

自保件AB面：保险代理人加薪升职的“密钥”缘何变成巨额负债？

■本报记者 冷翠华

近期，保险代理人王言(化名)的自保件问题上热搜，引发业界高度关注。

有保险代理人四处维权，要求退保，对退还佣金无意见；有保险代理人对自保件持肯定态度，既能带来保障又能完成任务拿奖金，何乐而不为？

自保件为何陷入争议漩涡？反映出怎样的行业问题？对规范自保件业务，监管部门是怎样的态度？《证券日报》记者就此进行了调查采访。

链条被打断

何为自保件？根据北京银保监局近日发布的《关于规范销售人员自保件和互保件管理的通知(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)，自保件是指在销售人员作为投保人、被保险人或受益人的保险合同。

王言向《证券日报》记者反映，其在某人身险公司工作了11年，从业务员做到营业部经理，但被上级领导威逼利诱购买自保件共19件，合计应交保费超273万元，已交保费170多万元。由于无法继续忍受该领导的工作生活作风以及业务模式，王言于2021年4月26日提交离职申请，收入来源中断，却背负着缴纳续期保费的沉重债务。

王言向记者发来厚厚一摞保单照片，投保人和被保险人皆为她本人。她曾经依靠这些保单获得完成任务、维持职位，如今，这些保单成为压在她身上的一座大山。

记者在采访中了解到，为推动业务发展，有的人身险公司给部分长期险产品设定了很高的首年佣金，代理人销售此类保单所获得的佣金、津贴、奖金等收入就会超过首年保费，因此不少代理人自购意愿较强，但此后则有续期交费的压力，需要代理人维持收入。

为何保险代理人大多都购买为数不少的自保件？“人生第一张保单是入司后自购，晋级也要求自购保单，偶尔完不成任务要自购，有时候‘听课’之后，为了多拿佣金和奖金会自购。”从事寿险营销多年的黄晴晴(化名)对《证券日报》记者表示。她所说的“听课”，即险企对代理人的宣讲培训，将保险当作理财等不适宜宣传、夸大收益等现象也时常出现。

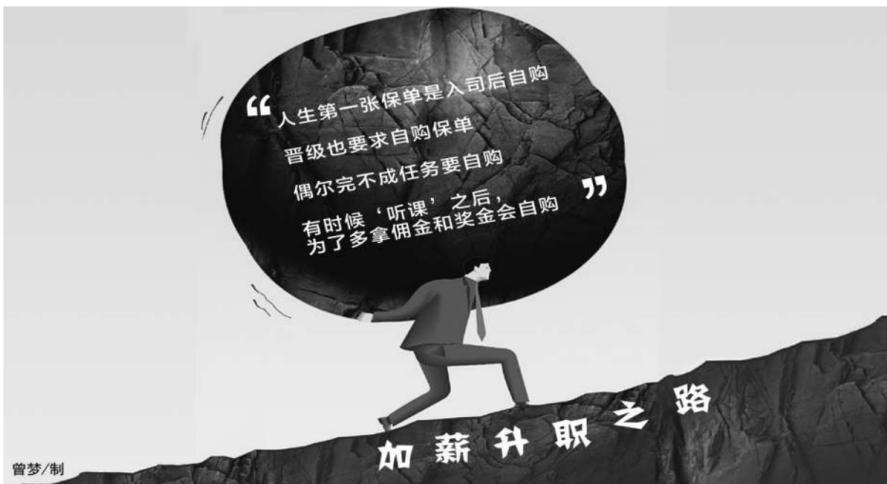
夸张的宣传，加上代理人本身的逐利心理，极端情况下，自保件就像滚雪球，自购保单，获得佣金或者升职；再自购保单，继续获得更高佣金和职位。如果一切顺利，自保件看起来会让各方受益，而一旦收入难以维持，隐藏在背后的问题就会凸显出来，链条被打断。

能不能说“不”？

随着王言事件的发酵，越来越多的保险代理人反映自保件问题。网上对于自保件的态度大致分为两派：一派认为自保件多是代理人被迫或者被误导购买，弊大于利；一派则认为通过购买自保件要么是能力不足，完不成正常营销，要么是自己对保险的认可，后续佣金是自己的问题。

“自保件本身不应是贬义词。”社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠对《证券日报》记者表示，代理人买自保件一直是普遍现象。代理人在出单的业绩压力和激励面前，很容易想到从自己和身边的人做起，其实各行各业均是如此。

