

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,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

禁止签署补充协议

记者统计发现,已有多地发布有关银保业务的自律公约。

此次《自律公约》要求,保险机构在开展银保业务时,应自觉遵守合规经营、公平竞争、诚信合作的原则,促进银保双方优势互补、互利共赢,积极维护行业持续健康发展,不得损害社会公共利益、消费者合法权益和行业整体利益。

《自律公约》中还强调了多个禁止行为,比如,保险从业人员的主要职责是与银行代理机构日常联络、单证交接、业务培训、业务辅导、业务咨询、销售支持等;并配合做好客户信息变更、续期缴费、退

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

响着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面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《中国经营报》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。

监管强化管理遏制“小账”

多位险企高管人士均对《中国

经营报》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”。

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‘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。

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居高不下背景下,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下沉带来的双重压力下,让利率的趋势可

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

入4.61亿元,利息收入11亿元,利息支出为6.38亿元,但手续费及佣金净收入出现789.63万元亏损。成都农商银行2023年上半年实现营业收入达到82.47亿元,同比增长9.20%,利息净收入69.09亿元,同比增长7.42%,净利润35.64亿元,同比增长14.14%。

中小农商行一方面面临有效信贷投放不足的困境,另一方面还面临国有行、股份行业务下沉带来的竞争压力。在银行业产品同质化严重、“内卷”愈加激烈的背景下,中小农商行信贷业务发展面临困境。

对此,联合资信分析师认为,已形成一定规模的中小银行,可依托自身地方金融结构地

缘和地缘优势明显,通过较短的决策链条、较广的网点和人员覆盖等优势在当地的存贷款市场保持较高的市场占有率,具有一定的利率定价优势。但由于资金成本相对较高,中小银行贷款利率下降空间相对较小。一方面,由于部分资质较好、议价能力较强、利率敏感性较高的客户在大行业务下沉的背景下有所流失,中小银行势必让渡一定的定价自主权利;另一方面,随着宏观和区域经济的下行,部分农商行主动提高客户准入以及抵质押要求,进而导致贷款端利率下行。

张丽进一步指出,农行人

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。

张丽进一步指出,农行人

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。

“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。

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‘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。

张丽进一步指出,农行人

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。

“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。

“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。