

## 京沪苏三地行动 保险代理人频繁跳槽或被“封杀”

◎本报记者 黄蕾

早已见怪不怪的保险代理人跳槽问题,却引发了监管部门前所未有的重视。本报记者昨日分别从上海、北京、江苏三地保险监管部门了解到,抑制同业恶意挖墙脚的三份规范性文件或自律公约相继出炉。代理人频繁跳槽或将面临“封杀”窘境。

最先伸出整治之拳的是市场竞争最为激烈的上海地区。记者了解到,在上海保险同业协会的牵头下,在沪寿险公司一把手于上周六签署了《上海市寿险公司不正当增员自律公约》,该公约在原有相关文件上修改而成。

知情人士称,上述公约约束的对象主要针对保险公司而非代理人个人,公约内容要求公司增员要建立在新人基础上,要靠企业文化来吸引人、用好、留住人,而非开出高薪去挖同业墙脚。对于违反公约的保险公司或相关人员,将视违约情况轻重被处以通报、停止招聘代理人若干期等惩罚。

同样以自律公约形式对代理人频繁跳槽现象加以约束的,还有保险第一大省江苏。记者从江苏保监局相关负责人处获悉,江苏正在酝酿《保险从业人员流动自律公约》,目前仍在当地保险业内进行最后征求阶段,有望于本月内出台。

而据相关人士透露,江苏这份即将出台的《保险从业人员流动自律公约》将限定保险职业生涯中跳槽次数及跳槽间隔时间等十项禁令。限制如此之细,某种程度上显示了江苏监管部门对重拳整治代理人频繁跳槽现象的决心。

“十项禁令”大致包括:不得同时为两家寿险公司代理业务;不得在未与原公司办妥离职手续前,参与转入公司的任何业务活动;应向新老客户告知自己的新身份;不得因转司诱导客户转保,损害客户利益;不得泄露原从业公司的涉及客户隐私的相关资料等。

对频繁跳槽的保险从业人员来说,更具杀伤性的监管“招数”还在后面。当地媒体援引监管人士的话称,对于保险公司恶性增员行为,自律公约规定,无论高管还是保险营销员,在与任何一家公司建立合同关系后,24个月不能在业内流动,业内流动累计也不得超过3次,如超过3次,重新从事人身保险行业须经过一年等待期;一家公司向另一家公司同一分支机构引进高管、内勤人员,连续12个月内累计不得超过7人。

紧随而至的将是保险机构主体较多的北京。一位接近北京保险监管部门的业内人士告诉记者,根据北京各寿险公

司和有关方面意见,寿险个人保险专业委员会在整合原有的有关规定基础上,将出台《北京保险行业营销员增员流动管理办法》。

目前,北京这一办法的初稿已完成,相关部门正在作进一步的完善工作,预计今年内推出。此举旨在规范保险营销员在业内正常有序的流动和各寿险公司增员行为,避免因保险营销员非正常流动和违规增员损害保险人、客户的正当权益。

保监会相关人士同时透露,在近期向各保险公司发出9张调查表、摸清行业人才现状后,保监会将对如何吸引人才、规范人员流动、遏制挖墙脚等出台政策指导意见。同时鼓励保险公司招聘新人,或从其他金融行业招揽人才,以避免从同业挖脚。

监管部门集体“出动”,在业内实属少见。知情人士分析背后原因时称,人才匮乏是保险公司对同业挖脚趋之若鹜的根本原因。一旦有保险主体进入市场,保险人争夺就会激战不休,有些地区、公司恶性挖角现象愈演愈烈,已严重影响整个保险行业的健康发展。

周围有太多这样的实际例子:一个保险公司花时间和成本、人力成本办培训班,学员学成后却被别家保险新军成批收割。以至于保险高管在用优秀人才时“又爱又怕”,爱惜良才乃情理之中,却又怕人才难留。

由于三地三份文件都为自律形式,而非规范性文件,因此,便有业内人士提出质疑:公约对恶性挖脚的约束究竟能有多强?在国内保险业涌动自律公约潮的今天,这种当初信誓旦旦签署自律公约,后又昙花一现的现象并非没有出现过。

