

聚焦互联网保险新规

银保监会：互联网保险业务强化持牌经营原则

■本报记者 张 歆

为规范互联网保险业务，有效防范风险，保护消费者合法权益，提升保险业服务实体经济和社会民生的水平，银保监会12月14日发布实施《互联网保险业务监管办法》(以下简称《办法》)。

银保监会有关部门负责人表示，“互联网保险业务”的定义是“保险机构依托互联网订立保险合同、提供保险服务的保险经营活动”，同时满足

以下三个条件的保险业务，即为互联网保险业务：一是保险机构通过互联网和自助终端设备销售保险产品或提供保险经纪服务；二是消费者能够通过保险机构自营网络平台的销售页面独立了解产品信息；三是消费者能够自主完成投保行为。

《办法》共5章83条，重点规范内容包括：厘清互联网保险业务本质，明确制度适用和衔接政策；规定互联网保险业务经营要求，强化持牌经营原则，定义持牌机构自营网络平台，

规定持牌机构经营条件，明确非持牌机构禁止行为；规范保险营销宣传行为，规范管理要求和业务行为标准；全流程规范售后服务，改善消费体验；按经营主体分类监管，在“基本业务规则”的基础上，针对互联网保险公司、保险中介、保险中介机构、互联网企业代理保险业务，分别规定了“特别业务规则”；创新完善监管政策和制度措施，做好政策实施过渡安排。

其中，《办法》规定，互联网保险

业务应由依法设立的保险机构开展，其他机构和个人不得开展互联网保险业务。银行类保险兼业代理机构可以经营互联网保险业务，但除了要满足《办法》对保险机构的一般要求外，还要满足针对银行的专门要求：一是应通过电子银行业务平台销售；二是应符合银保监会关于电子银行业务经营区域的监管规定；三是不得将互联网保险业务转委托给其他机构或个人。此外，保险机构从业人员经所属机构授权后，可以开展互联网

保险营销宣传。但是，开展营销宣传活动应遵循清晰准确、通俗易懂、符合社会公序良俗的原则；营销宣传内容应与保险合同条款保持一致；营销宣传页面应准确描述保险产品的主要功能和特点。

银保监会表示，下一步将继续密切跟踪研究互联网保险领域新情况新问题，广泛听取各方面意见建议，及时出台配套政策，逐步构建立体化的互联网保险制度体系，推动互联网保险持续健康发展。

互联网保险市场迎新规：

划定非保险机构五条行为边界 朋友圈抖音等营销别随意

■本报记者 冷翠华

12月14日，银保监会正式发布《互联网保险业务监管办法》(以下简称《办法》)并将于2021年2月1日起施行。

2019年，我国互联网保险保费将近2700亿元，同比增长42.8%，高于12.2%的保险全行业原保险保费增速。业界人士认为，《办法》将对行业产生重大影响，持牌经营原则被强化，同时，对保险营销宣传行为的规范也将更好保护消费者权益，促进行业实现更加健康的发展。

强调非持牌机构“五不得”

此次发布的《办法》明确了非保险机构的行为边界，非保险机构不得开展互联网保险业务，包括但不限于五类行为，一是提供保险产品咨询服务；二是比较保险产品、保费试算、报价比价；三是为投保人设计投保方案；四是代办投保手续；五是代收保费。

“这对于实质依靠保险赚取佣金或服务费的自媒体有较大影响，他们自己申请全国性中介牌照很难，只能依附现有牌照公司，但现有牌照公司将面临更清晰和严格的监管压力。”一家人身险公司互联网业务总监对《证券日报》记者分析道。同时，他指出，《办法》对没有保险代理业务许可的科技公司影响巨大，以往，由于部分科技公司不持有保险牌照，监管部门无法行使管辖权，导致不正当竞争和风险，如今，这些公司在线开展保险业务的非合规行为都受到了限制，对持牌机构将形成利好。

那么，非保险机构要从事互联网保险业务的出路在哪里？新一站保险网董事长助理李阳对记者分析道，一种方式是申请保险中介牌照，但必须是全国性牌照，因为《办法》规定“保险专业中介机构应是全国性机构”，地方性保险中介牌照对经营互联网保险业务没有价值，目前来看，直接申请保险机构牌照难度较大；二是与持牌保险机构展开合作，但是和以前消费者可以在第三方平台直接完成保险购买不同，消费者的投保页面必须属于保险机构的自营网络平台。“这将改变保险售后混乱等问题，让消费者明白自己买的是哪家机构的保险，遇到问题该找谁。”李阳表示。当然，这和以前那种“一键购买”相比，消费者购买体验可能稍显复杂，需要第三方平台和保险机构构建好系统，需要保险公司设计出真正的好产品。

