互联网保险业务迎新规，强化持牌经营

——非银金融点评报告

申港证券 SHENGANG SECURITIES

投资摘要：

中国银保监会于 2020 年 12 月 14 日发布《互联网保险业务监管办法》以规范互联网保险业务。

When：什么时间实施？该办法自 2021 年 2 月 1 日起施行。

What：什么是互联网保险业务？

《办法》明确了“互联网保险业务”的定义，即“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。” 需要同时满足三大条件：

- 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；
- 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；
- 消费者能够自主完成投保行为。

Who：哪些机构可以开展互联网保险业务？

《办法》明确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。保险机构包括保险公司和保险中介机构。

Where：经营区域是否有限制？

保险中介机构有限制。

- 经营财产保险业务的保险公司经营区域拓展至未设立分公司的区域，具体由银保监会另行规定。经营人身保险业务的保险公司可在全国范围内开展；
- 保险中介机构开展互联网保险业务，经营险种不得突破承保公司的险种范围和经营区域，业务范围不得超出合作或委托协议约定的范围。

How：从业人员可以通过朋友圈开展业务吗？

可以。从业人员在保险机构授权范围内发布的互联网保险营销宣传内容，应由所属保险机构统一制作，并在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。

投诉属地监管原则，自营网络平台为抓手。对互联网保险业务的投诉或举报，由投诉人或举报人经常居住地的银保监局依据相关规定进行处理。

保险代理人新规已于 2020 年 11 月发布。2020 年 11 月 23 日，银保监会发布《保险代理人监管规定》，将于 2021 年 1 月 1 日起施行，统一监管保险中介机构和个人的标准最终落地。

投资策略及重点推荐：我们认为银保监会在继《保险代理人监管规定》后发布《互联网保险业务监管办法》，全面强化持牌经营理念，体现出监管对于互联网保险业务的规范态度，新规可以有效防范风险，提升保险业服务实体经济。

互联网保险业务监管办法和保险代理人规定将有利于龙头规范的险企提升市场份额。互联网保险业务监管办法全面强化持牌经营，对互联网保险公司、保险公司、保险中介机构和互联网企业分别制定特殊业务规则，避免“一刀切”原则有助于各类型保险机构发挥所长。保险代理人规定从多个维度加强保险公司对代理人高质量发展的监管要求，根治市场乱象，龙头险企能够较早启动渠道转型升级，提升队伍质量，更利于抢占优质代理人资源。新规将有利于龙头规范的险企提升市场份额，因此，我们建议投资者把握中国太保、新华保险等头部保险公司的长期机会。

风险提示：资本市场监管加强的风险；市场竞争加剧的风险；疫情控制不及预期。

评级 增持(维持)

