

# 保险中介市场迎“强监管”

## 剑指百亿隐形费用压占

□本报记者 高改芳

监管对保险中介机构的新一轮整治已经开始,此次整治工作重点打击的行为包括:通过虚构中介业务、虚假列支等套取费用;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;保险专业中介机构通过虚构中介业务等方式协助保险公司套取费用等。

某保险中介机构负责人莫以琛(化名)告诉中国证券报记者,2017年以来,保险公司的车险超额费用“出口”基本被堵住,但车险市场价格战仍激烈。于是超过监管规定的市场费用就转由保险中介机构基层员工、保险中介机构,甚至其它非保险机构代为垫付,待保险公司有费用的时候再逐步结算。

“一个巨大的‘堰塞湖’就这样产生了。仅车险一项,保险公司员工、保险中介和第三方机构代为垫付的费用粗略估算在百亿以上规模。这些费用都没有进入保险公司系统。考虑到2018年整个车险行业的承保利润率只有0.14%,车险行业有可能实际处于全行业亏损。随着越来越严的监管,‘堰塞湖’还在升级。保险公司从上到下,保险中介机构都为其拖累。”莫以琛说。

### 保险中介“走账”

银保监会办公厅日前印发的《2019年保险中介市场乱象整治工作方》提出了针对保险中介市场三方面重点任务,20项具体整治细节,给各保险公司和中介机构全面下达整治任务。本次整治工作涉及的对象包括保险公司、保险专业中介机构(代理、经纪、公估)、保险兼业代理机构以及与合作机构合作的第三方网络平台。

莫以琛介绍,从国际市场看,保险中介是保险市场的重要组成部分,在保险的产品设计、风险管理、保险销售、理赔服务等方面发挥重要作用。全球知名的保险中介机构(如美国怡安保险经纪,信达保险经纪,英国韦莱保险经纪)市值均达数百亿美元。

与国外市场相比,中国的保险中介发展非常薄弱。在国内保险市场上,大型保险公司占据垄断地位,网点多,功能全,从产品到销售到服务,保险公司全部解决,给予中介市场的机会不多。但我国保险市场却给中介提供了“过账”机会。这就是监管部门此次重点整治的对象。业内人士称,虚构中介业务、虚假列支套取费用等是中国保险市场之痛,有市场的原因,也有文化的原因。冰冻三尺,非一日之寒。

目前财产保险公司的综合成本率通常包含赔付率(出险时赔偿给客户的钱)和费用率(保险公司获得这笔业务所支付的全部费用,包括销售佣金、人员管理费用、广告费用等等)两个部分。

以车险为例,我国现行的是统一行业条款及统一费率机制,有限度的市场化。车险费率一般是投保人应缴纳的保费与保险金额之间的比率。交强险费率浮动因素及比率调整由国家统一规定。因为不同地区车险赔付水平差异大,按照报批的费率表执行的费率不能完全反映风险的真实状况。近些年,市场领先的保险公司研发出各自独立的定价模型,对风险进行差异化定价。低赔付率市场,以及低赔付率的客户,除享受费率表给定的最低折扣外,还有额外费率下降空间。这给市场返现或赠送礼品预留了空间。

“比如,上海的车险赔付率水平超过70%,佣金率手续费就比较低,交强险甚至没有佣金。车险市场是竞争比较充分的市场。上海的车主买车险基本没有折扣。同时,上海的车险赔付率高,出险的金额也高于全国大多数地区。但在青海、贵州等地中西部地区,车险赔付率就低很多,佣金率手续费就很高,有些地区赔付率甚至低于50%,就会出现费用率与赔付率倒挂,费用高于赔付。各地经济差异巨大,但费率相差无几,也给车险费用的操作提供了空间。”莫以琛称。

另一方面,这些年受到电话车险送礼品或者4S店买车险送服务等影响,车主就养成了买车险需要额外回扣的习惯。无折扣无赠送无礼品就不买车险。强大的市场习惯绑架了保险公司一线销售人员,必须额外回馈车主,而这些举措又更强化了市场习惯。

我国保险法明确规定,保险机构不得给予投保人、被保险人、受益人保险合同约定以外的其他利益。近年监管部门对保险公司管控越来越严,而中介市场鉴于复杂性、分散性以及实操性不强,监管管控相对宽松。于是过



IC图片

去保险公司对客户一些回扣就转由保险销售人员落实,或者通过保险中介机构落实。

### 车险隐形费用渐成“堰塞湖”

2017年,鉴于居高不下的车险市场费用,监管部门对保险公司车险实行“阈值管理”,即控制保险机构的车险总体费用率,一旦达到上限,额外费用无法支出。2018年,“阈值管理”又升级为“报行合一”,即保险公司报给银保监会的手续费用取值范围和使用规则需要与实际使用保持一致。更具体控制了保险公司支付的车险佣金率及其它费用水平。监管的一系列举措基本上堵住了保险公司的车险超额费用出口。

