

上海寿险保费年底冲刺 太保超常增幅居冠

9.23亿元的单月新增银保收入，对2006年12月的上海寿险市场来说是个意外的结局。随之而来的2006年上海寿险市场保费收入以全年同比增长22.22%的业绩画上了句号。

□本报记者 邹靓

虽说年底冲高是寿险保费收入规律之一，然而12月的业绩表现依然出人意料。来自上海保险业同业公会的最新统计数据显示，2006年12月份，当月上海市寿险市场新增保费收入28.43亿元，同比增幅达32.79%。此前1—11月份，上海市寿险保费收入同比增幅仅为21.71%。受12月的业绩增长拉动，上海市寿险市场2006年全年增幅攀高至22.22%。

某中型中资寿险公司高层在接受上海证券报记者采访时表示，寿险业务年底冲高是“历史惯性”。“一方面各家公出于年度考核压力，每年的11—12月业绩会有一定增长。11月上海寿险市场业绩表现差强人意也是12月业绩增幅相对较大原因之一。另一方面，年底居民自己手头宽裕，不仅银行存款会涨，购买保险的人也会比较多。”

从单家公司来看，太平洋人寿以276.12%的同比增幅领跑12月上海市寿险市场。二线寿险公司中，泰康人寿以153.96%的同比增幅紧随太平洋人寿之后。平安人寿、金盛人寿、中保康联、广电日生等单月同比增幅都在30%左右。而合众人寿、信诚人寿、联泰大都会等小型寿险公司同比增幅则接近150%。

从上海保险业同业公会公布的分行业数据来看，12月的上海寿险市场出现了惊人的亮点——银保。

数据显示，上海寿险市场银保业务自去年8月以来，连续3个月业绩大幅下滑，环比下滑幅

度超过10%。2006年11月，虽然当月上海寿险市场业绩出现年内首度同比下滑，但是银保业务保费收入在坚挺之余，又反弹至6.16亿元。

12月，银保业绩意外冲高，当月银保新增保费达9.23亿元，比之前4月单月业绩高点还高出1.8亿元。其中超过50%的业务增长来自太平洋人寿上海分公司。

事实上，上海银保市场的“冬天”依然寒冷。除去太平洋人寿的异常因素，上海市银保市场当月业绩仅在5亿元左右，从全年单月业绩来看仍为中等偏下。对此，某中资寿险公司银保业务负责人表示，银保业务在寿险业务中稳定性较差。“目前市场上银保业务的产品结构仍然是以分红、万能、投连等投资型产品为主，而在证券市场火爆的情况下，其收益率与股市、基金等相比稍显逊色。此外，合作渠道、产品推广等因素也会在一定程度上影响其短期业绩。”

上述银保业务负责人透露，目前多家公司陆续酝酿推出类似基金的投连产品。但是，另据银保业务业内资深人士分析，“投连产品在整个资本市场向好的情况下或许能获得接近基金的收益，但是从目前资本市场短期内小幅震荡的形势来看，并不能保证股市呈单边上涨趋势，风险较大”。

上述银保业务负责人也表示，大公司对产品结构调整都会相当谨慎，在投连产品还没有成为市场主流的情况下，“如果公司要做大市场规模，还是会首先从分红、万能等相对稳健的产品入手”。

去年上海保费收入达407亿元

□本报记者 邹靓

上海保监局昨日发布的2006年上海市保险业市场情况监测结果显示，2006年1至12月，上海市保费收入合计407.04亿元，同比增加73.43亿元，增幅为22.01%。12月当月新增保费收入39.35亿元。

财产险公司方面，2006年全年保费收入在105.2亿元，同比增加15.46亿元，增幅为17.22%。12月当月新增保费收入10.37亿元。寿险公司方面，2006年全年保费收入为301.84亿元，同比增加34.41%。

57.97亿元，增幅为23.77%。12月当月新增保费收入28.98亿元。

截至2006年12月末，上海市保险赔款和给付支出合计91.31亿元，同比增加3.85亿元，增幅为4.40%。

其中财产险赔款45.17亿元，同比减少2.08亿元，增幅为-4.41%；寿险给付36.15亿元，同比增加4.28亿元，增幅为13.42%；健康险赔款给付8.05亿元，同比增加1.16亿元，增幅为16.78%；意外险赔款支出1.94亿元，同比增加0.49亿元，增幅为34.41%。



太保成为岁末保险市场中的亮点 资料图

太平洋人寿岁末压轴 上月银保占“半壁江山”

□本报记者 邹靓

2006年7月，上海市银保市场曾出现单月5.2亿元的年内历史低点。5个月后，太平洋人寿单家公司当月银保业绩就达4.73亿元。在2006年的最后一个月，太平洋人寿上演一场压轴好戏。