2020 年 12 月 14 日

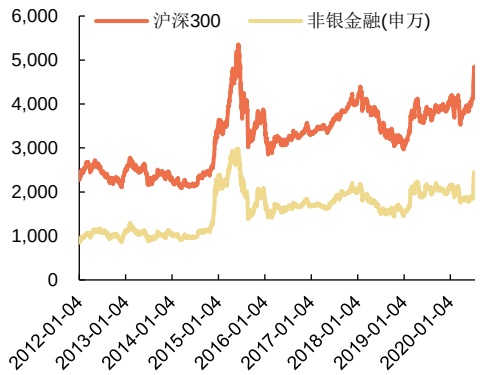
曹旭特 分析师

SAC 执业证书编号：S1660519040001

行业基本资料

股票家数	85
行业平均市净率	2.03
市场平均市净率	1.92

行业表现走势图



资料来源：申港证券研究所

相关报告

1、《非银金融行业周报-新三板转板规则解读 保险代理人迎新规》2020-11-29

1. 互联网保险业务迎新规，强化持牌经营

1.1 《互联网保险业务监管办法》规则出台

中国银保监会于 2020 年 12 月 14 日发布《互联网保险业务监管办法》规范互联网保险业务，主要内容如下：

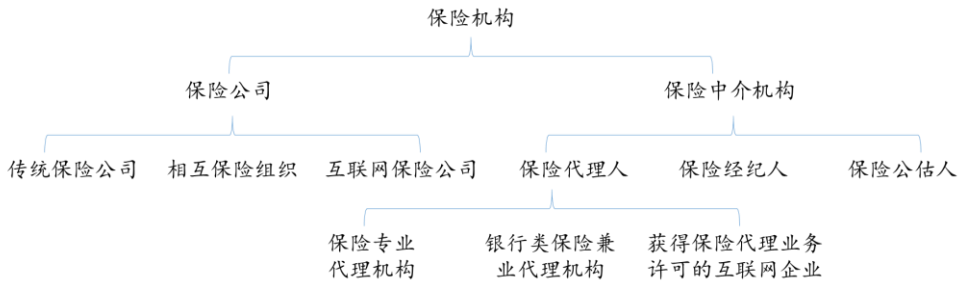
When：什么时间实施？该办法自 2021 年 2 月 1 日起施行。

What：什么是互联网保险业务？《办法》明确了“互联网保险业务”的定义，即“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。” 需要同时满足三大条件：

1）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；
2）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；
3）消费者能够自主完成投保行为。

Who:谁可以开展互联网保险业务？《办法》明确了，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。保险机构，包括保险公司（含相互保险组织和互联网保险公司）和保险中介机构。保险中介机构包括保险代理人（不含个人保险代理人）、保险经纪人、保险公估人。

图1：保险机构分类图



注：保险代理人不含个人保险代理人，《保险代理人监管规定》于2020年11月23日发布

资料来源：申港证券研究所

表1：特殊业务规则汇总

机构类型	特别业务规则
互联网保险公司	应在自营网络平台设立统一集中的互联网保险销售和客户服务业务办理入口，提供销售、批改、保全、退保、报案、理赔和投诉等线上服务；互联网保险公司不得线下销售保险产品。
保险公司	保险公司总公司应对互联网保险业务实行统一、垂直管理；保险公司分支机构可在上级机构授权范围内为互联网保险业务提供查勘理赔、批改保全、医疗协助、退保及投诉处理等属地化服务。
保险中介机构	经营险种不得突破承保公司的险种范围和经营区域，业务范围不得超出合作或委托协议约定的范围
互联网企业代理保险业务	互联网企业代理保险业务应获得经营保险代理业务许可；互联网企业代理保险业务，应进行有效的业务隔离。

资料来源：申港证券研究所

Where：经营区域是否有限制？保险中介机构有限制。经营财产保险业务的保险公司经营区域拓展至未设立分公司的区域，具体由银保监会另行规定。经营人身保险业务的保险公司可在全国范围内开展；保险中介机构开展互联网保险业务，经营险种不得突破承保公司的险种范围和经营区域，业务范围不得超出合作或委托协议约定的范围。

How：从业人员可以通过朋友圈开展业务吗？可以。从业人员在保险机构授权范围内发布的互联网保险营销宣传内容，应由所属保险机构统一制作，并在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。

投诉属地监管原则，自营网络平台为抓手。对互联网保险业务的投诉或举报，由投诉人或举报人经常居住地的银保监局依据相关规定进行处理。只有保险机构总公司设立的网络平台才是自营网络平台，客户投保页面必须属于持牌机构自营网络平台，全面强化持牌经营理念。

1.2 保险代理人监管规定已于 2020 年 11 月发布

2020 年 11 月 23 日，银保监会发布《保险代理人监管规定》，将于 2021 年 1 月 1 日起施行，统一监管保险中介机构和个人的标准最终落地，目标根治保险中介市场乱象。

明确了保险代理人定义。保险代理人是指根据保险公司的委托，向保险公司收取佣金，在保险公司授权的范围内代为办理保险业务的机构或者个人，包括保险专业代理机构、保险兼业代理机构及个人保险代理人。

《保险代理人监管规定》主要明确四方面内容：

1）强化准入管理，包括把区域性保险专业代理机构最低注册资本调整为 2000 万元，同时，强化对保险专业代理机构股东的审查，并对股东的出资能力作出要求；

2）完善保险兼业代理机构退出机制，规定了保险兼业代理机构依法注销许可证的情形，以及业务退出流程；

3）设置相应罚则，包括对保险兼业代理机构违法违规行为的罚则，以及将保险代理机构中从事销售保险产品或者进行损失勘查、理赔等业务的人员纳入本规定，对从业人员的行为作出约束；

