

保监会：岁末年初 购买“开门红”小心“坑”

客户答谢会、产品说明会、VIP客户专场……一场接一场，保险公司岁末年初的促销活动开始了。“即将停售”“产品打折”“限时开放”“限量认购”等产品广告语十分惹眼。

“某行在代销一款5年期的储蓄型保险，说是享受‘开门红’政策，年收益4.2%。我觉得比银行存款合适，买不买？”最近找北京市民邱先生推销保险的特别多，有一些承诺的收益特别高，“确实让人动心”。

什么是“开门红”？每年12月到次年3月底，保险公司纷纷开展促销，不仅给客户一些优惠，对代理人的激励政策也较平时分量更足。有些公司，甚至从年头10月底就开始备战，“双12”发布次年上市新品，年底总结大会与开门红誓师大会合并召开。

开门红有多红？业内人士透露，这段时间的保费收入有可能占保险公司全年保费收入一半以上甚至更多。不过，今年保险行业开门红“压力”不小。随着保险业监管加码，跑马圈地挣快钱偏离主业的业务操作模式已不再灵光。



购买“开门红”小心“坑”

保险公司冲业绩，盯住消费者年终奖

保险业的开门红咋来的？“岁末年初，老百姓手里有闲钱，比如年终奖、双薪。很多农民干了一年活，年底一次性发薪。保险业集中在每年一季度冲业绩，说白了就是跟银行抢储蓄。”南开大学风险管理学系教授朱铭来介绍，河南、山东、四川等人口大省，虽然地方经济没有京津、江浙发达，居民人均收入并不抢眼，但当地一些保险机构的趸缴业务，几天内就能蹿上十几、几十亿元，“就是因为年底拿钱回家的人多了。”

消费者为啥青睐开门红？除了手头宽裕，多年来开门红销售的产品以中短期高现价理财型保险产品

为主。如果趸缴，保单收益在各类寿险中几乎是最高的。“除了产品理财属性突出，很多公司为了促销还送意外险、送礼物。”朱铭来说。

另一方面，保险公司也铆足了劲肯投入，调整代理人激励措施。“保监会规定，个人寿险保单支付的直接佣金标准，趸缴保费的直接佣金占保费的比例不得超过4%。期缴保费的直接佣金总额占保费总额的比例不得超过5%。这个‘提成’看起来不高，但是公司会给表现突出的网点和个人奖励，有的还会组织出国。”业内人士介绍，对完不成指标的团队和负责人，保险公司会有相应的惩罚措施，比如降

职、扣绩效。

不过，近年来的一系列监管行动，让开门红失色不少。2016年1月，倚仗“快速返现金分红+万能账户”，寿险业战果红得发紫，寿险业保费收入同比增长73.35%。保费增幅超过70%的公司有10家，安邦、幸福人寿等实现保费同比增幅超过400%，天安人寿超过1000%。

2016年年中开始，保监会从产品端约束保险资金的激进投资行为，发文严格控制中短期高现价产品规模。2017年1月开门红成色略降，当月寿险业务原保险保费收入同比增长38.49%。

2017年保险业监管进一步加码，《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》正式实施。两全保险产品、年金保险产品，首次生存保险金给付应在保单生效满5年之后，且每年给付或部分领取比例不得超过已交保险费的20%。“这等于把一些保险产品由短期投资品变成了长期储蓄，对消费者的吸引力在减弱。”朱铭来说。

“很多保险公司担心未来监管政策继续收紧，在今年开门红上投入较大。但目前看效果并不理想。”朱铭来说，有统计显示，不少保险公司开门红保费收入出现下滑，同比负增长最大的为50%。

有销售人员夸大宣传，把历史较高收益率说成保底收益

2017年最后一个工作日，保监会发布《关于组织开展人身保险治理销售乱象打击非法经营专项行动的通知》，销售乱象、渠道乱象、产品乱象和非法经营成整治重点。

专项行动将重点整治这几类问题：保险公司、保险中介机构和保险销售从业人员将保险产品混同为银行存款或理财产品进行销售、“存单变保单”；保险销售从业人员通过短信、微信、朋友圈等制造传

播虚假信息进行销售误导，通过歪曲监管政策、炒作产品停售等方式进行产品促销；保险中介机构特别是银邮代理机构及其工作人员误导保险消费者，以及在客户投诉、退保等事件发生时消极处理、拖延推诿等问题。

1月3日，针对开门红期间险企竞争激烈、保险代理人误导行为增多，保监会消费者权益保护局也发布消费警示：谨防开门红保险销售

风险。该局有关负责人指出，为冲业绩，有的保险销售人员利用活动炒作概念，以各种名目吊足胃口，利用消费者在信息不对称、不透明情况下的盲从心理，诱导其冲动购买开门红产品。

