

Finance

资本钟情财险 山东酝酿首家法人保险公司

◎本报记者 黄蕾

继不久前报道江苏首家法人财险公司金石财险筹建后,本报记者昨日又从权威渠道获悉,山东正酝酿成立首家本地法人保险公司,注册地将设在济南,股东以本地企业为主。这种以地方政府牵头、本地企业参与发起的模式在国内保险业正渐成气候。

尽管目前山东这家法人保险公司尚处筹备萌芽阶段,但昨日一位知情人士向记者透露,目前这家保险公

司基本敲定姓“财”不姓“寿”。有关部门和资本机构已针对此事与山东保监局进行过接触,但还没有正式开始运作,主要是股东、资本金等方面的问题。

其实,山东省有关部门筹建法人保险公司的想法由来已久。山东虽为人口大省,却一直缺乏真正意义上的法人保险公司,随着海康人寿等外资保险的纷至沓来,一个“培育法人保险公司”的念头便应运而生。具体的想法是,成立一家综合性

全国保险公司,在山东设立总部。实现山东地方保险法人机构的零突破,可以帮助济南实现区域性金融中心的目标。

“筹建之事由山东省政府在牵头,山东保监局同时予以配合。目前,整个工作仍处于发起阶段,资本金、股东名单目前还未敲定,运作初期还有很多问题需要解决,预计离筹备组的搭建尚有时日。”上述人士告诉记者。

他还透露说,已有不少本地企业

表露出发起参与之意,其中,既有本地国有企业也有民营资本。至于具体有哪些公司,他表示,由于尚未最后敲定股东名单,目前不宜透露。“年内是否向保监会递交筹备申请,目前还是未知数。”

在各路资本蜂拥保险业的大背景下,山东、江苏发起设立法人保险公司已非个案。据记者采访了解,除保险市场较为发达的京、沪、深三地外,浙江、河南、山西及重庆已先行一步成立了法人保险公司,

其中,重庆的安诚财险已跨出机构扩张的步伐,其筹建江苏、深圳、上海分公司的申请已于日前获保监会批复。

值得一提的是,记者在梳理相关信息后发现,地方政府在发起设立法人保险公司时通常倾向于财险公司。相关人士分析其中原因向记者表示,较寿险而言,财险公司的亏损相对短一些,另外,根据目前保险市场的竞争态势来看,寿险市场的竞争更加激烈。

险资掀起中西部扩张潮

◎本报记者 卢晓平

仅昨天一天,监管部门就批复5家中资财产保险公司筹建分公司申请。

其中包括:合众人寿保险股份有限公司筹建江西分公司、渤海财产保险股份有限公司筹建广西分公司、都邦财产保险股份有限公司筹建新疆分公司、中国人寿财产保险股份有限公司筹建河南省分公司、中银保险有限公司筹建辽宁分公司。

而在此之前,监管部门已经批准了一批财产保险公司筹建分公司申请。

专家分析,财产保险公司快速扩张,是因为财产保险的发展速度明显高于寿险行业发展速度。

今年1-6月,全国实现原保险保费收入3718.3亿元,同比增长20.7%。其中财产险1084.1亿元,同比增长37.1%。因此,为了分享财产保险快速增长带来的收益,中资保险公司布点提速就在情理之中。另外,从这些公司布点的情况看,都倾向中西部。专家认为这也与中西部地区的保费市场快速开发有关。

上半年保险专业中介机构退出数量接近去年全年

◎本报记者 卢晓平

昨日,中国保监会发布的关于保险专业中介机构市场退出情况的公告显示,今年上半年全国共有79家保险专业中介机构终止经营,退出市场。而去年全年,共有85家保险专业中介机构终止经营。

今年上半年保险专业中介机构退出数量接近去年全年。

具体是,2007年上半年,全国共有64家代理机构、5家经纪机构、10家公估机构停止经营保险中介服务,退出保险市场。

根据监管部门的公告,截止到2007年2季度,全国共有保险专业中介机构2256家,79家保险专业中介机构终止经营,占今年上半年保险专业中介总量的3.5%。而去年,85家保险专业中介机构终止

