

吴焰:中国人保将组建养老金公司

◎本报记者 卢晓平

昨日,中国人民保险集团公司总经理吴焰在交通银行与人保集团公司签署全面业务合作协议时透露,中国人保将组建养老金公司。

劳动保障部养老保险司副司长唐霖松8日在“中国企业年金发展论坛”上表示,目前劳动保障部正在开展第二批企业年金管理资格认定工作,要对一些资格进行适当的调整,少量增加一些新的机构,培育一定的专业机构。这为已经开展了一段时间的企业年金市场添了

一把火。

目前,保险行业已经有五家养老金公司,包括,中国人寿、泰康、平安、太平、长江养老。其中,只有平安、太平具有劳动和社会保障部颁发的相关资格。

没有养老金公司,在企业架构上就是缺陷。按照中国人保在“十一一”期间,将以巩固和加快发展传统主业为立业之本,以超常规发展人身保险业务为振兴之策,以开拓资产管理、资本运作等领域为跨越之道,奋发图强,开拓创新,力求实现中国人保新的创业和跨越式发展,把中国人保建设成为

国际一流的大型现代金融保险集团的目标,养老金公司的设立是必然的。

据悉,交通银行与中国人民保险集团公司及旗下人保财险、人保资产、人保健康、人保寿险四家子公司在北京正式签署了全面业务合作协议。

该协议的签署,超越了以往银保合作仅仅是保险业务代理关系的合作模式,将合作范围拓展到了资金管理、融资、投资、基金业务、银行存款、投资理财、保险资产托管、信息技术、保险保障服务、银行卡业务等多个领域,标志着双方合作进入了一个崭新的发展阶段。

在这次签约仪式上,交通银行董事长蒋超良和中国人民保险集团公司总经理吴焰均表示,今后双方将进一步加强金融保险产品开发推广方面的合作与交流,相互借鉴先进的管理模式和经营理念,积极探索合作新方式,丰富合作内容,扩大合作领域,提升合作内涵,发挥强强联合的优势,共同携手开创银保合作的新局面。

目前,交通银行总市值已进入全球银行业前40位。而中国人民保险集团公司已经历经58年的创业与发展。

中国人保财险农业保险实现历史突破

◎本报记者 卢晓平

据悉,截至9月6日,该公司实现农业保险费收入是去年全年农业保险费收入的5倍之多,大大超过了去年全国各保险公司农业保险的保费规模。

中国人保财险承担中央政策性农业保险试点任务的新疆、湖南、江苏、四川、内蒙古分公司目前承保的国家主要农产品粮棉油作物已突破5000万亩,是去年全国所承保的主要农作物面积的15倍;系统33家分公司开办了生猪保险,承保生猪数量突破500万头,其中能繁母猪承保数量突破200万头;浙江、宁

波、福建、厦门、广西、云南、湖南等分公司承保的农房保险承保面达1996万户。

另据了解,按照《国务院关于促进生猪生产发展稳定市场供应的意见》精神,中国人保财险所辖36家分公司积极与地方政府开展农村保险合作,勇于承担中央和地方政策性农业保险试点任务,全面迅速启动了政策性生猪保险,公司能繁母猪保险工作取得了较好的阶段性成效。

下一步,根据中国人保财险公司的部署,系统上将有计划、分步骤地加快推进生猪保险承保工作,迅速扩大保险覆盖面,发挥公司的市场引领和主导作用。

“聚富”探路银保 平安投连险“重出江湖”



推出“聚富步步高”只是平安再战投连险市场的一次探路 资料图

◎本报记者 黄蕾

红透保险业半边天的投连险市场,终于迎来了寿险巨头的回归。平安昨日高调宣布再战投连险市场,在北京、上海、广州等全国20个城市正式推出银保投连险新品“聚富步步高”。知情人士称,平安高层对该产品寄予厚望,企盼借此冲淡数年前在投连退保风波中的负面影响。

从平安给本报记者的电子邮

件回复内容来看,“聚富步步高”下投平安发展投资账户、平安基金投资账户、平安精选权益投资账户三个投资账户,每年免费账户转换12次,初始费用4%,买卖差价2%,投资账户资产管理费1.2%。如是账户设计,收费标准,与现有投连产品相比,价格优势并不明显。

不过,平安却提出了“退保零收费”这个概念,可看出其在投连设计上花费了不少心思。这也是在国内资本市场震荡周期,投资者进

出进的当下,较为吸引投资者的一个地方。国内一位精算师向记者表示,香港投连险产品在退保问题上基本采取不收费。“如果保险公司成本控制得当,是可以实现账户后端不收费的。”

相比同业低收费的优势,平安押注的则是渠道。而在业内人士看来,在“渠道为王”的保险领域,后者的风头显然要盖过前者。记者从平安内部了解到,截至记者昨日截稿前,平安投连险合计在近1000

个银行网点上柜。值得注意的是,代理人渠道并未列入这次投连险新品的初期销售计划中。

是平安当年投连退保阴影未消,还是另有他因?相关人士向记者透露,推出银保投连产品“聚富步步高”只是平安再战投连险市场的一次探路,平安正计划于今年第四季度推出个险期缴投连产品,目前这项工作正在紧张筹备当中。