另一方面,随着交通安全意识的提升,一些市场的车险赔付率保持在较低水平。在这些低赔付率的市场,或者在某些竞争激烈的时段,保险公司可以投放的手续费远高于管控水平。巨大的空间促使保险公司实际投放到市场上的佣金超过了“报行合一”的标准,部分地区最高甚至超过50%。

保险公司的车险超额费用出口被堵住,而市场的需求还敞开着。于是超过规定的市场费用就转由保险公司基层员工、保险中介机构,甚至其它非保险机构代为垫付,待保险公司有费用的时候再逐步结算。超标的费用,会转到理赔费用里,转到管控相对宽松的非车险费用里,转移到员工工资、咨询费、技术费、广告费、会议费等各种费用里结算。

即便如此,拖欠的费用还是没法全部结算,一个巨大的“堰塞湖”就这样产生了。根据市场估计,仅车险一项,垫付费用的规模在百亿元以上。这些费用都还没有进入保险公司系统,随着越来越严的监管,“堰塞湖”还在不断升级。

车险费用隐形“堰塞湖”导致的问题首先是保险公司基层及中介机构“为钱所困”。

“在‘见费出单’(即收到保费再出保单)以前,是保险中介拖欠保险公司应收款,甚至发生中介携款潜逃的‘泛鑫案’。现在是保险公司欠着中介公司以及自己员工的大量资金,中介机构大有被压垮的趋势。”莫以琛介绍。

某中型财险公司的相关人士透露,众多乱象之下,行业数据的真实性大受挑战。这些由保险公司基层员工、保险中介、外部其它机构代为垫付的费用没有进入保险公司的费用科目里。具体金额是多少,总部不知道,监管不知道,只有具体分支机构的业务部门知道数据。这就影响了行业当前真实的盈利水平。2017年、2018年中国车险承保盈利,如考虑进这些费用,实际承保利润是多少,无人知道。未来费用全部进入系统后,数据也会大受污染。

数据不真实,已经成为财险行业发展中面临的最严重的问题之一。银保监会副主席梁涛近期曾公开表示,造成数据不真实的原因主要有两方面:前端销售费用延迟入账,或者理赔作假;后端则是通过未决准备金伪造数据。

而车险隐形“堰塞湖”最终也会伤害到投保人利益。仅从公开的数据看,2017年,我国财险业平均赔付率比美国低16个百分点,费用率却高了12个百分点。这意味

着:投保人交的保费,很多被耗在了费用上,而不是赔给了出险人。从保险公司的成本控制来说,在费用率较高又难以快速改善的情况下,只能依靠压缩赔付成本、提高非车险的费用率来确保盈利性。形成了车险业“高费用、低赔付”的行业现状。

一家中小型财险公司负责人透露,有个情况非常值得玩味:凡是车险有利润或者车险综合成本率比较低的险企,那么它的非车险业务总体上是不好的;车险综合成本比较高的,非车险就没那么高。“我不掌握车险隐形费用的总体规模,但上述情况已经能说明问题了。”该负责人称。

### 从源头摸排

中国证券报记者了解到,某中小型险企已经不再将车险作为重点业务领域,预计该公司今年的车险业务将缩减10亿元左右。该公司负责人指出,2018年整个车险行业承保利润率仅0.14%,且盈利主体主要集中在人保、平安、太保等大公司,中小公司普遍亏损。另一方面,保险中介机构的整治将加剧车险业务的开展难度。

“从我们实际经营的情况看,我们建议在‘一刀切’全面禁止超额费用前,先进行摸底,让各保险公司限时清理,然后再严格执行‘报行合一’。”某保险经纪机构相关人士建议。

该人士指出,堵漏洞的同时还需要解决历史问题。监管此次整治中介乱象的决心是显而易见的,但问题根治之前,还需要面对历史问题,对目前积压的数百亿账外费用给予机会消化。

另一方面,治理乱象需要从根源上做文章。要降低高佣金、高返现,首先要挤压高佣金的的市场空间。费率改革应该是费用控制的先决条件。去年监管在广西、陕西、青海等三个地区试点了车险更大尺度的降费,有的地区手续费降下来了,有的地区也没有降。所以究竟是先控费再降费,还是先降费再控费用,监管也是有顾虑。

从实践来看,长三角地区交强险赔付率很高,所以交强险的手续费很低,多数地区甚至交强险0手续费。说明从中长期来看,费用水平的高低还是由赔付水平的高低,也就是保费的充足率来决定。

