

保险中介再迎严监管 重点清查“三无”机构

本报记者 郭婧婷 北京报道

近日,《中国经营报》记者获悉,银保监会中介部下发《关于印发保险中介机构“多散乱”问题整理工作方案的通知》(以下简称《通

监管意在提质增效

李文中认为,保险监管机构希望通过加强监管推动保险中介机构加强企业治理和内控,强化合规管理。

银保监会中介部《通知》显示,为进一步优化保险中介结构,按照保险中介机构法人总数及分支机构只减不增的原则,将对三大类无法正常展业的问题机构进行清理。

具体来看,一是对“无人员、无场所、无业务”等无法正常经营的法人机构、分支机构进行清核、清退。主要是对长期没有有效业务、高管人员失联,导致无法进行正常的监管沟通和信息报送,不符合监管要求的营业场所的机构进行出清。二是对不符合现行监管要求的法人机

淘汰清退或将持续

王柱建议,应持续清虚治乱,倒逼行业转型升级。

2021年底,新华人寿原董事长万峰在业内交流会上表示,监管部门对经代(保险中介机构,下同)渠道开始“严监管”。一方面,抬高准入门槛、强化专业化经营、提升信息化管理水平、改善专业中介市场“小、乱、散”现状成为主要方向,这些都将导致经代公司经营成本的增加。另一方面,组建个人代理人队伍前期需要巨大的资金投入,一般经纪公司、代理公司注册资本金很低,承受不了这笔巨大的投入。

事实上,保险中介公司的利润

知》),要求全国范围内的保险中介机构进行自查整改,对“多散乱”机构将加大清退力度。

事实上,自去年以来,监管部门就已经开始对保险中介乱象加大处罚力度。普华永道数据显示,2021

构、分支机构进行清退。主要包括机构信息化制度不健全、信息化治理不完善、信息安全机制不完备、信息系统建设不符合监管要求。三是对分支机构管控失序、存在“加盟”“挂靠”等行为的法人机构严肃查处或清退,同时对相关分支机构查处或清退。

对于性质严重、影响恶劣的机构和个人,《通知》强调依法采取吊销业务许可证、撤销任职资格、市场禁入等措施。

《通知》之下,各地监管已经着手落实。近日,深圳、湖北、黑龙江

来源只有一个费差。要想维持自己的利润,既要控制开支,又要增加收入,考验经营者的智慧。

“如果说过去经代渠道只需要简单地代理保单销售,那么,从监管新规的约束到经代公司长期发展的战略,未来都将向精细化管理转变,包括销售队伍的管理、客户信息的管理以及信息化系统的建设。”万峰进一步补充。

万峰预测,《保险中介机构信息化工作监管办法》提出自2021年2月1日起实施后一年整改自查期

年全年,银保监会及其派出机构共开出2182张罚单,涉及307家保险机构,其中有184家为保险中介机构,占比接近60%。2022年一季度,中介机构收到罚款583万元,占比11%。其中,利用业务便利为其他机

等多地监管部门相继发文整顿保险中介市场,要求对“无人员、无场所、无业务”的保险中介机构进行清退。

首都经济贸易大学保险系副主任李文中告诉记者,《通知》落实后将会有大量规模小、治理不完善、业务开展不规范、市场竞争力差的保险中介机构退出市场,实现清虚提质的目的。也会推动保险机构规范化经营,与保险中介机构之间建立起健康的合作关系。

李文中认为,保险监管机构希望通过加强监管推动保险中

内,若未完成信息化系统建设,将不得经营保险中介业务,这被业内认为是“一票否决”,或将淘汰一批保险兼业代理机构和一些保险中介机构。

清退并非初衷,高质量发展才是监管本意。

记者注意到,黑龙江省银保监局局长王柱也曾撰文讲述黑龙江省保险中介市场清虚治乱专项工作的主要做法和成效。他指出,尽管清虚治乱后辖内保险中介市场变化明显,但深层次矛盾并未彻底解决。

构和个人牟取不正当利益受罚罚金最多,共计191万元,占比32.76%。

值得一提的是,在一些中介机构被清退的同时,外界资本仍在不断涌进保险中介市场,而严监管仍在继续,未来保险中介机构的格局将会怎样?

