

# 大盘急挫 新增投连险或续演先抑后扬



每逢股市大震荡,投连险新增收入总能上演先抑后扬的好戏 郭晨凯 制图

尽管当天的投连险收益表现次日才见分晓,昨日上证指数4.51%的跌幅,多少还是令寿险商们心中咯噔了一下。多位业内人士昨晚接受本报记者采访时预计,短期内投连险或受大盘调整拖累面临销售锐减,但随着消费者投资心态的趋稳,投连险销售业绩或将续演一轮“5·30”时先抑后扬的走势曲线。

◎本报记者 黄蕾

## 投连险或遇短暂“滑铁卢”

“从与我们合作的中资银行提供的数据来看,今天投连险销售收入并未受大盘下跌而减少,基本与昨日持平。”沪上一合资寿险公司精算负责人昨晚在电话里告诉记者。不过,由于中资银行多为中低端客户,这部分人群对市场的敏感度具有滞后性。过两天,投连险销售收入或许就能看出变化。

上述负责人口中所谓的“变化”,正是一些寿险商们担忧的投连险新单保费的锐减。沪上一家寿险公司相关负责人在接受本报记者采访时表示:“我们担心这周后几天,公司投连险保费收入变化会重演5

月30日后几天的那一幕。”他说,5月30日股市开始调整的那天,公司进账的投连险保费收入还比较平稳,但到6月3日开始保费收入明显减少,连续一周损失惨重。“那是因为在股市长期被看好,短期起望。”

不过,这样的“滑铁卢”并未持续多久。不到6月底,包括这家公司在内几乎所有销售投连险的寿险公司,投连险销售收入一路飘红。如是销售表现被提及也将在本轮大盘调整期间中重现。

某中资寿险公司产品研发部人士分析原因时认为,投连险销售先

抑后扬,与投资者的市场心态变化息息相关。“指数下跌后,观望大盘走势的投资者必然不会青睐与股市紧密挂钩的投连险;而当投资者重拾信心后,投连险自然再度沾光股市。”在股市长期被看好,短期起望,让不少投资者重新发现了投连险随时调整账户、兼备保障功能的双重价值。

由于投连险账户收益率公布时间上的滞后性,记者发现,昨日销售投连险的多家寿险公司网站上,关于投连险价格发布一栏的数据仍停留在9月10日。9月11日投连险的收益率表现要在12日中午前后

才能反映在寿险公司网站上。因此,投连险11日的抗跌表现,12日才能见分晓。

不过,从“5·30”投连价格走势来看,有“基金中的基金”之称的投连险,其抗跌性优于基金。“从短期来看,投连险收益不如基金,但投连险注重长期投资,长期收益会比较稳定可观。”业内人士告诉记者,从抗风险上来看,如果投连险有源源不断的续保资金和新投保资金投入,可以大大提高保险投资资金在市场上的抗风险能力,这与多数注重短期收益的基金有本质不同。

## 居安思危 外资投连险产品酝酿“变脸”

“疯”销不过才半年的投连险产品却历经了“5·30”、“9·11”两次指数下跌的考验。面对国内这风云变幻的资本市场,谁又能保证目前被股市“牵着鼻子走”的投连险,一直能做到“一荣俱荣”?就在中资寿险巨头大步迈进投连险市场时,外资寿险商们却清醒地意识到,在股市

频频震荡的当口,投连险这种基金替代型产品,转型已是迫在眉睫。

最先进入转型轨道的,是在本轮投连险风潮中抢跑的几家合资寿险公司。知情人士昨日向记者透露,投连险销售先锋华泰大都会人寿将于本月底对投连险进行一番改革。改革重点在于推出个险期缴投连险产

