

# Finance

## 保监会首度明确支持保险中介探索上市

◎本报记者 卢晓平

日前,中国保监会发布的《二〇〇七年上半年保险中介市场发展报告》第一次把支持有条件的保险专业中介机构上市融资列入下半年保险中介工作的重点工作之一。

报告首度明确提出,鼓励风险投资在内的各类资本投资保险专业中介机构,支持有条件的保险专业中介机构上市融资。

“我们支持有条件的保险中介探索上市。”保监会中介监管部主任王建曾经在接受记者采访时有过明确表态。

保监会草拟的一份关于促进保险中介市场发展若干意见的征求意见稿,正在各保险公司、保险中介公司、多个地方保险行业协会中征求意见。明确了保监会将支持保险专业中介机构市场化重组和并购,推进保险中介机构专业化和集团化发展。也鼓励包括风险投资在内的各类资本投资保险专业中介机构,支持有条件的保险专业中介机构上市融资等内容。

日前,民太安、泛华等保险中介公司正积极筹备在国内外资本市场上市。



郭晨凯 制图

### 保险营销员突破170万 创历史新高

◎本报记者 卢晓平

在150万人左右徘徊过很长时间后,保险营销员数量从去年开始出现上升势头,在今年一季度163.5万人的基础上,今年上半年就达到了172.86万人,再创历史新高。

中国保监会中介监管部主任王建对此的解释是,保险营销员产能比提高,实际是收入增加的缘故。

上半年,保险中介共实现业务收入244.71亿元,同比增长40.19%。其中,保险专业中介机构共实现保费收入155.18亿元,同比增长33.67%;业务收入17.75亿元,同比增长33.11%,营业收入和保费收入增长基本一致。

而上半年保险营销员共实现业务收入176.44亿元,同比增长43.27%。其中,寿险营销员佣金收入为156.36亿元;产险营销员手续费收入为20.08亿元。

“营销员营业收入的快速增长说明各保险公司更加注重新营销渠道在经营发展中的作用,提高了对营销渠道的投入。寿险公司普遍

重视提高保险营销员的薪酬待遇水平,对稳定营销队伍和提高销售业绩产生了积极的推动作用。”王建告诉记者。

这种趋势在今年一季度就比较明显了。今年一季度,寿险营销员佣金收入为77.67亿元,同比增长41%;寿险营销员的总产能、人均产能同比分别增长21%、11%。产险营销员的总产能、人均产能同比分别增长43%、17%。

王建表示,高素质队伍需要高水平人才,而收入的不断提高,才能吸引更多高素质人才,两者是相互相承的。

截至6月底,全国共有保险专业中介机构从业人员70643人,平均持证率68.83%,与今年一季度末基本持平。

“但需要注意的是,过高的佣金收入可能导致‘返佣’现象,扰乱产品价格,影响市场秩序。这是我们此次在今年上半年保险中介市场发展报告中明确提出的”,王建明确表示。

谈到这种趋势是否能持续下去时,王建笑着说,我们当然希望持续下去。由于目前的实际收入增长比例是稳中有升,因此,还是有希望继续保持人员增加的趋势。

### 二季度保险专业中介扭亏 社会资本进入市场速度堪忧

2007年上半年保险中介业务及收入情况

| 名称       | 实现保费或净损金额(亿元) | 同比     | 业务收入(亿元) | 同比     | 盈亏(万元)  |
|----------|---------------|--------|----------|--------|---------|
| 保险代理机构   | 90.56         | 44.07% | 9.49     | 42.28% | -70.21  |
| 保险经纪机构   | 64.62         | 21.40% | 8.28     | 26.49% | 4748.50 |
| 保险营销员    | 1633.61       | 52.87% | 176.44   | 43.27% | -       |
| 其中:寿险营销员 | 1369.28       | 21.00% | 156.36   | -      | -       |
| 产险营销员    | 264.33        | 43.00% | 20.08    | -      | -       |
| 保险兼业代理   | 1090.65       | 22.32% | 47.90    | 31.59% | -       |
| 小计       | 2886.11       | 14.96% | -        | -      | -       |
| 保险公估机构   | 57.41         | 46.60% | 2.62     | 45.00% | 20.87   |
| 合计       | -             | -      | 244.71   | 40.19% | 4657.42 |

◎本报记者 卢晓平

尽管今年上半年,保险专业中介机构共实现业务收入20.37亿元,增长35.80%,盈利4657.42万元,一改今年一季度保险专业中介机构整体亏损3266万元的局面,但社会资本进入市场的速度却在放缓。