中介机构加强企业治理和内控,强化合规管理。这样的监管方向将会促使众多小型保险中介机构从市场退出,适度规模化、集团化经营将是未来保险中介机构的发展方向。

对外经济贸易大学保险学院风险管理保险学系主任何小伟告诉本报记者,保险专业中介本来应以专业著称,但过去由于诸多原因,中介躺着吃牌照红利,通过非正规业务获得生存空间,破坏了市场秩序。监管治理,是让中介回归本来

王柱认为,当前保险中介市场主要面临三方面问题:一是专业中介经营不专,形式上加盟、实质上独立经营,通道业务在一些领域依然存在;二是兼业代理机构管控不严,银保小账仍然存在,违规搭售保险以及非法代理保险;三是个人代理人队伍不精,通过虚增人力套利或是自保件套利,关键指标不容乐观,队伍快速扩张带来质量下降,投入产出效率低下。因此,王柱建议,应持续清虚治乱,倒逼行业转型升级。



通过持续严监管,让保险中介高质量发展才是本意。 视觉中国/图

资本入局

在哈啰出行之前,美团、滴滴等互联网平台均已入局保险中介机构。

在监管部门清退“三无”中介机构的同时,一些资本进入保险中介机构。保险中介领域频现股权交易。

比如,新能源车企纷纷设立保险经纪公司。从2018年起,多家新能源造车新势力开始试水保险中介领域,2018年7月,小鹏汽车就成立了广州小鹏汽车保险代理有限公司。2019年4月,特斯拉收购了美国马克尔公司,获得保险经纪牌照,2020年8月又在中国注册成立特斯拉保险经纪有限公司。2022年1月和3月,蔚来保险经纪有限公司和比亚迪保险经纪有限公司相继成立。

除了新能源车企,互联网平台业、大健康企业亦设立保险中介机构大潮中,备受市场关注的共享出行平台哈啰也全资入股了一家保险经纪公司。5月31日,四川亿安保险经纪有限公司发生工商变更,原股东全部退出,新增全资股东为上海钧丰网络科技有限公司,新增股东是哈啰出行的关联公司。

在哈啰出行之前,美团、滴

滴等互联网平台均已入局保险中介机构。

此外,代表大健康企业的美年健康收购了广东德晟保险经纪股份有限公司。5月18日,广东德晟保险经纪进行工商变更,公司新法人和多位董事均出自美年健康。

在李文中看来,新能源车企和大健康企业之所以积极设立保险中介机构,加入保险行业,一个重要的特征是这些企业能够拥有或者控制相关保险业务资源,加入保险业之后能够在风险管理与理赔服务上发挥自身优势,发挥协同效应。

“当前,保险中介市场的进出都比较频繁,这是一个快速发展市场应有的现象。同时,这也说明进入保险中介市场的门槛并不高,竞争比较激烈,因此牌照价值并不大。而且,这种进入与退出都比较频繁的局面更能够有效发挥市场机制的作用,通过中介市场的优胜劣汰促进那些质量好、市场竞争力强的中介机构不断发展壮大并使结构渐渐趋于稳定。”李文中认为。

“银保”力挺区域经济 多家险企获地方国资增持

本报记者 陈晶晶 广州报道	《中国经营报》记者注意到,近期已有包含国宝人寿保险股份有限公司(以下简称“国宝人寿”)、横琴人寿保险有限公司(以下简称“横琴人寿”),中韩人	业内人士表示,在银保监会不断加强保险公司公司治理监管,反复强调股东股权穿透的背景下,实力雄厚、信誉良好的地方龙头国有企业,利用保险公司	保险机构参与和推动;另一方面,保险机构通过服务区域经济,可以更好地找准自身经营特色,挖掘更多发展机会。
保险业服务区域经济正在打开新的空间。		不断增资的时间节点出资增持是一个较好的选择。一方面,地方多项政策需要	