经营,占2006年底保险专业中介总量的4%。

由此可见,尽管保险专业中介机构退出市场的绝对数量增加,但由于不断有新公司的加盟,进出的波动对市场的影响并不大。

但是,根据保险监管部门数据披露,今年1季度保监会共批设84家保险专业中介机构,终止经营的保险专业中介机构有18家,占现有保险中介机构总数的0.8%。显然,2季度退出市场的有61家,有明显提速的态势。

从2003年起,保监会对设立保险中介机构放开审批之闸,国内保险中介机构迅猛增加。一些专业程度不高,对行业特点、经营风险等估计不足,未找准合理市场定位的保险中介盲目进入,导致其目前生存困难,不得不退出保险市场。

陆文颖：投连险凭“啥”这么火



联泰大都会 5月至7月投连险保费收入高达8亿 资料图

◎本报记者 黄蕾

8亿!这不是一家保险公司一年的保费收入,也不是一家保险公司一年的投资收益,而是合资寿险公司联泰大都会人寿一款投连险在今年5至7月的保费收入。

4月19日,外资银行向本地居民提供人民币业务开闸前夕,联泰大都会携手花旗银行共推“财富精选计划(B款)”投连产品,下设货币型、混合偏股型、股票型三个投资账户。当月,其在工行和农行又推出了“财富精选计划(C款)”。近一月之后,2亿元投连保费落袋联泰大都会人寿,B款投连产品的件均保费近50万元。而在今年1至4月,联泰大都会总保费收入尚不足1亿元。

陆文颖,联泰大都会人寿副总裁,在银保市场打拼多年,自联泰大都会2006年以来便一头“栽”进酝酿投连的工作中。从调研市场、到联手花旗等银行,再到产品开发,她和她的团队会同公司产品相关部门忙了近一年。现在,她又为开发新一代投连产品(期缴)而开始忙碌。

《上海证券报》:目前多数寿险公司相继推出了投连产品,消费者挑选投连时关键看什么?

陆文颖:一看收费标准,二看风险控制。

收费标准主要包括进入成本、退出成本,具体涉及到的费用有初始费用、买卖差价、风险保费、保单管理费、退保费用、投资账户管理费以及账户转换费用等。对于关注资本市场的投资者来说,他们比较熟悉是基金产品的收费标准,相信他们在挑选投连产品时也比较关注这一项。

至于风险控制,我认为主要包含两点:第一,保险公司投资团队的实力、投资水平,消费者买了保险公司的产品,就是希望账户的增值能力能愈发提升;第二,在资本市场波动时,投连账户本身是否能够具备抗风险的能力。包括是否设置多个账户供客户选择,是否可以账户之间的免费转换。

《上海证券报》:在资本市场波动时,投连险账户如何做到抗跌?如何让投资者相信,保险公司的投资能力比得过基金公司?

陆文颖:投连险账户的抗跌性主要体现在产品本身的设计上,投连险通常由多个不同特性的账户组合而成,联泰大都会人寿在已有三个账户的基础上,将于9月再推债券型、偏债

型两个账户,以满足更多风险偏好的客户进行配置,并可根据市场的走势,随时免费进行账户转换。

其实,现在市场上有300多个基金产品,保险公司作为机构投资者,在基金产品的选择上是比一般的个人投资者有优势的。而保险公司在投连方面的投资能力,关键看它筛选基金产品的实力。

就比如,联泰大都会外方股东美国大都会集团有着一套严格的基金公司和基金产品的筛选标准和流程,同时每季会有持续的监控。另外,联泰大都会在推投连产品时并非单枪匹马,开发过程中吸收了花旗银行和工商银行的一些建议,这两款产品可以说是由我们和花旗、工行一同开发的。

《上海证券报》:在投连这波热潮中,我们留意到,外资公司(包括合资)多数走在了中资的前面,甚至还有部分中资公司还未跟进,原因何在?

