

# Finance

## 欲夺账管托管两资格 平安年金一揽子计划凸现

◎本报记者 黄蕾

对于觊觎企业年金市场已久的中国平安而言,两张牌照显然不能满足它的胃口。平安正打着“一揽子”运作企业年金的算盘。

平安保险内部人士昨日向本报记者透露,在首批年金“选秀”中拿到受托人、投资管理两种身份后,目前平安

养老保险公司正在积极争取企业年金账户管理人资格。

这样一来,平安养老保险公司有望在企业年金基金管理过程中扮演三种角色。至于四种身份中的托管人角色,由于“非银行不可”的规定,平安养老只能止步于此。即便平安养老无法同时拿下四种资格,但依赖平安集团进行一揽子企业年金操作的模式,仍不失为

一条可取之道。对于整个平安集团而言,竞争日趋激烈的国内年金市场,企业年金管理的三种身份显然是不够的,搭建企业年金基金管理四项资格于一身的新型架构是迟早的事。这对于现行的年金管理模式或将产生巨大冲击。

深圳平安银行副行长冯杰此前接受本报记者采访时透露,深圳平安银行有打算申请托管人资格,在现有两种身

份上再下一城。不过,冯杰向记者坦言表示,劳动保障部门对于企业年金基金管理机构中托管人设有一定门槛,而从目前深圳平安银行现有资产及网点等规模来看,想赶上第二批企业年金“托管人”资格的班车,尚存一定难度。

而根据前期监管部门的吹风内容来看,监管部门将对托管人的认定数量控制4家左右。目前,兴业银行等已放出备战第

二批企业年金托管业务的明确信号,在实力雄厚的竞争对手面前,刚理顺整合架构的深圳平安银行,显然相对失色。不过,冯杰向记者表示,即使错过这批年金“选秀”班车,深圳平安银行未来也会在一些具体细节上配合集团运作企业年金的计划。

作为今年1月底深圳地方企业年金存量的接盘者之一,平安集团在企业年金运作上显然已有历练。随着深圳平

安银行的壮大,平安欲包揽企业年金基金管理“四种身份”,一揽子运作企业年金的“野心”将袒露无遗。

而有一揽子运作企业年金想法的还不止平安一家。在泰康人寿拿到第一批企业年金账户管理人资格的基础上,泰康养老保险公司及泰康资产管理公司已明确表示,将分别申请受托管理人、投资管理资格。

### ■保险调查

## 寿险指数问世 本科学历成购买主力军

◎本报记者 卢晓平

40岁以下的人购买保险意向最高;本科以上购买意向较其他学历的人要高;年收入4万-25万的人购买意向较高。

这是在昨天恒安标准人寿与南开大学共同发布中国首个寿险指数暨恒安标准寿险指数论坛上传递出的信息。

恒安标准寿险指数是一个反映消费者对寿险综合认识水平的指数,通过统计分析方法,将消费者对关爱、财务展望和风险的认知,以及消费者对寿险的印象、对寿险专业建议的认知和购买意愿进行综合评价,反映消费者对寿险需求和供给的综合认知。该指数包括一个总指数,6个一级指数,总指数即恒安标准寿险指数,一级指数包括关爱指数、财务展望指数、风险认知指数、行业印象指数、专业建议认知指数、购买意愿指数。

据了解,指数的推出主要目的是引导消费者发现自我对于关爱和责任的认识,理清自己人生重要规划目标和愿景,让消费行为和目标匹配起来,做到知行合一,理性消费,获得更稳健的人生安排。

调查显示,今年全国寿险总指数66.85。关爱指数78.68,财务展望指数65.98,风险认知指数66.33,行业印象指数58.27,专业建议认知指数73.30,购买意向指数59.49。

寿险指数第一次把消费者对自己和家人的责任关爱的观点以及自己对家庭的财务展望纳入指数的研究范围,从而体现了研究者对开发和建立符合我国社会文化发展特点的新型寿险观念的探索。

调查还引起了很多值得关注的问题,比如:随着人们受教育程度的提高,对保险的认知指数是提高了,但是到了博士学位以后,该指数又开始下降了;在调研不同学历的消费者的关爱指数中发现,最高的是大学本科学历,为78.98,偏低的还是博士学历的,不同家庭收入消费者的关爱指数,得分高的是8万-15万的消费者,收入高到一定程度以后,年收入25万以上的关爱指数反而是最低的。

调查显示,经过统计聚类分析可以将10大城市大体上分为三类:青岛、济南、南京、天津是第一类城市;成都、上海、北京、广州是第二类城市,杭州、沈阳属于第三类城市。



寿险指数推出的主要目的是引导消费者发现自我对于关爱和责任的认识 郭晨凯 制图

## 30—40岁寿险认知程度最高

◎本报记者 卢晓平

调研结果显示,在已购买寿险的人群当中,男女各占一半;年龄大部分在39岁以下(占70.8%);学历绝大部分为专科和本科(占72.3%);工作单位为私营企业(21.6%)、国有企业(20.3%)、三资企业(18.6%)和机关事业单位(14.4%);家庭年收入大部分在2万-15万之间(占78.8%)。已经购买的这部分消费者,就再次购买意向而言,私营企业和国有企业以及三资企业的人占大多数,其次为机关事业单位。

