坚决杜绝银保“小账”。



监管局行政处罚决定书(淄银保监罚决字〔2023〕33号)显示,某人身险公司淄博中心支公司2022年1月份银保部客户经理赵某某的业务激励费用表中,当月业务激励费共约10万元。根据赵某某账户情况,2022年3月其收到公司支付的业务激励费约10万元。3月3日,赵某某在柜面现金支取10万元。经查,上述10万元由赵

业协会举行的座谈会,主要议题便是银保业务手续费自律约定。此外,保险公司还收到了银保手续费的相关通知——约定手续费上限,确定“总对总”合作手续费后,“分对分”费用不再上浮。事实上,关于银保业务手续费,自去年年底以来监管部门便要求“报行合一”,明确银保业务实际的打包费用要与产品定价费用一致,打包费用包括明面上的手续费“大账”,也包括“小账”等暗地里的相关费用。若手续费“报行不一”,保险公司将

面临监管的处罚。

“银保手续费自律与监管引导的‘降低负债成本’一脉相承。近两年,很多本来已经费用打平的险企重新出现费用超支的问题。除了内部的激励、内勤的投入以外,由于行业竞争加剧,银行代理手续费进一步提升,外部的额外支出也在不断提高。在银保业务高速增长且面临产品结构转型的阶段,监管对代销手续费自律约定,有利于行业长期稳健发展。”上述寿险公司总经理进一步表示。

某某取现后交给银保部副经理(主持工作)王某,实际用来维护银保渠道业务。

“保险公司通过各种形式的‘小账’维护银保渠道业务,既有业务违规风险,也大幅增加公司经营成本。从我们的角度看,肯定是希望银保手续费低一些,解决‘小账’问题,经营压力也会少很多。”一家小型寿险公司总经理对记者表示。

某某取现后交给银保部副经理(主持工作)王某,实际用来维护银保渠道业务。

“保险公司通过各种形式的‘小账’维护银保渠道业务,既有业务违规风险,也大幅增加公司经营成本。从我们的角度看,肯定是希望银保手续费低一些,解决‘小账’问题,经营压力也会少很多。”一家小型寿险公司总经理对记者表示。

面临监管的处罚。

“银保手续费自律与监管引导的‘降低负债成本’一脉相承。近两年,很多本来已经费用打平的险企重新出现费用超支的问题。除了内部的激励、内勤的投入以外,由于行业竞争加剧,银行代理手续费进一步提升,外部的额外支出也在不断提高。在银保业务高速增长且面临产品结构转型的阶段,监管对代销手续费自律约定,有利于行业长期稳健发展。”上述寿险公司总经理进一步表示。

让利趋势明显 农商行净息差跌至2%以下

本报记者 郭建航 北京报道

近年来,净息差的持续收窄成为银行业面临的最主要挑战,尤其是对于传统业务依存度较高的中小农商行而言,手续费及佣金收入占比低,利息收入占比更高,净息差显得尤为重要。

《中国经营报》记者注意到,目前公布了2023年半年报的非上市农商行中,从头部农商行到中小县域农商行,净利息收入都出现了不同程度的同期下滑。对于二季度净利息收入下滑的原因,某业内人士告诉记者,降息周期下生息资产收益率下降,而中长期定期存款利率呈现出刚性,导致银行机构存贷利差进一步收窄。

联合资信分析师对记者表示,“近年来,央行多次下调贷款市场报价利率(即LPR)。同时,监管持续推动减费让利政策实施,加大对民营及普惠小微企业的信贷支持力度。在此背景下,国有行、股份行在资金成本优势下,向民营及小微企业投放低利率贷款成本,倒逼中小银行进一步调降贷款利率,带动生息资产收益率下降。可以看到,商业银行通过主动调整存款结构、调降存款挂牌利率等方式压降存款成本以应对资产端收益率下行。但是,由于存款结构中的中长期定期存款占有一定比重,存款利率具有一定的刚性,存贷利差进一步收窄。”

在当下背景下,如何能够兼顾让利与盈利成为了农商行面临的重要问题。

息差收入下滑

近一年,农商行息差收入下滑明显。

国家金融监督管理总局在2023年5月发布的《2023年商业银行主要监管指标情况表(季度)》中数据显示,今年一季度农商行净息差1.85%,这一数据虽然高于今年一季度商业银行净息差(1.74%),但这是农商行自2016年以来,净息差首次跌入2%以下区间,比上年末下降25个BP,与同期商业银行平均值差距收窄至11个BP。

此前数据显示,2022年二季度末农商行净息差为2.06%;2020年二季度末农商行净息

平衡利率和市场

在农商行整体“追求规模增长”的传统理念下,单纯追求存款规模增量会造成息差收入压力。目前,农信系统中也注意到这一问题,如中部省份农商行提出,要稳步推动资金组织量增质优,“围绕量增,持续加大厅堂内外营销力度;围绕质优,努力降低存款成本。适时下调存款利率,降低代理存款占比,提高活期存款占比”。

面对息差收入下滑的情况,也有农商行提出,要“保持净利率合理增长,提升利率定价能力来保卫净息差”。值得注意的是,也有部分农行人士持相反观点,认为在客户争夺激烈的背景下,农商行更要舍弃眼前利益,做到