4）取消许可证 3 年有效期设置，落实“放管服”要求

新规利于龙头险企。《规定》从多个维度加强保险公司对代理人高质量发展的监管要求，根治市场乱象，则有利于龙头规范的险企提升市场业务。龙头险企能够较早启动渠道转型升级，提升队伍质量，更利于抢占优质代理人资源。

目前保险中介发展趋势：

《2020 中国保险中介市场生态白皮书》数据显示，从整体上看，保险营销员队伍仍以女性为主，占比为 73%，而男性只占 27%。其学历则以大专为主，约占 40%，而本科及以上学历的营销员从 2019 年的 22.76%，提升到 2020 年的 26.97%。

保险营销员的工作地域开始向省会城市集聚，达到 54.46%，比 2019 年高出 11 个百分点。2020 年，省会城市和直辖市共吸纳了 72%的从业人员。从年龄上看，25-45 岁的营销员占据主体地位，近 75%。

获客方式发生改变。网络获客从 2019 年的 14.3%，上升到 2020 年的 17.1%。

96%的营销员认为疫情推动了公众的保险意识，提高了公众对于保险的重视程度。疫情期间，在各险种中，医疗险与重疾险最受客户青睐。本次规定将引导行业代理人长期高质量规范发展，而上市险企整体在代理人制度建设方面都更为成熟，长期有望持续保持领先优势，积极看好保险行业未来发展

2. 投资策略及重点推荐

我们认为银保监会在继《保险代理人监管规定》后发布《互联网保险业务监管办法》，全面强化持牌经营理念，体现出监管对于互联网保险业务的规范态度，新规可以有效防范风险，提升保险业服务实体经济。

互联网保险业务监管办法和保险代理人规定将有利于龙头规范的险企提升市场份额。互联网保险业务监管办法全面强化持牌经营，对互联网保险公司、保险公司、保险中介机构和互联网企业分别制定特殊业务规则，避免“一刀切”原则有助于各类型保险机构发挥所长，利于互联网保险业务发展。保险代理人规定从多个维度加强保险公司对代理人高质量发展的监管要求，根治市场乱象，龙头险企能够较早启动渠道转型升级，提升队伍质量，更利于抢占优质代理人资源。新规将有利于龙头规范的险企提升市场份额，因此，我们建议投资者把握中国太保、新华保险等头部保险公司的长期机会。

3. 风险提示

- 资本市场监管加强的风险；
- 市场竞争加剧的风险；
- 疫情控制不及预期。

单击此处输入文字。

分析师承诺

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师，在此申明，本报告的观点、逻辑和论据均为分析师本人研究成果，引用的相关信息和文字均已注明出处。本报告依据公开的信息来源，力求清晰、准确地反映分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与，未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

风险提示

本证券研究报告所载的信息、观点、结论等内容仅供投资者决策参考。在任何情况下，本公司证券研究报告均不构成对任何机构和个人的投资建议，市场有风险，投资者在决定投资前，务必要审慎。投资者应自主作出投资决策，自行承担投资风险。

免责声明

本研究报告由申港证券股份有限公司研究所撰写，申港证券股份有限公司是具有合法证券投资咨询业务资格的机构。本研究报告中所引用信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，报告中的信息或意见并不构成所述证券的买卖出价或征价，投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

我公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。本报告版权仅为我公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发，需注明出处为申港证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

本研究报告仅供申港证券股份有限公司客户和经本公司授权刊载机构的客户使用，未经授权私自刊载研究报告的机构以及其阅读和使用者应慎重使用报告、防止被误导，本公司不承担由于非授权机构私自刊发和非授权客户使用该报告所产生的相关风险和责任。

行业评级体系

申港证券行业评级体系：增持、中性、减持

增持	报告日后的 6 个月内，相对强于市场基准指数收益率 5%以上
中性	报告日后的 6 个月内，相对于市场基准指数收益率介于-5%～+5%之间
减持	报告日后的 6 个月内，相对弱于市场基准指数收益率 5%以上

市场基准指数为沪深 300 指数

申港证券公司评级体系：买入、增持、中性、减持

买入	报告日后的 6 个月内，相对强于市场基准指数收益率 15%以上
增持	报告日后的 6 个月内，相对强于市场基准指数收益率 5%～15%之间
中性	报告日后的 6 个月内，相对于市场基准指数收益率介于-5%～+5%之间
减持	报告日后的 6 个月内，相对弱于市场基准指数收益率 5%以上