

# 监管强化车险费用管理:剑指手续费乱战

本报记者 陈晶晶 广州报道

中国汽车工业协会最新披露数据显示,今年1月至8月,我国汽车产销量分别达 1822.5 万辆和 1821 万辆,同比分别增长 7.4%和 8%,产销量保持同比稳步增长。在汽车销量持续增长的影响下,我国车险市场增速提升。保险行业交流数据显示,2023 年二

季度车险行业当期保费收入 2136.96 亿元,比一季度增长 24.87 亿元;2023 年前 6 月,车险行业保费收入累计 4249.04 亿元,比 2022 年同期增长 272.70 亿元,增幅为 6.86%。值得一提的是,作为与公众利益关系密切的险种,车险的相关政策亦持续受到广泛关注。自 2020 年 9 月 19 日车险综合改革实

施以来,推动了车险保费价格、手续费率“双降”,公众受惠程度较大。对于车险综合改革的成效,国家金融监督管理总局公开表示,“降价、增保、提质”阶段性目标已全面达成,“巩固、优化、创新”工作目标正持续推进,车险市场总体维持基本稳定。日前,《中国经营报》记者从知情人士处获悉,为巩固车险综

合改革成果,提高车险服务质效,进一步提升人民群众获得感,国家金融监督管理总局已向各地监管局以及各财险公司下发《关于加强车险费用管理的通知》(以下简称“《通知》”),明确全面加强车险费用内部管理,全面加强商业车险费用监督管理,持续健全商业车险费率市场化形成机制。

## 推动行业竞争重回理性

预计强监管下车险市场无序竞争有望快速降温,行业回归理性后,定价、服务、品牌等成为车险竞争的核心。

实际上,管控车险费用,除了险企本身的管控外,还在于形成商业车险费率市场化机制。《通知》明确,引导附加费用率合理下调。财险公司商业车险产品设定附加费用率的上限继续保持在 25%,预期赔付率提高到 75%;有条件的地区可支持符合发展实际的财险公司报批报备附加费用率上限低于 25% 的商业车险产品。此外,科学设定商业车险手续费比例上限,持续压降部分竞争程度较高销售领域的手续费水平。在各地科学设定商业车险手续费比例上限时,监管部门、行业组织等可发挥引导作用。

值得一提的是,未来还将全面加强商业车险费用监督管理。据悉,《通知》对费率回溯和产品纠偏机制进行了完善,及时运用实际经营结果加强对车险费率厘定假设的回溯分析。对于报批报备产品的利润测试与实际偏离度大,甚至以此进行不正当竞争的,监管部门可依法责令财险公司调整商业车险费率。对于费率实际执行情况与报批报备水平偏差较大、手续费比例超过报批报备上限等行为,监管部门可依法责令财险公司停止使用商业车险条款费率。

“持续强化商业车险手续费监管,健全车险领域保险机构和中介机构同查同处制度,严厉打击虚构中介业务套取手续费、虚开发票、捆绑销售等违法违规行为。推动保险机构与中介机构完善信息系统对接等建设,规范手续费结算支付,禁止销售人员垫付行为。”《通知》进一步强调。

财通证券研报分析指出,《通知》剑指车险手续费竞争,重申从严监管的态度与决心,预计强监管下车险市场无序竞争有望快速降温,行业回归理性后,定价、服务、品牌等成为车险竞争的核心。平安产险车险部相关负责人对记者表示,《通知》以加强车险费用管理为抓手,覆盖各项具体环节,立意鲜明、要求明确,是推动行业转型

升级的有力举措和重要部署。“《通知》以提升人民群众获得感为主要目标,以保护消费者权益为工作的出发点,切实要求车险行业主体提升车险服务质效,彰显了保险姓保、保险为民的发展初心。同时,《通知》明确了各地监管部门和财险公司为实施主体,从加强车险费用内部管理、健全商业车险费率市场化形成机制、加强费用监督管理、明确职责分工等方面制定落地规范,涉及面全、指导详细,对行业经营极具重要的现实意义。此外,《通知》明确了监管部门、行业组织和财险公司的职责分工,重申了监督管理机制的落地,彰显了提升行业经营质效的果敢决心,将有效保障全行业相关工作落实和深化。”平安产险车险部相关负责人说。

国联证券研报亦分析指出,车险综改以来,监管多次发文以引导和规范车险市场有序竞争、严控部分险企通过加大费用投入等方式恶性竞争,因此《通知》的颁布有利于规范行业的费用竞争行为。同时,头部险企在渠道竞争、费用投放等方面更为规范合规。

