

国寿: 能源、交通项目下半年有望开花结果



◎本报记者 卢晓平

核心业务三步曲,现在已走完了两步,第三步什么时候走完,国寿掌门人杨超的回答是:“没有时间表”。不过,国寿相关高层透露,能源、交通等基础设施领域的项目,已经谈判了很长时间,有望在下半年开花结果。

昨天在北京召开的中期业绩发布会上,杨超再次重申国寿发展目标是:实施“主业特强,适度多元”的发展战略。目前,将实施的非保险的核心主业扩张到银行、基金、证券等相关领域,给予市场的想象空间很大。

杨超透露目前公司已经投资上市和非上市银行达9家,尽管有9家公司的股权投资,但都是财务型的投资,可以留,那是自愿,可以走,抛出获利是正常。

“很多是准备长期投资的,但也要看情况。就成熟国际情况看,很多银行的后台老板是保险公司”,杨超表示。

有市场称中国人寿有意入股重庆市商业银行,并将其打造成全国性银行。与此同时,在重庆,中国人寿入股万州商业银行的工作也在进行中。

对此,公司首席投资官刘乐飞回答得很谨慎:“未来公司是否会控股和收购一家银行,将持谨慎态度,会等待相关机会”。

杨超的回答也同样耐人寻味:对于下一步发展,不能有明确的答案和明确的时间表,

但有一点是明确的,非保险业务已经是列入公司的核心业务。

至于选择谁还是不选择谁,在杨超看来,不是所有的银行都可以成为收购对象,而是对公司整体发展战略和投资结构都有帮助的。

但有一点可以确定,只要中国人寿的银行战略收购还在过程中,就会接触相关对象,而针对此的市场传言将会不消停。

没有时间表的还有中诚信托。刘乐飞做出官方标准回答:与中诚信托的重组谈判还在过程中,目前还没有到要披露的时候。

不过,他强调,信托领域是属于中高端和机构理财很好的平台,公司未来发展战略是走向金融服务综合领域,信托是一个很好的服务平台。因此,收购信托,是必要的。

据悉,今年下半年,公司将继续寻求战略性投资机会及在能源、交通等基础设施方面的投资机会,稳步开展保险资金境外投资,并在保险业混业经营的背景下,进一步探索投资创新,努力为公司、为股东创造更大的价值。

“能源、交通等基础设施领域的项目,我们已经谈判了很长时间,也准备了很长时间,相信下半年将会开花结果”,刘乐飞说。

杨超表示,非保险核心业务扩张没有具体时间表 本报记者 史丽 摄

■面对加息与“牛市”

杨超: 主打产品须内涵价值高

◎本报记者 卢晓平

“我们在确定主打产品时,一定是考虑推出的产品,给公司发展带来的是发展后劲足、内涵价值高、核心竞争力强的结果”,中国人寿董事长杨超昨日在北京举行的中期业绩发布会上表示。

他所说的主打产品是指分红产品。无论是资本市场的火爆还是加息的压力,都需要中国人寿不断地调整产品结构,优化产品组合。目前,许多公司都在不断地推出新的延伸型产品,如投连险和万能险。那么,中国人寿是坚持还是放弃?

“不跟风、不作秀、不做假”

“我们将坚持以发展传统型和分红型产品为销售重点。对于新的产品,我们会因时、因地推出。但要记住:我们不跟风、不作秀、不做假!”副总裁万峰很明确地讲出自己的观点。

“过去的实践足以证明,延伸型产品受资本市场的影响很大,一旦市场不好,公司的业务将受很大影响,出现明显回落,并不利于公司健康、平稳地发展。我们调整结构,也是要建立在此基础之上的。”万峰表示。

■上海分析师沟通会

计提22亿减值准备 国寿下半年发力债市投资

◎本报记者 黄蕾

8月30日,中国人寿董事长杨超、副总裁万峰、副总裁刘家德和首席投资官刘乐飞“四巨头”亮相上海,与国内一些资深保险分析师闭门开会。

据一位与会分析师向本报记者透露,会议主要围绕中国人寿对半年报的自我解读及分析师的提问展开。即便限定每个分析师只能提两个问题,分析师的踊跃还是令会议超时近一个小时。

预留充足现金购高利率债

“下半年投资组合配置?选股思路如何变化?”面对分析师们对国寿投资策略的集中关注,国寿高管团队显然“有备而来”。刘乐飞现场坦言,“国寿上半年投资收益表现,不能成为大家推测公司下半年投资收益的惟一参考标准。”因为,资本市场是在不断变化着的。

