

基金、保险费率相继下调 银行代销业务迎变局

本报记者 秦玉芳 广州报道

近日,随着银行保险业“报行合一”(要求金融机构报送给监管审批或者备案的各种材料与实际行动保

银保代销费率或将调降

国联证券分析,监管要求银保渠道的佣金费用设定上限及递延支付等要求,一定程度上会降低银行代销保险产品的利润空间,可能会对银行销售保险产品的积极性有所影响。

日前,国家金融监督管理总局下发《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》(以下简称“通知”),规范银行代理渠道业务。《通知》要求,完善银保渠道的佣金费用假设及结构,并强调银保渠道的佣金费用要做到“报行合一”,在实际支付过程中保险公司向银行支付的佣金等实际费用与备案材料保持一致。

某股份银行零售业务负责人向《中国经营报》记者表示,对于银行零售业务来说,保险产品代销是财富管理中收很重要的一部分,尤其这两年很多保险人出清,保险公司也在转型加大银保渠道拓展,所以银行这部分的营收占比提升得较快。“目前新的规范是发到险企的,银行暂时还没有收到。但后期肯定要协商调降手续费的,这对银行的收入来说肯定也会有一定的影响。”另据记者了解,关于银保手续费下调,业内已经有公司在如此操作了。

国联证券在最新研报中分析指出,《通知》要求银保渠道的佣金费用设定上限及递延支付等要求,一定程度上会降低银行代销保险产品的利润空间,可能会对银行销售保险产品的积极性有所影响;“同时随着产品的重新报备和切换,预计将在一定程度上影响到短期的产品供给,从而对银保渠道的保费销售造成一定影响。”

在中国银行研究院博士后杜阳看来,代理销售保险业务是银行中间业务收入的重要来源之一,费率下调会影响银行开展此业务的意愿和积极性,进而从“量”“价”两个维度对中间业务收入产生一定冲击。

持一致,而非“说一套,做一套”)等监管政策的落地,银保渠道手续费率的下调备受市场关注。某商业银行业务人士透露,年前银行的保险产品销售指标基本已经完成,但费

不过,从银保渠道看,随着行业的进一步规范,保险产品吸引力仍然较大。“代理保险业务也是银行开展综合金融服务、夯实客户基础的重要渠道。从中长期来看,费率下调将推动保险代销业务从价格竞争过渡到质量竞争,有利于该项业务的长期可持续发展。”杜阳如上表述。

上述股份银行零售业务负责人也表示,虽然会有影响,但对于银行来说,“代理保险销售依然是重点发力的中收业务之一;且今年的保险指标基本已经完成了,主要影响的是明年的销售。从业务发展来看,银行的零售业务已经进入微利时代,即便代理保险产品销售的手续费下降,但其量大,又是个人客户财富管理配置的主要选择之一,所以银行对保险产品代销的积极性依然会越来越大,同业竞争也会更加激烈。”

在易观金融高级分析师陈毛川看来,银保渠道中,银行依靠强大的网点分布和庞大的客户资源一直占据主导优势,新规必然导致费率下降,从而影响银行代理业务的收入,但也在一定程度上规范了银保渠道代理机制,改变以往销售模式粗放的情况,长期利于客户树立对保险和银行的良好形象。

国联证券在研报中分析指出,当前在储蓄型险种热销、客户“存款搬家”的背景下,部分中小险企存在竞争粗放的问题,《通知》在一定程度上叫停了该行为,有助于保险公司基于自身实际经营和盈利情况出发,对银保渠道的费用进行重新梳理,进而有望推动银保渠道长期健康

率协商调降后,叠加公募基金销售服务的费率下调等,明年代理销售的中间业务收入会受到一定影响。

业内人士分析指出,随着基金、保险费率改革的推进,银行等

2023 年上半年部分银行代理业务营收统计 单位:亿元	
银行名称	代理业务手续费收入
邮储银行	177.9
招商银行	161.28
农业银行	136.69
建设银行	135.49
中国银行	134.01
平安银行	48.88
民生银行	40.08
交通银行	35.18
中信银行	31.74
光大银行	19.48
兴业银行	18.19
北京银行	14.01
华夏银行	13.26
浙商银行	9.49
数据来源:银行2023年半年报 截止时间:2023年6月30日	