来自上海保险业同业公会的统计数据显示，2006年上海市银保市场业绩意外冲高至9.23亿元，年内单月高点，其中太平洋人寿当月银保业务高达4.73亿元，占当月上海市银保业务新增保费的50.33%。在其全年银保业绩中，12月新增保费占比超过了40%。

受银保业务拉动，太平洋人寿当月新增保费收入达5.87亿元，同比增幅达276.12%。此前的1—11月，其保费收入同比增幅仅为39.2%。而太平洋人寿在2006年上海市寿险市场的市场份额也由1—11月的8.32%跃升至1—12月的9.52%。年度业绩增长则攀升至58.9%。

此前，太平洋人寿单月银保业绩一直在0.4—0.6亿

元上下波动，在上海市银保市场的市场份额一直未突破10%。对其在2006年12月的异常表现，业内颇多猜测。

仅从产品形态来看，太平洋人寿上海分公司12月新推出了一款一年期高保底的固定收益产品“四季红”，年收益率2.4%。据悉，该产品由工行独家销售，主要是通过挂号邮件形式进行营销，且只在支行网点销售。产品推出不足一个月，销售规模就已超过5亿元。

从业绩平稳增长的角度来说，业内普遍评价太平洋人寿的做法出人意料。某大型中资寿险公司银保业务负责人表示，近几个月来，受证券市场连带基金产品热销的因素影响，银保业务总体呈小幅下滑趋势。“一些公司已经开

始调整产品结构，推出类似基金的投连产品，像友邦、中德安联等公司的银保业务在去年四季度都有大幅提升。”

然而，另一中资寿险公司银行业务部经理指出，从偿付能力压力、满期给付的角度来说，投连产品风险较大，尤其近期证券市场出现小幅震荡。“从与销售渠道合作及做大市场分额的角度来说，短期固定收益产品比较可取。但是这类产品保险公司一般都是贴本做的。”

鉴于工行选择银保产品时的阶段性销售特征，有资深业内人士猜测，太平洋人寿的异常举动与工行提升中间业务收入的年度考核压力有关。但截至发稿时，此猜测并未得到工行上海分行或太平洋人寿方面的正面回应。

太平洋人寿	单位:万元
银行代理(1—11月)	70321
市场分额%(1—11月)	8.76
银行代理(12月)	47,348
市场分额%(12月)	51.3
保费总计(1—11月)	225,068
市场分额%(1—11月)	8.32
同比%(1—11月)	139.2
保费总计(12月)	58,686
市场分额%(12月)	20.64
同比%(12月)	376.12

此前，太平洋人寿单月银保业绩一直在0.4—0.6亿

招行06年净利润预增超50%

□本报记者 夏峰

招商银行今日发布2006年度的业绩快报，其去年的净利润同比增长超过50%以上。这也是继浦东发展银行后，第二家发布2006年业绩快报的上市银行。

而香港国寿H股，昨天收报25.45港币，继续保持高位。

招行公告称，由于公司各项业

务发展势头较好，按照财政部颁布的企业会计准则和《金融企业会计制度》对2006年的财务数据进行了初步测算，预计2006年全年净利润与2005年全年净利润同比增幅在50%以上。

该行2005年度全年净利润达到39.3亿元，每股收益则为0.38元人民币。

招行A股昨日报收于15.70元，跌4.62%；H股收于16.60港元，跌0.95%。

作为沪深股市2006年第一份业绩快报，浦发银行日前称，该行2006年实现净利润33.5亿元，同比增长31%；每股收益达到0.769元，同比增长17.76%。

国寿去年全年保费收入约为1838亿

同比增加228亿元，增幅14.2%

□本报记者 卢晓平

未经审计，中国人寿去年全年累计总保费收入约为1838亿元人民币，比去年同期增加228.51亿元，增幅14.2%。

今日，刚登陆A股8个交易日的中国人寿，发布的首份公告就给投资者带来了喜悦。而2006年上半年公司总保费收入为1113.64亿元，下半年虽略有回落，但整体上继续保持了旺盛的增长能力和发展趋势。

对于投资者而言，最担心的问题是国寿是否能保持市场的占有率。

数据显示，2005年和2006年上半年，本公司的总保费收入分别为1,609.49亿元和1,113.64亿元，市场份额分别为44.1%和49.4%。业内人士认为，通过上述数据，可以大致测算，国寿去年全年的市场份额仍将保持在49%左右。

