

难脱困境 寿险个人营销模式遭遇嬗变灰幕

□本报记者 马斌

营销员与保险公司的关系无声演变。

不久前,有媒体报道,因为在保险中介机构兼职,数十名保险营销员被一家大型寿险公司除名,后者因此遭到诉讼。

然而,这样的案件,仅仅是个人营销体制十四年演进过程中一个小小的插曲。

另类模式

日前,多位业内人士透露,通过“挂职”于一家保险代理公司或者保险经纪公司等手段,目前上海市场80%的代理人拥有除签约公司之外的“渠道”,可以销售多家寿险公司的产品或者兼营寿险。

10月23日,记者拨通某寿险公司一位代理人的手机,电话接通后传来的却是一家代理公司的总机应答,对此,该代理人解释,目前仍然是该寿险公司的代理人,不过暂且挂在代理公司而已。

他还称,通过“挂职”在代理公司,事实上可以销售多家寿险公司的产品,而不仅是签约公司的产品,并且由于多家代理关系也使得“更为中立”,更大程度上减少了误导的可能性。“如果只能

销售一家公司的产品,出于经济利益的考虑,通常都会有夸大自家产品优势、回避产品缺陷的行为,或者是更严重的误导行为。”

嬗变灰幕

一位业内人士透露,自去年以来,类似代理人挂职代理公司或经纪公司的模式悄然兴起。部分寿险公司通过同上述机构合作,每月甚至可以获得千万元左右的保费收入。

不过,这样的模式并不为目前的法规以及代理人与保险公司签定的代理合同所容。

9月初,上海保监局向各保险代理公司及保险经纪公司下发《规范以营销模式开展个人寿险业务并自查的通知》,以规范中介机构个人寿险业务的经营活动。该《通知》明确规定,保险营销员不得在其他保险公司和保险中介机构兼职,各中介机构不得聘用保险营销员从事中介业务。

上述业内人士还透露,上述模式除了法规层面的障碍外,在操作层面亦颇多争议。比如,保险中介机构通过直接挖角和挂名两种方式,进而由营销员劝说客户退保,购买其他公司的类似产品,可能导致行业竞争混乱。



保险公司对保险代理人的管理仍有漏洞 史丽 资料图

营销困境

□本报记者 马斌

中国保险监督管理委员会上海监管局非现场监管工作报告显示,截至2006年9月底,上海市寿险公司保费收入228.33亿元,同比增加50.45亿元,增幅为28.36%。

不过,这样高速增长的增长也许只是表象。

实际的情况是,1至8月份,上海市场个险新契约保费收入同比下降2%,部分公司的下滑幅度甚至超过20%。

今年上半年,上海寿险业务保费收入接近160亿元,6月当月则一改3月以来的总保费滑坡,开始大幅回升,但同期个人营销渠道新契约规模保费累计同比下降9%。其中,1-5月份,中国人寿上海分公司同比

负增长26%,友邦上海分公司

同比负增长24%,海利纽约同比增长高达55%,金盛人寿负增长8%。

一位业内人士透露,目前除平安、友邦两家在个人营销公司相续出新高激励的增员和佣金措施,导致某些高现金价值的产品产生套利空间,并引发业务员大面积自买单套取激励费用并随后退保的行为。

9月初,随着友邦上海分公司原总经理鲍可维的离任,友邦个人营销不败的神话终被打破。

他表示,在现行的个人营销体制下,在上海等大城市增员困难,为提高个险业绩,诸多公司相续出台高激励的增员和佣金措施,导致某些高现金价值的产品产生套利空间,并引发业务员大面积自买单套取激励

费用并随后退保的行为。

尽管对于上述人员变动友邦方面始终未有公布其原因何在,但业内多揣测,鲍的离任与其任职上海分公司总经理期间推行高激励政策,并导致部分营销员“自买单”并在一年后退保一事有关。

