

# 车船税代收代缴应征求保险机构意见

□本报记者 卢晓平

昨日,国家税务总局和中国保险监督管理委员会发布了《关于做好车船税代收代缴工作的通知》,明确表示,各省地方税务机关要在征求当地保险监管机构和本地从事“交强险”业务的保险机构意见的基础上,制定代收代缴管理办法。

《中华人民共和国车船税暂行条例》(下称条例)已于2007年1月1日起施行。根据条例规定,从事机动车交通事故

责任强制保险(以下简称“交强险”)业务的保险机构(下称保险机构)为机动车车船税的唯一扣缴义务人,应当依法代收代缴车船税。

根据通知,各保险机构要切实做好从业人员的培训工作,以便顺利开展机动车车船税代收代缴工作。各保险机构要根据中国保监会的有关规定,及时完善“交强险”业务及财务系统,修改“交强险”保单。上述工作应在2007年7月1日前完成。有条件的地区,保险监管机构、保

险机构与地方税务机关要积极探索车险信息平台与地方税务机关征管系统的联网工作,实现数据交换和业务处理。

通知提醒,保险机构在向拖拉机、军队和武警专用车辆、警用车辆等条例规定的免税车辆销售“交强险”时,不代收代缴车船税,但应将上述车辆的信息录入“交强险”业务系统,并将登记证书或行驶证复印件附在保险单后面,存档备查。

对地方税务机关已经直接征收车船税的机动车,保险机构

在销售“交强险”时,不再代收代缴车船税,但应将上述车辆的完税凭证号和出具该凭证的税务机关名称录入“交强险”业务系统,然后将完税凭证的复印件附在保险单业务留存联后面,存档备查。

通知提醒,对于以前年度没有缴纳车船税的,保险机构在代收代缴当年年度应纳税款的同时,还应代收代缴以前年度的未缴税款,并从前次“交强险”保单到期日的次日起至购买本年度保险的当日止,按日加收应纳税

款万分之五的滞纳金。

而保险机构在销售“交强险”时,要严格按照有关规定代收代缴车船税,并将相关信息据实录入“交强险”销售信息系统中。不得擅自多收、少收或不收机动车车船税,不得以减免或赠送机动车车船税作为业务竞争手段,不得遗漏录入的信息或录入虚假信息。各保险机构不得将代收代缴的机动车车船税计入“交强险”保费收入,不得据此向保险中介机构支付代收车船税的手续费。

# 保险行业须借势资本市场实现腾飞

□本报记者 卢晓平

随着资本市场的腾飞和中央银行货币紧缩政策的实施,作为金融三支柱的保险行业,如何实现稳步快速的发展,成为大家关注的焦点。就此,记者专访了几位京城保险专家,他们一致认为,保险业应该借助资本市场的发展而发展。

## 应借资本市场缩小资产规模的差距

“现在,全社会的资金、资源、资产都在向资本市场集中,作为个人投资者,我们已经享受到资本市场不断向好带来的收益,那么,作为行业,尤其是金融保险行业,为什么不可以借助资本市场而得到快速、甚至是质的飞跃呢?”中国人民大学金融与证券研究所副所长梅君博士对记者表示。

他认为,我国资本市场长期向好是有依据的:随着人民币升值预期的持续,中国经济的持续向好,加上证券市场由于股权分置改革的推进和完成,股东利益的一致,资本市场以外的优质资产正通过各种方式注入到上市公司中,使得上市公司整体盈利能力不断提升。资金、资产、资源向资本市场集中,已是无可争辩的

事实。因此,保险行业要实现快速发展,不能游离在资本市场之外。

目前,我国金融资产中,银行资产龙头地位是无法撼动的,但是,证券市场从2005年的3万亿资产,已经发展到现在的17万亿的资产,而保险行业仍然保持在2万亿多点的状态。