地方国资频出手

近日,国宝人寿在中国保险业协会官网披露股东股权变更。变更内容为,四川川商发展控股集团有限公司(以下简称“川商发展”)拟将所持有的国宝人寿1.8亿股股份(对应持股比例12%)转让给四川金融控股集团有限公司(以下简称“四川金控”)。

公开资料显示,国宝人寿成立于2018年4月,由四川省委、省政府主导筹建,9家股东发起设立,是四川省首家全国性寿险法人机构。而此次股权接盘方四川金控是四川省唯一的省属国有金融资本控股及运营平台。其实际控制人为四川省财政厅。

若此次股权转让获批,川商发展将退出国宝人寿股东行列,而四川金控持有国宝人寿的股权比例将从0%增至12%,成为并列第四大股东。这也意味着,四川地方国资合计持股比例将从33.5%增至45.5%。

与国宝人寿情况不同的是,珠海、浙江地方国资平台则是通过增资的方式增持横琴人寿、中韩人

助推区域经济高质量发展

需要注意的是,获得地方国资增持的险企,不约而同地表示将反哺本土,全方位支持当地社会经济,进一步实现自身长远发展。

业内人士介绍,保险资金本就具有规模大、期限长、来源稳定、追求长期回报等特点,是服务地方经济发展的重要力量,可直接对接实体经济以及公路、交通、航运、城市改造等项目融资需求。

国宝人寿在官方公众号中披露的信息显示,其一直积极探索“险资留川、深耕地市、投保联动、

股权。

5月25日,横琴人寿发布《关于变更注册资本有关情况的信息披露公告》称,公司将新增注册资本人民币3.845亿元,每1元注册资本对应2.26元,由公司股东珠海铎创投资管理有限公司(以下简称“珠海铎创”)单一认缴。

公开资料显示,珠海铎创是珠海华发集团有限公司(以下简称“华发集团”)旗下全资子公司,而华发集团隶属于珠海人民政府国有资产监督管理委员会。此前横琴人寿在2019年3月发布过5家股东同比例增资的计划,但最后未能成行。

若本次增资获批,横琴人寿注册资本将由目前的20亿元增加至约23.85亿元。同时,横琴人寿股东股权比例也将发生较大变动:原来5家股东分别各持有20%股权,增资后,珠海铎创持股比例增至32.9%,成为横琴人寿第一大股东,其余股东股权比例均稀释至16.775%。

合作共赢”的发展道路,先后为简阳高端装备产业园、宜宾临港经济区等省级重大项目提供建设资金保障,为各类产业发展提供融资超过40亿元,为实体经济繁荣发展注入金融活水。

中韩人寿在官网发布的文章中亦称,根据中央和浙江省委高质量发展建设共同富裕示范区的部署,中韩人寿依托总部在杭优势,背靠国资股东,牢记险企“资金反哺”的初心使命,积极参与浙江省内重大基础设施项目和惠民工程

另一家中韩人寿通过增资拟引进的5家外部投资人,分别为浙江长兴金融控股集团有限公司(以下简称“长兴金控”)、温州市国有金融资本管理有限公司(以下简称“温州国金”)、温州电力投资有限公司(以下简称“温州电力”)、温州市交通发展集团有限公司(以下简称“温州交发”)及国泰君安证裕投资有限公司(以下简称“证裕投资”)。

需要注意的是,在上述5家投资人中,有4家来自浙江地方国资。其中,长兴金控是浙江长兴县财政局的全资子公司。温州国金为温州财政局的全资子公司。温州电力、温州交发均是温州国资委旗下控股子公司。

上述增资完成后,中韩人寿的股东持股情况也将发生较大变化。浙江东方持股比例将由原先的50%降至33.33%,不过依旧是中韩人寿第一大股东。新引入的长兴金控、温州国金、温州电力、温州交发、证裕投资持股比例分别为20.23%、

的建设。

公开数据显示,截至2021年10月底,中韩人寿在浙江省内累计投资金额占投资资产总额的16%,涉及杭州、温州、绍兴、金华和湖州等地区,其中直接支持实体经济及基础设施建设金额占投资资产总额的11%。