值得注意的是，目前，不少大型互联网平台已经取得了保险中介牌照，包括百度、携程、水滴互助、轻松筹、抖音等都持有保险中介牌照。但银保监会也指出，在实践中，仍然存在非保险机构打擦边球、涉嫌非法经营互联网保险业务的情况。例如，近期北京银保监局在消费者提示中指出，一些科技公司、咨询公司、文化传媒公司等业外机构在未取得保险中介从业资格的情况下，擅自开设短视频直播平台账号进行直播营销。

朋友圈抖音营销不可随意

现实中，直播、短视频宣传保险存在哪些乱象？北京银保监局指出，有些花式宣传令真假扑朔迷离，比

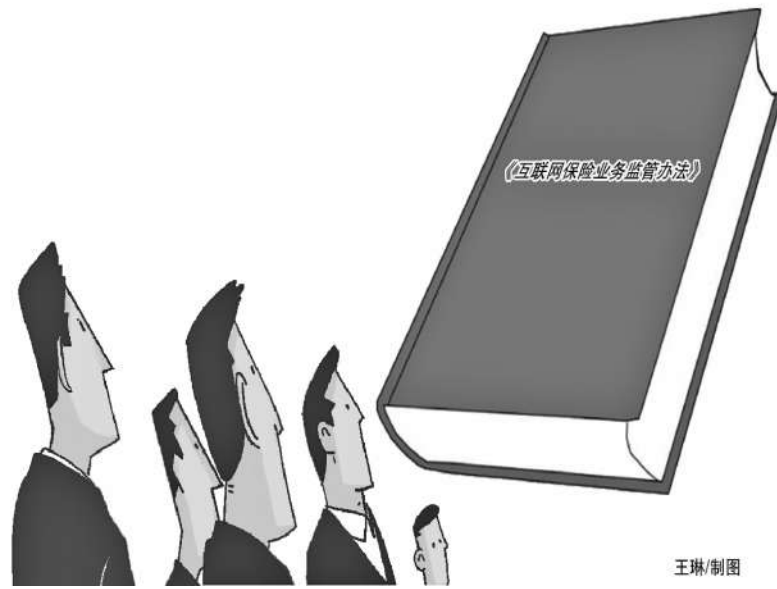
如，在直播中宣传保险产品即将停售或限时销售，使用“秒杀”“全国疯抢”等用语诱导消费者进行冲动消费。一些主播甚至故意曲解政策或产品条款，如宣称“过往病史不用申报”“得了病也能买”“什么都能保”等，给消费者理赔埋下隐患。

银保监会相关负责人在答记者问时指出，当前保险机构从业人员普遍通过微信朋友圈、公众号、短视频、直播等方式参与互联网保险营销宣传，为规范营销宣传行为、保障市场稳定、促进就业和复工复产，《办法》规定，保险机构从业人员经所属机构授权后，可以开展互联网保险营销宣传。但是，互联网保险宣传不可随意，例如，《办法》对从业人员开展互联网保险营销宣传进行了针对性的严格规定：从业人员不仅应在保险机构授权范围内开展互联网保险营销宣传，而且其发布的内容应由所属保险机构统一制作，并在营销宣传页面显著位置标明所属保险机构全称及个人姓名、执业证编号等信息。

业内人士认为，这些规定将避免部分保险营销随意、夸张甚至虚假营销等问题，更好保护消费者权益。

促进互联网保险创新

近年来，我国互联网保险市场取得了较快发展。据中国保险行业协会统计，2019年，我国互联网保险保费将近2700亿元，同比增长42.8%。其中，互联网财产保险保费收入838.62亿元，同比增长20.60%，高出财产保险市场同期增长率近10个百分点。互联网人身保险全年累



计实现规模保费1857.7亿元，同比增长55.7%。

随着上述《办法》的出台，业内人士认为，互联网保险的发展将实现更稳健的发展。信美人寿相互保险社董事长杨帆对《证券日报》记者表示，《办法》将对整个保险行业数字化改革升级起到巨大的推动作用，保险机构将从企业基因、组织形态、技术架构、运营方式、交互路径以及产品形态六大方面做出改变。