该事件也成为继泰康上海分公司2003-2004年度推行所谓的“双佣金”制度,导致代理人、信息员虚增,并最终引发大面积套利行为的一个类似翻版。

除高激励手段之外,为提升个险业绩,部分公司还通过大力推动趸缴业务做大规模保费,造成业绩繁荣的表象。最典型的例子是,中国人寿上海分公司在过去几年就一直采用这种产品销售策略,2005年,该公司以趸缴和短期期缴产品为主打,在规模保费指标上“打败”以长期期缴产品为主的平安人寿。

聘才陷阱

就经营原理而言,寿险尤其是个人营销分明是个滚雪球效应的领域,这涵盖两方面的含义:首先,在正常销售并收进第一年的保费收入之后,保证一定的继续率,以后年度(通常长达20年甚至更长)的保费收入就滚滚而来;其次,在营销员队伍成长方面,理论上同样具有几何级数增长的效应,只要公司内部有足够的管理人力匹配,通过各级增员机制,营销员队伍理论上具有一生二、二生三的天然效应。

不过,上述人士透露,由于自身增员新人的困难以及追求短期利益,行业内对代理人“大挖角”现象屡有发生。并且,在寿险行业,对于挖角还有个好听的名字——“聘才”。他指出,所谓聘才,说白了就是以高激励政策为诱饵挖角公司的成熟代理人以及团队,并寄希望于迅速建立一支成熟营销员队伍,并将后者的客户资源连锅端走。

但这样美妙的设想并非如此简单。目前,除友邦、平安、中国人寿,以及中宏等少数合资寿险公司已经有一支相对稳定的队伍外,多数公司,包括迄今成立已经十多年的新华、泰康,以及后起之秀太平人寿,在个险业务上始终乏善可陈;无论人力以及新契约保费收入,数年来未有实质性长进。

并且,由于各家公司相继出台丰厚的“聘才”政策,直接导致个险业务综合成本率攀升。上述人士称,目前市场上平均的个险业务综合成本率超过100%,部分公司甚至超过150%,严重背离个险经营规律。不仅如此,新机构过度依赖聘才政策,但是由于聘才管理不规范,不严格,招来大批低素质的主管,不仅与队伍速成的初衷背道,甚至反作用于营销队伍的正常工作,导致组织始终处于较小规模,并直接导致聘才费、基本费用的浪费。

除此之外,被视为寿险公

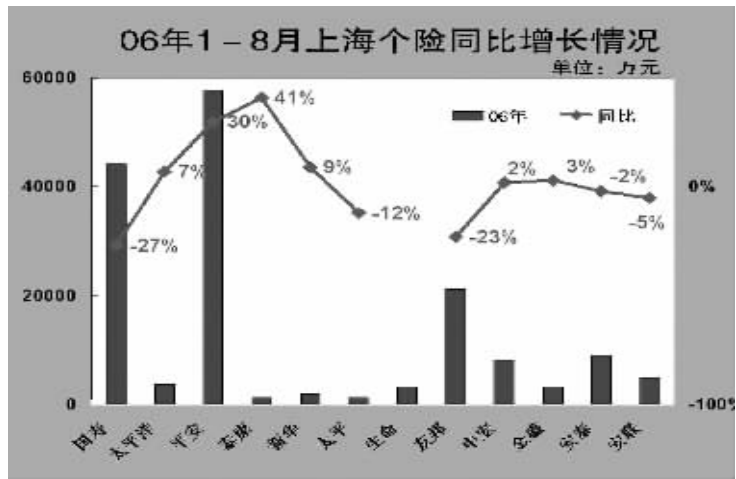
2006年1-5月部分公司个险13个月继续率

公司	继续率
平安	87%
太保	81%
新华	>70%
太平	78%
泰康	>70%
民生	60%-70%
海康	70%
中宏	81%
金盛	86%

数据来源:根据相关数据整理

司生命线的个险续期指标,即继续率亦甚难令人满意。该人士向记者出示的一份数据显示,除少数公司个险13个月继续率高于80%外,多数公司介于70%-80%间,部分公司的继续率甚至低于60%!