“这是很正常的,毕竟,现在不是刚放开的那几年。那时,最高年份批过600家投资主体进入中介市场”,中国保监会中介监管部主任王建对记者解释说。

日前,中国保监会发布的《二〇〇七年上半年保险中介市场发展报告》显示,第二季度,保监会共批设98家保险专业中介机构。二季度,全国新设保险专业中介机构较上年同期减少7家。其中,新设保险代理机构70家,同比减少17家;新设保险经纪机构16家,同比增加5家;新设保险公估机构12家,同比增加5家。从保险专业中介机构设立申请的情况来看,社会投资主体申报保险专业中介机构速度进一步放缓。

而这种情况在今年一季度就有所表现。数据显示,一季度,保监会批准设立84家保险中介机构,较上年同期增加20家。

保险监管部门对此的看法是:一季度,从保险中介机构的准入情况来看,社会投资主体申报保险中介机构的意愿较为平稳。整体而言,市场准入和退出的数量都在正常范围之内。

在开放保险中介投资渠道之前,有很多

社会资金对此并不熟悉,抱着任何目的投资主体都有。有的希望迅速获取回报,有的认为市场非常广阔,但实际的情况并非如此。截止到去年,保险中介全行业收入扭亏为盈。

盈利情况在继续好转。数据显示,今年一季度,保险中介共实现业务收入119.7亿元,同比增长22%。其中,保险专业中介机构共实现业务收入8.75亿元,增长25.36%。本季度,保险专业中介机构整体亏损3266万元。其中,保险经纪机构实现利润362万元;保险代理机构亏损1882万元,同比减亏8%;保险公估机构亏损1806万元,亏损金额同比增长1706万元。

今年上半年,保险中介共实现业务收入244.71亿元,同比增长40.19%。其中,保险专业中介机构共实现业务收入20.37亿元,增长35.80%,盈利4657.42万元。其中,保险代理机构亏损70.21万元,同比减亏96.59%;保险经纪机构实现利润4748.5万元;保险公估机构亏损20.87万元,同比减亏97.88%。第二季度,保险专业中介机构实现整体盈利7131.09万元。

不过,市场人士分析,保险中介收益改善的速度还是有待期望。截至6月底,保险专业中介机构注册资本达到58.83亿元,与上季度末基本持平;总资产达到72.31亿元,比上季度增长2.57%。因为,投资和收益相比,还是显得收益来得太慢,一些投资资金开始理性看待投资市场。

### 保险许可证记载事项未发生变更可继续使用

◎本报记者 卢晓平

昨日,中国保监会发布了“关于《保险许可证管理办法》实施有关事宜的通知”,明确表示,各保险机构目前持有的许可证,如果许可证记载事项未发生变更,可继续使用,不必更换。

但通知同时表示,保险公司注册资本和高级管理人员(法人代表、总经理、副总经理)发生变更的,及有效期届满的,应于2007年9月30日前到保监会或者相关保监局更换许可证。

保监会已于2007年6月22日以保监会令的形式对外发布《保险许可证管理办法》,并决定自2007年9月1日起施行。

通知表示,经营保险业务的保险控股公司和保险集团公司、保险公司、保险资产管理公司、保险经纪公司、保险公估公司领取许可证后应严格按照中国保监会《关于指定保险信息报纸的通知》规定的报纸上进行公告。其他保险机构领取许可证后应在保监局规定的报纸上进行公告。

据悉,保监会将不定期对各保险机构、各保监局执行《办法》的情况进行检查。

■记者观察

### 人保打响“电销战” 上海车险格局或临变

◎本报记者 黄蕾

弥漫着竞争气氛的上海车险市场,或因人保财险悄悄推的电话营销战略,而变得更加扑朔迷离。

知情人士向本报记者透露,上海保监局电话处一行昨日对人保财险上海分公司拟推的电话营销进行了实地验收,验收结果须待保监局进一步公布。人保财险集团计划在全国十多个分支机构所在城市进行推广,向来重视上海市场的人保,对于上海分公司这次电话销售业务的涉足投入了极大关注。人保财险上海分公司亦为此投入了大量人力、物力,占财险业务大头的车险,无疑将成为未来电销战的主打牌。