“佣金和首年佣金占比的规定不应当变相突破，越是市场竞争激烈，越应当被遵守。”王向楠表示，如果保险公司设定过高的首年佣金来吸引代理人自购保单，会造成业务质量差，如投诉率高、续费率低，不利于公司长期稳定发展，也不利于保险业形象。



多位保险代理人向记者反映，一般情况下，自保件并没有什么，但有些时候，他们被迫购买自保件，为此背上沉重的负担。王言在其递交给当地银保监局的举报信中提到，如果达不到活动率或者某些节点的保费目标，上级领导就用多种方式迫使代理人自购保单，而这些指标的设定是难以通过正常的保险销售完成的；同时，保险公司请分享老师用算利息等方式夸大收益，引诱代理人自购分红型保单。

对此，接受记者采访的保险代理人持两种观点，一种观点认为，这是险企金字塔式营销队伍模式下，高级管理人员普遍使用的手段，层级较低的代理人要保工作，只能自购保单，且代理人的销售误导多源于保险公司的“讲课”、“培训”等。另一种观点则认为，在制度并未强制要求自购保单的情况下，代理人完全可以根据自身情况说“是”或者“不”。

值得注意的是，有保险代理人向记者表示，近两年，自保件退保现象越来越多，与新单展业越来越难，这与代理人收入下降有密切关系，自保件曾经是保险代理人加薪升职的通关密钥，后来却变成他们的巨额负债。

规范自保件

争议漩涡中的自保件，已经引起监管机构的高度关注，并将规范其发展。

今年4月份，银保监会发布《银保监会办公厅关于深入开展人身保险市场乱象治理专项工作的通知》(以下简称《通知》)。《通知》拟围绕保险销售行为、人员管理、数据真实性、内部控制等四个方面打击乱象。

近日，北京银保监局发布的《征求意见稿》就提出，禁止保险机构以购买保险产品作为销售人员转正或入司的条件，禁止强迫或者诱使销售人员为达成业务考核指标而购买保

险。此外，还应当建立健全自保件和互保件管理制度等。

《征求意见稿》规定，保险机构不得允许自保件和互保件参与任何形式的业绩考核和业务竞赛。也就是说，即使代理人自购或互保，都将无法参与考核和竞赛，甚至因此获利。

《征求意见稿》还规定，保险机构应当严格自保件、互保件核保流程，对销售人员的财务状况、缴费能力等进行必要审核，确保销售人员根据实际保险需求和经济实力购买自保件和互保件。保险机构不得为销售人员购买自保件和互保件垫付保费或提供保单贷款。

山东银保监局近日发布的《关于进一步加强人身保险销售行为可回溯管理的通知》，要求一年期以上的“自保件”，应在取得保险消费者同意后对产品销售过程的关键环节以现场同步录音录像(业界称为“双录”)的可回溯手段予以记录。

金融机构半年报业绩增长亮点透析之二

上市券商发力公募业务 已有5家基金净利突破5亿元

■本报记者 周尚伉

近年来，资本市场全面深化改革开放给证券业带来了新的发展机遇。上半年，券商经营层面利好不断，交投活跃度维持高位。证券行业业绩同比增长，资产规模稳步扩张。截至《证券日报》记者发稿，已有17家上市券商2021年中报披露完毕。其中，14家上市券商实现营业收入、净利润同比双增长。

从上半年券商的业绩亮点来看，公募业务的表现无疑最为醒目。17家上市券商旗下20家参控股公募基金公司上半年营业收入、净利润同比增幅分别为8.91%、8.58%。目前，已披露中报的17家上市券商中，华西证券、国元证券、东北证券的营业收入以及中信建投、国海证券、东北证券、华西证券的净利润同比增速均不及

14家上市券商营收净利同比双增长

在上半年高波动市场特征下，头部券商保持稳定增速，特色化中小券商正在创造更多惊喜，但券商之间的业绩分化愈加明显。

据《证券日报》记者统计，截至发稿，已披露中报的17家上市券商，累计实现营业收入1412.29亿元，同比增长30.91%；实现净利润469.25亿元，同比增长33.91%。其中，营业收入超100亿元的上市券商有5家，分别为中信证券(377.21亿元)、海通证券(234.71亿元)、国泰君安(219.18亿元)、中信建投(123.26亿元)、国信证券(103.21亿元)；净利润超100亿元的仅有中信证券一家(121.98亿元)，海通证券紧随其后，为81.7亿元。14家上市券商实现营业收入、净利润同比双增长。