上述一席话亦折射出中国人寿下半年的股权投资策略。刘乐飞接着表示,下半年中国人寿将继续加

另外,由于传统的分红产品利润来源有三部分:死差、利差、费差。但万能险和投连却不一定,只有费差收益,盈利能力相对偏低。

“这也是有些公司业务保费上得快,但盈利能力很低。中国人寿上半年为什么盈利能力很强,甚至超过了市场预期?最主要的就是我们业务结构好,保持了一个强劲的盈利能力”,万峰强调。

“5+4”个城市推出万能险

今年7月,保险行业的保费收入出现了一些幅度的下滑,国寿也不例外。

杨超承认,下半年公司面临挑战之一是基金等理财产品热销对寿险业务可能带来分流作用。

林岱仁在解释时说,7月份出现下滑有很多原因。就全行业而言,有的公司在调整结构,有的公司保费收入惯例是较低,当然,资本市场上也有一定的影响,尤其是银保这块。

但他请投资者放心,目前公司各级机构销售稳定,达到预期,而公司的主打产品分红险是不受影响,公司完成全年预定的目标充满信心。

我们的策略已经明确,就是坚持传统分红型业务为主,适度发展投连和万能险,这将是未来几年我们的原则。

“我们在不同城市、不同渠道、不同区域采取不同的产品发展策略,确保公司业务保持可持续发展态势”,副总裁林岱仁指出下一步公司发展方向。

林岱仁透露,公司将根据情况,将在北京、上海等大城市推出万能险,包括5个计划单列城市和4个直辖市,共9个城市。而关于投连险产品,公司总精算师邵慧中表示,公司已经完成产品设计,需要找适当的时机试点销售。

明年满期给付比今年量大

杨超表示,今年上半年,公司顺利完成部分产品的满期高峰给付,给付金额逾400亿元,给付总件数200多万件。这在目前世界范围内,给付的金额之大,涉及的客户之多,都是少见的。

“今年满期给付主要集中在1、4季度。不过,有2/3甚至是在上半年完成的,对于200万客户,在这么短的时间内圆满给付,在国寿历史上也是少有的”,万峰补充。

他表示,明年还将遇见比今年量更大的满期给付高峰,但有今年的经验,对明年顺利完成给付充满信心。

目前,满期给付的产品主要是2002年的业务产品。

新《劳动合同法》的实施,对其影响几何?是否会增加国寿在代理人方面的支出成本?”

这一问题背景是,现有劳动合同法对保险代理人制度规范模糊不清,保险代理人与保险公司之间是否建立了劳动关系,是否适用劳动法,仍无从现有劳动合同法上找到答案。正因如此,在我国150万保险代理人中,大多数代理人没有基本工资,没有社保,收入主要来源于业务提成,这也使代理人与保险公司之间构成了“代理关系”。

有市场人士分析认为,新《劳动合同法》有望成为改变保险代理人命运的转折点,代理人有望纳入新法规范领域。那么,这对占全国保险代理人将近40%、拥有60万保险销售大军的中国人寿来说,将会造成极大的压力。

对于这个潜在的压力,中国人寿高层表示,正对新《劳动合同法》的具体情况研究观察中。由于目前新《劳动合同法》相关草案条文中,个人代理人如何界定仍未有明确说法,因此,新法是否会对国寿产生影响,目前仍有诸多不确定性。

简易险年内将落地 20个地区的农村市场

◎本报记者 卢晓平

国寿上半年丰厚的业绩中,来自农村的有多少?目前还不知道。但有一点是明确的,以前农村和城市销售一样的产品,但今年下半年却不一样,在国寿的产品池里,农村产品是单列的。

公司于数年前已开始发展农村保险业务,其中县以下的营销人员占公司整体业务60万人的40多万人,相对其它对手公司在农村拥有较大规模及优势,故短期内并不会造成任何竞争。

公司副总裁万峰表示,在产品创新方面,2007年公司推出新简易人身险,这是中国人寿市场第一个专为农村市场设计的寿险产品,此外,公司还开发了国寿瑞鑫两全保险(分红型)与国寿附加瑞鑫提前给付重大疾病保险。