永诚保险常务副总裁康国君此前表示,在当前的监管条件下,对于兼业代理、个人代理,甚至信誉不良的专业代理都可以从事交强险业务来说是非常值得商榷的。交强险必须区别于一般的商业保险,目前阶段,禁止非专业代理机构、不良信誉代理机构从事交强险业务是补救监管短板的手段。

业内人士指出,我国的保险中介市场还需要呵护和培养。目前有几家保险中介机构已经启动了上市进程。资本虽然对行业前景一致看好,但政策的不确定性导致资本不敢大举进入保险中介领域。“目前看来保险中介登陆A股的难度还是比较大,主要还是考虑海外上市。这也导致投资资本对这个领域态度谨慎。”该人士告诉中国证券报记者。

# 古建筑理赔难度大 风险管控日渐受重视

□本报记者 高改芳

巴黎圣母院发生火灾引起了全球关注。类似巴黎圣母院这一类国宝级建筑,发生了这样的灾难,人们痛心之余,也非常关心其善后工作。

安达保险风险工程总监周永灵推测,巴黎圣母院的屋顶为木质结构,由于在修缮,明火、焊工产生的火花以及其他脚手架上的易燃材料带来的危险都是潜在的灾难。巴黎圣母院火灾再次提醒人们,风险无处不在,包括博物馆、美术馆、艺术品经纪人、画廊等艺术品场所需要加强风险管控。

### 艺术品保险需量身定制

巴黎圣母院文物损失是最引人注目的。发生火灾后,其内部的三架管风琴、大钟、油画、雕塑以及著名的“玫瑰窗”等文物的状况依然未知。安达保险艺术品保险负责人何宏凯表示:“火灾是艺术品日常运营中最高风险因素之一,可能发生在包括展示、存储、运输等各个环节,极易造成损失。艺术品修复、贬值厘定是艺术界最为关心的话题,也是保险业的难题之一。面对像巴黎圣母院这样的具有宗教、历史和文化三重内涵的地标建筑,此次火灾后的建筑重建及艺术品文物修复将极具挑战。”

何宏凯说,从风险控制角度而言,文物估值、修复、贬值厘定等问题,也是保险业的“难题”之一,对保险承保、出险理赔等有很大的挑战。根据被保险人类型,文物艺术品保险的“需求方”可大致分为:博物馆、美术馆、艺术品经纪人、画廊、企业及私人收藏等;从风险角度划分,相关风险可分为:艺术品在静止、展览、运输期间发生的有形损失或损害。

此次巴黎圣母院失火,对于下一步的保险理赔等问题,作为资深艺术品保险提供商,安达保险也在密切关注中。

由于此次火灾的原因初步推测是工程修缮施工,在建工程险能否为这一灾难提供补偿?安达保险工程险部倪丹峰说,巴黎圣母院目前正在进行大规模的翻新工程,工程价值达600万欧元。就在上周,起重机械还临时吊起了几个尖塔上的雕像,显示翻修工程量并不小。建安工程险是一种非常普遍的针对新建项目的风险保障方案,可以保障在建工程在施工过程中由于自然灾害、火灾和其它意外事故导致的工程本身损失,并由此造成的第三者责任损失。

然而,实务中工程险常见以工程概算总造价投保,相较于完全新建的项目,翻新工程合同本身不包含建筑物本体及存放在内的现有财产的价值。因此,除非特别约定,一旦发生理赔,建筑本体的损失及现有财产很难在建安工程下获得赔偿。

另外,巴黎圣母院这类古文物建筑的翻新工程,相比完全新建的建筑物来说,其最大的不同在于其现有建筑物的本身价值极高,因而其重置的成本特别高昂,甚至不可能进行重置,而其翻新部分的合同价格相对而言就比较低。因此,通常情况下业主原有的建筑物会在财产险下进行承保。

上海一家中小型财产保险公司的负责人指出,文物的保险与赔偿一般会有一个约定:用现代材料、工艺修复的费用为准。所以,巴黎圣母院获赔的保险金额可能很有限。

### 古建筑修复直面定损难题

此外,由于巴黎圣母院属于国宝级建筑,对于这类建筑的财产保险也备受关注。

安达保险财产险部王鑫介绍,古建筑财产险是一个非常敏感的保险类别。在其800多年的历史中,巴黎圣母院历经多次修复,价格不菲。此次火灾起火点位于正在进行维修的教堂尖塔,其修缮费用高达600万欧元。而这笔高昂的费用仅占整座教堂修复项目总价值(约1.5亿欧元)的4%。此次古建筑受损,除去特定保险如艺术品保险外,很重要的就是建筑物和内饰等财产险,这里面很关键的一点是:如何评估历史建筑的重置价值。