按照出售保单获取保费,保险行业要实现资产的增值,不但不能缩小现有的银行、证券、保险之间的差距,还会越拉越大。

“从2万亿迈向3万亿,光靠保费收入是很慢的”,梅君表示。

## 保险产品应依托资本市场进行创新

毋庸置疑,保险的快速发展和提升百姓生活水平和社会安定都有积极意义。

国务院发展研究中心金融研究所所长夏斌对记者表示,应该借助资本市场,实现保险行业的创新发展。

他认为,保险产品创新应该根据资本市场的发展情况,在产品、销售等方面进行创新发展,不要拘泥于过去已有的,要吸引人才,创新机制,创新发展。

在综合经营大趋势下,资产管理已经成为各类金融机构竞争的焦点。资产管理应当成为保

险业综合经营的主要方向,而且潜力很大。

“社会财富的逐步攀升,资产管理市场潜力巨大,难以估计。”夏斌分析说,“资产管理应当成为保险业综合经营的主要方向”。

创新对各个行业都是需要的,不变就没有竞争力,尤其是在现阶段对保险业而言。

## 保险投资结构应反映利率敏感性

“保险业发展靠两条腿,一个是丰富的保险产品,吸纳资金;一个是丰富的投资渠道,消化资金,获取收益。那么资本市场肯定不可或缺,而这个资本市场当然不仅指股票市场,肯定包括债券市场”。东方资产管理公司银国宏博士对记者表示。

也就是说,保险的资产配置,对于保险行业的收益提升和规模扩大发挥着重要作用。根据有关统计数据显示,全球保险公司资产配置中,股票配置在三分之一左右。银国宏认为,收益和风险最高的都是股票市场,所以,股票市场是真正考验保险公司资金管理和风险控制能力的,也是各保险公司收益率差异的关键所在。

“由于中央银行持续加息预期,如果保险公司不改变现有



资本市场对于保险资金的运用意义重大 资料图

的投资结构,大幅度降低固定收益类的投资比例,那么,必然影响保险公司的投资收益水平”,梅君强调。

他建议,保险公司应该及时进行保险投资结构调整,增加利率敏感性产品,降低投资风险。

当然,还有一些大的保险公司获得很多优质企业战略股权,远比股票投资收益来得高,来得安全。但是,这也必须依托资本市场。

“可以适当增加这方面的投资比例”,银国宏表示。

## 陕国投：首个银信合作产品受到投资者认可

□本报记者 王原

作为首个银信合作产品,陕国投与西安市商业银行推出的“福瑞理财”项目已运作两期,在牛市背景下仍然受到不少投资者的欢迎,记者在发现厌恶风险的中老年投资者中,银信合作的产品尤为受到认可。

在新的管理办法实施后,信托投资门槛已经非常高,为了继续开展资金理财业务,不少省市都出现了银信合作模式,即银行不再单纯是代理发行的职能,而是由银行自主发行,募集到的资金主要用于购买信托产品,通过信托公司的运作,用于信托贷款、投资证券市场或者实业等。据介绍,作为陕西首个同类产品,被公众高度认可,不仅认购门槛低(普遍为5万元),且选择余地很大,从50天到2年不等,少于信托产品平均2年的期限。尤其是银信理财产品还增加了一层银行信用保障。银行可利用自身丰富的信贷评审经验,在信托产品中进行遴选,且能严密监控受托人及借款人项目的进展情况,并定期向客户披露信息。

牛市背景下资金信托还有吸引力吗?记者了解到,银信产品虽然会因为银行的介入而分享一定的收益,但预期收益均能达到3.5%左右,如西安市商业银行推出的第一期理财产品预期年收益率就达到了4%。在采访的多位投资者中,记者观察到,虽然如此收益率较基金等投资方式低,但也相对更安全,对本金的安全影响不大,因此选择该产品的投资者以中老年投资者为主。

■记者观察

# 非寿险投资产品不可忽视长期化趋势



非寿险投资产品的推出将有利于提升财产公司竞争力 资料图

□本报记者 卢晓平

日前在中国保监会主办,华泰保险承办的召开第二届国际非寿险投资型产品研讨会上,多位业内专家均表示即将推出的非寿险投资产品应重视长期性和产品定位的多样性。

## 非寿险投资型产品发展趋势为长期化

非寿险投资型产品起源于日本。由于其符合东方民族偏好储蓄的心理,四十多年来在日本、韩国等国家和地区有了较快的发展。

日本财产保险(中国)有限公司的副总经理回嘉铭表示,根据日本的经验,非寿险投资型产品的发展趋势有两个,其中一个为长期性。投资型产品的长期化,是由产品本身性质决定的。

因为短期投资无法产生较高的收益,唯有延长投资期限才可能获得高的投资收益。

据悉,日本储蓄型和投资型非寿险投资型产品的保险期限多为3-10年,也有10年以上的产品。有些产品期限甚至长达15年、20年,储蓄型看护费用保险甚至设计为终身保险。