发展、不断提高银保渠道的价值贡献水平。

光大银行金融市场研究部宏观研究员周茂华也表示,对违规收费进行清理,维护市场正常竞争秩序,将使得双方合作更加规范透明,有助于银保合作更加规范化,让双方的业务目标更加聚焦提升客户服务质量方面,促进相关业务健康可持续发展。同时,新规范的实施,也将倒逼银行加强内部合规和风控管理,提升服务质量与竞争力。

在此背景下,银保渠道业务发展也面临新的局面和要求。陈毛川认为,银行一方面需要优

代销机构将加速进入降费提质发展阶段,在产品结构优化、销售模式升级、技术应用赋能等层面不断发力,以提升客户体验和忠诚度,提高机构财富管理的服务能力。

化代理渠道产品结构,增加长期保障型、养老型、健康型等符合客户需求和社会发展趋势的产品,提高产品价值和竞争力;另一方面,也需要创新技术手段和规范销售行为和流程,降低成本和风险。

“借助开放银行的经营理念,银行逐渐将保险作为开放银行场景生态建设中的一类场景进行布局,目前一些头部商业银行手机银行App以及对公服务平台均有保险场景布局,随着这种场景生态体系的构建,保险代销呈现出线上化迁移、智能化营销、下沉用户覆盖等特点。”陈毛川如上表示。

代销业务面临模式调整

银行要从代销模式、产品供给、合规监督等多个方面提升代销业务的发展质效水平。

不仅代理保险业务面临调整,年初以来商业银行也在加快推进公募基金代销业务手续费下调、产品扩容等调整步伐。

此前,证监会发布基金费率改革工作方案,对公募基金托管费率、管理费率,交易佣金费率等进行调降,明确进一步规范公募基金销售环节收费、推出更多浮动费率产品。

与此同时,去年以来,部分银行针对公募基金申购费率折扣优惠促销持续加码;7月以来,银行理财子公司也纷纷宣布下调旗下产品销售费率和管理费率,多款理财产品管理费率已降至零元。

针对近来基金、保险费率频频下调的原因,杜阳认为,过高的代销费率往往会伴随着信息不对称、不透明等问题,容易引发行业乱象和不良竞争行为。监管部门通过压降代销费率,可以推动行业规范发展,提高市场透明度,减少不正当竞争行为的出现。

“同时,通过压降费率水平,银行将更加注重服务质量提升,提升代销业务规模,通过以量补价实现长期可持续发展。”杜阳如上表示。

此外,陈毛川认为,目前金融市场呈现降费、减税的趋势,可以在一定程度上降低金融消费者的投资、消费成本,利于金融市场消费者信心树立,维护金融市场稳定。

作为财富管理业务收入的重要动力部分,基金、保险等代销业务费率调整背景下,银行代销业务结构及财富管理业务布局,也正在面临多方面的挑战和变化。

中信建投在此前发布的研报中明确指出,目前,代销业务的发展仍面临一些痛点问题,如代销全流程规范性亟待加强;缺乏科学的产品筛选体系,代销产品销售过程不规范,代销风控隔离制度不完善;代销产品同质化严重,难以满足投资者多元化需求。

陈毛川也认为,银行在产品结构优化、销售手段和模式优化、

金融科技应用探索层面都将面临不小的挑战。

在杜阳看来,银行要从代销模式、产品供给、合规监督等多个方面提升保险代销业务的发展质效水平。

“优化产品代销模式方面,组建专业代销团队,通过市场调研和数据分析来了解客户需求和购买行为,以便提供更精准的保险产品推荐;提供全面的售后服务,增强客户信任和满意度,建立长期稳定的客户关系。产品供给方面,通过与不同保险等公司合作,丰富产品货架,以便客户可以根据自己的风险偏好和需求来选择合适的产品。”杜阳如上强调。

近年来,商业银行在代销业务领域持续深化布局,也在聚焦产品、服务等方面提升自身竞争力。杜阳透露,当前银行代销业务领域越来越注重与基金、保险等基金机构的深度合作,进行多元化产品布局;同时,也更加注重客户体验提升,通过提升产品质量、优化服务流程、提供个性化服务等方式,增强代销客户的满意度和忠诚度。

此外,周茂华还指出,银行需要加强代销业务的合规监督,强化内部员工培训,建立科学合理的激励相容的考核评价体系,强化内部风险规范管理,促进业务更加规范、透明地开展。

与此同时,上述股份银行零售业务负责人透露,随着费率的降低,代销产品的竞争将越加激烈,也将促使代销机构调整产品布局,更倾向于推销费率更低的资管产品。

不过,陈毛川进一步强调,随着基金、保险费率的下调,银行代理中收业务在短期内可能出现下滑迹象,但从中期来看,一些深化技术应用、秉持销售规范化和风控智能化的商业银行,未来在销售精准度、代理成本控制、风险管控层面会有较好的表现,反而有利于自身中间业务收入结构、增量空间的优化。