王鑫举例说,如果说是一个新建筑,建筑使用的是名贵建材,如金丝楠木等,即使是烧毁了,也是非常好确定价格的,但是,历史建筑修复材料的重置价值就很难估算,通常政府对历史保护建筑的修复也有着严苛的要求,如“修旧如旧”,因此历史建筑物的重置价值的评估通常由第三方专业机构进行评估后作为保险金额,而保险界一般采用定额的方式,即投保方对特定物品利用定额保值的方式加以保障,并设定每次事故的赔偿限额及理赔相关的专业机构。一般而言,对于这一类财产,保险公司在承保时相对都比较谨慎。

何宏凯说,从风险控制角度而言,相较国外成熟市场,我国文物艺术品保险起步较晚。主要的表现是:国内文物被保险人对于文物日常存放、保养的风险意识有待提高;行业缺乏定制化的配套产品,如艺术品运输、包装、布展、安保公司等,其内部的标准操作流程无法匹配特定艺术品的特殊需求定制防护方案。

另一方面,文物估值、修复、贬值厘定等“难题”,对保险承保、出险理赔等有很大的挑战。保险公司对于艺术品保险的认知度,承保、理赔、风险管理经验、资源是否充足,针对大型项目是否具有足够的承保能力进行承保等等,也都是保险业面临的挑战。此外,对创新艺术品,其所衍生出来的金融产品以及配套保险产品都有待研究探讨。

# 从纳税王到首善——一位新时代企业家的担当



决就业260多万人。

### 慈善捐款超120亿

除了积极纳税,恒大还投身慈善公益和脱贫攻坚。据同日发布的“2019中国慈善企业家榜”显示,

恒大主席许家印以40.7亿捐赠额位居榜首,比排行榜第2至6位慈善企业家捐赠的总额还要多2.2亿。

资料显示,恒大成立23年来已累计捐款100余次超120亿。尤其是在脱贫攻坚方面,恒大从2015年12月开始结对帮扶贵州省毕节市,无偿投入110亿,派出2108人的专职扶贫团队,到2020

年帮扶全市100多万贫困人口全部稳定脱贫。目前,恒大已协助毕节各级党委政府帮扶52.13万人初步脱贫,黔西县已脱贫摘帽,大方县即将脱贫摘帽,到2020年,恒大还要协助毕节各级政府帮扶50.87万人稳定脱贫。

许家印用心用力投身公益慈善得到了广泛认可,不仅获得“改革开放40年百名杰出民营企业企业家”、“全国脱贫攻坚奖”、“优秀中国特色社会主义事业建设者”等多项国家荣誉加身,还成为现金捐赠总额累计最高、荣获中华慈善奖次数最多的爱心人士,并多年获评《福布斯》中国首善。

### 苦难造就了他

许家印将企业和个人在社会责任上均做到极致的背后有令人动容的故事。对许家印有所了解的人都知道,许家印出生贫寒,他从小生活在河南一个贫困的家庭,一岁三个月的时候,就由于母亲去世成了半个孤儿,没有钱读书,没有钱吃饭,大学也是靠国家每个月14块的助学金才读完。

回忆起儿时的贫苦岁月,许家印记忆犹新:“一日三餐,每餐吃一个地瓜、一个窝头,喝一碗盐水。到了夏天,天很热,黑窝头半天就长毛了,洗一洗继续吃。”

离开农村,读完大学,缔造恒大的许家印始终强

调感恩时代,回报社会——所谓饮水思源,其实就是不要忘记,自己从哪里来。

“没有国家的恢复高考政策,我就离不开农村;没有国家每个月给我14块的助学金,我就读不完大学;没有国家改革开放的好政策,就没有恒大的今天。所以,我和恒大的一切,都是党给的,国家给的,社会给的。饮水思源,我们一定要回报社会,一定要积极承担社会责任,一定要多帮助那些需要帮助的人。”这样的初心和情怀是许家印23年如一日地举恒大之力,投身慈善的不竭动力。

### 慈善之路的坚强后盾

恒大能成为房企“纳税王”,许家印能成为“中国首善”不是没有理由的。恒大近年来,通过独特的管理优势、高品质的产品及卓有成效的成本控制,大幅提升了自身的盈利能力,实现向“规模+效益”转型。

最新披露的2018年报显示,恒大核心业务利润同比增长93.3%达783.2亿;净利润同比增长106.4%达722.1亿。这为其承担社会责任奠定了基础。不管是业绩还是社会责任成绩,都表现亮眼。而随着恒大高质量发展及多元化产业的日渐兴盛,将成为许家印坚定慈善之路的强大后盾。 —CIS—