

银保“1+3”限制取消 险企竞逐渠道资源

放开合作限制,助力银保回暖

之前在“1+3”限制下,银行有较大选择权和话语权,不少保险公司为了抢占渠道网点合作份额,会在给予银行较高代理手续费和佣金的基础上,给营销人员额外的“小账”“返点”等。

记者根据公开资料梳理,从行业历史发展来看,商业银行与保险公司合作网点数量限制由紧至松再紧再放开:1996年银保“1对1”合作模式;2003年银保合作数量限制放开;2010年11月,彼时监管部门发布《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》,要求银行每个网点原则上只能与不超过3家保险公司开展合作,销售合作公司的保险产品。此后的监管规定包括2019年印发的《商业银行代理保险业务管理办法》多次重申这一原则并一直沿用至今。

此次《通知》要求,保险公司和商业银行开展代理业务合作,应当本着互利共赢、共同发展、保护消费者权益的原则,共同促进商业银行代理保险业务的持续健康发展。商业银行代理互联网保险业务、电话销售保险业务和其他保险产品”的规定(即“1+3”)正式结束。对于银行、保险两大金融机构意义深远。

受访人士对记者表示,《通知》的实施无疑意味着保险公司与银行间的合作将更进一步,能拓宽商业银行和保险公司合作范围,有利于银保业务销售的尽快复苏。但是从另一角度看,银行系险企和其他中小险企之间的渠道竞争或将会更激烈,分支机构较少的中小险企银保合作将会受限,而大型险企扩大业务将会越来越容易。

受访人士对记者表示,《通知》的实施无疑意味着保险公司与银行间的合作将更进一步,能拓宽商业银行和保险公司合作范围,有利于银保业务销售的尽快复苏。但是从另一角度看,银行系险企和其他中小险企之间的渠道竞争或将会更激烈,分支机构较少的中小险企银保合作将会受限,而大型险企扩大业务将会越来越容易。

上述大型寿险公司银保渠道负责人对记者表示,尽管取消合作销售网点限制是一项利好多方的政策,但保险公司的口碑实力、人脉关系、服务实力和资源是不容忽视的,这也意味着银保业务机会和风控难度加大了。对大型险企来说,或更为受益。

市场分析人士也认为,头部险企资源丰富、更具竞争优势,将受益于此次调整,银行网点合作签约规模有望进一步扩大。其中,国泰君安非银研究团队研报分析称,在

国家金融监管总局公开表示,《通知》的实施,有利于更好发挥商业银行和保险公司的优势,促进双方长期深度合作,探索转型发展新路径;有利于拓宽商业银行和保险公司的合作范围,提升银行代理保险业务价值和消费者满意度;有利于丰富银行保险产品和服务,更好地满足消费者多元化、多层次保障需求,切实维护消费者权益。

值得一提的是,之前在“1+3”限制下,银行有较大选择权和话语权,不少保险公司为了抢占渠道网点合作份额,会在给予银行较高代理手续费和佣金的基础上,给营销人员额外的“小账”“返点”等。对于这一问题,监管部门已多次出手。

2023年以来,监管部门加强对银保渠道的监管。2023年8月,国家金融监管总局发布了《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》,向银保佣金费用“开刀”,要求保险公司在银保产品精算报告中要明确说明费用假设、费用结构,列示佣金上限,严控负债成本。“报行合一”制度

对于中小保险公司而言,放开网点限制意味着谁家有实力就有可能与更多银行网点合作,这就要求保险公司提升市场竞争力,投入更多的资源来研发创新产品、提升服务水平,才能在激烈的竞争中脱颖而出。

多位保险公司银保渠道负责人对记者表示,新政出台,对大型保险公司和中小险企影响各有不同。

南方一家小型寿险公司副总经理对记者分析:“政策调整后,中小保险公司可以通过签约更多银行网点销售自家产品,有望触达更多客户,缓解经营压力,但其实际效果到底如何还有待观察。而且,我个人认为,取消数量限制并不意味着监管对银保渠道监管松懈。中小险企能否顺利与银行网点签约,涉及多方面因素,如产品优势、佣金水平、资源是否互补、险企前端提供的培训支持能力等,我觉得中小险企未