同时，《办法》出台后，保险公司、中介机构也需要重新思考如何更好地利用网络化、数据化、智能化的技术来为客户提供更加便利的服务，包括产品设计更加普惠、条款更加清晰易懂等。以往的互联网保险业务主要围绕大流量来创新，未来将呈现多元化创新格局，更加突显用户价值，逐步走向与用户共同设计开发产品，即保险公司借助互联网等科技手段，联合互联网平台、医疗管理机构等共同搭建持续为特定细分用户创造价值的生态体系，并实现整体共赢。《办法》有利于促进保险机构的产品和服务更加透明、诚信，并推动保险机构、互联网平台以及消费者之间形成理念、认知与价值共识。

利率回升缓解险资运用压力

作为驱动保险公司发展的两个“轮子”，负债端的边际改善概率很大，而在资产端，保险业2021年同样面临着利好因素。

开源证券在研报中指出，随着宏观经济复苏、流动性边际趋紧，长端利率逐步回升至3.3%附近，并有望持续抬升，险资运用压力缓解，为保险股提供估值支撑。同时，广发证券在研报中分析指出，10年期国债收益率保持3.3%的假设下，2021年750曲线预计将在明年年底出现拐点，全年下行幅度为11BP，今年的下行幅度为21BP，险企的准备金计提将较今年明

显减少。同时，长端利率趋势向上有望利好固收资产，若明年流动性边际趋紧后导致市场风格可能偏向蓝筹股，同样也有望利于保险公司的资产端。

中信建投在研报中指出，明年保险业资产端的压力会得以缓释，预计明年一、二季度的经济数据低基数作用及弱复苏状态下，大概率会超市场预期，经济弱复苏+通胀中枢上行+货币政策保持稳健中性，当前的利率水平仍有上行空间，因此利率对保险的投资端影响偏正面。

在2021年保险股的具体投资方向上，中信证券认为，要拥抱高端市场新机遇，高端市场帮助保险公司调整利润结构，从以利差为主转向以死差和服务收入为主，对冲利率下行的负面影响；同时高端市场空间巨大，格局未定，需求演变创造保险机遇，高端市场机会更大。

券商抢滩基金托管市场 25家已获“入场券”

■本报记者 周尚仟

今年以来，公募基金发展态势迅猛，其总规模已攀升至18.31万亿元，不少券商、银行等金融机构都盯上了证券投资基金托管这块“蛋糕”。

近日，长江证券、财通证券均获批证券投资基金托管资格(以下统称“基金托管资格”)。至此，今年以来，共有8家券商获批基金托管资格。目前，获得基金托管资格的券商增至25家。

对此，前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示：“近两年，有不少券商获批基金托管资格，并开始介入基金托管业务。其实，随着国内基金行业的发展，当下基金托管业务确实是一块较大的‘蛋糕’，所以很多券商希望能够通过介入基金托管业务获得较好的业绩增长。”

年内8家券商获批基金托管资格

目前券商获批基金托管资格加速，仅今年就新增了8家券商。而今年首家获批基金托管资格的万联证券，距离上次申万宏源获批基金托管资格，已过去了11个多月之久。《证券日报》记者据中国证券投资基金业协会数据整理发现，截至去年申万宏源获批资格时，共有17家券商获得基金托管资格，再加上今年新获批资格的万联证券、华鑫证券、光大证券、华安证券、长城证券、国元证券、财通证券、长江证券这8家券商，从2013年券商托管业务开闸至今的7年时间内，具有基金托管资格的券商已增至25家。

同时，记者翻阅证监会最新发布的《证券、基金经营机构行政许可申请受理及审核情况公示》发现，目前还有西部证券1家券商以及汇丰银行(中国)1家银行正在排队申请基金托管资格。

对于券商获批基金托管资格的加速，一位头部券商非银金融分析师在接受《证券日报》记者采访时表示：“今年获批基金托管资格的券商，很多是在2018年前后申请的。彼时《证券投资基金托管业务管理办法》是2013年修订的，其内容与资本市场发展现状有所脱节，在外资机构申请基金托管资格、基金托管人监管安排方面有所欠缺，商业银行及其他金融机构的准入标准与监管要求也有所不同。为此，证监会基于‘先规范业务、后放开业务’的一贯逻辑，于2020年7月份完成了《证券投资基金托管业务管理办法》的修订，之后基金托管业务资格的放开就是水到渠成的事情。”