平安产险车险部相关负责人表示,公司坚持高质量发展理念不动摇,坚持以客户为中心提升服务质效,摒弃盲目拼费用、比价格等粗放竞争模式,持续提升服务能力,提升费用管理能力,加强分支机构管控,严格按照《通知》车险费用管理要求,加强对销售人员日常行为管理,提升管理效能,切实保障消费者权益。

目前,各地行业协会已陆续开展车险市场的自律工作,严禁险企通过赠送加油卡、预付卡等方式,进行返现返利,严格执行车险保费“明折明扣”。

8 月 30 日,湖南省保险协会车险专业委员会组织召开进一步推动行业自律专项工作一对一视频会议。湖南省保险协会车险专业委员会主任陈思明就岳阳地区车险经营承保、理赔数据进行通报,指出岳阳车险自律工作存在的问题,特别对个别主体在渠道合作上违背自律承诺、损害行业形象进行批评,提出及时整改要求。

的车险投保方案出现了返利。

保险行业交流数据显示,车险手续费提升,导致今年上半年车险行业综合成本率上涨。车险行业综合费用率 2023 年上半年平均值为 27.85%,比 2022 年同期平均高出 1.13 个百分点。车险行业综合成本率自 2022 年 5 月以来逐步攀升,2023 年 6 月达到 97.88%,比 2022 年同期高出 1.23 个百分点。虽然行业车险业务实现了承保盈利,但是承保利润相较于去年同期大幅下滑,同比下滑 33%。

业内人士分析认为,保险公司拼费用,不仅不会惠及消费者,反而加剧恶性竞争,阻碍行业良性、健康发展。

实际上,车险费用管理,首先要从保险公司内部着手。此次《通知》指出,财险公司是履行车险费用管理的责任主体,应坚决扛起主体责任,积极营造和维护良好的车险发展环境。

《通知》要求,严格车险费用管理。各财险公司应加强费用预算、审批、核算、审计等内控管理,据实列支各项经营管理费用,确保业务财务数据真实、准确、完整。不得以直接业务虚挂中介等方式套取手续费。不得以虚列“会议费”“咨询费”“服务费”等业务及管理费科目的方式套取费用。

近年来,根据监管公布的罚单,险企通过套取各项费用支付手续费的情况并不鲜见。9 月 12 日,国家金融监督管理总局官网公布的行政处罚决定书(济金罚决字〔2023〕18 号)显示,某财险公司济宁中心支公司通过虚假报销套取费用 43983.6 元,并于 2022 年 4 月 29 日由该财险济宁中心支公司个人代理人魏某某向原保险中介



国家金融监督管理总局下发《通知》,明确全面加强商业车险费用监督管理。 视觉中国/图

公司员工盛某某转账 43983.6 元,实际为该财险济宁中心支公司向保险中介公司支付的车险业务合同约定以外的酬金。

一家财险公司车险业务人员曾向记者透露,有些险企分支机构会将一些业务记录为中介公司代理销售的业务,列支手续费并支付佣金给中介机构。然后,中介机构留取部分开票费用,将剩余佣金返还保险公司,从而套取费用覆盖无法入账的“给予投保人的额外利益”和超额手续费。

《通知》对于上述现象做出了禁止,要求各险企强化手续费核算管控。对于保险销售过程中向保险中介机构支付的费用,应坚持实质重于形式的原则,如实记入“手续费支出”科目。不得将在车险销售过程中产生的、与车险销售收入或保单销售数量挂钩的

费用计入业务及管理费等其他科目;及时做好费用入账,要严格执行有关规定和会计准则,财务处理实事求是、符合实际,不得将费用在不同时期、不同地域、不同险种、不同分支机构以及同一集团内部不同子公司之间,或以违规签订再保险合同的方式在不同市场主体之间进行调节,不得无故拖延或提前将费用核算入账;据实做好费用分摊,总公司及省公司本级不开展销售活动的,不得在总公司及省公司本级列支销售类费用。

“《通知》严格区分各项费用,比如市场类费用和非市场类费用,使得数据真实性更高,也更方便监管日常非现场检查,防止一些财险公司的分支机构通过经代部门或者销售渠道隐匿费用。”上述业内人士对记者分析表示。

# 压降负债成本 银行打响低息存款争夺战

本报记者 杨井鑫 北京报道

伴随着贷款利率的持续走低,多家商业银行将压降资金负债成本作为下半年的—项核心工作,尤其是重点推进代发业务。

同时,受到行业竞争压力,银行业整体的资金成本有所上升,银行争夺这类低息存款不仅能够有效减缓净息差收窄,提升机构的盈利能力,还可以通过加深银企合作扩展业务边际。

据《中国经营报》记者了解,虽然银行的代发业务同质化较严重,企业将代发业务放在不同银行的区别也不大,但是该业务却是如今银行争夺的一个重要目标,很多银行对分支机构都加大了考核力度。另外,在加大对企业信贷投放过程中,贷款利率的降低和资金成本的上升令银行收益减少。银行在与企业合作中会希望企业将代发业务放在本行,以增加对企业的一揽子综合收益。

