

钟情交强险 中银保险悄然变身内资

□本报记者 黄蕾

中外资保险机构昨日的结构比例,因为中银保险的情然“变身”而被再次打破。

保监会昨日放行中银保险开展交强险业务。由于外资保险不可染指法定业务交强险的规定,保监会这一纸批文旋即引来市场关注。综合诸多行业因素来分析,不难得出中银保险可涉足交强险

业务的原因有二:监管层特批形式或中银保险完成“外转内”变身。

本报记者就此向中银保险内地公司求证,该公司一位外宣人员以“目前没有任何消息可发布”为由,婉拒记者采访。即便如此,记者昨日仍从两位权威人士处获悉,保监会已经批准中银保险从外资保险公司的身份转为内资。不过,记者发现,目前保监会网站上尚未对

此加以披露。

至于身份转变的具体时间,知情人士称,“应该就是最近的事情,不过中银保险应该去年就递交了外资转内资的申请。”事实上,记者昨日在查阅保监会网站时发现,在今年4月的全国保费收入统计表中,中银保险仍在外资保险机构的行列中。

眼热交强险业务,是中银保险急于“变身”的一大主因。

由于隶属于香港中银,中银保险被视同于外资保险,而未能获准经营交强险。不过,自去年7月民安保险首获“外转内”资格后,中银保险亦加快了“变身”步伐,目标直指交强险业务。记者通过采访了解,在向保监会递交“变身”申请后,中银保险内地子公司于去年底由深圳迁至北京。

民安及中银保险两家公司的“变身”被业内视为监管

部门的一次破例。不过,也有市场人士指出,从两家公司的股东背景来看,虽为外资中资色彩仍浓,并非真正意义上的外资保险公司。据了解,中银保险是中国银行股份有限公司的全资附属机构,中银先在香港开办保险业务,然后以外资身份再回内地设立保险公司。而隶属中保集团的民安保险亦有一定的“回游”味道。

周延礼: 政策性农业保险试点方案正加紧制定

□本报记者 卢晓平

昨日,中国保监会副主席周延礼在北京市政策性农业保险启动大会上的讲话时表示,保监会正会同农业部等有关部门,加紧制定《政策性农业保险试点方案》。

我国是一个农业大国,农业生产面临的自然风险比较严重,仅2006年全国农作物的受灾面积就高达4109万公顷,给农业生产造成了巨大的经济损失,给农民增收带来了极大困难,给国家经济发展增加了沉重的负担。党和国家高度重视发展“三农”保险,不断加强对农业保险工作的指导和政策支持,2004年至2007年的中央1号文件都对农业保险提出了明确要求。

周延礼表示,为促进政策性农业保险健康稳定发展,规范政策性农业保险的运作,中国保监会已与农业部、财政部等部门共同组成工作小组,启动了农业保险立法工作。《农业保险条例》已被国务院法制办列为2007年第二档立法计划,拟于今年年底出台。

周延礼强调,我国农村保险市场广阔,保险需求旺盛,发展潜力巨大。保险公司要稳妥地开发农村市场,有针对性地开发保障适度、保费低廉、保单通俗的“三农”保险产品,不断满足农民多层次的保险需求;要借助农业保险的带动和示范效应,综合发展多种形式的“三农”保险。

数据显示,2006年,农业保险保费收入8.46亿元,同比增长15.98%,继续保持良好的发展势头。目前,全国有近90%的省、市、自治区采取多种形式、多种渠道发展农业保险。市场上销售的“三农”保险产品达160多个,涵盖了包括种养两业、农民家财等涉及农民生产生活的各个领域。

她强调,要提高监管水平,服务和促进发展。要加大市场行为监管,通过加大现场检查力度,对市场反映恶劣、信访投诉较多、报表数据不真实和监管政策执行不力的中介机构进行重点监管;通过建立后续检查制度,从严肃处理现场检查发现问题整改不力的机构和相关高级管理人员等责任人员。

北京: 将对保险中介机构实施分类监管

□本报记者 卢晓平

5月30日,北京保监局首次召开北京保险中介工作会议。

丁小燕局长表示,根据综合测评结果,对各中介机构实施分类监管,扶优限劣,鼓励有条件的保险中介机构走集团化发展道路。同时,加强对中介高级管理人员的监管,加大责任追究力度。