值得一提的是，托管费是支付给托管人的费用，相当于托管服务的报酬。据招商证券统计数据显示，2020年上半年，基金支付给托管机构的托管费用总计88.8亿元，同比大幅上涨28.8%。细分来看，除了货币型基金之外，其余类别基金的托管费支出均较2019年上半年有较大上涨。其中，股票型基金、混合型基金、ETF基金、债券型基金和商品型基金的托管费支出较2019年上半年的增幅均超过了50%。交易费用方面，2020年上半年，基金公司总计支付券商佣金约103.1亿元，同比上涨了56.9%。

券商突破业务发展瓶颈

今年7月10日，证监会和银保监会联合修订发布了《证券投资基金托管业务管理办法》(以下简称《托管办法》)，修订内容主要涉及以下几个方面：一是，允许外国银行在华分行申请证券投资基金托管业务资格；二是，适当调整基金托管人净资产准入标准，强化基金托管业务集中统一管理；三是，持续推进简政放权，简化申请材料，优化审批程序，实行“先批后筹”；四是，统一商业银行及其他金融机构的准入标准与监管要求，将非银行金融机构开展基金托管业务有关规定整合并入《托管办法》。

虽然2013年券商托管业务开闸，在资格审批上受到监管部门较大力度的支持，但是由于代销实力的弱势，制约了托管业务的发展，与银行托管业务存在较大差距。

上述头部券商非银分析师向《证券日报》记者表示：“目前，券商和银行所提供的托管业务比较同质化，双方竞争客户主要靠基金销售等增值服务，也就是俗称的‘以销定托’。由于银行的基金销售能力远远强于券商，银行的托管业务市场份额也远远高于券商。”

那么相对于银行托管业务，券商又具有哪些优势？杨德龙进一步向《证券日报》记者表示，“相对于银行来说，券商的基金托管业务主要是发挥其客户的优势。因为不少券商的客户大部分都是进行证券交易的，对证券市场的投资更感兴趣。基金公司通过券商将产品推荐给客户，更加具有针对性。当然，从资金量及客户量两方面来看，当下还是银行具有更大的优势。”

需要注意的是，当前，券商基金托管业务发展瓶颈也十分明显，数据显示，仅有不足3%的基金选择在券商托管。对此，前述头部券商非银分析师向《证券日报》记者表示：“券商想要提升托管业务市场份额，需要将托管业务进一步升级为主经纪商(PB)业务，提供投前研究分析与信用评价、投中交易执行、投后估值清算与持仓分析等服务，以及贯穿全流程的风险监控服务，从而为机构(尤其是缺乏上述能力的私募机构)提供一站式投资解决方案，与银行形成错位竞争。”

2021年保险股投资价值几何？券商普遍发声“看好”

■本报记者 冷翠华

时间来到了12月中旬，研究机构也陆续对各行业2021年的投资策略进行分析并提出建议。对于保险业而言，2020年是一个特别的年度，上半年在资产端和负债端的双重压制下股价持续低迷，走势不及大盘；下半年的表现则强于大盘，尤其是7月初的集体大幅猛涨，保险板块成为资本市场耀眼的星，不过近期保险板块依然呈震荡态势，尚未表现出持续上攻之态势。对于2021年保险股的投资策略，各大券商则一致在研究报告中表示“看好”，给出“买入”“增持”等评级。

“开门红”或将超预期

“展望2021年，保险股资产负债价值全面向上，叠加较低的估值，保

险板块有望实现超额收益。”广发证券在近日发布的研报中指出，2021年，保险行业资产与负债共舞，估值向均值回归。

在负债端方面，各大研究机构普遍看好保险企业的“开门红”业绩，并认为保险业的中期景气度处于上行周期。“无论是从业务发展的角度还是稳定代理人队伍的角度看，目前人身险公司都十分需要‘开门红’，而且险企普遍比往年更早进行‘开门红’的准备和推动，只是今年险企对外普遍低调，较少透露相关情况，但预计其实际收入可能超预期。”一家头部券商非银分析师告诉《证券日报》记者。

从相对优势来看，在利率下滑、银行理财及货币基金收益率有所下滑，叠加风险事件的影响下，年金险等有“刚性兑付”属性的产品吸引力得以增强，而年金险加万能险的组合正是险企“开门红”产品的主打搭配