2001—2022年银保渠道业务发展情况



开始银保渠道推行。随后,2023年10月和2024年1月,监管部门分别下发相关文件剑指“报行合一”。“报行合一”实施后,据监管部门初步估算,银保渠道佣金费用较之前平均水平下降了约30%左右,费用恶性竞争得到较好管控,有效降低保险公司费差损风险。

对于先后推出“报行合一”和放开银行网点与保险公司合作的数量限制,业内人士指出,其中蕴含着监管逻辑,实施“报行合一”是放开银行网点与保险公司合作的重要保证,从而避免放开合作限制后出现无序竞争。

需要注意的是,“报行合一”执行以来,习惯了以高手续费开拓渠道的保险公司,不可避免地出现转型阵痛。

行业交流数据显示,从2024年前4个月的银保渠道数据来看,保费排名前7的寿险公司银保渠道新单期交保费呈现负增长,平均降幅超过20%。统计的74家寿险公司中,今年前4个月,其中有50家银保新单规模保费同比下降,占比为67.57%。同时,包括代理保险收入在内的银行中间业务收入也呈现下降态势。从2024年一季度数据来看,42家上市银行手续费及佣金

净收入同比下滑10.3%,降幅同比增加了2.3%。有的银行同比降幅“腰斩”,甚至超过80%。

一家大型寿险公司银保渠道负责人对本报记者表示,银保渠道的可持续发展,需要依托保险公司和商业银行在监管新政之下,共同推进价值银保的转型和银保业务回暖。放开“1+3”限制,一方面有利于银行和保险一定程度上增加营收和保费,另一方面,对客户而言,银保产品的性价比和吸引力有望提升,多元化产品供给也有利于满足消费者差异化需求,银保渠道行业规模有望做大。

渠道网点竞争或将加剧

对于中小保险公司而言,放开网点限制意味着谁家有实力就有可能与更多银行网点合作,这就要求保险公司提升市场竞争力,投入更多的资源来研发创新产品、提升服务水平,才能在激烈的竞争中脱颖而出。

多位保险公司银保渠道负责人对记者表示,新政出台,对大型保险公司和中小险企影响各有不同。

上述大型寿险公司银保渠道负责人对记者表示,尽管取消合作销售网点限制是一项利好多方的政策,但保险公司的口碑实力、人脉关系、服务实力和资源是不容忽视的,这也意味着银保业务机会和风控难度加大了。对大型险企来说,或更为受益。

市场分析人士也认为,头部险企资源丰富、更具竞争优势,将受益于此次调整,银行网点合作签约规模有望进一步扩大。其中,国泰君安非银研究团队研报分析称,在

同等费率环境下,头部公司的产品得益于附加服务体系更具竞争优势,预计银行与头部险企的合作意愿将进一步提升。

南方一家小型寿险公司副总经理对记者分析:“政策调整后,中小保险公司可以通过签约更多银行网点销售自家产品,有望触达更多客户,缓解经营压力,但其实际效果到底如何还有待观察。而且,我个人认为,取消数量限制并不意味着监管对银保渠道监管松懈。中小险企能否顺利与银行网点签约,涉及多方面因素,如产品优势、佣金水平、资源是否互补、险企前端提供的培训支持能力等,我觉得中小险企未

来将面临更大考验,行业竞争或加剧。”

对于中小保险公司而言,放开网点限制意味着谁家有实力就有可能与更多银行网点合作,这就要求保险公司提升市场竞争力,投入更多的资源来研发创新产品、提升服务水平,才能在激烈的竞争中脱颖而出。同时,以银保渠道为主要销售渠道的银行系险企,也将面临更为严峻的市场考验。在此前“一对三”的限制下,各大银行系险企的银行股东的网点往往会优先满足自家险企的业务需求,一定程度上挤占了非银行系险企市场化参与银保渠道的资源,未来这些银行系险企

“特权”可能会被打破。”上述寿险公司副总经理表示。

需要注意的是,《通知》还要求,保险公司与商业银行开展代理业务合作,原则上应当由双方法人机构签订书面委托代理协议,确需由一级分支机构签订委托代理协议的,该一级分支机构应当事先获得其法人机构的书面授权,并在签订协议后,及时向其法人机构备案。

对此,上述大型寿险公司一位省级分公司负责人对记者分析称:“个人认为,对于那些没有地市级公司的小型保险公司来说,银保新政其实是更收紧了。目前的行业惯例是省一级的分公司对接银

行合作就行了,但是地市一级的机构也是法人,如果没有地市一级的法人,未来可能就不能和银行网点合作。”

新政实施后未来银保合作模式将向何处去?