“为获公司高额奖励，有的销售人员利用活动期间的产品销售政策夸大宣传，把该公司历史较高的收益率，说成保单的保底收益。”该负责人提醒，分红险未来红利水平是

不确定的；投资连结保险红利不仅不确定，还有可能亏本；万能保险最低保证利率之上的投资收益也是不确定的。

此外，万能险、分红险在理赔时不像其他险种直接理赔保险金，而是按账户现金价值或直接返还所缴保费来赔付。“总之，一定要仔细阅读保险条款，不落在合同上的承诺，都不算数。”这位负责人说。

强化消费者信息安全管理，不能保单到期就撒手不管

各公司对开门红的重视程度，业内人士用“打鸡血”形容。某寿险公司产品和销售举措宣传幻灯片有70多页，对代理人进行集中高强度培训。

朱铭来认为，开门红产品大多承诺较高收益，保险公司投资面临较大压力，“新年伊始快速抢占市场，这并不利于保险公司稳健发展。如今，保险业倡导保险姓保、回归保障，还是要把目光锁定在发展长期

期缴业务上，稳健经营，更不能故意指示或纵容基层网点和代理人误导消费者。”

比如，近日福建保监局行政处罚决定书就显示：民生人寿福建分公司存在欺骗投保人，介绍年金保险产品时混淆保险与银行存款概念，虚假宣称限人、限时、限额；承诺给予投保人保险合同约定以外的其他利益等等。

“我有一款新华人长期寿险

刚到期，就有代理人来电，说是要补偿给我一大笔红利，但需要转成其他险种。说得太玄乎，没敢投。”有消费者反映，开门红期间，有代理人游说客户“转投”。

“这是明显的骗局。”保监会消保局有关负责人提醒：非正常退保会让消费者直接蒙受资金损失，而所谓的理财产品涉嫌非法集资，投资风险巨大。如遇可疑邀约，消费者可通过保险公司官网、客服电话等

正式渠道查人员身份、查产品真伪；一旦遭遇退保理财骗局，注意留存相关证据，及时向公安机关报案。

“不过，这些骗局频频发生，说明投保者的个人信息被保险机构泄露出去了。”朱铭来建议，保险机构要强化消费者信息安全管理，不能保单到期了就撒手不管；监管部门要细化规定，严罚重罚，强化保险机构对消费者信息安全的保护责任。

(新华网)

银监会周末连发三文 这些事儿银行以后都不能再干了

2018年伊始的第一个周末，银监会便连发三文，市场将其解读为强监管的信号将会在新年得到延续。这三份政策文件分别为《商业银行委托贷款管理办法》、《商业银行股权管理暂行办法》和《商业银行大额风险暴露管理办法(征求意见稿)》，矛头指向银行股东乱象、影子银行乱象等行为，亦是契合穿透性监管思路的体现。

委托贷款管理：对资金用途等列出“负面清单”

银监会于1月6日发布《商业银行委托贷款管理办法》(以下简称《办法》)。这被认为是继2000年的《关于商业银行开办委托贷款业务有关问题的通知》之后，首次对委托贷款业务进行了系统规范，其中对于委托贷款的业务定位和各方当事人职责、委托贷款的资金来源和资金用途等列出明确的“负面清单”。

商业银行委托贷款为较为典型的多层嵌套的通道类业务，近年来，商业银行委托贷款业务发展较快，对服务实体经济发展发挥了积极作用，但由于缺乏统一的制度规范，也存在一定风险隐患。

《办法》中明确，商业银行不得代委托人确定借款人，不得参与贷款决策，不得提供各种形式担保；委托人应自行确定委托贷款的借款人，对借款人资质、贷款项目等进行审查，并承担委托贷款的信用风险。

委托贷款的资金来源方面，商业银行不得接受受托管理的他人资金、银行的授信资金、具有特

定用途的各类专项基金、其他债务性资金和无法证明来源的资金等发放委托贷款。

委托贷款的资金用途方面，资金不得用于生产、经营或投资国家禁止的领域和用途，不得从事债券、期货、金融衍生品、资产管理产品等投资，不得作为注册资本、注册验资，不得用于股本权益性投资或增资扩股等。

不少业内人士告诉记者，本次新规的出台，与此前资管新规和《关于规范银信类业务的通知》一脉相承，从而引导委托贷款资金回归本源。

银监会方面在答记者问时表示，《办法》的制定，旨在弥补监管短板，填补了委托贷款监管制度空白，为商业银行办理委托贷款业务提供了制度依据。此外，亦是出于加强风险管理的要求，《办法》要求商业银行完善委托贷款业务内部管理制度和流程，严格风险控制措施，不得超越受托人职责开展业务，同时强化了相关监管要求。

制定银行大额风险暴露管理办法

授信集中度风险是银行面临的最主要风险之一。1月5日，银监会下发《商业银行大额风险暴露管理办法(征求意见稿)》则剑指同业业务。

设定监管标准主要考虑了三方面因素：一是与现行监管要求衔接，二是国内银行达标压力，三是借鉴国际监管标准。

对于非同业单一客户，《办法》重申了《商业银行法》贷款不超过资本10%的要求，同时规定包括贷款在内的所有信用风险暴露不得超过一级资本15%。

对于非同业关联客户，《办法》规定其风险暴露不得超过一级资本的20%。非同业关联客户包括集团客户和经济依存客户。现行的《商业银行集团客户授信业务风险管理指引》规定，集团客户授信余额不得超过银行资本的15%。