长期化的产品设计,为保费均衡长期的使用带来了方便和可能。同时,由于长期性的原因,为提高资金收益率带来可能,在非寿险产品结构中,投资型的产品发挥重要的支持作用。

中国人保财险副总裁王和介绍了韩国的情況:在1994年,长期期的占比为37.5%,到了2000年,就发展到占比49.6%,而普通的财产险和车险的占比

从1994年的16%和46.5%,减少到2000年的占比9.2%和41.1%。也就是说,长期非寿险投资型产品相对传统产品,保持了旺盛的发展势头。

与此对应的是,长期期的盈利水平在2000年时,占全部利润的7成多,而普通财产险产品和车险产品占利润的28.1%和1.6%。

因此,王和认为,发展非寿险投资型产品是非寿险业发展的需要,投资型产品对于非寿险公司开拓新的模式和盈利模式具有重要意义。

## 非寿险投资型产品必须坚持多样化

产品的多样化是市场多样化的需求决定的。

据悉,在日本市场上30多家产险公司大都经营非寿险投资型产品。但是,各家公司在产

品设计上并不相互雷同。这是因为,日本“产品公正交易委员会”要求各公司在产品上必须有差异。由于市场利率多年低迷,产品预定的利率下降,产品的吸引力不足。因此,现在各家公司都在产品功能上下功夫,不再进行回报率方面的竞争。

王和指出我国非寿险行业发展的主要问题在于产品和制度。

他认为,产品较为单一和目标客户不清,产品升级频率较低和管理制度缺失成为发展的症结。他建议保险公司主体之间应该采取差异化模式:以负债为主导的产品开发模式,以资产为主导的产品开发模式,以资产负债匹配的产品开发模式。

创新是提升我国金融服务水平和竞争力的关键。2000年以来,保监会财产险部大力推进非寿险投资型产品的创新,截止到目前,开发的非寿险投资型产品多为预定收益型产品和非预定收益型产品。

目前,在我国非寿险投资型产品的创新中已经尝到甜头的是华泰财产险公司。

截止今年4月,华泰的投资型产品系列不断创新,投资型非寿险产品账户规模已经接近公司资产的60%,并且,开发了14个投资型保险产品,涵盖了货币市场、债券市场、基金市场和股票市场等多个领域。这些产品的推出不仅大幅度地提升了公司在市场中的规模和发展速度,也提升了公司在业内管理资产的信誉度。

目前,华泰资产管理公司管理着44.2%的第三方受托管理的资产。

## 追加2亿 海康保险完成第四次增资

□本报记者 黄蕾 卢晓平

合资寿险公司增资大戏仍在上演。继中意人寿、信诚人寿等完成新一轮资本扩张后,由全球人寿(荷兰 AEGON 保险集团)和中海油合资组建的海康保险昨日在上海宣布,公司董事会决定向其追加投入资本金2亿元,追加投资后海康保险资本金将达8亿元。这也是海康保险自2003年成立以来的第四次增资。

在加速跑马圈地之后,增资是合资寿险公司保持业务扩张的必然需求。履新不久的海康保险总经理万维德昨日表示,“资本金的连续扩增再一次表明公司的业务正在我们预期的轨道上快速而稳

健地发展,也是双方股东履行承诺,并对公司发展战略认可和支撑的具体体现。”

万维德在年初上任的同时即订下了多渠道营销、产品创新、均衡地域发展以及不断提高服务质量等四大发展战略。“此次增资无疑为海康保险业务规模和客户服务水平的提升提供有力的资金保证。”

与资本金的膨胀相对应的是,海康保险的保费收入也保持高速增长。去年,海康保险保费收入达4.6亿元,同比增长80%,到今年一季度,保费收入已达到2亿元。资本金充足后,身为海康管理团队中的首位“洋高管”,万维德能否借资金优势突出重围,值得关注。

## 香港金融企业代表团北交所“寻宝”

□本报记者 卢晓平

日前,由70余家私募基金、证券公司、投资银行以及金融监管机构组成的香港金融企业代表团访问了北京产权交易所。

近年来,产权市场受到了国内外投资银行、私募基金以及产业投资者的广泛关注。本次来访的代表团成员中就不乏高盛、摩根大通、雷曼兄弟等重量级机构。

北京市国资委副主任霍学文指出:北京产权交易所近年来的发展过程中不断提高自身的国际化程度,为企业搭建海外信息渠道,并与多伦多、法兰克福等国际知名证券交易所达成了战略合作协议,为国内企业走向国际资本市场提供了通道。双汇、张裕等一系列优质项目吸引了众多外资机构竞相争购。