东莞证券非银团队研报分析称,未来,我国银保渠道将向更紧密的战略联盟模式转变,以应对现有协议代销模式的局限性。监管政策和市场需求推动银保业务线上化,要求险企创新产品和服务,构建客户服务生态闭环。同时,银保渠道需回归保险本源,培养专业队伍,强化保障型险种的销售能力,并通过完善的考核激励机制提升银保团队的产能和效率。

城投“瘦身”三项指标 市场化转型轻装上阵

本报记者 石健 北京报道

从城建类资产向经营性资产转变,从减少政府补贴收入到扩大市场化收入……

2024年以来,在“335”指标的指引之下,城投转型内自向市场化是核心

在多位城投行业人士看来,3项指标的背后,既是机遇,又是挑战。机遇在于按照“335”指标压降城投指标,有助于实现城投的转型目标。但是,就城投短期经营来看,压降指标势必会带来投融资及经营上的阵痛。

一位长期从事地产业务的城投公司人士对《中国经营报》记者表示,就“总资产中城建类占比低于30%”这一指标来看,其实暗含着城投公司需要将城建类资产向经营性资产转变的意味。他举例说:“比如开发土地、城建基础设施项目、保障房项目等,这些资产的回款往往来自于财政拨款。即使汇款单位不是财政部门,也是来自国企单位,通过穿透核查,最终还款来源还会被认定为财政资金,因此这部分资产就会被认定为城建类资产。”

不过,在该城投公司人士看来,指标的背后并不是一味压降城投在上述领域的业务,而是需要转变业务思路,即增加市场化的经营模式。“比如现在很多地方开展公租房建设,租金的收益一般由用户自行支付,这就不涉及政府补贴或者财政拨款,能够将其认定为经营性资产。”他指出。

外,从压降自身城建类资产比例、收入比例等方面倒逼自身业务转型。

“335”指标即非经营性资产(城建类资产)占总资产比重不超过30%;非经营性收入(城建类收入)占总收入比重不超过

30%;财政补贴占净利润比重不得超过50%,该指标来自于国务院印发的《关于金融支持融资平台债务风险化解的指导意见》中提出。

中证鹏元高级研发董事袁荃荃认为,对于任何一家城投公司而言,都要尽可能按照“335”指标的要求去推动市场化转型。同时,对于优质城投公司,自身应至少满足“总收入中城建类占比低于30%”“财政补贴占净利润的比重低于50%”的目标,实现转型发展。

将收入中心逐步转移到3类业务上,一是跨所在城市项目,二是符合规定的PPP项目,三是保障性住房、棚户区改造、易地扶贫搬迁、基础设施领域补短板等国家支持的项目。

值得注意的是,不少城投公司选择通过纳入上市公司、房地产、园区运营、金融业务等实现收入的多元化。前不久,河南一家城投公司并入上市公司股权,在公司负责人看来,纳入合并口径是公司成功转型的关键,资产构成中的大量城建类资产得以压降。

不过,城投公司不能为了压降城建类收入比例而盲目扩充,甚至开展虚假业务。例如,2023年12月,国务院、国资委发布了《关于规范中央企业贸易管理严禁各类虚假贸易的通知》,文中针对国企央企开展贸易业务明确提出了“十不准”,这提醒城投公司一定要确保贸易背景的真实性,不得出于维持自身信用评级、获取外部融资等目的而“无中生有”“虚假做大”,同时要建立完善贸易业务内控体系,平衡好安全与发展的关系,此外还应避免开展非标仓单交易等超出自身专业能力范围的高风险业务品类。

对于非经营性收入(城建类收入)占总收入比重不超过30%,主要包括两类:一是市政基础设施项目建设与运营,包括工程项目代建(代建管理费)、公用事业收费(给排水、燃气、供热、公共交通、环卫一体化、园林、道路管护等);二是土地开发整理收费,收入确认方式为土地出让后获取开发成本一定比例的项目管理费。

对于非经营性收入(城建类收入)占总收入比重不超过30%,主要包括两类:一是市政基础设施项目建设与运营,包括工程项目代建(代建管理费)、公用事业收费(给排水、燃气、供热、公共交通、环卫一体化、园林、道路管护等);二是土地开发整理收费,收入确认方式为土地出让后获取开发成本一定比例的项目管理费。