理财公司延揽科技人才：提升投研实力 加速数字化转型

本报记者 张漫游 北京报道

又是一年校园招聘季。日前,包括工银理财、农银理财、南银理财、苏银理财、宁银理财等在内的多家理财公司发布了校园招聘计

科技赋能投研能力

金融机构是应届毕业生的热门去向之一。由于理财公司成立时间短,更是积极延揽人才。《中国经营报》记者梳理发现,在今年的秋季校园招聘中,多家理财公司提到了对科技人才的需求。

如兴银理财对于金融科技岗的岗位职责描述是要协助开展资管系统群的需求分析、资源统筹、进度管理等项目管理工作;协助开展资管领域的数据开发与服务支持,参与模型建设与数据分析;协助探索技术创新,开展前沿技术在资管领域的应用,持续发展数字化专业能力。

理财公司强化科技能力,很重要的原因之一是为了提升理财机构的投研能力和资产配置效率。

普益标准发布的报告称,银行理财机构盈利的底层逻辑是通过理财产品的销售,而理财产品的开发很大程度上与机构的投研能力、资产配置效率呈正相关。换言之,想要开发出更具竞争力的理财产品,就需要具备更适配市场环境 with 投资者需求的投研能力和更具效率的资产配置能力。金融科技可以在投研能力和资产配置效率这两方面全面赋能理财产

划,其中,多家公司提到了招聘科技人才。大数据分析、人工智能、信息安全等成了招聘热门词。

对科技人才选拔的背后,彰显了理财公司科技布局的意图。业内人士分析称,银行理财机构

品开发,提升银行理财机构整体竞争力。

南银理财相关负责人告诉记者,产品研发需要打通资产端与渠道端,构造功能强大、灵活便捷的数据分析引擎,利用数据智能分析的能力去挖掘数据资产的价值,而引入人工智能技术,能够极大地辅助业务决策。在产品系列设计、市场行情分析、目标客群分类、风险收益测算、投资策略应用、产品营销推广等方面,不断加强产品研发能力。

普益标准研究员赵伟向记者总结道,强化科技实力对理财产品研发的帮助主要有以下几方面:一是通过科技手段,如人工智能、机器学习等,提供更为个性化的理财建议和服务,提高客户满意度和黏性;二是科技可以增强风险管理的能力,理财公司可以利用大数据、机器学习等技术预测市场风险,并据此调整产品设计,降低风险;三是用大数据和机器学习技术,理财公司可以分析大量的交易数据、市场趋势和客户行为,从而更好地识别和预测市场机会,并为客户推荐合适的产品。

普益标准分析认为,在提升投研能力方面,金融科技利用大数据

可以在人工智能、区块链、云计算、大数据等科技的支撑下,拓宽理财产品线上业务、完善风控模型、优化投资组合,应对业务开展过程中的诸多难点,挖掘出机构发展的新模式。

分析技术,能够在瞬息万变的市场环境中提供海量数据的收集、整理和分析,这使得银行理财机构能够更深入地了解市场趋势、资产表现和客户需求。通过数据分析,机构可以精确评估不同投资机会的风险和回报,为投资决策提供有力支持,实现数据驱动的投研体系的建立。同时,数据驱动的投研还有助于发现新的投资机会和优化现有的投资策略,从存量与增量两方面全面提升机构的投研综合能力。

在资产配置方面,银行理财机构可以借助金融科技,通过机器学习和人工智能技术,建立智能化的量化投资模型,使资产配置更加高效。“根据历史数据和市场动态进行实时调整,以更准确地预测资产价格走势和风险,并快速适应不同市场条件,提高投资决策的灵活性和反应速度。此外,一个成熟的量化投资模型,还可以从信息的穿透性、多样性和时效性等多个维度,加深对特定词语和特定底层资产的洞察整合,更加高效优质地进行资产管理和大类资产配置,并针对不同风险偏好与市场需求,进行定制化的资产配置组合,实现资产配置的高效高质。”普益标准指出。