陆文颖:在中资公司心中,几年前的投连退保风波,或许尚留阴影。就连银行现在谈起那次风波来,仍记忆犹新,因此,在今年投连再战银保渠道时,银行也曾有些顾虑。

另外,中资公司既有市场的成熟度也阻碍了它在产品创新上的脚步。在这波投连热潮之前,中资公司的万能险、分红险也都销售得不错,中资公司因此没有动力去考虑再推新品。

外资公司则不同。外资公司的母公司大多具有在投连产品风险控制方面的丰富经验,分支机构又多数局限于大城市,这就决定了他们对资本市场变化的敏感度要胜于中资,推投连险的动力主要来源于对中国资本市场的中长期看好。

■关注新版重疾险

保障花样频出 新版重疾产品惠及投保人

◎本报记者 卢晓平

8月1日,我国首个重大疾病保险疾病定义规范正式实施。那么,加息减税的政策环境下,新版重疾险产品如何吸引投保人眼光?

保障花样翻新

据友邦相关人士介绍,友邦保险在8月1日前夕推出了9款健康险新产品,均根据由中国保险行业协会制定出台的《重大疾病保险的术语定义使用规范》的要求设计的。其中,5款为新产品,4款为升级产品。

据悉,友邦保险推出的此款“守护人生”重大疾病保险计划,在中国保险行业协会颁布的25种重大疾病定义要求的基础上,扩大保障范围到30种,除了保障范围的扩大,在保费不变的情况下,保额也从最高50万上升到100万元,而主险和附加险的分离也成为新产品的特征。

而中意人寿也在8月1日来临之际推出了全新的重大疾病保险——“年年安康”,保障范围不仅涵盖了25种中国保险行业协会已制定的、行业统一重大疾病定义最严重的疾病,而且还特别额外涵盖了5种不在行业统一规定范围内的重大疾病。另外,还特别提供了额外的非危及生命的专项癌症保障。

专家提醒,相比于分红型、投资连结型等各种新型产品而言,传统健康险没有快速的现金返还,因此,单从投资收益上算账是不理性的。另外,专家告投保,不要轻易退保,这是因为退保费用相对不低,另外,几乎所有的保险公司,都对自己的老产品升级做出了承诺。因此,投保人应从自己实际出发,购买适合自己的产品。

人保健康费率不升反降

记者从人保健康保险公司了解到,刚上市不久的“关爱专家定期重疾个人疾病保险”和“关爱专家终身重疾个人疾病保险”费率不升反降。

参照人保健康终身重疾险新旧产品费率表,发现每万元保额费率下调幅度最高达15%,平均在7%-10%。以1万元保额为例,如果一名10岁男孩投保终身重疾险分10年期缴,新版条款每年的缴费为394元,旧条款则需420元,降幅达6.19%;以一名0岁女婴投保相同产品30年期缴,原来每年需缴费130元,现在为122元,费率下降6.6%。

人保健康张海波总监解释,人保健康新重疾险费率下降更深层体现的是公司以客户为中心的经营理念。他说,随着医疗手段的提高,一些疾病在未来的治愈率必然会迅速提高,这无疑会降低经营成本。

记者从市场中获悉,由于产品责任范围有区别,加上经营成本的不同,有的公司的产品相对老款价格有所提升。但考虑到市场竞争的加剧,因此,在很大程度上不会增加产品售价。即使增加,幅度也是有限的。

主办单位: Mysteel.com

独家媒体: 第一财经

独家协办单位: 上海宝信软件股份有限公司

洞察行业价值 把握财富机遇

2007年钢铁行业投资分析研讨会

大会会务组联系方式

单位名称: 上海钢联电子商务有限公司

地址: 中国上海广灵四路24号甲开隆大厦4楼

邮政编码: 200083

联系人: 杨霞 陈文君 沈璞

联系电话: +86-21-65449906-278/272

传真: +86-21-61408972

E-mail: yangxiahui@mysteel.com.cn

Http://adv.mysteel.com/ad/additional/invest2007/index.html

2007年钢铁行业投资分析研讨会

8月3日-5日 中国 上海 虹桥宾馆