情推电话营销的背后,折射出人保财险深谙“保险销售渠道为王”的竞争法则。据业内人士介绍,电话销售对车险业务价值有立竿见影的提升作用。这种新兴营销方式比传统代理人或柜面销售车险便宜10%—15%,一方面,保险公司可打着价格低廉的旗号吸引更多潜在消费者,更重要的是,电话营销具有降低成本的优势,可以减少保险公司对传统销售渠道的依赖,增强渠道创新实力。

而对整个上海财险市场而言,人保财险此举意味着车险新一轮价格战即将打响。“人保财险原本就是上海车险市场老大,一旦人保财险电话销售展开,对上海其它财险公司冲击较大。”上海财险业一位人士这样评价道。

来自上海保险同业公会最新一份统计数据显示,今年1至7月,人保财险市场份额为32.05%,车险保费收入约12.4亿元,比第二名太保财险多出近一倍保费。“目前,除人保财险外,上海财险市场(甚至国内财险市场)只平安一家在推电话销售,占上海车险市场三分之一江山的人保财险一旦推出电话销售,意味着这个市场的竞争格局将演变为‘强者更强,弱者更弱’。”

更令上述人士担忧的是,在大公司进行低价销售车险的冲击下,一些小型财险公司或因生存压力而采取变相违规经营手段。据记者采访了解,表面上保监会的“七折令”束缚了车险定价的手脚,但财险公司依然能曲线通过某些手段变相降价或抬高给代理商的手续费以获取车险市场份额,比如向被保险人赠送其他保险产品等方式变相降低车险费率等。

抢占市场份额是财险公司对低价违规竞争之若鹜的根本原因。一家财险公司车险部销售人员直言不讳,“面对大公司咄咄逼人的气势以及外地公司跨区的攻城略地,眼睁睁看着客户源源不断地流失,若遵守行业规则反而无米下锅。”

事实上,小保险公司与其埋怨市场竞争之激烈,不如多反省自己缺乏企业创新能力。只有打破过去依赖低价竞争的旧习,转向差异化竞争,突出保险服务,才是保险公司日后拼抢市场的关键。

### 资本市场财富效应波及 保险中介市场银代机构出现缩水

◎本报记者 卢晓平

日前,中国保监会发布的《二〇〇七年上半年保险中介市场发展报告》显示,由于资本市场财富效应,部分商业银行将注意力更多地转到基金代售等业务,全国保险兼业代理机构数量比上季度末减少7.13%。

中国保监会中介监管部主任王建对此明确表示,这种态势会趋平缓。

二季度,全国保险兼业代理机构的数量比上季度末减少7.13%。其中,银行类减少了9433家,占机构减少总数的89%。

截至6月底,保险兼业代理机构实现保费收入1090.65亿元,同比增长22.32%,占总保费收入的29.33%,上升0.38个百分点。按销售渠道分,银行类代理保费收入667.48亿元,占61.20%。

因此,在最新的保监会上半年中介市场发展报告认为,整体而言,市场准入和退出的数量都在正常范围之内。市场进退平稳,市场

资源配置基础作用得到较好发挥。从专业中介增减数量来看,保险中介市场准入和退出继续保持平稳。

针对银代机构出现缩水,来自保险监管的官方解释:一是近期资本市场持续火爆,“财富效应”凸显,部分商业银行将注意力更多地转到基金代售等业务,对保险代理业务关注度有所下降,导致一些网点的保险兼业代理资格因业务许可到期没有换证而被自动取消。二是部分商业银行由于上市改革或筹划上市,逐渐缩减储蓄网点,也导致银行类保险兼业代理机构数量的下降。

由于银代收入占比的重要地位,使得监管部门在今年一季度已经加以关注。

一季度的中介市场发展报告承认,股市“财富效应”凸显,导致居民的储蓄意愿明显下降,分流了一部分潜在的银行保险业务资金。后三季度,预期银行保险代理业务的发展状况将继续受股市行情走势的影响。

## 二季度保险资金大胆“建仓” 股票投资或超600亿

◎本报记者 卢晓平 见习记者 叶勇

截至昨日,已有超过800多家上市公司披露其半年报,通过万得资讯系统,记者发现,保险公司所持重仓流通股市值已达434亿元。值得注意的是,一半以上重仓股为二季度建仓,保险资金二季度股票建仓金额或超600亿。从投资品种来看,通过新建仓股票可以发现保险资金在品种选择上更趋多元化和均衡性。

### 二季度建仓股票数量占比过半

截至昨日披露,保险公司二季度重仓流通股共有85只,其中,二季度被保险公司建仓股票有45只,超过总数的一半,而加仓股票则有18只。据统计发现,45只建仓股票二季度末总市值约312亿元,加仓

