

金融、保险业

龚泽云

S1060210090001
0755-22625902
Liuyh1@pingan.com.cn

赵湘怀

联系人
S1060110060037
021-33830525
zhaoxianghuai424@pingan.com.cn

银监会《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》 点评

事项:

近日,中国银监会向各商业银行下发了《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》(银监发【2010】90 号文),对商业银行代理保险业务提出了多项规范性要求,旨在防止销售误导。通知共包括二十五条规定,对当前银行保险业务发展影响较大的规定有以下三点:

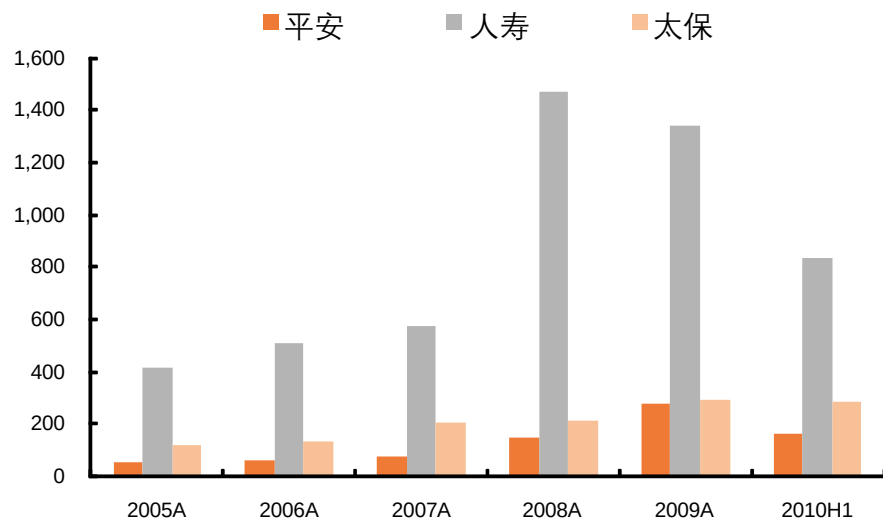
- 通过商业银行网点向客户销售保险产品的人员,应当是持有保险代理从业人员资格证书的银行销售人员;商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点。
- 保险产品不得与储蓄存款、基金、银行理财产品等混淆销售;不得将保险产品收益与上述产品简单类比,不得夸大保险产品收益。
- 商业银行每个网点原则上只能与不超过 3 家保险公司开展合作,销售合作公司的保险产品。如超过 3 家,应坚持审慎经营,并向当地银监会派出机构报告。

平安观点：

■ 短期内银保业务发展受挫，长期看影响不大。

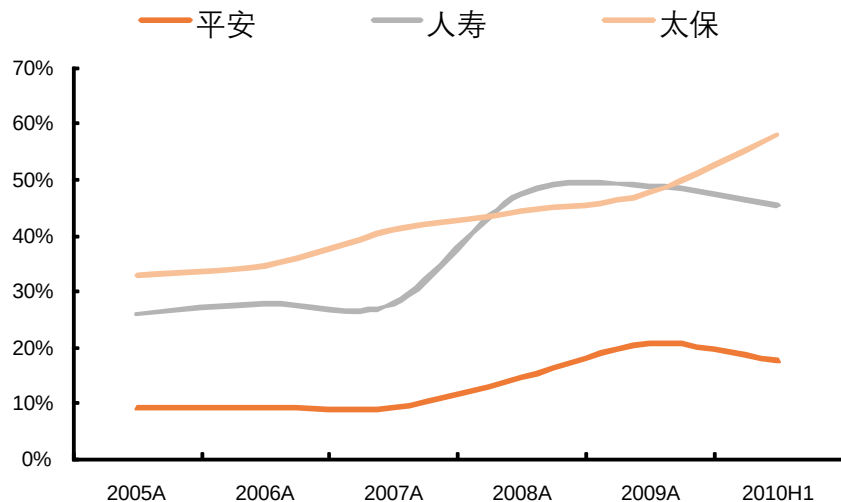
禁止驻点销售对现有银保渠道销售模式影响巨大。银监会此次规定中影响最大的是首次明确了“商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点”，此规定对以驻点销售为主的保险公司业务可能带来一定冲击。“驻点销售”就是由保险公司派银保专管员在银行网点营业大厅进行营销活动，是目前银保渠道的主要销售模式。如果一旦银监会严格执行此规定，势必对现有的银保销售模式造成很大的冲击，短期内会直接影响各公司的银保渠道保费收入。