另外,也有不同声音表示,监管部门出约束代理人流动的文件,只是有关方面一厢情愿。对于正处高速增长期的保险业来说,跳槽和挖脚乃人力资源增值的必然体现。强制约束,并非市场“优胜劣汰”的体现。

事实上,监管部门与其约束代理人手脚,限制公司恶性挖角行为,不如多鼓励保险公司提升企业凝聚力。种种迹象表明,长期以来,员工浮躁主因不在高薪高位,而是企业长期缺乏向心力。保险公司宣扬王败寇的自然法则,宣扬以保单规模论英雄的激励机制,如是不健康的价值导向及粗糙的内部企业文化,自然缺乏企业凝聚力。这与保险代理人近来在公众心目中的负面形象有着直接联系。因此,花了时间、成本之后,宣导健康积极的价值取向、提升企业凝聚力才是留住人才的关键所在。



张大伟 制图

## 部分险企开始对频繁跳槽者说“不”

◎本报记者 黄蕾

就在保险人才紧缺、挖角大战盛行的当口,却有保险公司开始对频繁跳槽者举起“免谈牌”,对无保险从业经验者却大开绿灯。

“大学本科学历,3年以上工作经验,有较好的沟通协调能力和沟通能力,过去年薪3万以上。”这是一家保险公司近日刊登在某报上的一则招聘广告。如果这些条件已经苛刻的话,那么,“无保险从业经历者优先”的招聘要求就更令人

诧异。

再来看另一家保险新军近期刊登的各类管理人员招聘启事——“如果是这样,我们不希望浪费你的时间:你曾在三家公司以上同业公司工作过;你的决策只是源于经验;你把薪水和职务当作择业的首要条件;你提出有价值的观点少于你的工龄……”

事实上,以类似标准来挑选人才的保险公司不光上述两家。排除有些保险公司故意“作秀”、吸引日光的嫌疑不说,确实一些

外资保险公司以及新成立的中资保险开始对无保险经验者青睐有加。

在这些公司看来,有从业经验者虽然工作容易上手,业绩飙升得更快,但在为公司业绩贡献的同时,也带来一些行业习气以及所谓的行业潜规则。比如,诱保、骗保、惜赔、不赔。相反,没有保险从业经验者,就好比一张白纸,培训起来更扎实、更彻底,更容易培养他的团队忠诚度,也容易认同公司的企业文化及理念,不易被同业挖走。

## ■ 保险资金运用

## 刘生月:保险资金投资应该“细水长流”

建议政策上鼓励中小保险公司参与基础设施等创新类投资

◎本报记者 卢晓平

昨日,民生人寿总裁助理刘生月在接受记者采访时表示,保险公司的投资应该是细水长流、波澜不惊,而不应该是惊涛拍岸、波澜起伏。虽然上半年民生人寿取得了理想的投资收益,但刘生月强调面对目前节节走高的内地股市,保险资金在二级市场上很难取得像上半年那样好的收益。股权投资、基础设施项目投资等应该向中小保险公司有一定政策倾斜。

数据显示,今年1-8月,民生人寿资金运用实际收益率为7.61%,按照资金占用计算实现收益率为9.59%。这份亮丽的成绩单背后,还有连续从2002年以来,跑赢行业平均发展水平的均衡、稳健发展的成绩。

2006年以来股市的持续火爆的确吸引了大量资金入市,目前就全行业而言,保险公司的投资渠道还是比较多的,当然这主要是针对还是资产管理公司而言,而中小保险公司在投资渠道上还受到一些限制。目前,保险全行业只有9家资产管理公司和1家资产管理运用中心是经过保监会部门批准,可以进行股票、股权、基础设施建设项目等投资。

作为一家资金规模有限,资金运用渠道有限的股份制保险公司,是如何取得现有业绩的呢?刘生月的回答是在看到股票市场大发展前景的情况下,任何一家寿险公司在投资方面还是在资产负债匹配的战略框架下,尽可能高的