从业绩增速方面来看，目前，国信证券的净利润同比增幅暂列第一，为62.61%；西南证券以60.17%的增幅紧随其后。海通证券、国泰君安、华林证券、国元证券、中信证券、浙商证券的净利润同比增幅超30%。

中证协数据显示，139家证券公司上半年营业收入、净利润的同比增幅分别为8.91%、8.58%。目前，已披露中报的17家上市券商中，华西证券、国元证券、东北证券的营业收入以及中信建投、国海证券、东北证券、华西证券的净利润同比增速均不及

行业平均线，东北证券营业收入同比下降20.71%；中信建投、国海证券净利润分别同比下降1.08%、23.97%。

当前，不少券商在融资发力两融等信用业务后，业绩表现较为突出。但同时如经纪、投行等主营业务的表现却平平。对此，粤开证券研究院首席市场分析师李兴在接受《证券日报》记者采访时表示：“在传统通道业务竞争日益激烈、利润率不断下滑的形势下，券商已逐步减少对经纪业务的依赖，开始呈现出分化发展的态势。对标国内券商发展历史，国内证券业最终将分化成六类差异化券商：综合型的航母级投行和本土全能投行，专业型的零售财富管理券商、交易券商、精品投行和特色投行。国内券商应根据自身业务类型和战略发展路径，实现错位竞争。”

发力公募业务 加速资管转型

当前，我国公募基金发展驶入快车道，公募基金业务成为券商资管业务转型的重要发力点之一。随着券商中报的陆续披露，券商系公

募基金(券商参控股，下同)上半年的经营业绩也随之展现，并成为券商上半年业绩亮点。

从业绩表现来看，不少券商系公募基金为证券公司亮眼的业绩带来了不小的贡献。据《证券日报》记者不完全统计，截至发稿，已有20家券商系公募基金披露了半年度业绩。其中，11家公募基金的净利润均超1亿元，5家公司净利润均超5亿元。富国基金(海通证券持有27.775%股权)上半年实现营业收入39.98亿元，净利润12.42亿元，同比分别增长101.11%、97.77%；华夏基金(中信证券持股62.2%)紧随其后，实现净利润10.49亿元，同比40.24%；招商基金(招商证券持股45%)位列第三，实现净利润7.84亿元；景顺长城基金(长城证券持股49%)，实现净利润7.2亿元；鹏华基金(招商证券持股50%)实现净利润6.14亿元。

从增幅方面来看，20家券商系公募基金中，有5家净利润同比增幅均超100%。浙商基金(浙商证券持股25%)实现净利润891.81万元，同比暴增4760%；东吴基金(东吴证券持股70%)、东方基金(东北证券持

股58%)、国海富兰克林基金(国海证券持股51%)、景顺长城基金的净利润同比增幅均超100%。

20家券商系公募基金中，目前仅有中信建投基金上半年出现亏损，实现营业收入-7014.12万元，净利润-9939.84万元。上半年，中信建投对中信建投基金的持股比例由55%增加至75%。

在中报披露的同时，多家券商也披露了对子公司的增资动向。其中，西部证券将以货币方式向其控股子公司西部利得基金增资1020万元。西部证券还将以货币方式向西部优势资本(全资私募子公司)增资5亿元。对此，李兴向记者表示：“从头部券商的转型逻辑看，几乎都是通过加大对科技的投入，数字化和智能化相结合，打造综合服务平台，为客户提供丰富的金融产品以及资产组合。而券商在客户服务和渠道方面优于基金公司，在产品创新和组合策略设计方面优于银行，进一步发展公募、私募基金业务，可以扩大管理规模，或将为券商带来增量收入，也将提高券商作为基金销售渠道的比重。”

银行半年报“佐证” 房地产不良贷款率上升

■本报记者 彭妍

近期，受一些地产大企业经营风险的影响，房地产业不良贷款增加。结合目前披露出来的上市银行半年报分析，开发贷资产质量确实承压。

“对于涉房贷款质量而言，个人按揭贷款风险可控，在房地产价格不大幅波动的前提下，相关贷款资产充足安全垫充裕，但是开发贷不良有明显上升。”中信证券研究所副所长、首席FICC分析师明明在接受《证券日报》记者采访时表示，对于银行而言，随着今年涉房贷款集中度严格管控要求下，后续房地产对公贷款在总量不新增的前提下，结构上可能会有变化，或许会更倾向于央企或国企房地产开发主体。