品,并与其他保障类产品捆绑销售,同时加强投连险保障功能。相比银保销售投连险,个险期缴投连险产品的利润率将大幅提升,这对保险公司的估值有决定性影响作用。

另一家合资寿险公司也在酝酿投连险“变脸”方案。这家公司相关负责人对记者表示:“虽然我不认同‘投连险已走到终点’的说法,但从产品结构多元化的角度来讲,如果一家公司保费收入来源一味依赖一个产品,并非长期生存之道。因此,我们也在思索‘投连之后该是什么’这个问题。”

有专家一针见血地指出,保险公司欲靠投连险救市的想法显然不现实,若过分倚重投连险的现象蔓延下去,那试问保险公司与基金公司本质上有何区别?保险公司卖的

是保险,不是基金,保险产品最终仍要回归保障。”

事实上,在寿险产品利率低于银行存款收益率的被动情况下,投连险可以作为保险公司产品销售的一个补充,来抵消公司在传统保险产品销售上所受到的影响。但从长远来看,保险公司只有开发具有更多保障功能的长期寿险产品,才能更好地、有效地应对目前的利率变化。

值得注意的是,10月1日即将实施的《投资连结保险精算规定》(新修订版本)将成为投连险转型的一个分水岭。新规在对投连险相关收取费用设定上限外,更强调了产品本身提高保障功能的重要性。这预示着,越来越多的寿险公司今后在推投连险新品时将注入更多的保障色彩。

### ■ 监管动态

## 上海规范投连险销售

◎本报记者 黄蕾

针对当前投连险热销的形势,上海保监局昨日下发《关于进一步加强投连险产品销售管理的通知》,要求各保险公司在客户选择、渠道管理、信息披露、售后服务等方面进一步加强管理,提高服务水平,进一步防范投连险经营风险,保护被保险人利益,维护上海寿险市场健康稳定发展。

通知主要涉及四方面的内容:一是保监局要求保险公司选择适合的客户,对客户进行有效的评估和筛选,避免将好的产品推销给不合适的客户;二是要求保险公司加强渠道管理,对营销员和代理机构销售人员提出了销售资格和后续培训要求,提升服务质量;三是要求保险公司规范信息披露,重申了要对费用扣除、犹豫期、计价方法等重要信息进行告知,以便客户全面准确了解产品特点;四是要求保险公司做好售后服务,提出了100%犹豫期电话回访要求,给予客户账户转换和了解账户价格变动的便利条件,以

减少退保并提升持续率。

解读该通知的内容,我们不难发现,保险监管部门最为担心的,主要是资本市场持续走好所引起的投连热销背后可能隐藏的误导风险。因此,上海保监局相关人士建议并提醒广大投连险投保人及潜在客户,在购买投连险产品时应注意以下几个问题:了解投连险的特性,符合个人保险需求;全面客观掌握产品信息,警惕销售误导;积极配合回访工作,维护自身权利等。

他还表示,投连险是一个长期产品,投保人应当从长期投资的角度来正确对待投连险的收益情况,根据资本市场的短期走势进行追加投保或退保都是不科学、不符合产品特性的行为,如果投保人认为风险过高,可运用账户转换功能,将资金暂时放到低风险的固定收益账户。

另外,购买了投连险的投保人应掌握公司的服务标准和服务时效,特别是保费进入和退出投资账户的计价方式和计价时间等有关规定,避免在资本市场大幅波动情况下,因此产生争议。

### 业 内 快 讯

## 中原信托 三期 PE 投资获超额回报

◎本报记者 唐真龙

记者日前从业中原信托公司了解到,该公司的 PE 业务市场回报率惊人,个别项目甚至获得了超过 5 倍的超额投资回报。

“2006 年以来,我们已经先后推出 3 期投资于拟上市公司股权的信托项目,主要以金融股权为主,投资标的已于 2007 年顺利上市,3 期项目运作一年来为投资者取得了 2-5 倍的超额投资回报。”中原信托总经理办公室的刘飞对本报记者表示。

作为一家立足于中国中部河南省的信托公司,中原信托走在 PE 业务的前列。“早在 2005 年我们就开展了对 PE 业务的持续研究”,刘飞表示,在开展 PE 业务之前,公司专门成立了研发小组对 PE 业务进行研究,经过 1 年多的研究后,研发者们认为目前中原信托所处的环境正适于推出 PE 业务。

