

# 保监会掀银保“整肃”风暴

目标直指风头正劲的“保底收益高”“利率联动”等短期理财险，多款保底产品被叫停

时报讯 (记者 袁峰) 今年掀起的“银保”浪潮引起了监管部门的担忧，一场“整肃”风暴正在保险业掀起，而目标直指风头正劲的“保底收益高”、“利率联动”等短期理财险。记者昨日获悉，包括人寿健康险的“常无忧”、人民人寿的“鑫荣年金”等多款银保产品停售，6家偿付能力不足的保险被限制银保市场发展。

同时，银保市场的当家花旦“万能险”结算利率也集体“跳水”，平安、新华、泰康等银保市场大佬都将8月结算利率下调至5.5%左右。业内人士分析指出，这可能是监管部门的暗示，保险公司集体给万能险降温。

## “常无忧”8月已停售

如果喜欢在银行买保险产品，一定听说过人保健康一款名为“常无忧”的3年期储蓄保险。据保险人士透露，该款产品在上半年来可谓风光无限，特别是在上海，今年3月以来月均保费规模保持在6亿元以上，而6月的单月保费收入则高达7.07亿元，几乎相当于排名第二的险企保费收入的两倍。凭借这一产品，人保健康上半年就狂揽30亿元保费，一举登上银保“一哥”的位置。

某保险人士分析指出，该款产品热销的主要原因是因为远高于同类其他产品的分红利率，更不用说保监会明文规定的保底利率2.5%。根据该产品的说明书，投保人一次存入3年期保费后，保底利率为4.05%，停售之前该产品的年收益率为5.38%，而市场上同类产品保底利率一般在1.75%至2.5%之间。

因此，保监会在银保市场的“整肃”风暴的首要目标对准了不合规的银保产品。记者翻开人保健康网站后看到，自8月1日起，“常无忧”已经停售。监管人士透露，保监会的态度是要求保险公司减少销售误导，将合适的产品卖给合适的人。



保监会近期掀起银保“整肃”风暴。 时报记者 黄亦民 摄

与此同时，阳光人寿在今年上半年推出的两年期的分红险产品“阳光普照”，也因分红利率过高而受到市场的广泛关注。其实，早在6月份，与之类似的人民人寿的“鑫荣年金”也因相同原因停售。

## 万能险利率集体跳水

不仅是分红险，银保市场的“当家花旦”——万能险更是监管部门紧盯的目标。也许是对政策的低头，一直高居不下的万能险结算利率终于出现了回落。9月1日，平安人寿公布的万能险结算利率公告显示，8月份平安个人银行万能保险年化利率约等于5.5%，比7月份骤降8.3%，而此前的3个月，平安人寿的这一利率一直维持在业内最高的6%左右。

此外，新华人寿于9月4日公布的“得意理财系列”万能险8月年结算利率均从5.25%降至5.2%，“金包银一号”年结算利率从4.5%降

至4.46%；同期，合众人寿的“金长红”万能险(A、B)结算利率也从5.3%降至5%；中国人寿瑞安、瑞祥、瑞丰3款万能险结算利率均从7月的4.5%降至4.05%。

业内人士分析指出，其实保监会一直希望保险公司尽快将万能险结算利率降下来。因为低迷的资本市场是不足以支撑保险公司长期以高利率来吸引客户的，保险公司实际上是在用自己投资收益来补贴万能险，长此以往，保险公司会产生巨大的偿付危机。

## 保监会使出“杀手锏”

记者获悉，保监会已进驻6家偿付能力出现问题的寿险、健康险公司，并对这些公司的银保业务采取限制措施。保险业内人士预计，今年增长过快的银保业务将开始降温。除叫停部分银保产品销售之外，监管部门还严控银保产品审批，限制现有银保业务规模。

某中资保险公司人士向记者透露，自从保监会表示要加强银保产品销售监管至今，银保渠道几乎没有新高分红的投资型保险产品获批。另一方面，监管部门对已获批开展的业务设置了上限，一旦业务量达到上限，将暂停此项业务。该人士认为，在未来4个月里，监管部门为银保业务降温、降温的力度可能还会加大。

广东保监局新闻发言人杨燕歌也透露，已注意到人身险市场发展过热的现象。在第一季度分析会上就向各保险公司强调要转变增长方式，推动业务发展，防止保险发展的大起大落。同时，按照保监会的要求，已加强银邮渠道的专项检查。

据介绍，保监局将重点检查销售过程中使用的宣传资料是否合规，是否擅自增加保险责任，是否隐瞒新险种各项费用扣除情况。此外，分红保险销售中承诺了最低分红水

平、万能保险销售中承诺保底收益以外的利益、投连保险销售中承诺保底或固定收益等现象都将被严厉查处。而人身保险公司对销售误导行为是否有相应的处理办法、对查实存在销售误导行为的人员是否按照处理办法进行处罚，也将在此次检查的范畴内。

## 高利率是问题症结所在

记者发现，不论是分红险还是万能险，保险公司销售使用的法宝就是“高利率”。但是，事实上，保险公司是在“赔本赚吆喝”。在激烈竞争下，保险公司为吸引客户不仅维持5%以上的高利率，加上3%~5%的手续费，成本费用就有8%左右，而实际上资本市场的收益率节节下滑，很多保险公司只能维持5%的收益，因此高利率加大了保险公司的经营风险，容易造成新的利差损。这是保监会此次掀起“整肃”风暴的基本动因。

