

财眼

银保监会下猛药整治保险中介市场乱象

打击编制虚假数据、虚构业务费用等行为

近年来,中介渠道和中介机构一直处于野蛮生长状态,催生了不少灰色业务。近日,银保监会向各银保监局下发《2020年保险中介市场乱象整治工作方案》(以下简称《方案》),明确虚构业务套取费用、挪用截留保费、编制虚假数据、销售未经批准的非保险金融产品、存在非法集资或传销行为等市场乱象,仍是监管部门今年的整治重点。这意味着,“严监管”将成为市场治理常态。

■新快报记者 刘威魁

虚构业务套取费用为重中之重

《方案》明确,虚构业务套取费用是整治工作的重中之重。包括利用中介渠道业务主体虚挂应收保险费、虚开发票、虚假批改或注销保单、编造退保等方式套取费用;串通中介渠道业务主体虚构保险合同、编造未曾发生的保险事故或故意夸大已经发生保险事故的损失程度进行虚假理赔,骗取保险金或牟取其他不正当利益等。

实际上,虚构业务套取费用的“猫腻”早已众所周知。据新快报记者不完全统计,2019年全国保险监管系统累计在官网公布了947张罚单,共计罚款1.4亿元。其中,车险业务违规、人身险误导销售、保险中介机构销售乱象等“顽疾”依旧为主要违规项目。

就车险违规业务而言,编制虚假材料的相关违规占比最高,涉及158张罚

单。如某财险公司南充市分公司因编制或者提供虚假的报告,被处罚金70万元。此外,虚列营业费用、承保理赔档案不真实等问题也频繁出现,银保监系统开出此类罚单62张,如某财险公司吉林中支因虚列营业费用被责令停止接受商业车险新业务3个月。

“出于业绩考量,财险公司会通过支付给保险中介和代理人高额手续费和佣金以换取市场份额,虚列费用也就成为突破报批手续费率的一大方式。”据业内人士透露,财险公司可以通过“虚列保险中介业务”“虚列咨询费”“虚列间接理赔费用”等五花八门的方式做“假账”,“费用”可能被保险公司或分销机构(经纪、保代)变相加在保单里,而消费者对此则毫不知情。

比如,保险公司A支出的手续费为300元,保险公司B在保单中支出的手

续费为480元,在所有投保条件相同的情况下,车主在A保险公司代理人处投保,保费为5300元,在B保险公司代理人处投保,保费为5480元。由于保单中并没有载明各销售渠道的费用明细,所以消费者也不明白为何找不同的代理人买车险保费会有所不同,也不清楚保费差额到底交给了谁。

加强险企的连带责任处罚

《方案》还强调,将严厉查处保险公司落实管控责任不到位的问题,即使中介机构出现问题,所涉及的保险公司及相关负责人也会面临连带责任处罚。实际上,该监管方向也可以从2019年的罚单中窥知一二。如某财险公司徐州中心支公司及下辖多家机构通过某保险代理有限公司虚开中介业务手续费发票77张。虽然是代理公司违规开具发票,但保

险公司以及相关责任人同样面临处罚。最终,两公司的负责人均领到罚单。

“代理人的误导销售行为泛滥,也与保险机构对业务员的约束不严有关。”据业内人士分析,加强对主体责任的处罚将是国内外保险的监管趋势,也是为了进一步督促保险机构对委托代理的责任监管,促使企业完善内控和培育诚信经营文化,从源头上进一步保障消费者的权益。

严监管趋势下,保险中介行业正在加速“洗牌”。《方案》要求,2020年开展乱象整治工作时,除了要继续保持对违法违规行为的高压态势外,各银保监局还要对辖区过去三年保险中介市场乱象整治工作开展情况及整治效果进行自我评估。对屡查屡犯、屡教不改的机构和高管人员要严肃处理;对性质严重、影响恶劣的机构和个人依法采取吊销业务许可证、撤销任职资格、市场禁入等处罚措施。

皮具专业市场成立供应链严选基地

打造“直播+电商+品牌IP”新模式助力直播经济

新快报讯 记者陆妍思报道 广州着力打造“直播之都”,并将于6月6日至8日举办“首届直播节(中国·广州)”,作为广州传统商贸业的重要组成部分,专业市场行业将同期同步举行“首届直播节(中国·广州)广州专业市场直播欢卖”活动。为更好助力直播经济,作为三元里皮具专业市场集群的代表,越秀·中港皮具城近日与头部直播机构、首批严选品牌及设计师十个会员联合成立供应链严选基地,打造“直播+电商+品牌IP”的新模式。

据介绍,此次成立的供应链严选基地,有箱包展示发布中心、选品中心、电商直播间、电商服务中心、知识产权保护中心、培训中心、摄影基地等配套设施,在2020广州市专业市场转型升级公共服务空间(共创空间)试点工作中,经过征集筛选、实地考察等程序环节,中港皮具城成为第一批10家试点单位中的一员。

供应链严选基地的成立,将进一步扩大三元里皮具专业市场集群的业务范围,包括淘宝直播网红主播孵化、淘系店播业务、直播机构达人驻场带货、线上批发渠道建设“淘分销”“淘小铺”等线上批发模式,同时计划在社交平台开设“严选产品”集合店小程序,为商户提供电商运营、推广、设计以及线上IP联名合作项目等服务。