其次是业务资源丰富。经过近年来的着力培育,河南省已形成了全国最大的粮食加工基地、最大的畜禽加工基地、最大的铝工业基地,石油化工、煤化工、汽车及零部件、装备制造制造业在国内具备了一定的竞争优势,涌现出一批行业领先企业。因此,中原信托的研发者们认为,今后将有更多的企业有机会利用国内外资本市场实现股本扩张。

退出机制是很多信托公司在推出 PE 业务时所面临的后顾之忧。业内人士表示,中国 PE 退出机制极不完善,退出渠道高度依赖于所投资企业上市(IPO),该比例超过了 60%,而美国等发达国家 PE 通过并购退出的则高达 70%以上。在这方面,中原信托做了积极的探索,建立了多层次的退出机制:一是通过国内证券市场、美国、新加坡、中国香港等证券市场 IPO 的方式退出;二是境外跨国投行机构受让;三是通过产权交易和技术资产交易渠道转让。中原信托李旭东经理表示“多层次的退出机制,为开展私人股权投资业务提供了坚实的保障。”

在经过上述调研考察之后,2006 年中原信托就迅速推出了信托型 PE 产品,截止到 2007 年 2 月末,中原信托开展股权投资信托项目 25 个,信托财产达到 19.2 亿元。李旭东表示:“PE 信托产品与传统的固定收益类信托产品差别较大,高风险、高收益的私募股权投资对投资人的素质及抗风险能力要求很高,更适合有一定资金实力和风险承受能力的投资者。”

## 锁定社区、学校和农村市场 人保财险抢羹“盲区”保险

◎本报记者 黄蕾

一场抢夺保险夹缝市场的战斗已悄悄在上海财险市场上打响。记者 9 月 10 日从人保财险上海分公司获悉,该公司 9 月开始将大规模进入社区、学校以及周边农村市场与同业展开竞争,抢羹这些“盲区”市场。相比大型工程保险、车险等业务大单动辄数百万、上千万的保费,社区、农村、学校等领域的保险显然有点小打小闹,这也是绝大多数财产保险公司忽视这一市场造成目前盲区的主要原因。

事实上,这一空白地带存在着无限商机,人保财险上海分公司总经理朱守中接受记者采访时表示,开拓社区、学校、农村保险市场将是一项系统工程。他称,这些新兴领域保费规模小、费时费力,拓入成本高是导致业务部门此前不太愿意花大力气挖掘这类市场的主因,但从长远看,这些领域具有极大的增长空间,“如果不抓住机遇抢占这些市场,等同业公司形成优势后,今后再想进入这些市场就需要付出几倍的成本,甚至永远没有机会。”

人保财险相关人士介绍,人保一些分支机构早在一年前就已开展试点工作,比如在普陀区相关街道已展开小规模的火灾责任险试点,比如“麦莎”台风后嘉定支公司向当地农户试点的普通家庭财产保险反响异常热烈。目前,部分区县的“盲区”市场已初显成效。

针对社区、学校和农村等细分市场,人保财险上海分公司已重新组合了现有保险产品。记者获悉,在“进社区”的保险组合中,大到街道辖区内居民住宅和公共设施火灾综合保险、公共场所公众责任险,小到社区低保特困户意外伤害保险等内容都有涵盖;在“进学校”的保险产品中,不仅涵盖了学生幼儿综合保险,同时还打包了校园方综合责任险、住宿学生财产综合保险等;而在“进农村”的保险产品中,涉及农村居民健康、家庭财产等几乎涵盖所有险内容的产品均被组合推出,除了房屋、室内财产等显而易见的财产保险,能繁殖母猪保险也被组合进套餐。