北京产权交易所熊焰总裁表示,中国加入WTO之后的开放

承诺、行业壁垒的降低、“中国制造”的崛起、信息时代全球经济一体化的发展趋势等,都强烈吸引着全球资本对中国的高度关注和介入。同样,在中国经济全方位融入世界经济潮流的过程中,实现与全球资源的有机整合,是中国企业做大做强的重要途径。产权市场作为企业并购重组的市场化服务平台,已成为中国内地企业吸引外资、外商投资中国企业的绿色通道。对于境外投资者来说,北交所项目资源密集,能大幅度降低项目搜索成本;另一方面,北交所可以帮助内地企业按照国际惯例及标准制作投融资文件、发布项目信息,与国际接轨。同时,北交所搭建了多条中国内地企业与境外资本对接的桥梁,可以为各类项目的投融资双方推荐专业中介机构,提供咨询服务,并协助与政府等相关机构进行沟通。

## 太平养老接单 徐州矿务集团年金5亿元

□本报记者 卢晓平

日前,太平养老与徐州矿务集团有限公司(简称“徐矿集团”)在南京正式签订了企业年金基金受托管理合同,这是迄今为止江苏省规模最大的企业年金基金受托管理合同,首批受托管理资产规模超过5亿元。

据悉,太平养老将担当该计划的核心角色——受托人,负责委托并协同其他运营机构管理运作徐州矿务集团的企业年金计划。此次徐矿集团企业年金受托

人的选择经过了严格的考察、评审和招标程序。

据徐州矿务集团相关人士透露,之所以选择太平养老作为受托人,主要考虑太平养老作为中国保险集团的重要成员之一,是中国企业年金市场的领先品牌,专业经营企业年金,具有丰富的企业年金实践经验和雄厚的国内外股东背景,并建有严格的风险管控体系和先进的企业年金受托管理IT系统,能够为徐矿集团提供长期的企业年金服务。

■业内调查

## 三分之二员工希望在购买企业年金时拥有自主权

□本报记者 黄蕾

我国企业及员工对企业补充养老保险计划(即企业年金计划)的认知度正随着该市场的兴起而日益提高。近期由中宏保险及中国人力资源开发网等联合发布的《中国企业补充养老保险市场调查报告》显示,在受调查的两千多名公司员工中,2/3员工希望拥有参与该计划供款的自主权,在企业供款的基础上根据自身的能力和偏好自由选择额外供款。

在企业年金的投资账户选择上,员工欲掌握话语权的欲望亦格外强烈。报告显示,67.2%的员工希望获得账户的全权决定权,而近一半的企业希望由企业来全权决定投资账户的选择。据记者了解,事实上,在大多数购买企业年金的实际案例中,企业往往掌握更多话语权。多数员工对企业年金的投资渠道、归属计划等具体运作方式的认知度还比较低。

相比较而言,在投资风险偏好上,企业倾向于较为保守的投资策略,员工的风险偏好较高。调查显示,77.7%的企业追求长期投资、稳定增长且保证本金安全投资之道,而有44%的员工选择激进的投资策略,寻求高风险高

回报的投资账户,可以忍受一定时间的亏损。

不同的企业对于供款方式有不同的需求,但从员工的角度来说,66%的员工希望企业年金按“工资的比例”来供款,选择按“职级”和“在公司的服务年限”的员工仅有16.6%和17.3%。

在购买企业年金问题上,员工表现出的那种对话语权的渴望,在一定程度上折射出的是他们在实例中的被动性,在对提供这一产品的保险公司打分时,25%的员工只给出了5分(满分10分),给出6分以下的员工也只有58%。调查人员分析认为,在对提供这一产品的企业年金计划时企业没有详细了解员工的需求和意见,是导致员工对保险公司满意度落差的主因之一。

尽管企业年金计划正成为企业提高员工留存率的“金手铐”,但数据显示,被调查企业中只有19%的企业已经为员工购买了企业年金,被调查的员工中也只有22%享受到了企业年金。未购买企业年金的主要原因在于“没有预算或资金”和“缺乏税收优惠政策的鼓励”。

相对民营企业及外资企业而言,国有企业购买企业年金的普及率相对较高。以地区来看,浙江省企业的购买率最高。