她所说的综合测评,是指要逐步建立中介机构分类监管制度,设定业务规模、诚信规范、内部管理、履约能力、业务质量、增值服务等方面的监管指标进行考评。

在分析了北京保险中介发展面临的形势后,丁小燕同时指出,当前北京保险中介市场发展仍面临着市场认知度不高、行业人才匮乏和市场竞争愈加激烈等严峻挑战;依法合规经营意识淡薄,竞争行为不规范,数据不真实和发展思路不明确,内部管理薄弱等问题已经严重

制约了保险中介的发展,对此,必须高度重视,采取切实措施加以解决。

她强调,要提高监管水平,服务和促进发展。要加大市场行为监管,通过加大现场检查力度,对市场反映恶劣、信访投诉较多、报表数据不真实和监管政策执行不力的中介机构进行重点监管;通过建立后续检查制度,从严肃处理现场检查发现问题整改不力的机构和相关高级管理人员等责任人员。

数据显示,截至2006年底,北京专业保险中介机构达到255家,占全国机构总数的12%,其中,代理机构113家,经纪机构112家,公估机构30家。2006年,北京专业保险中介机构实现保费收入66.6亿元,比2002年增长了10倍,占全国专业中介渠道实现保费收入的28.5%;同期实现营业收入9.1亿元,比2002年增长了11倍,占全国专业中介机构实现营业收入的27.6%。

太平保险上海总经理易人

□本报记者 黄蕾

在前任总经理章海峰转投中国人寿财险后,太平保险上海分公司近日对新任总经理进行了正式任命。记者了解到,原太平保险上海分公司副总经理阙刚将出任总经理一职,该任命已于昨日获得监管部门的批准。

章海峰在太平保险工作多年,人脉资源丰富,具备多方面的业务

能力。对于章海峰的离任,太平保险内部人士表示十分惋惜,“他是太平保险上海分公司的元老级高管。”而接棒者阙刚也有多年财险管理经验,太平保险上海分公司对于他的上任抱有极大期待。

在国内保险市场迅速扩容的当下,保险业中高层频繁流动已形成一道独特的“风景线”。一些拥有多年保险业实战及管理经验的中高层人才,成为各大新军挖墙脚战中的主角。

汇丰调查: 内地私人消费每年12%速度增长

□本报记者 袁媛 但有为

根据一项汇丰联手万事达卡对中国内地富裕人士进行的研究结果显示,在北京、上海和广州,富裕人士觉得最重要的三种身份象征依次为:身居要职、拥有私人会所会籍,以及拥有自己的物业。在这三个内地城市,年收入逾25,000美元的富裕家庭在2005年估计有113万户,预计于2015年会增至超过390万户。至于在2005年为69亿美元的休闲消费,则预计将于2015年急升至549亿美元。

调查发现,中国内地富裕人士十分年轻,平均年龄是38岁,其中主要是男性及已婚人士。受访者之中,47%每年收入介于25,600美元至38,500美元,而且教育背景良好,半

数拥有学士学位,33%拥有硕士或以上学历,当中很多人曾经出国。

调查肯定了中国富裕新贵崇尚名牌的一般想法。调查发现,92%受访者有购买名贵手表、衣物和皮草配饰,当中85%属于自用。到外地旅游度假,是内地富裕人士最喜欢的休闲活动。受访者之中,70%拥有体育会的会籍,当中29%有打高尔夫球的习惯。

调查发现,过去七年间,中国内地的私人消费以每年约12%的速度不断增长。这导致大量富裕的家庭出现,改变了中国消费市场的面貌。汇丰中国富裕人士研究证实,对中国富裕阶层来说,消费已不再是满足基本需要,而已成为一种个人表现、象征优越地位,以及肯定自我和成就的方式。