他指出,假设按照超过150%的个险综合成本以及不足50%的继续率匡算,这样的个险业务要超过20年方且有盈利之可能性。



张大伟 制图

股票代码:600119 股票简称:长江投资 编号:临 2006-026

长江投资实业股份有限公司 三届二十四次董事会决议公告

重要提示:本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏负连带责任。

长江集团长江投资实业股份有限公司于2006年10月25日(星期三)以通讯方式召开了公司三届二十四次董事会会议。会议应到9名董事,实到8名(邓伟志独立董事因无法参加)。会议经审议通过了如下议案:

1.《关于公司借款事项的议案》: 出席会议有表决权的董事以8票同意,0票反对,0票弃权通过该项议案。

今年以来,本公司对银行贷款的额度本着量入为出,谨慎贷款的原则,相比上一年度有了较大的减幅,有些银行贷款到期后就不再续贷,截至06年9月30日,本公司合并资产负债率为43.96%,同比下降了21.10%。

年度内,为保证公司经营业务的正常运行,公司将到期贷款分批进行续借,根据公司借款章程的规定,公司董事长对3000万元以下的借款事项履行审批权。

2005年11月,公司向中国建设银行分别贷款5000万元,目前借款期限将到,本公司董事会同意对该笔贷款进行续借手续,借款总额为5000万元,借款期限1年。

2.《关于公司受让陆交中心部分股权的议案》: 出席会议有表决权的董事以8票同意,0票反对,0票弃权通过该项议案。

同意公司以每股1元的原始价格受让上海西北物流园区集团有限公司拥有的陆交中心20.82%的股权。由于截至目前为止,陆交中心尚未发生运营,具体交易价格将参考评估值确定,双方将采取协议转让股权的方式,由本公司出资1270万元受让该项股权,受让后,本公司将持有陆交中心70%的股份。(详见当日《关于长江投资公司受让陆交中心部分股权的公告》)

3.《关于公司为下属企业进行担保的议案》: 出席会议有表决权的董事以8票同意,0票反对,0票弃权通过该项议案。

(1) 同意长江集团常州实业投资有限公司继续为常州长发锦华丝绸有限公司即将到期的200万元人民币进行担保,担保期限1年;

(2) 同意为公司控股的上海旭波微电子电子有限公司的银行贷款提供担保,担保额为2000万元人民币,担保期限为1年;(详见当日《关于长江投资公司下属企业进行担保的公告》)

4.审议《关于转让公司拥有的上海长凯信息技术有限公司全部股权的议案》: 出席会议有表决权的董事以8票同意,0票反对,0票弃权通过该项议案。

上海长凯信息技术有限公司是由长江投资、长城电工、上海科申、北京联创及2位自然人共同组建,注册资本2200万元人民币。长江投资占其投资比例为41.82%。该公司的组建主要是配合当时上海市社保卡的制作,以后逐步增加了数码产品销售代理、影像制作及对外投资,长凯在成立的初期对长江投资在销售收入、利润方面作了很大的贡献,但从2004年起该公司的经营状况日趋下滑,主要原因:

(1) 长凯公司上海市社保卡初始卡制作已基本完成,新增卡数量极少,第二代身份证项目未有突破,且由于种种原因使得近千万的固定资产趋于闲置。

(2) 长凯公司投资的上海新方特数码有限公司,由于数码产品由原来总代分销模式转向厂家直销,使得公司经营出现严重亏损。

根据本公司现代物流转型的战略定位,公司坚持将不符合公司主业和盈利能力差的企业实施调整退出,因此,从2005年起公司已不再对长凯公司注入新的资金,并列入调整退出的企业名单。

经过此次公司董事会审议,全体董事一致同意将本公司所拥有的长凯公司41.82%股权全部转让。本次股权转让审计评估基准日为2006年8月31日,转让价格根据评估结论报国资委备案,并采取在产权交易所挂牌出售的方式进行交易。