房地产业贷款资产质量承压

截至目前，已有多家上市银行披露半年报。其中，有部分银行对房地产贷款规模及不良情况进行了披露。整体来看，房地产贷款不良增长趋势，招商银行、平安银行尤为明显。

招商银行2021年半年报显示，该行6月末房地产业贷款余额超过4000亿元，该行业不良贷款余额却较年初剧增264%，至43.3亿元，行业不良率也由年初的0.3%升至1.07%，同比增幅超过250%。而在此之前，招商银行房地产业不良贷款余额，占比连续两年显著双降。

平安银行2021年半年报显示，该行6月末房地产业不良贷款余额达16.6亿元，相当于年初的2.9倍，行业不良率则升至0.57%。也就是说，即使代理人自购或互保，都将无法参与考核和竞赛，甚至因此获利。

城商行也不例外。在港上市的锦州银行今年6月末房地产业贷款余额微增至近300亿元，行业不良率却由年初的5.45%升至7.7%。宁波银行上半年房地产业贷款余额有所压降，行业不良率则微升至1.48%。上海银行上半年房地产业不良贷款余额达47.2亿元，较去年末增长1/4，行业不良率升至2.73%，显著高于全行业不良贷款率。

今年以来，房地产调控整体趋严，在严监管之下，房地产业贷款的增速呈现回落态势。据银保监会数据显示，截至2021年6月末，房地产贷款同比增长9.8%，增速创8年来新低，房地产贷款集中度由2019年的高点29.2%降至6月末的28.2%。

《证券日报》记者发现，根据监管要求，截至6月末，上述几家银行中，只有招商银行房地产贷款占比上限、个人住房贷款两项占比超标，但较年初已有所下降。

受房地产风险拖累？

监管部门曾多次表示，房地产业贷款具有“灰犀牛”特征。因此，在“房住不炒”的导向下，银行业房地产业贷款调整也在积极进行中。今年1月1日起，央行、银保监会发布的《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》正式实施。

银行业内人士指出，在房地产调控和融资渠道收紧情况下，从供需两端对房地产企业构成一定压力，特别是对部分高杠杆、经营和融资能力相对有限的小型房企压力明显上升，授信银行也难免受到影响，相应部分银行房地产业不良贷款率可能仍有一定上升空间。

据《证券日报》记者了解，受“三道红线”融资新规等因素影响，今年房企整体融资规模萎缩。蓝光发展、华夏幸福等千亿元量级房企也出现债务违约现象，大宗并购案时有发生，房地产行业整合加速。以往大都是中小房企会出现信用违约，如今动辄千亿元营收级别的房企都开始爆雷，足见房地产行业的资金压力有多大。

在明明看来，去年下半年以来，房企整体融资出现明显萎缩，新增违约主体包括华夏幸福、蓝光发展等。这些房企虽然具有千亿元规模体量，但根本上也是民营属性，在地产融资趋严的背景下再融资出现问题，而股东的支持力度弱导致最终违约。

对于房地产业不良贷款率的上升，多家银行将其归结于个别房地产项目以及个别客户出了问题。例如，平安银行副行长郭世刚在业绩说明会上透露，上半年房地产业不良贷款增加，主要是因为有1个客户出了点问题，如果不是这个客户，房地产业不良贷款率只有0.2%左右。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林对《证券日报》记者表示，银行应该逐步压降房地产贷款在信贷中的占比，在信贷结构上去优化，降低风险。未来房地产贷款依然是银行收入的重要来源，但需要在额度上加以限制，利率上加以提升，以减少需求，用好有限的额度。

与加大存量不良的清收处置力度相比，商业银行在房企业贷款方面更需要把好准入关，稳妥开展房地产业授信业务。

“对于资产负债率较高的房地产企业要保持警觉，经历了多年去杠杆，实际上有些房地产企业的杠杆率在下降，周转率在提升，但当前房地产去杠杆速度还是较慢。对于商业银行，要考虑房产抵押资产的流通性，要对房地产项目进行区分，从地段、价格空间上去估计房地产价值，以确定合理的抵押额度。”盘和林称。