数字化发展提速

“科技实力是理财公司发展的核心驱动力之一,它不仅可以增强公司的研发能力,还可以提升客户体验,加强风险管理,并促进创新和增长。”赵伟总结道,招聘科技人才反映了理财公司对于金融科技趋势的快速响应和积极布局,意图通过技术手段提升服务质量、效率 and 创新能力,满足现代客户的高标准需求。其中之一便是为了数字化转型。“为了应对快速发展的金融科技趋势,理财公司需要促进数字化转型,提供更加便捷和智能的服务,理财公司需要技术人才来开发和维护数字化平台、移动应用等。”赵伟称。

南银理财相关负责人认为,随着金融数字化转型进程不断深入,科技工作要从“科技支撑业务”进化到“科技赋能业务”,往精细化、信息化、数字化、智能化方向发展,公司对于金融科技相关人才的储备和培养越来越重视:从依赖厂商到自主掌控的演变过程中,需要具备需求分析、产品设计、研发测试、系统运维等全岗位能力;在金融全面数字化的浪潮中,具有数字化理念和思维的人才无疑是极其关键的要素,大数据、人工智能、机器学习等都是未来的核心竞争力;科技赋能业务发展,需要全面推进科技与业务深度融合创新,既懂科技又懂金融的复合型人才将会起到关键作用。

从机构的具体实践看,记者从兴银理财了解到,开业3年多来,兴银理财通过研发、数据、运维三驾马车打造符合自身特色的数字能力。该公司对海内外领先机构,以客户、产品、投资、流程,风险

及运营为核心,将企业架构及“五大标准化”作为公司数字化转型指导方针,大力推进数字化建设。

在产品销售方面,兴银理财持续建设全天候理财产品销售矩阵,7×24为全市场客户提供理财服务;在投资管理方面,兴银理财系统群以“全品种、全流程、全穿透”为目标,支持标准化及非标准化品种、直接投资及委外投资的前中后一体的标准化流水线作业,实现公司发行产品的工业化、规模化经营;在风险管理方面,持续完善投前资产准入和审批、投中风控合规指标硬控、投后压力测试、归因评价等投资运作风险管理全过程的系统化,实现资产端和产品端信用风险、市场风险、流动性风险以及客户洗钱风险管理;在运营与估值方面,公司运营板块各系统已日趋成型;在数据建设方面,兴银理财在公司级数据中台之上推进数据标准管理及数据质量监测,助力形成标准统一、质量可靠的数据资产,为公司不同岗位提供各类数据应用。

“另外,在金融领域,对数据的深度挖掘和应用越来越被重视,大数据分析可以帮助理财公司更好地了解市场和客户需求,提供更加精准的投资策略和产品建议。”赵伟说。

在数据建设方面,多家理财公司已经开展了卓有成效的实践。

如建信理财全面加强数据能力建设,从治理架构、职责分工、制度机制、监管报送、平台建设等方面综合发力,充分激活数据要素潜能,形成了数据治理提升与业务高质量发展的良性循环。一方面,通过自上而下的组

织架构,配套数据治理、数据质量和监管统计等制度机制,形成了公司合力推进数据治理的高效体系;另一方面,通过数据平台建设,支撑数据质量检核,完成各类业务数据整合,通过固定和灵活报表支撑公司各项业务高质量数据应用需求。

另外,普益标准分析认为,利用大数据技术,可以提升公司风险预警能力。大数据技术能够实时监测和分析市场数据、客户行为和投资组合表现,并构建个人和企业的详细画像,同时实时抓取外部信息,包括行业动态、舆情、诉讼信息、招聘情况等多个维度的数据。这使得机构能够更全面地了解关注对象,迅速识别可疑信息和潜在的违规操作,从而增强了风险防控和预测能力。

同时,利用数据分析与模型构建技术,提升银行理财机构综合风险管理能力。普益标准认为,一方面,通过数据挖掘和采集,银行理财机构能够对交易对象和可投资资产进行详细分析、评级和分类,从而有效识别信用风险;另一方面,机构可以构建综合的风险管理模型,通过历史数据与市场数据的输入,在对市场潜在风险进行预测的同时,寻求在面对风险时的破局之道,并通过模型模拟的结果进行全方位的风险体系升级,提升对风险管控的能力。

赵伟补充道,理财公司增强科技实力,亦希望能强化客户体验和交互设计。“随着数字化服务的增多,理财公司需要更多的UI/UX(界面/体验)设计师来优化客户的数字化体验,确保平台的易用性和吸引力。”