本公司将根据上市规则的要求,对此事项的进展将作进一步公告。特此公告。

长江投资实业股份有限公司董事会
2006年10月26日

股票代码:600119 股票简称:长江投资 编号:临 2006-027

关于长江投资公司 受让陆交中心部分股权公告

重要提示:本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏负连带责任。

重要内容提示:
● 交易内容:本公司将出资1270万元,以每股1元的原始价格受让上海西北物流园区集团有限公司拥有的上海陆上货运交易中心有限公司(以下简称“陆交中心”)20.82%的股权。
● 此项交易不属于关联交易。
● 本次股权转让有利于理顺双方的投资比例,充分发挥本公司在陆交中心项目上的综合优势,在未来的经营领域内有更大的发展空间和更强的盈利能力。

一、交易概述:
长江集团长江投资实业股份有限公司于2006年10月25日(星期三)以通讯方式召开了公司三届二十四次董事会会议。会议应到9名董事,实到8名,与会董事一致同意公司以每股1元的原始价格受让上海西北物流园区集团有限公司拥有的陆交中心20.82%的股权。由于截至目前为止,陆交中心尚未发生运营,具体交易价格将参考评估值确定,双方将采取协议转让股权的方式,由本公司出资1270万元受让该项股权,受让后,本公司将持有陆交中心70%的股份。

鉴于股权转让的有关准备工作已经就绪,现双方根据实际情况于2006年10月25日签定了《股权转让协议》。

二、交易对方情况介绍:
名称:上海西北物流园区集团有限公司
企业性质:有限责任公司(国内合资)
住所:武威路789号
法定代表人:沈建兴
注册资本:人民币1亿元
主营业务:上海西北物流园区的规划、设计开发,实业投资,国内贸易(除专项规定),资产经营,仓储、物流业的管理,经营各类商品和技术的进出口(不另附进出口商品目录),但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外(凡涉及许可经营的项目凭许可证经营)。

目前该公司的主要股东为:上海盈富投资有限公司占其总股本的32%,上海来岛投资置业有限公司占其总股本的33%,上海新杨工业园区经济发展(集团)有限公司占其总股本的30%,上海环工业有限公司占其总股本的5%。

截止06年9月30日,该公司的资产总额为639,600,684.73元,净资产为99,999,969.73元,负债总额为539,500,715.00元。实现主营业务收入72,493,677.11元,主营业务利润2,571,942.04元。

三、交易的基本情况
上海陆上货运交易中心有限公司:
中华人民共和国组织机构代码:77809408-7
企业法人营业执照注册号:3101071021006
住所:上海市普陀区真南路1989号甲
法定代表人:王建国
注册资本:人民币6100万元
企业类型:有限责任公司(国内合资)
经营范围:陆上货物运输信息发布,货运信息咨询,货运代理,物流专业的技术服务,技术咨询(凡涉及许可证经营的凭许可证经营)。
经营期限:自2005年7月25日至2035年7月24日

陆交中心成立于2005年7月25日,该公司由上海西北物流园区集团有限公司(简称“西北物流”)和长江经济联合发展(集团)股份有限公司共同投资组建。注册资本为人民币700万元人民币。2005年10月公司三届九次董事会通过了向长江发展集团收购陆交中心42.86%股权的议案,之后陆交中心又于06年2月因发展需要进行增资扩股,从原注册资本700万元增资至1000万元,增资额300万元全部由本公司投入,西北物流放弃优先受让权,增资后本公司占陆交中心股份总数为60%。2006年4月,鉴于陆交中心项目已成为上海市工商领域2006年现代物流重点推进项目之一,公司为了满足其发展需求,同意陆交中心采取增资扩股方式将注册资本从原1000万元扩股到5000万元,长江投资公司以现金增资的方式按同比例增资2400