北京1-4月保费收入155亿元

□本报记者 卢晓平

最新的统计数据表明,北京保险业原保险保费收入155亿元,与去年同期的146.55亿相比,仅增长0.59%。

其中,寿险原保险保费收入117.79亿元,财产险为37.36亿元。

而去年同期的水平分别是寿险为121.53亿和财产险的25亿。在保费收入同比出现负增长的同时,赔付率却大大增加。具体是,去年1-4月保险赔付为27.7亿,今年同期的赔付为44.5亿元。

从统计情况看,北京1-4月保费增长的情况明显比全国弱。

中小险商竞相借道淘金A股

民安保险拿下委托入市第二单,还有多家机构也已递交申请

□本报记者 黄蕾

变身中资不足一年的民安保险正疾步寻求投资渠道的拓宽。记者昨日获悉,保监会正式放行民安保险以委托太平资产管理公司的方式开展股票投资业务,是继生命人寿后第二家被明确拿到委托入市资格的保险公司。民安保险(中国)董事长彭伟昨日在电话里向本报记者证实了上述事宜。

“获得批准后,我们即可展开入市工作。”彭伟向本报记者表示,“至于委托入市的资金规模及具体比例,我们将完全按照监管部门的要求。”

由于民安保险同委托方太平资产管理公司同时隶属中保集团,业内人士认为颇有“肥水不流外人田”的味道。不过,事实上,这种合作模式亦有利于该集团对于保险资金投入的直接管控。

此前,监管部门一直将直接投资股票市场的公司限制在拥有资产管理公司的9家中资保险公司,以及友邦资产管理中心(所谓“9+1”),而中小保险公司因为资产规模不符合条件而被拦在了直接入市的门外。在国内过去一年的股市牛市行情的大背景下,中



民安保险变成内资企业后正在不断拓展自己的业务范围 资料图

小保险公司建议“9+X”的呼声此起彼伏。

尽管保监会以酝酿《扶持中小保险公司发展的指导意见》的形式表明其力挺之意,但出于专业化经营和风险控制考虑,监管部门仍希望中小保险公司通过委托投资资产管理公司的专业化优势和经验积累,进而从资本市场中获益。尤其像民安保险和太平资产管理公司这样存在资本联动关系的委托双

方,更能控制风险成本,实现收益最大化。

未经证实的消息称,阳光财险、渤海财险、永安财险和国民人寿4家保险公司也递交了入市申请,委托投资方式渐成星火燎原之势。不过,上述人士指出,由于委托入市的相关细则尚未出台,入市资金的比例及投资股票的种类等仍有待进一步明确。

1-4月寿险行业原保费收入1792亿

股市火爆保险业整体受影响甚微

□本报记者 卢晓平

从最新出台的1-4月寿险行业原保费收入情况看,相对今年1-3月略有下降,但与去年的同期情况相比,差别不是很大。这表明,尽管股市火爆对保险行业有一定的冲击,但程度并不大。

统计显示,今年1-4月寿险行业原保费收入1792.75亿,与1-3月份的1428.97亿相比,4月份增加了363.77亿。而

1-2月的数据为850.45亿元,那么,3月份寿险原保费收入为578.5亿。根据1月份的原保费收入为456.93亿,可以计算出2月份的原保费收入为393.52亿。

由此可以看出,由于股市的火爆,寿险市场受到一定影响。尤其是在股市特别火爆的2月和4月,寿险的原保费收入出现一定程度的下降,当月增加的保费都低于其他月份。由于今年才开始进行原保

费收入的统计,因此,没有历史参照数据。不过,从去年1-4月的各个月份的环比保费收入情况看,还可以从中看出一些内容。

去年1月寿险保费收入为402.57亿,2月份为355.54亿,3月份为456.88亿,4月份为314.10亿。因此,从历史的不完全类比看,今年1-4月的保费收入保持相对稳定的增长态势,尽管其中有所回落,尤其是2月和4月,但幅度有限。

专家分析,出现这种情况

太保财险变更资本金为26.88亿



□本报记者 黄蕾

近期围绕太保集团的消息不断。继数日前太保集团将资本金变更为67亿元后,保监会昨日公布了太保财险变更资本金为26.88亿元的批复。

根据保监会的批文显示,变更资本金后,太保集团占太保财险总股本的98.14%。申能(集团)公司、上海国有资产经营公司、上海烟草(集团)公司及云南红塔集团各持有太保财险0.465%的股份。