中港皮具城相关负责人表示,面对新冠疫情的冲击,批发市场经营模式也面临新的挑战,中港皮具城复市以来就对场内商户进行短视频、直播等培训,带领商户参加首届广州直播节,报名由广州专业市场商会联合广州电视台旗下当红的“金牌主持天团”举办的重点帮扶直播带货活动,公司总裁亲自直播带货,以及与淘宝平台、抖音平台等合作举办的各种直播带货活动,在短视频、直播及社

群营销等领域,中港皮具城也积极创新尝试,成为专业市场的风向标。

而严选基地的成立将进一步汇聚市场及商圈优质资源,对接原有实体店、购物中心、贴牌合作等机构,为专业采购商提供更加丰富的货源支持,也通过与设计师及IP授权的合作提升产品的调性。

令人关注的是,此次供应链严选基地邀来了淘宝包包一哥南风、腾讯网红一哥唐梓豪等网红大咖助阵。南风凭着连续两年销售额过亿元,成为箱包类目的主播NO.1,供应链严选基地将为南风直播间专供真皮原创女包一手货源;唐梓豪除拥有超过1000万的粉丝外,还是网红孵化首席导师,计划培训孵化100个老板娘作为网红主播出道,为品牌赋能。后续会有更多的网红主播与MCN直播机构加入供应链严选基地,为即将举办的首届广州直播节打响头炮。

李源祥接任友邦保险首席执行官兼总裁

新快报讯 记者刘威魁报道 6月1日,友邦保险宣布,李源祥正式接任友邦保险集团首席执行官兼总裁,并成为公司董事会成员。据悉,前任首席执行官兼总裁黄经辉因退休已退任公司的行政职务。

公开资料显示,在加入友邦保险之前,李源祥曾担任中国平安的联席首席执行官、首席保险业务执行官等职务。去年11月份,中国平安发布公告称,李源祥因为个人工作安排原因,辞去了相关职务,同一天,友邦保险宣布,委任李源祥为候任集团首席执行官兼总裁,并于2020年3月1日起生效。并给李源祥开出了高达约702.53万美元的2020年年度目标总薪酬,将于2020年6月1日起接任黄经辉为集团首席执行官兼总裁。

“现在内地的保险公司都在转型,友邦或许也面临着一些压力。”有资深保险业内人士分析称,友邦引入李源祥或许是我国对外开放的大背景下,友邦未雨绸缪的表现。

需要注意的是,李源祥接任友邦保险执行董事一职,或将面对新业务价值下降的挑战。日前,友邦保险发布公告称,2020年第一季度公司的新业务价值下降27%至8.41亿美元;年化新保费减少18%至14.83亿美元;新业务价值利润率下降6.9个百分点至56.6%。友邦保险方面表示,主要是由于产品和地区业务组合变动,以及业务量减少引致承保费用超支影响。

牌照审批加速 消费金融再扩容

新快报讯 记者许莉芸报道 继平安消费金融公司开业后,日前重庆小米消费金融有限公司(下简称“小米消金”)正式开业,成为今年第二家、行业第26家正式开业的消费金融公司。据知情人士透露,今年第三家、光大银行控股的北京阳光消费金融公司也将于近期开业。一边是巨头加速入局,另一方面,不少消费金融公司正忙着增资、发行ABS、金融债等方式“补血”。

近期,小米消费金融、平安消费金融、阳光消费金融等接连获批,建设银行、TCL集团等也在筹备消费金融公司。有业内人士表示,去年底开始,消费金融牌照有放松的迹象。

在2017年、2018年前后,消费金融牌照审批放缓。据新快报记者不完全统计,2017年全年只有河北幸福消费金融

公司获准筹建。而在2016年,有包括湖南长银五八消费金融公司和晋商消费金融公司等7家获准筹建。到2018年,公告新增拟设立消费金融公司的有光大银行、宁波银行等,然而直到今年初,光大银行的消费金融公司才获批。

随着当前金融不断开放的情况下,监管更倾向于接纳多元化的参与者进入持牌消费金融的队伍中,如厦门金美信消金和中信消金,分别由台资银行和信托公司作为发起方。小米消金由小米发起,占股50%,重庆农商行占股30%,成为行业首家互联网公司发起成立的消金公司。

有业内人士坦言,对银行而言,这是很有价值的一个牌照,特别是中小银行,可以通过消费金融公司在线上或全国展业,对银行业务的扩张有很大好处。

一方面是巨头不断涌入,另一方面

各家消费金融公司纷纷“补血”备战今年下半年发展。近日,中信消金获得北京银保监局的批复,同意其将注册资本由3亿元增至7亿元。这已经是今年第三家获批增资的消费金融公司。今年4月,华融消费金融公司获得当地监管批准,增资后注册资本由6亿元增加至9亿元;5月,湖北消费金融股份有限公司获得当地监管批准,注册资本由5亿元变更为9.4亿元。

除扩大注册资本金外,发行ABS、金融债等也是消费金融公司常用的融资方式。今年以来,已有湖北消费金融、马上消费金融、晋商消费金融申请、发行ABS产品。而招联消费金融今年已经完成了合计70亿元的三次金融债的发行。受到疫情影响,补充资本,进一步增强抵御风险能力,做大业务规模,成为当下行业共识。