万元,共计投入3000万元,仍占总股本的60%。

陆交中心原计划投资规模不低于2亿元人民币,根据上海市发改委关于项目投资规模中自有资金应达到35%的配比要求,陆交中心的股东于2006年5月二届四次股东会约定同比例进行增资扩股,将注册资本扩大到7750万元。因考虑到项目建设的时间紧迫,根据双方约定,本公司将按照上市公司的审批程序履行相应程序,由西北物流先一步增资到位后本公司再行增资。西北物流已于2006年6月30日前完成了增资,增资后,陆交中心的注册资本为6100万元,本公司占49.18%的股权。目前,由于该公司尚未发生运营,公司净资产尚未发生变化,资产总额为6100万元,净资产6100万元。

四、交易合同的主要内容及定价情况:
“出让方:上海西北物流园区集团有限公司(以下简称甲方)
受让方:长江集团长江投资实业股份有限公司(以下简称乙方)

(一) 转让的价格及支付方式
1. 转让的价格
1.1 双方同意以原始价格进行转让。
1.2 本次转让20.82%的股权,总价为人民币壹仟柒佰柒拾万元整(小写¥12,700,000.00元)。

2. 转让价款的支付
双方同意转让价款在本协议生效后一次性支付,30天内到账。
(二) 费用承担
本次股权转让所发生的相关费用,全部由“陆交中心”承担。

(三) 利益风险的转移
双方约定,股权转让利益风险的转移以本次股权转让的交易基准日为准。从交易基准日之后,甲方转让股权项下的所有权利和义务转入乙方。

(四) 双方约定
本次股权转让不涉及职工安置,所有职工的劳动关系不变,原劳动合同继续履行。

(五) 本协议生效条件
1. 本协议项下股权转让事宜,经甲方董事会决议通过;
2. 本协议项下股权转让事宜,经乙方董事会决议通过;
3. 本协议项下股权转让事宜,经上海市国有资产监督管理委员会核准通过。”

五、收购资产的目的和对公司的影响
2006年8月14日,上海市发展和改革委员会对陆交中心项目的可行性研究报告进行了批复,沪发改资(2006)016号文批准确认陆交中心项目总投资估算1.6665亿元,据此,陆交中心目前的注册资本已经符合项目规模的配比要求。因考虑到该项目的技术与市场是以本公司团队为主,根据西北物流的提议以及经双方友好协商,决定保持陆交中心目前的注册资本6100万元不变,双方将采取协议转让股权的方式理顺双方的投资比例,截至目前为止,陆交中心尚未发生运营,公司净资产尚未发生变化,因此西北物流拟将其拥有的陆交中心20.82%的股权以每股1元的原始价格转让给本公司,本公司出资1270万元受让该项股权,具体交易价格将参考评估值确定。

本次股权转让后,本公司将拥有陆交中心70%的股份,将有利于公司加强对陆交中心的管理和发展。

有关此次股权转让的评估报告及其交易的进展情况,本公司将根据上市规则的要求,作进一步披露。特此公告。

长江投资实业股份有限公司董事会
2006年10月26日

股票代码:600119 股票简称:长江投资 编号:临 2006-028

关于长江投资公司 为下属企业进行担保的公告

重要提示:本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏负连带责任。

重要内容提示:
● 被担保人名录:1.常州长发锦华丝绸有限公司
2.上海旭波微电子电子有限公司
● 本次担保数量及累计为其担保数量:2200万人民币
● 本次不存在反担保现象。
● 对外担保累计数量:截止目前为止,本公司对外担保数额为10850万元

公司董事会议于上述2家公司业务发展的需要,认为常州锦华公司、旭波微电子2家企业一直处于正常经营范围内,尤其考虑到常州长发锦华丝绸有限公司目前在银行有一定的资信,因此认为此次担保风险较小,同意本公司为下属企业提供2200万元人民币的担保,担保期限1年。

五、累计对外担保数量及逾期担保的数量
截至目前,本公司及其控股子公司对外担保累计数量为10850万元,上述担保数额均未逾期。

目前公司担保的实际额度未超过公司净资产的50%,尚在公司董事会的审批权限内,公司将根据贷款担保的实际额度,按照公司章程的有关规定履行必要的审批手续。特此公告。

长江投资实业股份有限公司董事会
2006年10月26日