模式。同时，由2020年险企开门红保费收入基数较低，因此2021年相关数据的边际改善更加可期。

还有研究机构指出，2021年险企的代理人队伍规模将企稳回升。2020年上半年5家上市险企代理人共463.94万人，较2019年年底增长3.84%，明年，微增态势有望延续，新业务保费有望改善。同时，疫情好转后，复杂高价值产品销售效率有望提升，带动整体新业务价值率提升。保费和价值率双改善，2021年上市寿险公司的新业务价值有望改善。

从保险业的中期景气度来看，业内人士也普遍看好。中国保险行业协会党委书记、会长邢炜近日在“2020中国保险创新发展大会”上指出，当前，我国人均GDP超过1万美元，根据国际经验，进入保险需求快速增长阶段。十三五时期，保险业保费年均增速超过GDP增速的2倍；十四五时期，

保险市场将继续保持稳健增长。同时，目前我国保险业的深度、密度与发达国家的差距还较大，长期看，保险行业的市场发展潜力巨大。

全球首个水期货将至 中国水资源类期货品种值得期待

■本报记者 王 宁

在全球期货市场，原油、燃料油、天然气等能源类期货品种或许并不陌生，但有关空气、水等资源类期货却并不多，不过，未来全球首个水期货或将诞生。日前，芝加哥商品交易所(CME)和纳斯达克宣布，将推出基于纳斯达克韦莱斯加利福尼亚水指数(NQH20)的新期货合约计划，预计将于今年四季度末上市交易，目前正在等待监管部门的审批。

徽商期货农产品分析师张应钢告诉《证券日报》记者，水作为人类生活和生产经营的重要资源，一直以来不可或缺，近些年全球对水的需求更是有所增长，生活用水和生产用水价格也随之波动，但全球期货市场尚未

推出与水资源相关联的期货品种。随着全球首个水期货的推出，中国期货市场水资源类品种也值得期待。

以指数为标的采用现金交割

记者获悉，即将推出的水期货合约标的是纳斯达克于2018年上市的韦莱斯加利福尼亚水指数，采用现金交割方式，该指数根据加利福尼亚州五个最大、交易最活跃的水市场的成交量加权平均价，来设定加利福尼亚州每周水权基准现货价格；而韦莱斯加利福尼亚水指数是纳斯达克与韦莱斯水务有限公司合作开发的。

有市场人士表示，基于纳斯达克韦莱斯加利福尼亚水指数的水期货将成为水资源类创新工具，为农业、

商业和市政用水的用户提供价格发现和风险转移的衍生品工具，有助于有效协调水资源的供需关系。

芝加哥商品交易所相关人士表示，水期货有助于管控市场风险，更好协调水资源供应和需求。首次推出的水期货，其交易标的是基于纳斯达克韦莱斯加利福尼亚水指数，结算时不要求真实的实物水交割。

中国水资源类期货待填补

记者根据智研咨询数据发现，中国近年来总用水量整体保持增长平稳，自2010年以来我国总用水量一直在年用水量6000亿立方米以上，但在用水结构上也会出现一些变化，例如过去5年农业和工业用水量出现持续

下降，同时，生活用水和生态环境用水一直保持增长。目前我国水资源短缺是城市自来水供水管理行业面临的严峻挑战。

徽商期货农产品分析师张应钢告诉《证券日报》记者，全球能够利用的淡水资源是十分有限的，随着经济发展和气候变化，农业、工业和城市用水需求量不断提高导致了有限的淡水资源更为紧张。因此，全球首个水期货诞生意义重大，将为工业和农业生产发展产生积极影响，同时也可以引导合理利用水资源、避免危机。“目前国内尚未有关水资源类期货上市，但从中长期看，国内上市水资源类期货是非常必要的，因为我国水资源分布不均匀，储量也相对匮乏，我国经济发展对水

资源的需求也在不断增长。因此，上市水期货对国内经济发展和产业升级十分必要。”

此外，目前我国关于环境类、能源类的期货品种并不多，大多已上市的能源类期货品种也都有国际期货品种作为参考，例如原油、金属类和黑色金属类等。

张应钢认为除了水期货外，目前碳排放期货最值得期待。他说，碳排放相关规定是运用市场化手段来促进环境保护的重要机制，限制碳排放量将对人类环境保护、可持续发展将产生深远影响。碳排放期货的推出有利于碳资产的价格发现，更有利于碳交易企业规避市场风险、进行套期保值，同时，还可以优化碳资源配置。