## 太平人寿 快速理赔 2007 特奥会志愿者

◎本报记者 黄蕾

记者昨日获悉,2007 年上海世界特殊奥运会又一起意外险日前顺利结案,一名特殊奥运会志愿者因意外受伤获得太平人寿的现场赔付。

2007 上海世界特殊奥运会的筹备已进入最后阶段,开幕式活动也已进入彩排环节。8 月 29 日,这名志愿者在参加开幕式彩排后在回家途中意外受伤,当即前往上海徐汇中心医院治疗。当天,特殊奥运会执委会工作人员即向太平人寿报案。太平人寿理赔人员接到报案后迅速处理,并于 8 月 30 日将理赔款送到这名志愿者的手中,整个理赔过程仅用了不到 24 小时。

太平人寿是本届特殊奥运会唯一保险合作伙伴——中国保险集团的成员公司,与同属中国保险集团旗下太平保险、民安保险两公司共同为特殊奥运会提供专业保险服务。截至目前,太平人寿已受理 4 起特殊奥运会工作人员及志愿者的意外理赔。

### ■ 实战投连险

## 股市下跌 投资者忙账户间转移

◎本报记者 卢晓平

“沪深股市大跌,那基金也会跌的,我还是赶紧把钱从激进型的账户转移到稳健账户里吧,看看再说”,王小姐对记者表示。

昨日,伴随着财政部下发 2000 亿特别国债的消息,深沪两市终于出现了上证指数 4.51% 的跌幅。

“我们早在 5000 多点上方,就劝告投资者应该冷静,不要盲目追高”,国内唯一一家专注于投连险经营的保险商瑞泰人寿的 CEO 丁瑞德对记者表示,而当时的市场还在 5200 点徘徊。

在丁瑞德看来,股市在没有停歇的直线上涨,是积累了较大的风险。在股价相对高点时,投资者要做的不是继续追加资本,而应将投资风险尽量缩小。

信诚人寿北京分公司总经理方志勇表示,投连险在各种投资理财工具中所扮演的角色,如同足球场上的中卫,进可攻退可守,使理财人生攻守平衡,是普通投资者取胜的关键。

目前,各家保险公司都给投资者提供 4-7 个账户,账户之间可以相互转换。低风险收益型投资账户,资金主要投资于银行存款、现金拆借等;高风险高收益型的投资账户,股票型基金投资比例相对较高;稳健平衡型的投资账户,处于两者中间。

“不过,投连险账户的转

移不会太快,不像股市那样反应这么快,人们往往要慢半拍”,方志勇表示。

不过,这段时间以来,很多保险公司设计的投资连接保险产品都在大盘相对高位,一旦股市大幅回调,如果这些账户都在高位上进场,将给投资者短时间内带来很大损失。

“保监会出台的通知我们是支持的,保险公司如果在销

售环节不能把持自己和销售团队,不仅会有再现当初投资连接保险风波的可能,还会造成极坏的社会影响,影响整个行业的健康发展”,华泰人寿保险一位人士表示。

行情的火爆让不少投资者收获颇丰,但投资是有风险,如果不能让投资者在非常知情的情况下,实现保障与投资功能平衡的基础上进行长期投资,那么,投连险不失一种很好的长期投资理财工具。

不过,还有些保险公司在推出投连险产品的同时,也推出了保障功能强的产品。

继前不久推出的银行新投连险产品热销后,泰康人寿日前再次发力,推出个人营销产品——《泰康卓越财富(2007)终身寿险(万能型)》(以下简称“卓越财富 2007”),以满足风险规避型稳健投资人群的灵活投资需求。这次泰康人寿所推出的“卓越财富 2007”,是在中国保监会新的“万能险精算规定”出台后推出的,新的万能险下调了费用收取上限,提高了万能型产品的透明度和市场竞争力,强调了保障功能。

专家建议,投资者应该更加清楚地了解到,自己需要什么样的产品。当然,保险公司不能为眼前保费收入大幅度增长而误导投资者。只有这样,才不至股票投资风险直接传递到毫无准备的投资者身上。