## 信贷“补亏”?

“银行现在对企业的部分贷款收益是负的,肯定是希望企业能将代发等一些业务放在银行,平衡一下收益。”浙江地区一家股份制银行人士对记者表示。

据该人士介绍,股份制银行的资金成本高于国有大型银行。银行对企业的部分授信目前利率低至 3% 左右,按照银行内部的资金成本计算有可能还亏损。“银行会特别强调希望企业将结算账户、代发业务放在本行,这部分低息存款资金对银行的意义很大,直接与分行一把,绩效挂钩,也是分行除利润考核之外的一个重点考核指标。”

## 升级战略业务

目前,代发业务作为银行引入低息存款资金的方式,已被各家银行逐渐重视起来,融入服务政府、企业、农民工等生态场景中。有些银行甚至将该项业务升级到战略层面,以强调该项业务重要性。

建设银行方面称,该行升级了“建行惠懂你”平台,部署了代发工资、代缴税等功能。截至 2023 年 6 月末,服务的企业客户数量突破千万。同时,该行还积极对接各级政府农民工工资支付监管平台,上半

该人士还告诉记者,在当前银行贷款利率比拼的同时,对于低息存款的争夺更加激烈,特别是代发规模较大的企业。“有的企业会将贷款与代发等业务捆绑,哪家银行贷款支持力度大就将代发等业务放在哪家银行。”

“对于银行而言,业务的收益是单笔核算的,但单笔贷款的利润不一定高。所以,如今银行的收益并不看单笔贷款的收益,而是看一个企业客户的综合收益。可能单笔贷款的收益在核算时是亏损的,但是能够通过其他黏性的业务弥补回来。”该人士表示。

据了解,银行的代发业务包括平常的工资代发和年终奖代发,以活期存款的形式放在企业的银行账户中。一旦企业将代发业务放在银行,还能够拉动企业员工在银行的开户、理财、贷款等零售业务,形成所谓的公私联动。

浙江一家制造业上市公司财务总监向记者表示,企业将代发业务放在一家银行之后,不仅是对银行的信任和认可,也意味着企业与该银行的合作更加深入。“公司最早的代发业务是放在一家国有大型银行,但是企业投资的几个项目都没有从该银行拿到贷款。

作为经营工作的重点。同时,要多渠道创新挖潜、加力增效,保持经营效益稳中有增。

中信银行方面称,该行战略性推进代发业务发展。持续深化公私联动机制,夯实考核、绩效、人员资源投入,分客群提升代发业务覆盖,聚焦“增员加薪”企业拓展。数据显示,该行 2023 年上半年新增代发企业 1.35 万户,同比增速为 8.41%。光大银行方面亦指出,该行聚

后来,另一家银行给予了企业贷款支持,为企业融资打开了局面。我们在年底也会将企业的代发业务转到这家银行,算是对该银行的业务支持。”

“企业与银行是互惠互利的关系,银行在贷款上给了企业支持,企业肯定也会配合银行,做一些业务帮助银行完成考核指标。”上述上市公司财务总监称。

一家城商行公司部人士则对记者表示,市场上企业代发业务的争夺很激烈,国有大型银行可能稍微好一点,股份制银行的压力更大。对于城商行而言,由于涉及企

业跨区域问题,可能更多的是服务本土的企业。“仅从业务上看,企业代发业务对于银行其他业务的拉动效果很明显,不论是企业客户把支付给员工的工资汇款到银行对公账户形成对公存款,还是银行代发工资给员工后形成个人存款,都会增加银行的沉淀资金和现金流。此外,在建立公司客户和个人客户基础以后,这些客户能够更大范围地使用银行提供的其他业务,包括代理保险和基金、理财、信用卡等业务,拉动银行的中间业务收入,这也是各家银行争抢代发业务的一个原因。”

“对于一家银行来说,目前市场存贷款的竞争都很大,企业一般账户的资金在存贷款的选择上都会有收益上的考量,即银行的负债资金成本总体是在上升的,而贷款收益是在下降的。但是,在一些结算类和支付类的场景,却能够有效地沉淀资金,这部分属于低息存款资金,也就成了市场的香饽饽。”一家国有大型银行人士称,以前的银行看不上这个业务,而现在却有银行专攻这个业务。