## 农行试水中小企业短期融资券业务

时报讯 据知情人士透露，中国银行间市场交易商协会牵头推动的中小企业短期融资券业务已于日前正式启动。8月25日，农行投行部短债项目团队会同浙江分行相关人员在该行试点入选企业——浙江东阳横店集团联宜电机有限公司，召开银行、企业、资信评估公司、会计师事务所和律师事务所5方座谈会，正式启动中小企业短期融资券企业试点工作。

据了解，交易商协会8月份曾召集部分承销商和评级公司会员，就中小企业发行短期融资券的可行性、遴选标准、投资群体等问题进行讨论。讨论的重点问题是如何在方便中小企业融资的同时，准确把握中小企业发债可能产生的信用风险。

此前有消息称，参与中小企业短期融资券试点的中小企业共约40家，平均每家发行规模为7000万~8000万元，共有22家银行参与试点承销。

中国东方资产管理公司投资管理部王自强在接受采访时表示，中小企业短券将对推动债券市场的结构优化起到积极的促进作用。尚正

## 建行全面代销国投瑞银基金

时报讯 (记者 袁峰) 记者昨天从建行获悉，建行开始全面代销国投瑞银基金公司旗下的融华、景气、核心、创新等4只基金。至此，国投瑞银旗下的7只开放式基金全部在建行上线，投资者可在建行各网点办理这7只基金的申购、赎回、转换及定投业务。除稳定债券基金外，其他6只基金同时参加建行网银基金申购费率8折优惠，基金定投最低申请金额不低于100元。

## 深发展国际网银服务上线

时报讯 (记者 乔倩倩) 日前，深发展正式宣布推出以进出口企业为核心用户的国际网银服务，这是国内银行较早推出的针对国际业务的网络银行平台之一。

据悉，该系统通过银行已有的网上银行渠道和国际结算业务处理系统，提供进口信用证、结售汇申请、汇出汇款、在线查询、业务状态实时通知等5项国际贸易金融服务。为保证客户资金安全，系统使用交叉核验的客户名/密码/数字证书设定、严密设置的企业分岗操作监督机制以及双重防火墙和入侵防范体系等设置。

深发展有关负责人表示，供应链竞争已经取代了单个企业之间的竞争，成为当前企业发展的关注焦点，该系统将为“供—产—销”供应链条上的企业客户提供一站式的全面服务。

## 保险柜台

# 信用保险为中小企业融资铺路

时报讯 (记者 乔倩倩) 广东中小企业局调查结果显示，仍有95%以上的中小企业存在资金缺口。但是，由于存在财务透明度低、抗风险能力较弱、信用缺失等原因，中小企业从银行融资屡屡碰壁。对此，保险专家指出，为企业投保信用保险等险种，有助于增强中小企业的抗风险能力，改善信用状况，提高借贷能力。

## 坏账率高成融资拦路虎

受国内信贷紧缩以及通胀等的影响，企业资金链

趋紧，大批中小企业倒闭。某担保公司有关人士表示，中小企业面临的问题更多的是资金链的问题，上游企业拖欠货款，往往造成下游企业资金周转困难，一个企业垮了会影响一大片。

国际上，受次贷危机的影响，出口企业坏账率增加。有关数据显示，我国出口企业坏账率约为5%，每年损失约400亿美元，损失率是发达国家10倍到20倍。

业内人士表示，随着中小企业经营风险的加大，银行向中小企业放贷的风险

也随之增大。从银行方面来看，财务状况不规范、抗风险能力较弱、信用缺失等自身问题是中小企业融资受阻的重要因素。由于企业财务状况不规范，产生经营风险后往往通过各种手段来隐瞒资产，银行难以追收逾期贷款。同时，银行对企业的资金流动监控不够，也容易造成贷款坏账率的增加。

## 险企可为信用风险埋单

美亚保险中小企业险部副总裁何丽表示，银行提供贷款时，还款能力和企业

的信用情况是银行考核的关键，信用保险可承保企业买家的信用风险，从而间接提升企业的信用状况。信用保险主要保障企业应收账款的安全，因买方破产或拖欠造成的坏账损失，保险公司可按约定条件赔偿，包括国内贸易信用保险和出口信用保险。其中，出口信用保险可承保的风险除了买方破产或无力偿付债务、买方拖欠货款等商业风险外，还包括买方或开证行所在国家、地区禁止或限制买方或开证行支付货款或信用证款项，因战争、内乱原因

导致无法履约等政治风险。

去年，平安保险与中行签署信用保险贸易融资合作框架协议，企业在投保国内信用保险后，将保单赔偿受益权转让给中行，即可获得中行的融资支持，可降低融资门槛。

何丽表示，在美国等发达国家，银行与保险公司在信用保险项下进行合作已经是一个比较成熟的理念，信用保险成为买卖双方开展赊销业务时，为卖方的信贷管理提供增值服务，并改善买方借贷能力的一个重要险种。