对于同业客户，《办法》按照巴塞尔委员会监管要求，规定其风险暴露不得超过一级资本25%。考虑到部分银行同业风险暴露超过了《办法》规定的监管标准，《办法》对同业客户风险暴露设置了三年过渡期。

银监会方面在答记者问时表示，《办法》提高了单家银行对单个同业客户风险暴露的监管要求，与当前治理同业乱象的政策导向一致，有助于引导银行回归本源、专注主业，弱化对同业业务的依赖。《办法》明确了单家银行对单个企业(集团)的授信总量上限，进一步规范银行同业业务，有助于引导银行将更多资金投向实体经济，特别是改变授信过程中“搭便车”“垒大户”等现象，提高中小企业信贷可获得性，改善信贷资源配置效率。

规范商业银行股东行为

1月5日晚间，银监会发布了《商业银行股权管理暂行办法》(下称《办法》)，在去年年底下发的公开征求意见稿的基础上，继续加强对主要股东行为的规范，重点解决大股东滥用股东权利、干预银行经营等问题。

入股商业银行数量得到限制。《办法》中明确规定，同一投资人及其关联方、一致行动人作为主要股东参股商业银行的数量不得超过2家，或控股商业银行的数量不得超过1家。

主要股东如何界定？《办法》指出，将主要股东界定为“持有或控制商业银行百分之五以上股份或表决权，或持有股份总额不足百分之五但对商业银行经营管理有重大影响的股东”。

《办法》要求主要股东应向商业银行和监管部门逐层说明股权结构直至实际控制人、最终受益人，限制主要股东入股商业银行数量；要求建立主要股东行为负面清单，主要股东自取得股份之

日起五年内不得转让所持有的股权等。

银监会方面表示，《办法》建立健全了从股东、商业银行到监管部门“三位一体”的穿透监管框架，重点解决隐形股东、股份代持等问题。股东信息的全面、真实、准确，是商业银行股权管理的基础。针对隐形股东、股份代持等违规行为，《办法》明确了主要股东信息报送责任、商业银行信息核实责任以及监管部门的最终认定责任。

值得注意的是，《办法》还对金融产品持有银行股份的行为加以限制。《办法》第二十五条规定“金融产品可以持有上市商业银行股份，但单一投资人、发行人或管理人及其实际控制人、关联方、一致行动人控制的金融产品持有同一商业银行股份合计不得超过该商业银行股份总额的百分之五。商业银行主要股东不得以发行、管理或通过其他手段控制的金融产品持有同一商业银行股份”。

(新华网)

分类广告
电话:65753175

买房卖房找天空，天空房产中介竭诚为您服务。公道中正，热情专业，价格实在，欢迎您来电来访。电话:59114360 地址:欢乐家园欢乐路97-99号

收发电机和压铸机等设备:铝压铸机、压机、冲床、车床、变压器、铣床、数控加工中心等设备回收，现金、高效、诚信 13588608700 (永康)车。

商务、公务、旅游包车:象山客运中心,6座、16座、19座、38座、46座、54座、60座、70座。电话:66928888 13732136971。

声明:宁波仁林机械制造有限公司遗失银行开户许可证,核准号:J3321001918601,声明作废。

声明:温雨熙遗失出生医学证明,编号:O330188502,声明作废。

旺铺招租

位于丹东街道丹南路巨和苑小区1号楼商铺两间(系物业经营用房),面积分别为103.74平方米、101.2平方米,地理位置好,人流量大,水电齐全,现诚招经营商(婉拒餐饮、洗浴等),租金面议。

联系人:孙女士
热线电话:13429223000

关于申报2017年下半年度各类补贴的通告

根据《进一步做好新形势下就业创业工作意见实施细则》(象人社[2015]214号)、《象山县人民政府关于使用失业保险基金预防失业促进就业的实施意见》(象政发[2013]66号)文件精神,2017年下半年度各类补贴于2018年1月1日—15日(节假日顺延)受理申报,现将有关事项通告如下:

- 1.灵活就业社会保险补贴。
申报地点:户籍所在地镇乡(街道)人力社保服务中心(其中丹东街道、丹西街道在户籍所在社区申报)。
- 2.用人单位吸纳就业社会保险补贴(单位招聘就业困难人员、毕业2年内高校毕业生、被征地人员);3.创业者社会保险补贴(半年度)。
申报地点:镇乡(街道)人力社保服务中心。
- 4.紧缺工种高技能人才岗位补贴。
申报地点:县人力资源市场 联系电话:65711323。
- 5.职业技能培训补贴。
申报网站:宁波职业培训公共服务网(www.nbzyxp.com) 联系电话:65778268。
请各镇乡(街道)人力社保服务中心、单位及有关人员认真做好申报工作,逾期不再受理。

象山县人力资源和社会保障局
2018年1月