图表1：银保渠道保费收入维持高速增长



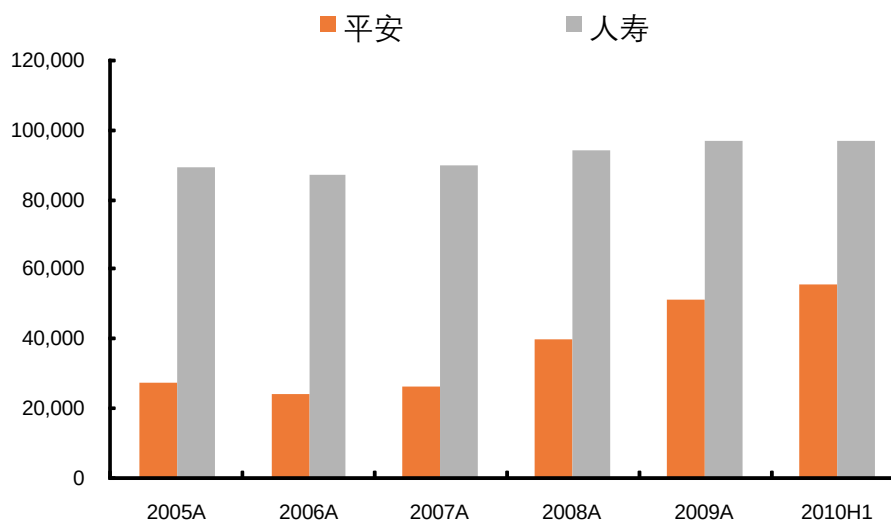
资料来源：公司资料、平安证券研究所

图表2：银保占比不断提升，成为保费收入的主要支柱



资料来源：公司资料、平安证券研究所

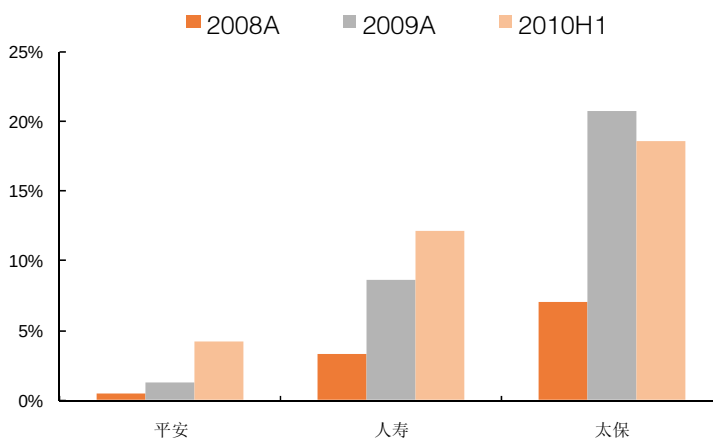
图表3：中国人寿银行保险销售网点发展已较为成熟



资料来源：公司资料、平安证券研究所

银保期交业务受新规定冲击最大。由于期交业务相对较为复杂，需要通过保险公司驻点销售人员进行推销与说明。如果不允许驻点销售，目前各公司如火如荼的银保期交发展进程势必受挫。银保渠道的利润率一直不高，近年来各公司大力发展银保期交业务使得银保的新业务价值不断改善，新规定的执行会使得银保期交占比下降、公司新业务价值增速放缓。

图表4：提升银保期交占比是各公司银保渠道的发展重点



资料来源：公司资料、平安证券研究所

长期来看对于银保渠道影响不大。银保业务对于银行是非常优质的业务，不用承担风险且收益丰厚，银行希望银保业务能够继续大力发展。如果禁止保险公司驻点销售，而只能通过银行人员进行销售，保险公司需要加大对于银行人员的培训力度。由于银保渠道销售均是较为简单的保险产品，所以对应的培训内容并不如个险这么复杂，通过短期的培训就可以上岗销售。长期来看对于银保渠道的影响不大，但银保渠道的运作模式会发生较大改变，渠道议价能力进一步下降，费用支出会上升。