“此次增资完成后将更加明确自身定位,结合经营所在地‘十四五’规划要求和支持建设浙江省共同富裕示范区要求,开展普惠性保险项目和长期资金运用,深度支持

5.52%、5.49%、5.49%和4.95%。

浙江东方在公告中表示,中韩人寿此次新引进的战略投资者涵盖长三角区域的省、市、县级的国有资本,温州市正处于金融综合改革政策落实阶段,长兴是位于长三角中心枢纽区域的全国百强县市,国泰君安是总部设于上海的全国性头部券商,此次引战增资有利于各方共同落实长三角一体化国家战略,深入推进共同富裕示范区建设。

值得一提的是,此前东吴人寿、中路财险、渤海财险的增资计划中亦有地方国资身影。

对于地方国资增持本土保险公司的原因,业内人士对记者表示,很多地方国资目前在积极构建自身的金融体系,希望打造金融生态圈和产业协同。在此过程中,无论产险、寿险公司,均可作为其中重要一环参与。比如地方重大基础设施项目的建设需要保险公司提供长期资金支持;推动乡村振兴,需要普惠型保险提供保险保障。

本地社会经济发展。”中韩人寿曾回应本报记者表示。

横琴人寿董事长兰亚东也公开表示,下一步,将围绕集聚中高端人才、打造创新创业基地、设立专项股权投资基金、开发保险创新产品、开展保险服务创新、组建专业高效的经纪人队伍、设立保险科技公司,探索与港澳金融机构研究深度合作区的保险资产平台、服务支持深度合作区公益和民生事业等九个方面持续助力深度合作区发展。

监管“乐见其成”

险企与地方经济协同与监管层的鼓励和积极推动密不可分。

据记者统计,5月以来,河北、黑龙江、广东、青岛、天津、江苏等十几个地方银保监局发布文件,引导银行业、保险业多措并举助力当地经济平稳健康运行。

安徽省银保监局党委书记、局长周家龙在发表的署名文章《引导保险资金支持地方发展》中表示,安徽省银保监局高度重视并积极推动保险资金在皖投资工作。近年来,安徽银保监局积极落实国家发展战略,把高效运用保险资金作为融入建设五大发展美好安徽的具体实践。立足安徽本土、对接企业需求,聚焦重点项目、强化政策指导,不断提高金融服务实体经济效能,为助力地方经济高质量发展作出积极贡献。

“一是保险机构特别是国有保险机构要从战略高度充分认识加强保险资金在皖运用的重要意义和长远前景,准确把握安徽在长三角一体化发展、中部崛起、长江经济带发展等重大国家战略中的定位和自身优势,主动融入安徽经济发展新格局。二是保险监管部门要把握‘稳字当头、稳中求进’的主基调,千方百计发挥投资拉动作用,鼓励、支持保险机构来安徽考察投资,利用安徽启动实施三次产业高质量协调发展计划的良好机遇,参与合肥都市圈、合芜蚌国家

自主创新示范区、皖江城市带承接产业转移示范区、皖北承接产业转移集聚区、皖西大别山革命老区、皖南国际文化旅游示范区的建设。”周家龙指出。

6月14日,根据中国银保监会江苏监管局印发《江苏银行业保险业支持富民强村重点帮促地区工作方案》的通知(苏银保监办〔2022〕125号),支持重点地区发展优势特色产业。鼓励保险公司发挥保险资金长期投资优势,参与重点地区优势特色产业项目建设。深入推进农业保险。要在重点县区实现三大粮食作物完全成本保险全覆盖,积极开展玉米种植收入保险,力争主要农作物农业保险覆盖率在80%以上。优先在重点地区开展防止返贫保险,积极争取地方党委政府支持,为已脱贫人口和低收入人口提供综合性风险保障,防止因灾因病因意外事件返贫致贫……支持保险公司建立健全农业保险基层服务网络体系,加快农业保险基层营销服务部建设,打造专业化、规范化、职业化农业保险服务团队,提高农业农村自然灾害保险保障水平。

业内人士据此表示,加大保险资金投入规模,加强保险资金运用效率,持续发挥保险保障作用,将促进区域经济保持良好前进势头,激发内蕴的发展潜力,未来将为保险资金运用提供丰厚回报,促进保险业良性发展。