明明认为，对于商业银行而言，在房企贷款方面会趋于谨慎，尤其是开发贷的管控会更加严格，特别是对企业股权、土地储备和经营回款方面的考量权重会增加。

多位银行人士也表示，下半年，银行可以推动住房租赁市场的发展。招商银行风险管理部负责人在业绩会上表示，下半年，将进一步加强房地产企业的管理，保持行业资产质量总体稳定。在业务结构上，优先支持刚需和改善性住房。

平安银行也表示，积极支持旧城改造、租赁住房、保障性住房等符合政策导向的项目。

家族信托持股企业登陆科创板频传佳音 “少量且间接持股”或为破局关键

■本报记者 邢萌

近期，两家拟科创板上市公司中出现境内外家族信托身影。本周二，振华新材发布首次公开发行股票并在科创板上市公告，云南信托的家族信托间接持有其部分股份；上周，盛美股份科创板IPO注册获批，股权架构中出现实控人及家人境外设立的家庭信托。

再早之前，长安信托设立的股权家族信托持股公司实现境内A股首发上市，实现了股权家族信托历史性的突破。业内普遍认为，该企业或为5月份科创板上市的睿昂基因，通过层层穿透，长安信托持有睿昂基因部分股份。

上述家族信托有着显著共同点，均为“少量且间接持股”科创板企业，或为破局关键。有业内人士认为，主板、中小板上市条件对股东要求为“发

行人的股权清晰”，而科创板上市条件仅要求发行人控制权稳定、控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东“所持发行人的股份”的权属清晰，对于非控股股东并未有强制性要求。

“资金家族信托+SPV”模式 实现间接持股

目前，科创板市场为家族信托带来了发展契机。

对于正式启动IPO的振华新材，云南信托的一单家族信托出现在其股权架构中。据了解，云南信托采用的是“资金家族信托+SPV”的模式，由委托人先成立资金家族信托，家族信托入股有限合伙企业，再由有限合伙企业持有委托人的多家上市公司。有限合伙企业持股的公司中，则存在拟上市公司。

相关公告显示，云南信托代表“云南信托-合禧世家008号家族信托”持有宁波合禧股权投资合伙企业(有限合伙)7.69%股份，后者持有苏州青城知行创业投资合伙企业(有限合伙)5.20%股份，而该苏州企业又持有振华新材的1.47%股份。以此来看，云南信托为振华新材第三层股东，间接持有其0.0059%股份。

在此之前，长安信托以相似的方式将家族信托成功推向A股市场。6月中旬，长安信托发文称，长安信托家族信托持股公司成功登陆A股，为国内首例。

“家族信托持股企业在A股上市表明监管已经认可此类传承模式，大大拓宽了家族信托在资产配置渠道，提高了家族信托产品设计的灵活性。”百瑞信托博士后工作站研究员张坤对《证券日报》记者表示。

长安信托间接持股上市公司比例低于云南信托，持股比例非常小。“少量且间接持股”成为二者的共同之处，或为成功上市的关键因素。

张坤表示，根据沪深交易所发布的《关于进一步规范股东穿透核查的通知》，只有持股占比较少且不涉及违法违规“造富”等情形的家族信托才可能受到监管认可，不进行穿透披露。

相关规定规定，“原则上，直接或间接持有发行人股份数量少于10万股或持股比例低于0.01%的，可认定为持股较少”，上述两家信托公司间接持股均在0.01%之下。

实控人层面 难以实现突破

科创板拟上市企业盛美股份的股权结构中则出现了实控人设立的

境外家族信托。

家族信托虽在间接持股上实现进展，但在实控人层面仍难以突破。北京市中伦律师事务所权益合伙人孟宪石律师对《证券日报》记者表示，盛美股份是家族信托持股境外上市公司，境外上市的子公司分拆到A股上市，海外家族信托和A股上市公司之间尚有一层海外上市公司阻隔，该案例的成功并不能解读为在实控人层面的监管松绑。

“从现有监管条件和大部分家族信托产品设计来看，在不进行穿透披露的情况下可以参与公司A股上市。”张坤认为，家族信托在适当条件下也可以成为私募创投机构的有限合伙人，而并不拆除信托架构，但是依然无法在实控人、实际控制人、第一大股东层面实现突破，短期内也难以实现持股比例限制的解除。