目前,公司推出新简易人身险在三个城市的试点销售,已经超过了预期5亿元,达到了5.4亿元。今年下半年,将推广到20个城市的农村市场销售。

“这些都是长期期缴的产品,利润可观,收益稳定”,万峰表示。

据悉,新简易人身险是国寿专门为农

村市场开发的产品,不在城市销售。

国寿去年的保费收入当中有4成是来自农村,董事长杨超曾表示,未来公司将重点发展农村市场,而农村亦将是公司保费收入的主要增长动力。

花旗的一份研究报告也指出,由于其他非全国性保险商在农村市场缺乏庞大及定位优良的分销网络,令国寿在农村市场有明显的优势。全国范围的农村家庭收入中位数已达4300元,花旗认为农村保险市场将进入快速增长之阶段,并为国寿投资主轴的重要一环。

监管环境依然是最大驱动力

外资保险: 预期今年保费增长率75%

◎本报记者 石贝贝

普华永道3日发布的《外资保险公司在华》研究报告显示,近期驱动市场变化的三项重要因素为监管条例修订、国内大型保险公司和资本市场。人力资源是外资保险公司的重点关注点。他们认为最迫切的问题是招聘、培训具备竞争力的员工及如何合理地分配人手。大部分受访公司相信,2010年外资保险公司的市场份额将会达到10%,大型本土保险公司是最大的竞争者。

外资保险公司普遍在寿险市场和财险市场中的货运保险领域取得巨大成功。大部分外资寿险公司预期,团体保险和健康保险会有最大的发展潜力。而部分外资财险公司认为,在2010年以前,个人意外险属最重要业务,另一部分外资财险公司则认为汽车保险将是未来的市场重点。

包括海康人寿、美国友邦保险、中德安联、中银保险、法国安盟、美国利宝互助保险等在内的24家外资保险公司的首席执行官和高级行政主管参与了此次调查。目前,活跃在中国市场的外资保险公司有40多家。

最大驱动力: 监管条例修订

报告显示,外资保险公司眼中的驱动市场变化的三项重要因素分别为:监管条例修订、国内大型保险公司和资本市场。

受访外资保险公司认为,达到完全合规的最大障碍是复杂的监管环境。保险制度放宽的性质和节奏被认为是目前保险市场最重要的变化。健康险市场和养老金市场首先开始出现变化。尽管保险市场作为一个整体已经趋于成熟,但是许多消费者还是对购买保险的需要抱有怀疑态度。因此,还需要投入更多努力,培养和广大消费者的保险意识。在此过程中,税务优惠成为了很重要的诱因。

“现有外资保险公司以及新进外资保险公司驱动变化的影响力,低于国内大型保险公司。”普华永道金融机构服务部合伙人林同文说。

最大问题: 招聘和培养有竞争力的员工

人力资源是外资保险公司重要的关

10%

研究报告显示,近期驱动市场变化的三项重要因素为监管条例修订、国内大型保险公司和资本市场。2010年外资保险公司的市场份额将会达到10%,大型本土保险公司是最大的竞争者。

注。他们认为最迫切的问题是招聘、培训具备竞争力的员工及如何合理地分配人手。普华永道报告显示,2006年,有6家外资保险公司的员工流失率低于10%,但依然存在4家外资保险公司的跳槽率高于25%。报告显示,24家受访外资保险公司现有14818名员工,预计将在2010年以133%的增长率达到34473名。13家公司计划到2010年人数扩张超过100%。而外籍员工比例有望下降。目前,24家受访外资保险公司中共有312名外籍员工,占总员工数的2.1%,预计在2010年将降至0.96%。而目前受访的外

资保险公司中共有79500名代理人,预计到2010年将增加142%,达到192000人。

某外资保险公司人士表示,市场营销、执行官和精算方面最缺乏合适人才。

最大竞争对手: 国内保险公司

预计至2010年,将会有更多的外资保险公司进入中国市场。大部分受访外资保险公司认为,届时外资保险公司的市场份额将会达到10%。而7家外资保险公司认为,这个份额将高于20%。

逾半数的受访公司认为,到2010年外资保险公司数目将会超过55家,有9家外资保险公司更认为,将会有超过60家外资保险公司进入中国市场。

少数受访公司预测,其2007年保费增长率将达到200%至300%,有2家公司则预测其增长率为25%至50%,其余的预测介于75%至100%。

在外资保险公司眼中,未来五年内,最大的竞争对手是国内保险公司,其次是其它外资保险公司。林同文表示,外资保险公司市场份额有限,影响市场的能力较低。目前,外资保险公司在上海、北京等一些大城市具有一定竞争力。下一步,在扩张到其它城市的过程中,将更多面临国内的国内保险公司的压力。此外,外资保险公司在健康险、养老金保险等方面具有优势。“外资保险公司在国外的投资经验,对市场的理解、技术等方面的优势,有助于推进在国内市场的发展。”林同文说。