平安人寿董事长兼CEO李源祥在接受记者采访时说,“经过多年的投连销售和洗礼,平安积累了丰富的产品、投资和风险控制经验,建立了更为成熟的投资队伍和平台,对客户和市场也有了深入的认识与理解,这都是平安再推投连的独特优势。”

不过,投连产品的高收益预期也同时伴随着一定的风险,加上当年在投连退保风波中所受到的冲击,平安再战投连市场时显然“有备而来”。据了解,平安这次制定了严格的风险管控制度,比如,销售人员必须经过严格的考试才能拥有销售资格,并保证100%的电话回访以及投保提示书获得客户亲笔签名。

除平安外,国寿在投连市场的动静也值得市场关注。据知情人士透露,目前国寿的投连系统正进入开发收官阶段,其投连产品问世已进入倒计时阶段。随着寿险业两大巨头的加入,势必将改变目前投连险市场的竞争格局,一场“外资零星抢跑、中资集体反攻”的争夺投连险市场的好戏正在上演。

个险期缴投连险正在酝酿中

◎本报记者 黄蕾

自1999年首开国内投连险先河后,平安投连险时隔8年后才选择重出江湖。为了解平安再战投连险市场背后更多的细节,本报记者昨日独家专访了平安相关负责人。

《上海证券报》:平安现在推投连险产品,会不会有只抓住“牛尾巴”的嫌疑?在前期众多保险公司推出投连险的风潮中,为何迟迟未见平安身影?

平安:其实早在两年前,公司就在考虑重新推出投连险了。在正式推出产品之前,平安做了大量的经验积累及探索研究。

我们认为,目前,中国经济处于上升景气周期,连续几年保持10%左右高增长态势;通货膨胀率仍在合理、可控范围内,投资和出口强劲;2006年中国人均GDP超过2000美元,居民收入水平有了大幅度提高。同时,居民财富不断增多,财富保值增值需求强烈。但由于国内投资渠道狭窄,银行储蓄利率偏低,人们对资本市场的投资意愿和兴趣达到了空前的水平。因此,现在推出投连险产品,我们认为符合市场需求。

《上海证券报》:“聚富步步高”目前选择上柜银行,而在个人营销员中开发,原因何在?当初投连退保风波的阴影是否仍未散去?平安在投连险营销渠道定位上是如何考虑的?

平安:此次推出银保投连险产品“聚富步步高”,是为了满足银行应对市场竞争的需求。随着外资银行人民币业务的放开,银行对中高端客户的争夺更加激烈。投连型产品多账户、多策略的投资方式,易于和目前银行的产品形成互补,有助于提升银行的中间业务收入和服务品质。

当然,在新形势下推出新型的产品,也是出于完善公司产品体系的需要。自2006年以来,中国股市进入快速上升期,居民投资理财行为更加活跃,“聚富步步高”投连险能够满足客户多重理财需求。未来,我们也将根据市场需求及银保投连险产品“聚富步步高”的推动情况,适时推出个险期缴投连险产品,目前这项工作正在筹备当中。

《上海证券报》:与目前同业已推的投连险产品相比,平安这款投连险新品的特色、优势体现在何处?很多公司以低收费吸引消费者眼球,那平安的销售策略呢?

平安:经过多年的投连险销售和市场洗礼,平安积累了丰富的产品、投资和风险控制经验,我们的投资业绩经历了资本市场最动荡时期的考验。这都是中国平安再推投连险的独特优势。

设计方面,“聚富步步高”还照顾到了客户对理财和保障的双重要求,这些都是平安再推投连险的核心优势。

《上海证券报》:平安此次在20个城市推行这款投连险新品。具体在哪些银行推行,销售网点规模有多少?今后是否有增设投连险账户计划?

平安:目前平安在这20家城市中的主要合作商业银行有农、工、建、交、招商等,平安将在这些银行推动这款新产品。值得一提的是,我们建立了严格的网点销售资格核准制度,只有通过审核取得销售资格的网点才能销售此产品,截至9月10日,已经获得销售资格的网点共计1000余个。

平安可能会根据产品和市场的需要适当增设投连险账户,但目前还没有明确的计划。

《上海证券报》:“聚富步步高”在初始费用、买卖差价等方面的具体收费标准?