提高收益,同时提高收益的稳定性,换句话说就是在控制住风险和波动的前提下,尽可能提高风险调整后的收益,从本质上讲这是寿险资金的资金性质决定的。

数据显示,2007年1-8月公司在债券方面投资情况是:债券实现收益率为4.47%;2002年8月-2007年8月,债券资产累积单位净值增长率为36.8%,略高于同期市场上最好的债券型基金(此基金今年以来可投资新股)单位累积净值增长率36.2%的水平。权益(基金)方面:2005年在A股市场下跌8.33%的情况下,权益投资创造了超过10%的投资收益;2006年,权益投资收益率达到99%;2007年1-8月,权益投资再创佳绩,收益率达到146.5%。

刘生月介绍说,公司的投资方面,一贯坚持稳健投资的原则。在今年年初的时候,根据市场发展情况逐步加仓基金,在点位相对较高的情况下,公司将逐步减仓。

他表示,应该清醒认识到,目前股票市场受资金推动短期内可能仍然会上涨,但从长期投资的角度,现在A股已缺乏估值优势,通过在二级市场上配置权益类资产已经难以获得持续稳定的超额收益,并且需要承担巨大的风险。解决这个问题,保险公司必须要有多元化的投资渠道和投资工具,来降低资产组合的波动性。

对于保险资金投资来讲,主要风险来自资产配置与负债结构存在的偏离是否会超出保险公司可承受的范围。认清保险资金的负债



资料图

属性,坚持适合本公司的战略性资产配置,从长期视角进行投资,将有利于防范保险公司投资风险。

“保险公司的资产组合应该具备良好的稳定性和较低的波动性,保险公司的投资应该是细水长流、波澜不惊,而不应该是惊涛拍岸、波澜起伏”,他说。

目前,中小保险公司在现阶段的投资运用中面临的最主要风险是投资品种和投资渠道过于狭窄、未来资产组合的波动性可能加大、盈利能力可能面临下降的风险。那么,如何缓解现有的风险和矛盾呢?

刘生月表示,目前股权投资、基础设施项目投资、境外投资都在推进或试点中,我们希望这一进程能够加快,并且在政策上应该积极支持和鼓励中小保险公司参与,不论公司规模大小,对于多元化投资和降低风险的需求都是同样迫切的。

据悉,长期重视资金运用的民生人寿,已经设立资产管理中心,并将在明年5月,达到成立资产管理公司的所有条件。两个轮子走路,保险和资金运用,是支持民生人寿在增资扩股后保持稳健快速发展的基石。

## 业内动态

## 下半年已有34家保险代理机构退市

◎本报记者 卢晓平

昨日,在沪市大盘登上5400点大关时,来自中国保监会的最新统计数据显示,今年1-8月全国有98家保险代理机构退出市场。

而在此前公告的上半年,该数据为64家,2个月时间就有34家保险代理机构退市,相当于上半年退出数量的一半,呈现出加速度的态势。

具体是:8家保险经纪机构、10家保险公估机构停止经营保险中介业务,退出保险中介市场。而这—数据在上半年是5家经纪机构、10家公估机构停止经营保险中介业务。保险经纪机构在这两个月退出是3家,公估机构没有变化。

其实,保险代理机构退市在上半年就有一定迹象。监管部门在上半年的中介市场报告中,明确表示,上半年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%。究其原因,其中之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证到期没有换证而被自动取消。

因此,随着中国资本市场在这两个月期间的快速上扬,不停气地从3800点上扬到5400点,必然吸引更多的资金进入市场,因此,保险代理机构退市的加剧,是在情理之中。

截至2007年6月30日,全国共有保险专业中介机构2256家。其中,保险代理机构1688家,保险经纪机构318家,保险公估机构250家,分别占74%、15%和11%。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2季度,保险专业中介机构实现整体盈利7131.09万元。