的18支股票市值增加约36亿元,加总后可知二季度险资投资于股市的资金已达348亿元。

如果预计尚未披露的另外一半以上的上市公司情况与此相当的话,保守估计,二季度股票建仓超过600亿元已无悬念。而据保监会披露的数据,二季度保险业投资增加额达约1438亿元。因此,二季度险资建仓股票的资金可占到二季度保险业投资增加额的40%以上。

东方证券金融分析师王小罡向上海证券报分析,尽管到七月份保险公司投资股票的比例才正式放开,但是七月以前保险公司已经开始大量建仓,很多可能已经突破5%上限,政策的出台等于是确认了这个事实。

“以中国平安为例,去年末到现在股票投资比例上升了3个多百分点”,王小罡说,“而估算出的新增600亿资金除

上年末总资产也是3%,这在一定程度上也可以相互印证”。

“另外,保监会4月份解除保险资金投资于前十二月涨幅逾百分之百的和ST股票的限制,也是重要原因之一,而现在看,二季度投资的股票绝大部分前十二个月涨幅已超过百分之百”。

### 均衡投资理念源于“安全第一”

通过对这45只股票的分析发现,二季度险资建仓股票在品种上更加多元化。据统计,石化行业公司有5家,金属、非金属行业8家,机械、设备、仪表4家,医药、生物制品2家,其他制造业4家,社会服务业3家,房地产业3家,金融4家,采掘业2家,交通运输和仓储3家,批发和零售贸易2家,信息技术、传播与文化产业、电子、食品饮料和造纸

各1家。

与一季度比较,二季度建仓股票明显体现出均衡投资的理念。据统计,一季度保险公司重仓流通股中,机械设备类有30家公司,交通运输和仓储类有23家,金属、非金属有19家,医药、生物制品和石化类分别是17家和14家,而其他类别则远远落后。

王小罡表示,保险资金投资于股市一个很重要的特点是更注重安全性,始终把安全放在第一位。因此更喜欢在二级市场之间获利,所以参与打新股和定向增发就成了一个投资取向。

分析到均衡投资的原因,他还说,一方面,今年以来股市波澜壮阔,大量上市公司业绩超预期增长,整体市场估值比较合理,驱动保险公司尝试更多的品种。另一方面,保险业资产规模扩大,可运用资金量也大大增加,使保险公司的视野更加广阔,更有能力投资于广泛的领域。

二季度保险公司重仓流通股建仓统计

| 代码        | 名称   | 代码        | 名称   |
|-----------|------|-----------|------|
| 000001.SZ | 深发展A | 600305.SH | 恒顺醋业 |
| 000060.SZ | 中金岭南 | 600348.SH | 国阳新能 |
| 000042.SZ | 深长城  | 600350.SH | 山东高速 |
| 000429.SZ | 粤高速A | 600409.SH | 三友化工 |
| 000565.SZ | 三一重工 | 600425.SH | 青松建化 |
| 000629.SZ | 攀钢钒钛 | 600432.SH | 吉恩镍业 |
| 000888.SZ | 峨眉山A | 600458.SH | 时代新材 |
| 000897.SZ | 津滨发展 | 600497.SH | 驰宏锌锗 |
| 000926.SZ | 福星科技 | 600525.SH | 长园新材 |
| 000960.SZ | 锡业股份 | 600557.SH | 康得药业 |
| 000969.SZ | 安泰科技 | 600584.SH | 长电科技 |
| 002007.SZ | 华兰生物 | 600638.SH | 新奥浦  |
| 002061.SZ | 江山化工 | 600685.SH | 广船国际 |
| 002088.SZ | 鲁阳股份 | 600785.SH | 新华百货 |
| 002104.SZ | 恒宝股份 | 600787.SH | 中储股份 |
| 002105.SZ | 信隆实业 | 600814.SH | 杭州解百 |
| 002133.SZ | 广宇集团 | 600815.SH | 厦工股份 |
| 600017.SH | 日照港  | 600816.SH | 安信信托 |
| 600030.SH | 中信证券 | 600880.SH | 博瑞传播 |
| 600055.SH | 万东医疗 | 601002.SH | 晋亿实业 |
| 600141.SH | 兴发集团 | 601003.SH | 柳钢股份 |
| 600206.SH | 有研硅股 | 601328.SH | 交通银行 |
| 600289.SH | 亿阳信通 |           |      |