平安:我们收取保险费的4%作为初始费用,扣除初始费用后的保险费用于购买投资单位;买入卖出差价由我们决定,但不得高于2%,目前标准为2%;资产管理费年收取比例根据投资账户类型确定,最高不超过2%,目前标准为1.2%;每个保单年度前12次投资账户转换免收手续费,以后各次手续费为20元,我们可以改变手续费收费标准,但最高不超过每次50元。

◎本报记者 唐真龙 石贝贝

在经历信托新规的整顿和规范之后,信托公司正在成为外资银行眼中的“香饽饽”。记者获悉,昨日,澳大利亚以资产计最大的银行——澳大利亚国民银行(National Australia Bank Limited)同福建联华国际信托投资有限公司签署了一项旨在收购其20%股份的协议。这是近期继巴克莱银行牵手新华信托之后,又一桩外资银行收购中国信托公司股权的典型案。目前,这一交易尚待监管部门的批准。

对于此次交易的具体价格,澳大利亚国民银行和联华信托均三缄其口。联华信托董事会相关负责人表示,由于目前收购方案还没有得到银监会的批准,对于此次交易的详细情况尚不便透露。不过一位消息人士预计此次交易价格约为5,000万澳元(合4,130万美元),以此计算的联华信托总资产约为2.5亿澳元。

在澳大利亚国民银行发出的新闻稿中,澳大利亚国民银行集团首席执行官John Stewart谈到,该项投资与澳大利亚国民银行资本市场部的业务相吻合,并同集团在新领域充分利用其自身优势的目标相一致。同时,澳大利亚国民银行资本市场部利用其“项目启动、重组和分拆”模式,拥有能帮助联华信托在中国发展业务的各种适用的技术和能力。据记者了解,澳大利亚国民银行资本市场部首席执行官John Hooper将被提名加入联华信托董事会。他认为,该项投资为澳大利亚国民银行资本市场部下一阶段的发展提供了支持,可以为客户提供更加多样化和更加全面的金融产品。据透露,随着监管框架的逐步发展,澳大利亚国民银行还将同联华信托澳大利亚国民银行还将同联华信托一起为各自的客户群开发投资产品。

而除了这桩交易之外,苏州信托同某外资银行的谈判也在紧锣密鼓地进行之中。苏州信托董事会秘书谢伟告诉本报记者,目前公司正在同一家外资银行和一家国内企业洽谈股权转让事宜,目前已经初步签订了意向书,双方正在就交易价格等一些具体问题问题进行协商。按照初步的意向书,该外资银行拟持有苏州信托

将近20%的股权,与此同时苏州信托也将把另外约30%的股权转让给一家中资企业,“两项相加,本次交易将转让不超过50%的股权比例,交易完成后,苏州国际发展集团有限公司仍将掌握控股权”。不过对于这家外资银行和中资企业的名称,谢伟表示不便透露。“此次股权转让的目的主要是增资扩股,而一旦增资扩股完成,公司在经营方向以及业务上将会有大的变动。”谢伟表示。

外资银行对中国信托公司的兴趣由来已久。早在2005年,苏格兰银行就曾出资4.975亿元人民币以增资扩股的方式入股金信信托19.9%的股权。而今年5月巴克莱银行则牵手新华信托。

外资银行为何频频觊觎国内信托公司?西南大学信托与理财研究所研究员李勇表示,主要有三个方面的原因。外资银行看好中国的金融机构,此前入股中资银行的外资银行都获得了不菲的收益,而在今年3月信托业新规实施后,信托公司重回主业,公司治理以及经营状况都有了实质性改善,发展前景普遍看好。其次,在目前国内的金融机构之中,信托公司实际上是最具综合性投资银行特征的,信托公司连接着货币、资本以及实业三方市场。在所有的金融机构中,信托公司是唯一能够直接进行股权投资的金融机构,在中国发展直接投资的大背景下,直接融资将会是一个巨大的市场。外资银行自然不愿意放弃这个市场。第三,很多外资收购信托公司的最终目的是为了取得信托公司的控股权。由于信托公司的盘子相对较小,对于今后取得信托公司的控股权比之其他类型的金融机构要相对容易。

对于外资银行频频入股中国信托公司,李勇表示:“这是一件双赢的事情”。一方面,外资银行入股可以提升国内信托公司的价值,丰富信托公司的内涵。外资银行具有丰富的业务经验,在入股之后,可以更好地帮助信托公司开展业务,搞好公司治理。而另一方面,外资银行可以利用信托公司同时连接货币、资本以及实业三个市场的先天优势快速而全面地介入中国市场。



马云获准任职泰康养老董事长

◎本报记者 卢晓平

昨日,泰康养老领军班子亮相,马云为公司董事长。

根据监管部门的批复,核准马云董事长任职资格,核准刘永军董事兼总经理任职资格,核准王元监事会主席任职资格,核准王玲玲董事兼首席精算师任职资格,核准段国圣董事任职资格,核准徐徐、熊炜监事资格,核准段东辉董事会秘书任职资格,核准孟霞副总经理任职资格,核准龚刚助理总经理任职资格,核准周立生财务总监任职资格。

英大泰和人寿领导团队集体亮相

◎本报记者 卢晓平

英大泰和人寿领导团队集体亮相。根据保险监管部门的批复,经审查,核准徐伟良董事长任职资格,核准张世才董事兼总

经理任职资格,核准丁世龙、张辉明、李超、冯军、吴骏、池源、张传菊董事任职资格,核准龚建祖、吴生和副总经理任职资格,核准卢文武、靳松、赵永亮总经理助理任职资格,核准王秀新董事会秘书兼总经理助理任职资格。