## 张晓东担任总经理 中新大东方加速本土化

◎本报记者 卢晓平

日前,保监会正式批准原太平养老保险公司助理总经理张晓东担任总部设在重庆的中新大东方人寿保险公司总经理。

记者与公司取得联系,中新大东方方面称,张晓东的任职是该公司为适应中国市场发展实施本土化战略的重要一步。

中新大东方是一家由新加坡大东方人寿保险与重庆地产集团合资组建的寿险公司,成立于2006年5月。成立至今一年多时间,该公司在稳步发展的同时也意识到,在引进新加坡先进的保险理念和保险技术的同时,全面了解中国市场对于公司快速健康发展十分重要。而人才特别是重要领导人才的本土化对于公司战略决策的制定、优秀人才的引进、市场发展的推进,对于政策的及时理解和把握,发展目标的准确定位有着更加现实重要的意义。为此,中新大东方借助双方股东对此点的共同认识以及新加坡方面在文化、语言上与中国相通的优势,决定大胆引进本土化领导人才,加快公司本土化进程,以确保公司更能及时抓住市场发展机遇。该公司表示,聘任张晓东为公司总经理是中新大东方本土化进程十分重要也是具有创新意义的一步。

据了解,张晓东有着二十几年人保、平安、太平人寿、太平养老等本土保险公司的从业、管理经验。

大东方人寿有关人士表示,聘任张晓东为中新大东方总经理,是希望借助其丰富的管理经验和对中国保险市场的深刻认识,强化该公司的市场竞争能力和管理能力,在制度建设、品牌建设、产品设计、市场拓展、客户服务、人才引进等方面更快地适应中国市场需求。

## 阳光人寿筹备领导小组 掀开面纱

◎本报记者 卢晓平

自阳光人寿获保监会批筹后,业界敏感的神经就被它的一举一动牵动着。但究竟谁能够进入阳光的视野,加入到阳光人寿筹备小组的行列?记者通过多种努力,才让一向低调的阳光人寿筹备领导小组终于掀开了神秘的面纱。

没有悬念,阳光人寿筹备组继续由阳光保险的当家人张维功领军,这位横跨保险经营、监管领域多年、极具行业影响力的风云人物,以阳光财险两年来优异的经营成绩单获得了股东和员工高度信赖;筹备领导小组的其他成员均为空降兵:原中美大都会人寿的资深副总经理宁首波、平安人寿副总经理潘宏源,中美大都会人寿首席多元行销运营官David,华泰人寿副总经理张亚南,首创安泰的副总经理兼首席精算官陈兵等等。

## 承保

## 都邦保险独家承保 女足世界杯

◎本报记者 黄蕾

都邦保险与国际足联(FIFA)昨日在上海联合宣布,都邦保险将独家承保FIFA2007年中国女足世界杯,各项保险服务将全面启动。

据记者了解,都邦保险将为此次女足世界杯的官员、运动员、教练员、裁判员、志愿者、观众以及赛事相关财产提供保险保障,以及全程保险服务。涉及的险种包括公众责任险、雇主责任险、财产险以及意外险等。

## 中国人保财险首席承保 福建炼油乙烯项目

◎本报记者 卢晓平

昨日,中国人民财产保险股份有限公司与福建炼油化工有限公司在京举行福建炼油乙烯项目保险签约仪式,该项目由中国人保财险首席承保。

据悉,福建联合石油化工有限公司由福建炼油化工有限公司、埃克森美孚中国石化有限公司和沙特阿美中国有限公司共同出资组建。福建炼油化工有限公司投资建设的福建炼油乙烯项目位于福建省泉州市泉港区漳州湾南岸,总投资超过350亿元人民币。工程自2006年开始动工,预计2009年全面竣工。工程建成投产后,福建泉州泉港区将形成一条纵贯石油化工上下游的产业链,并将确立石化产业作为福建省重点产业的地位,目前该项目已被福建省政府列入省重点工程。

中国人保财险副总裁刘政代表共保体对签约仪式的举行表示热烈祝贺,同时承诺将整合系统专业人才资源,成立专门服务团队,切实履行服务协议中的各项承诺,为项目提供优质的保险服务。