■ “1 对 3” 模式影响有限，中小保险公司会受到一定冲击

新规定下商业银行每个网点原则上只能与不超过 3 家保险公司开展合作，销售合作公司的保险产品。该规定对于目前的银保市场影响有限，中小公司会受到一定冲击。新规定下每个“网点”只能与不超过 3 家保险公司开展合作，而目前每个银行网点主力销售的银保产品也就是 3-5 个。银行与各保险公司签订协议后，会安排不同的网点销售不同保险公司的产品，所以对现有的银保销售模式不会造成大的冲击。但中小保险公司由于品牌、资金、渠道的关系，会受到一定的冲击。同时，该通知对此项规定预留了一些空间。如银保合作的保险公司超过 3 家，商业银行应坚持审慎经营原则，并向当地银监局报告。

■ 消除销售误导，有助于银保行业的长期健康发展

新规定下保险产品不得与储蓄存款混淆销售，不得将保险产品收益简单类比，不得夸大保险产品收益。目前的银保销售确实存在不少误导行为，将银保产品尤其是趸交银保产品描述成银行的定期存款，或直接将保险收益与银行存款进行比较等等，客户在购买保险产品时会以为购买的是银行的理财产品。通知的出台有利于规范目前较为混乱的银保市场，确保银保行业的长期健康发展。

■ 新规定对于人寿和太保影响较大

人寿和太保的银保业务占比较高，近年的保费增长主要依靠银保，努力提升银保期交是其提高新业务价值增长率的重要手段。同时，人寿和太保的银保渠道销售采用驻点销售模式的也较多，所以受新规定的影响较大。平安目前银保占比较小，期交占比很低，其银保销售队伍主要采用内勤员工制。

■ 短期股价会受冲击，长期看涨。

我们认为新规定短期对保险公司股价会造成一定冲击，但由于银保本身对于公司业绩的整体表现影响有限，且利率进入上升通道对于保险业的利好信号明显，目前保险板块估值水平仍具优势，我们给予保险行业“推荐”评级，给予中国太保、中国人寿目标价分别为 29.4 元，28.8 元。

平安证券综合研究所投资评级：

股票投资评级：

强烈推荐（预计 6 个月内，股价表现强于沪深 300 指数 20%以上）
推 荐（预计 6 个月内，股价表现强于沪深 300 指数 10%至 20%之间）
中 性（预计 6 个月内，股价表现相对沪深 300 指数在 $\pm 10\%$ 之间）
回 避（预计 6 个月内，股价表现弱于沪深 300 指数 10%以上）

行业投资评级：

强烈推荐（预计 6 个月内，行业指数表现强于沪深 300 指数 10%以上）
推 荐（预计 6 个月内，行业指数表现强于沪深 300 指数 5%至 10%之间）
中 性（预计 6 个月内，行业指数表现相对沪深 300 指数在 $\pm 5\%$ 之间）
回 避（预计 6 个月内，行业指数表现弱于沪深 300 指数 5%以上）

风险提示：

证券市场是一个风险无时不在的市场。您在进行证券交易时存在赢利的可能，也存在亏损的风险。请您务必对此有清醒的认识，认真考虑是否进行证券交易。

市场有风险，投资需谨慎。

免责条款：

此报告旨为发给平安证券有限责任公司（以下简称“平安证券”）的特定客户及其他专业人士。未经平安证券事先书面明文批准，不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其它人。

此报告所载资料的来源及观点的出处皆被平安证券认为可靠，但平安证券不能担保其准确性或完整性，报告中的信息或所表达观点不构成所述证券买卖的出价或询价，报告内容仅供参考。平安证券不对因使用此报告的材料而引致的损失而负上任何责任，除非法律法规有明确规定。客户并不能尽依靠此报告而取代行使独立判断。

平安证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告反映编写分析员的不同设想、见解及分析方法。报告所载资料、意见及推测仅反映分析员于发出此报告日期当日的判断，可随时更改。此报告所指的证券价格、价值及收入可跌可升。为免生疑问，此报告所载观点并不代表平安证券有限责任公司的立场。

平安证券在法律许可的情况下可能参与此报告所提及的发行商的投资银行业务或投资其发行的证券。

平安证券有限责任公司 2010 版权所有。保留一切权利。

中国平安 PINGAN

平安证券综合研究所

地址：深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 层

邮编：518048

电话：4008866338

传真：(0755) 8244 9257