就关爱指数,分析结论是:年龄在35—39岁左右,学历为大学专科、本科及硕士,工作单位在三资企业、私营、国企和机关事业的,收入在2万-15万的人,这些消费者在关爱指数上得分较高。

关于财务展望指数分析结论:年龄在40岁以下的人,学历为本科、硕士、博士的人,工作在私营、私营、国企的人,家庭年收入在8万以上的人在财务展望上得分较高。所谓风险认知指数,调查显示,风险发生可能性在不同性别消费者在风险可能性上得分没有差别;40岁以下的人在风险可能性上得分最高;大学本科、硕士及博士

对风险可能性认知得分较高;工作单位为三资企业、学校、私营企业和国企的人风险可能性得分较高;而不同收入的人在风险可能性认知上无显著差别。在应对风险能力上,男性得分比女性要高;40岁以下的人较40岁以上的人得分要高;随着学历的增加,应对风险的能力逐渐增加;机关事业单位和三资企业的人应对风险的能力较高,随着收入的增加,应对风险的能力逐渐增强,但是到了25万之后,应对风险的能力有较小下降。

关于行业印象指数,综合而言,在对寿险的评价上,女性得分

比男性得分要稍高;随着年龄的增加,对寿险的评价越好;随着学历的增加,对寿险的评价越低;学校、三资和私营企业的人对寿险评价较其他工作单位的人要好;随着收入的增加,对寿险的评价越低,到了25万以后,有所反弹。

专业建议认知指数调查显示,在对专业建议的态度上,女性比男性得分要高;高中及以下、大学本科、专科对专业建议评价较高,硕士和博士对此评价较低;三资企业、学校和国有企业对专业建议评价较好;收入在2万-15万之间的人对专业建议评价较好。

从投诉量来看,大型保险公司的投诉量明显多于保险新军,这与前者市场份额大于后者息息相关。同时,中资保险公司的总体投诉量也多于外资保险公司。分析人士称,投诉数量与保单规模有一定关系,但不能简单地看一家保险公司的投诉量与其产品、服务水平上等等。

监管部门集中曝光投诉情况在国内保险业较为少见,这也从一定程度上说明,上海在处理保险纠纷上的主动性。事实上,上海作为保监会建立合同纠纷处理机制的试点之一,近两年来通过建立人民调解委员会的形式,在处理保险业纠纷上已初见成效。

### ▮业内消息

## 天平保险暂无引资上市计划

◎本报记者 黄蕾

对于近期甚嚣尘上的天平保险拟年内引进战略投资者并谋划上市的传闻,天平保险相关负责人昨日向本报记者表示,在尚未完成全国性扩张之前,天平保险暂时没有引进外资计划,更没有上市打算。

保监会日前放行天平保险增资2亿元计划。上述负责人透露说,这次增资是原有股东的一次同比例增资,年底前,天平保险还将计划继续增资1亿元,公司资本金由此增至5亿元。他坦言,增加资本金的动因在于公司扩张的提速,资本金充足后,公司在开设分支机构上将不会出现捉襟见肘的现象。

作为国内目前唯一一家全面专业车险公司,天平保险的优势在于其独特的非核心业务外包模式,包括通过经纪人、代理商进行销售,引入第三方独立公估人对事故损失进行确定等,这在一定程度上能大大减少公司在运营成本上的开支。

面对竞争日趋激烈的车险市场,天平保险在服务升级上可谓动了脑筋。在原有运作模式的基础上,天平保险昨日启动“服务质量月”活动,并宣布与国际知名道路救援服务提供商MAPFRE旗下的路华救援公司携手合作,提供境内综合道路救援服务,这是目前市场上涵盖服务项目最多、服务区域最广的道路救援服务。

据记者了解,此次天平保险将推出面向不同类别客户的三种综合救援服务套餐,涵盖了现场修理、拖车、拖吊、更换轮胎服务、派送备用钥匙、派送燃料、清空燃料箱、电瓶充电、锁匠、派送备用钥匙、因汽车故障或失窃发生的住宿和旅行、因居所事故发生的紧急运送等多项综合道路救援服务项目。

## 沪曝光216件投诉 人保平安仍最多

◎本报记者 黄蕾

上海保监局日前公布今年8月份上海保险投诉情况。其中,人保财险上海分公司和平安人寿上海分公司再次成为涉及产、寿险投诉最多的公司。

根据上海保监局披露的数据来看,今年8月,上海保监局共收到投诉保险公司来信24件,来电175个,来访17批25人次。

涉及产险公司的信件中,居前三位的分别是人保财险上海分公司(20件)、太保财险上海分公司(11件)、天安财险上海分公司(9件);涉及寿险公司的信件中,居前三位的分别是平安人寿上海分公司(49件)、中国人寿上海分公司(17件)、太平洋人寿上海分公司和新华人寿上海分公司(12件)。