对此,袁荃荃认为,城投应该

将收入中心逐步转移到3类业务上,一是跨所在城市项目,二是符合规定的PPP项目,三是保障性住房、棚户区改造、易地扶贫搬迁、基础设施领域补短板等国家支持的项目。

值得注意的是,不少城投公司选择通过纳入上市公司、房地产、园区运营、金融业务等实现收入的多元化。前不久,河南一家城投公司并入上市公司股权,在公司负责人看来,纳入合并口径是公司成功转型的关键,资产构成中的大量城建类资产得以压降。

不过,城投公司不能为了压降城建类收入比例而盲目扩充,甚至开展虚假业务。例如,2023年12月,国务院、国资委发布了《关于规范中央企业贸易管理严禁各类虚假贸易的通知》,文中针对国企央企开展贸易业务明确提出了“十不准”,这提醒城投公司一定要确保贸易背景的真实性,不得出于维持自身信用评级、获取外部融资等目的而“无中生有”“虚假做大”,同时要建立完善贸易业务内控体系,平衡好安全与发展的关系,此外还应避免开展非标仓单交易等超出自身专业能力范围的高风险业务品类。

对于非经营性收入(城建类收入)占总收入比重不超过30%,主要包括两类:一是市政基础设施项目建设与运营,包括工程项目代建(代建管理费)、公用事业收费(给排水、燃气、供热、公共交通、环卫一体化、园林、道路管护等);二是土地开发整理收费,收入确认方式为土地出让后获取开发成本一定比例的项目管理费。

对此,袁荃荃认为,城投应该

去补贴化

在城投公司的收入组成中,离不开政府补贴的支持,而这也成为“335”指标中的重要组成部分。采访中,多位城投行业人士直言,政府补贴是城投利润收入的重要来源之一,而随着将该类收入压降至总收入的50%以下,这也意味着城投公司需要逐步脱离政府支持,走上更加自主的市场化经营道路。

对于如何压降政府补贴比例,记者通过调查发现,城投公司普遍采取通过做大毛利润规模、提升投资收益或公允价值变动收益、将政府补贴现金流转变为业务收入等方法。

在江苏一家城投公司财务人员看来,就做大毛利润规模来说,也不仅仅与公司收入相关,其实“335”指标存在着相互联系。做大毛利润规模的方法主要是通过整合进来更多优质经营性资产和持续提升资产运营效率来实现,其中较为便捷高效的方法是稳妥增加贸易业务规模、进一步提高贸易业务对利润的贡献。“或者可以参股盈利预期较好的公司,再比如开展股权产业基金投资,这些又与‘压降城建类总收入’这一指标有关。”

采访中,多位城投行业人士直言,对于眼下的城投公司来说,重中之重的工作仍然是化解存量债务。对此,昊朴咨询研究院席加省认为,在实践中,少数城投公司只盯着化债,一切以融资为目的,对此,城投公司应该将眼光放

长远,多关注财务指标的调整优化、融资要求的满足、债务化解的需要来注入资源、盘活资产、拓展业务、策划项目,更关注金融机构和融资需要,才能解决生存问题。

城投公司市场化转型必须要从战略高度重塑城投公司的发展模式和业务组合,解决业务散、主业不强的问题,业务弱、造血能力低的问题,业务单一、市场化业务少的问题,而不能以债务和融资为核心单纯调整财务结构满足融资需要。

目前,不少准备发债的城投公司正在按照“335”指标瘦身,对此,业内普遍认为,监管要求城建类公司的资产结构、收入结构、利润结构满足“335”指标的要求,减少对政府的依赖和绑定,引导城投公司市场化转型。“335”指标引导城投公司市场化、实体化发展,导向很明确。如果单纯将其看作是一种财务手段,忽视了业务战略的重塑和业务结构调整,则很难实现转型成功。

对于具备高信用资质、高平台地位的优质城投公司,是否会严格执行“335”指标,袁荃荃认为,虽然不会严格执行,但是城投公司应该至少满足“总收入中城建类占比低于30%”“财政补贴占净利润的比重低于50%”这两个条件,原因在于从以往的一些典型案例来看,监管机构或更侧重通过收入结构、利润贡献来源等角度去评估城投公司的市场化转型成效。