差为2.42%。

近期公布今年二季度及半年报的农商行数据显示,部分农商行出现利息净收入同期减少的情况。如北京农商行2023年上半年实现营业收入78.37亿元,利息净收入56.03亿元,同比下降8.78%;杭州联合农商行营业收入57.79亿元,同比增长5.95%,利息净收入45.03亿元,同比减少1.60%。

中小农商行中,同样也存在净利息收入下滑的情况。数据显示,浙江温州龙江农商行2023年利息净收入为7.49亿元,2022年同期为7.73亿元;辽宁东港农商行

“让利不让市场”,赢得客户才能赢得未来。

一些分析人士则认为,近年中小银行机构“让利”趋势明显,但在贷款利率下行而中长期零售存款成本高居不下背景下,究竟要如何平衡利率和市场的关系,还需看机构的具体情况。

上述联合资信分析师对记者表示,“主要还看市场和各家银行自身的情况。从存款端来看,去年普遍是让渡市场,但由于整个行业都在下调存款利率,各家银行由于存款利率下调引起的市场份额变动不大。贷款端存在一定差异,有效信贷需求下降叠加国股行业务下沉带来的双重压力下,让利率的趋势可

2023年年中利息净收入为1.68亿元,2022年同期为1.83亿元;广东龙门农商银行2023年中报利息净收入为1.37亿元,2022年同期为1.49亿元。

从利息收入和支出的数据可以看到,农商行普遍出现利息支出增加同时利息收入减少,或利息收入减少的幅度高于利息支出减少的幅度。

如浙江温州龙江农商行利息收入2023年中报为16.70亿元,2022年同期为14.98亿元;但2023年中期利息支出较高为9.21亿元,2022年同期为7.24亿元。辽宁东港农商行2023年年中

能更明显。”同时,对方还表示,银行利率定价能力受宏观及监管环境、市场地位、客户结构、外部需求等很多因素影响。中小银行利率定价能力较难通过利率表现直接体现,只能说中小银行存款端刚性更为明显,贷款利率向下空间相对较小。

风物长宜放眼量。息差收入下降不是银行自身经营能力的问题,而是宏观背景下银行业机构向实体让利的自然表现。

记者注意到,从整体的营收数据看,虽然行业息差压力加大,但也有部分农商行营收表现突出。如宁波甬城农商行,其净利润大幅增长395.83%。数据显示,营业收入5.46亿元,利息净收

利息收入为4.87亿元,2022年同期为5.18亿元;利息支出为3.20亿元,上年同期为3.35亿元。广东龙门农商银行利息收入为2.10亿元,上年同期为2.17亿元;利息支出为7307.92万元,上年同期为6765.20万元。

东方金诚金融业务部高级分析师张丽认为,LPR持续下降导致中小银行利差收窄。此外,同业竞争压力加剧,中小银行贷款利率定价相较于大型银行处于劣势,随着大型银行业务的不断下沉,中小银行的业务空间受到挤占。

张丽进一步指出,农行人人

及人缘优势,深入经营所在地的支柱产业,将产业与金融进行有机融合,深度开发产业链金融业务,将高度同质化的产品结合差异化的场景应用,以实现差异化的经营特色。以西南地区某城商行为例,其制造业贷款2022年增速高达52%,这部分增量主要来自于产业链金融驱动。尾部中小银行可利用自身“网点多、覆盖县城乡”的优势,结合县域农村经济特色推出专项信贷产品,去填补乡、镇、村市场的空白。不过,集中在乡村的客群资质相对下沉,抗风险能力较弱,在宏观经济下行背景下,对中小银行风险防控能力完善程度、精细化建设也提出了更高的要求。

自律效果尚待验证

近期银保业务释放了一系列监管信号,一些险企已开始重新评估与银行网点签订的手续费,给险企面向银行重新谈判乃至降低手续费率都提供了机遇。

对于行业而言,监管及行业协会组织的及时介入,引导险企达成手续费自律公约,有利于银保市场形成稳定、健康的发展格局,并且对银行的强势话语权形成一定的“牵制”,防止银行代销手续费无序上涨。

但也有业内人士表示,仅靠自律公约,并不容易解决银保手续费“小账”的问题。

“银行向保险公司要的中收手续费比较高,而真正分配到销售人员手中的利益极少,这种分配机制是有问题的。如果不改变利益分配机制,从根源上难以杜绝‘小账’行为。同时,银保渠道‘小账’仅依靠公约对保险公司进行约束是不够的,难以对违反公约的保险机构和保险从业人员进行处罚。在自律的基础上,还需要监管部门从强化监管措施、加大处罚力度、引导银保业务模式转型等多方面着手。”上述业内人士表示。

此外,也有高管人士透露,近期银保业务释放了一系列监管信号,一些险企已开始重新评估与银行网点签订的手续费,给险企面向银行重新谈判乃至降低手续费率都提供了机遇。不过,在相关政策或自律公约尚未落地的区域,不少险企仍持观望态度。

对于自律约定最终实行的结果,也有一些业内人士均表示,目前不好轻易判定,尚待验证。

“一方面,并非所有险企都参与此次行业自律约定,不排除有的险企基于业绩压力而有所松动。另一方面,强势的银行不会被动‘挨打’。一些银行可能由于保险公司提出降低手续费而选择更换合作对象。”一家中型寿险公司银保渠道负责人透露。