从信访涉及的内容来看,反映有关理赔、退保、续保、承保等保险合同争议的占75.0%;反映保险公司违规经营问题的占信访总量的2.1%;反映保险公司服务态度和管理问题的占10.5%;其他有关保险问题咨询、意见和建议的占12.4%。

从投诉量的排名来看,大型保险公司的投诉量明显多于保险新军,这与前者市场份额大于后者息息相关。同时,中资保险公司的总体投诉量也多于外资保险公司。分析人士称,投诉数量与保单规模有一定关系,但不能简单地看一家保险公司的投诉量与其产品、服务水平上等等。

监管部门集中曝光投诉情况在国内保险业较为少见,这也从一定程度上说明,上海在处理保险纠纷上的主动性。事实上,上海作为保监会建立合同纠纷处理机制的试点之一,近两年来通过建立人民调解委员会的形式,在处理保险业纠纷上已初见成效。

## 山东首家银行推动的担保公司成立

山东首家由银行搭建平台、中小企业、民营企业入股的纯民营担保公司——山东沃尔德担保有限公司16日正式成立。

据悉,公司注册资金1000万元,主要面向济南市银企协会全体会员从事融资担保业务。公司人股股东全部为济南市银企协会会员单位及其负责人。

为更好地服务于中小企业,鼓励轻松创业,支持做大做强,2007年3月22日,济南市商业银行发起成立了济南市银企协会。这家协会由济南市经济委员会主管,面向济南市地域内银行、企事业单位及自然人的开放性、联合性、非营利的法人社会团体,致力于促进全市中小企业金融业务发展,探索解决中小企业“融资难、担保难”问题的各种途径。

(新华)

### ■记者观察

## 信托公司争食资产证券化大餐

◎本报记者 唐真龙

有迹象显示,各家信托公司正蠢蠢欲动,期望从资产证券化——这个被许多业内专家视作“潜在的富矿”中分得一杯羹。

近日,浦发银行发行该行首单信贷资产支持证券(ABS),规模约44亿元,这也成为资产支持证券第二批试点的开幕之作。尽管业内专家认为此举“象征意义大于实际意义”,但这一举动却在信托行业激起了千层浪。记者从多家信托公司了解到,继去年年底,华宝等六家信托公司取得第二批特定目的信托受托机构资格之后,近期信托公司即将掀起新一轮的“牌照热”。

据了解,2006年底,继中信信托及中诚信托两家首批试点之后,华宝、中海、上海国投、外贸等六家信托公司成为第二批取得特定目的信托受托机构资格的信托公司。所谓特定目的信托受托机构资格,即信托公司能够担任受托机构,负责管理特定目的信托财产并支持证券。西南大学信托与理财研究所研究员杨林枫表示,信贷资产证券化并不会对信托公司的业务产生大的影响。因为一方面,目前我国银行业资金充裕,自身

开展信贷资产证券化的动力不足,而另一方面,在信贷资产证券化业务中,信托公司仅仅是一个受托人的角色,主动权完全掌握在银行手中。无论从市场还是从收益来看,这项新业务都不会给信托公司带来太大的收益。

某信托行业资深人士也向记者表示,从目前信托公司开展的信贷资产证券化受托业务来看,由于信托公司在此项业务中仅仅收取中间费,所以

收益率只有其他业务的一半,“比如一个普通的1亿元的资金项目,我们通常能赚到1000万,但在此项业务中只能赚到500万”。

但硬币还有另一面,杨林枫研究员表示,目前信托公司之所如此积极地争取特定目的信托受托机构资格,其实是“醉翁之意不在酒”。虽然对眼下正在进行的信贷资产证券化并不看好,但杨林枫表示,在中国资产证券化

级为A+/AA-。优先A级、B级、C级、次级资产支持证券的厚度分别为:83%、7.8%、5.7%和3.5%,优先级资产支持证券的发行利率分别为:4.33%、5.10%、9.00%,采用浮动利率计息。次级资产支持证券由发起人浦发银行持有。本期资产支持证券将申请在银行间债市上市交易。

该资产证券化产品有多个亮点和创新之处:首先,在交易结构设计上,采用了优先/次级的信用增级模式和信托制度下的破产隔

## 华宝和浦发首推信贷资产证券化产品

◎本报记者 李锐

日前,2007年首单资产证券化产品——“浦发2007年第一期信贷资产证券化信托”正式宣告成立。这是2007年我国资产证券化扩大试点后,上海浦东发展银行和华宝信托有限责任公司合作推出的首单信贷资产证券化产品。

据了解,该产品发行规模43.8326亿,加权平均期限为1.5年,联合资信对产品的整体信用评

级为A+/AA-。优先A级、B级、C级、次级资产支持证券的厚度分别为:83%、7.8%、5.7%和3.5%,优先级资产支持证券的发行利率分别为:4.33%、5.10%、9.00%,采用浮动利率计息。次级资产支持证券由发起人浦发银行持有。本期资产支持证券将申请在银行间债市上市交易。

该资产证券化产品有多个亮点和创新之处:首先,在交易结构设计上,采用了优先/次级的信用增级模式和信托制度下的破产隔