专家认为，国寿是中国最大的人寿保险公司，通过

售队伍以及专业和兼业代理机构组成的遍布全国的广泛分销网络，提供个人人寿保险、团体人寿保险、意外伤害保险和健康保险等产品与服务。从而在个人业务、团体业务、短期险业务均处于市场领先地位。

保险专家周光认为，中国人寿的八大投资亮点中，其中之一是中国人寿拥有无可匹敌的竞争优势。中国人寿已经展现了一家优秀的寿险公司应该具备的优良素质：强大的品牌效应、稳固的市场地位、快速增长的保费收入、稳步扩大的资产规模、不断提升的投资收益率、干净的资产负债表、快速上升的股本回报率、雄厚的资本实力、杰出的管理层和清晰的发展战略。

目前，A股市场上，国寿股价曾经一度摸高49.5元，比发行价18.88元增加了30.62元，增长162%。目前股价仍在高位徘徊，昨收盘为43.47元。

而香港国寿H股，昨天收报25.45港币，继续保持高位。



国寿的良好营销队伍为其巩固市场地位有着重要作用 资料图

■业内动态

《金融知识国民读本》昨正式发行

□本报记者 禹刚

由央行历时近一年时间组织编写的大众化金融知识普及读物——《金融知识国民读本》，昨日在人民大会堂举行了首发式暨赠书仪式，这也标志着全民普及金融知识活动正式拉开帷幕。

央副行长苏宁，中共中央宣

传部副秘秘书长、宣教局局长杨新力、国家出版总署副署长邬书林出席并讲话。编写《金融知识国民读本》是中国人民银行贯彻落实党中央、国务院领导同志指示精神，向广大人民群众宣传普及金融知识，提高全民金融素质，促进社会主义和谐社会建设的一个新尝试。

国开行去年不良贷款率降至0.72%

□本报记者 但有为

审查规定，完善评审质量管理，从源头防范贷款风险。”

据介绍，在国家宏观调控的背景下，国开行去年新增贷款量控制在人民银行核定的规模之内，增幅低于全国金融机构平均水平。按照“突出重点、区别对待”的原则，全年共向煤电油运以及农林水、通讯、公共基础设施等领域发放的贷款，占全部贷款的78.6%。根据经济结构战略性调整需要，国开行去年向西部和东北老工业基地发放的贷款，占全部贷款的31.88%。

业内人士认为，在政策性银行转型的关键时期，优秀业绩既为国开行争得改革的头班车准备了筹码，又有利于改革的顺利推进。

对于这份优秀的成绩单，国开行行长陈元表示，“国开行强化了全面风险管理，严格贷款合规性

农行基金托管份额突破1000亿份

□本报记者 苗燕

初单一的封闭式证券投资基金管理到开放式基金托管、QFII托管、券商类资产管理计划托管、信托类计划托管、保险资金托管等六大托管业务系列，形成了能满足各类客户需求的托管业务产品体系。

目前农行与大成、信诚、交银施罗德等基金管理公司就建立全面合作关系进行了有益尝试，根据市场形势和农行客户特点，积极协助有关部门做好基金销售和网上直销工作，在四大银行中第一家由总行推出网上直销服务，目前已17家基金公司上线。

北京农商行

呼吁延续所得税优惠期限

□本报记者 谢晓冬

贷款总量的100%均由该行提供。

去年5月，财政部和国税总局发布通知，对到期的农信社税收优惠政策进行调整。北京农商行由于已由农信社改制商业银行，不再适用此前所享有的所得税按应纳税额减半征收的优惠政策，而按一般企业33%的企业所得税率征收。

这一调整使刚刚由农信社改制而来的北京农商行陡然增加一笔巨大的税收负担。资料显示，国有银行网点从农村不断退出后，北京的许多农村网点尤其是山区网点事实上只剩北京农商行一家。由于农户贷款执行的利率较低，且农户贷款金额小、笔数多、管理成本高，使该行半数以上在郊区和农村网点呈现严重的“政策性亏损”。

金维虹表示，鉴于该行所肩负的政策性支农职能和背负的沉重历史包袱，希望国家有关部门能够继续延长北京农商行所得税优惠期限，以为该行持续、健康发展提供相应的政策支持。

重庆国投推出中小企业短期融资信托

□本报记者 王屹

多重手段和严格的风险管理将充分保障投资者的资金安全，同时也可让投资者分享优秀中小企业高速发展所带来的丰厚利润。

业内人士分析认为，当前中小企业融资问题倍受市场关注，符合国家宏观政策和金融机制改革要求，具有良好的政策和行业环境。同时，重庆国投与市政府金融办领导下的中小企业金融服务促进会的长期密切合作，也有助于对投资项目进行细心甄选和审慎管理，加强风险控制，与优质项目开展广泛和深入的合作。