根据记者拿到的太保财险相关年报显示,太保财险变更前的资本金为24.52亿元,股东占比情况为:太保集团97.96%、申能(集团)公司、上

海国有资产经营公司、上海烟草(集团)公司及云南红塔集团各占股0.51%。

因为年底即将赴港上市,太保集团在上市前的任何“风吹草动”都能令业内投来关注目光。

对于上市进展情况,太保集团昨日向本报记者表示,目前,公司正积极推进上市的各项准备工作,有关上市具体安排需要根据市场的情况而定。

就凯雷和保德信换持太保集团股份问题,太保集团表示,“凯雷和保德信原为太保寿险的外方股东,保德信在专业技术和管理经验,为集团提供了许多支持。为实现集团化发展战略,集团在原有合作的

基础上,与凯雷、保德信进一步拓宽合作领域,提升合作层次,在集团公司层面开展合作。”

而对于有关澳保集团(I-AG)入股太保财险的开展情况,太保集团的答复是,“澳保集团是澳大利亚知名的保险集团,公司与澳保就合作的方式和领域一直在进行积极的探讨。”

在上市等一系列问题上,太保集团强调,其一直围绕既定的战略发展目标,以开放的心态探索与国外保险公司或专业保险机构开展多种方式的合

■业内快讯

重庆去年保费收入增幅全国第一

重庆市常务副市长黄奇帆日前在接受本报记者专访时透露,重庆已连续四年保费收入高于全国平均水平,去年保费收入增幅全国第一,保险深度、保险密度及保险机构数量已居中西部地区第一。

重庆现有24家保险公司,其中包括4家总部级的保险公司,是中西部地区保险机构总部数量最多的城市。近5年来,重庆保险市场发展十分迅速,2006年重庆保险市场实现保费收入93.24亿元,人均保费达294元,同比增长27.56%,增幅排全国第一,高出全国平均水平13个百分点。

黄奇帆认为,商业保险面向的主要是年收入在几千元至1万美元之间的中产阶层。重庆城镇居民人均纯收入正处于从1000美元向3000美元以至5000美元攀升的阶段,这是保险业大发展、保费收入大增长的黄金时期。重庆将抓住这个机遇,加快保险业务创新和市场拓展。今年保费收入要达到130亿元,约占全国的1/50,增长30%。力争到2015年,重庆全市保费收入占全国的比重提高到1/35左右。(新华)

上海银行谋划长三角五年拓展

□本报记者 邹靓

上海银行跨区经营的步伐已经提速。

上海银行副行长张卫国昨日透露,该行第二家异地分行——南京分行已获监管部门批准,下半年开业无疑。另外,杭州分行的设立也在积极筹备当中。继上海银行2006年首家实现跨区经营在宁波设立分支结构后,突破地域限制寻求区域扩张的趋势正在优质商行中蔓延开来。

张卫国表示,在开设宁波分行之前,上海银行就区域扩张进行过详尽的考察研究。“从国际银行业的发展规律来看,当银行的管理水平经营能力相对成熟,在一地的市场占有率达到一定阶段,区域扩张是必然的趋势。”

他表示,上海银行以上海为中心,以长三角为辐射半径考察了16家大中城市。未来5-8年内,上海银行将以每年2-3家异地分行的速度对外扩张。“城商行的区域扩张必须考虑管理输出与可控范围相吻合,首先要成为区域银行才能谈更多。”

从上海银行的扩张路径来看,南京、杭州分别为江苏、浙江省省会城市。张卫国认为,城商行的区域扩张必须分阶段进行,针对市场变化的情况在力所能及的情况下稳步推进。他笑称,实力再雄厚的银行也不能一口气吃个大胖子。

不过他表示,在条件允许的情况下上海银行会考虑明年在北京开设分行。巧合的是,北京银行也计划10月在上海开设分行,该申请目前已获得北京银监局和上海银监局批复。

截至2006年年末,上海银行总资产为2700亿元,资本充足率11.62%,不良贷款率为3.48%,境内审计当年实现净利润16.8亿元。