

牵手国民信托 汇丰获批内地筹建合资保险公司

◎本报记者 石贝 黄蕾

记者昨日从汇丰银行(中国)了解到,汇丰集团的间接附属机构汇丰保险(亚洲)已获得中国保监会批准,与总部设于北京的战略伙伴国民信托有限公司共同筹建合资保险公司。预期汇丰及国民信托将各持有合资保险公司的50%股权。

据悉,筹建批准是审批程序的第一步。在12个月期限内,合资双方需达到保监会的相关要求,并在获得保监会最终的开业批准后,合资公司才将正式宣告成立。合资公司的部分条款仍有待与国民信托磋商。

在保险业务领域,汇丰集团将“触角”伸得很远。在中国内地保险业,汇丰目前持有平安保险16.8%的股份,并在合资公司北京汇丰保险经纪有限公司中持有24.9%的股份。此外,汇丰在北京、上海和广州均设有寿险和一般保险业务代表处,并且在北京也设有保险经纪业务代表处。而在亚洲其他地区,汇丰保险近日宣布与两家印度国有银行——Canara Bank和Oriental Bank of Commerce成立合资保险公司,这两间银行共有超过4000万客户,并有3600间分行遍布印度全国。本月初,汇丰曾宣布收购越南最大规模的保险和金融服务集团Vietnam Insurance Corporation(又称Bao Viet)10%的股权,这是越南保险业最大笔投资。此外,汇丰今日又在台湾地区正式开始运营寿险服务。



汇丰(中国)发言人昨日向记者表示:“该合资保险项目不会影响汇丰与平安保险的合作关系。”首先,汇丰只是平安保险的战略投资者,拥有董事会席位,但不参与直接经营。相反,与国民信托合作成立合资公司,汇丰将拥有50%的股份,直接参与到经营当中。第二,汇丰在与国民信托的接触、洽谈过程中,也随时向作为战略伙伴的平安保险及时更新信息,

“平安保险也是非常支持我们的”。

对于“老伙伴”汇丰的这次“自立门户”,平安集团新闻发言人向本报记者表示,“汇丰保险在内地成立保险公司的事情,之前就与我们有过沟通。平安和汇丰仍会保持很好的合作关系,因为中国市场很大,还有很多机会。”

根据汇丰控股常务总监(保险业务)白乐达(Clive Bannister)的说法,汇丰与国民信托的合作,将更好地支

持汇丰的财富管理、卓越理财以及私人银行业务的发展。期待在未来一段时间内,与合资伙伴和监管部门紧密合作,尽快完成筹建工作。

据记者了解,国民信托是银监会批准的一家私营信托公司,其核心业务涵盖资产管理、投资银行以及财富管理。汇丰此次与国民信托组合合资保险公司的申请,是在CEPA(内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排)的框

架下提出的。CEPA签署于2003年6月,准许香港居民和企业在CEPA框架下,进行指定的贸易及投资活动,包括允许银行有机会进入内地某些经济领域,包括投资保险业。

2年前,曾有传言汇丰将联手旗下的恒生保险在内地组建合资保险公司,但无疾而终。对此,汇丰(中国)发言人表示,“这只是传言,汇丰方面从未给予证实。”

安信信托受证监会处罚

◎本报见习记者 应尤佳

安信信托今日公告,中国证券监督管理委员会近日对公司作出行政处罚。

处罚决定书称,2004年安信信托年报虚增投资收益,在2004年年报中,公司将尚未完全到账的全部鹏华基金股权转让款9007.2万元确认为当年收入,并据此确认了转让收益6505.2万元,不符合确认收益的条件。自2004年12月31日至2005年4月6日,安信信托又违规担保,并且未及时披露担保情况。

有鉴于此,证监会决定对安信信托处以30万元罚款;对涉及的董事刘敏给予警告,并处以10万元罚款;给予曲玉春警告,并处以5万元罚款;对邵明安、孙文娟、杨晓波、沈剑虹、李安富、周小明、赵锡军、宗刚及王勇也分别给予警告。

保险营销团队须持证上岗

◎本报记者 卢晓平

昨日,保监会发布了通知,要求规范保险营销团队管理。

根据《关于规范保险营销团队管理的通知》,要求严格执行持证上岗制度。保险公司应当根据《保险法》以及有关规定制订和完善保险营销人员的管理办法,加强公司内部监督、检查力度;不得委托无《保险代理从业人员资格证书》和《保险营销员展业证》或《保险代理从业人员执业证书》、《保险经纪从业人员执业证书》的保险营销人员从事保险营销活动。

另外,通知还要求完善团队管理制度,包括:公司应当明确被增员人员的基本标准、条件、培训方案、计划和业绩考核标准,不得以增员数量提供物质或者现金奖励;公司有关管理制度应明确保险营销人员可以只做业务,不增员和管理保险营销团队,且不得在计划制度中有歧视性规定;公司应当与每一个招聘的保险营销人员签署书面委托协议。公司不得接受未签署委托协议的任何人的保险业务,不得向其支付保险手续费或类似费用。公司应对委托协议妥善保管;公司应对增员保险营销人员的人员予以授权,被授权增员的人员应当是与公司签订委托代理协议的正式保险营销员,并且没有投诉、误导等不良记录。

■关注航意险

陈文辉:航意险改革是规范短意险市场的重要开端

◎本报记者 卢晓平

日前,保监会主席助理陈文辉在中国保监会召开的一次内部座谈会上指出,对航意险的改革也是下一步规范短意险市场重要开端。

陈文辉指出,短意险的市场主体、产品种类、销售渠道都比较复杂,尤其是在学平险、建工险和航意险替代产品领域,存在的违规问题较多。

据悉,近期保监会已成立由相关部门和相关保监局组成的规范短意险市场工作小组,研究解决短意险市场强化监管问题。从10月上旬开始,将通过实地调研和座谈会等形式,全面摸清短意险市场的基本情况和存在问题,提出短意险市场的总体监管框架和建议,统一出台规范性文件,探索建立短意险规范经营的长效机制。

陈文辉强调,各公司要充分认

航意险改革的重要意义。航意险改革一是有利于保护消费者权益。行业指导性条款废止后,保险公司拥有了产品开发权和定价权,创新产品的积极性和改善服务的源动力将显著增强,消费者能够得到更多的产品选择权,享受更好的保险服务;二是有利于提高保险公司内控和管理水平,航意险市场存在的各种问题,固然有竞争激烈、渠道稀缺的外部原因,但归根结

底还是由于保险公司自身风险意识淡薄,内控管理薄弱。各公司应以此为契机,加强内控和基础工作,切实提高管理水平;三是有利于提升行业形象。航意险涉及千万个投保人和家庭的切身利益,其长期存在的问题对行业负面影响大,已经亟待改革。这次《通知》废止了航意险行业指导性条款,对于遏制手续费恶性竞争和规范市场秩序将起到积极作用。

根据要求,各保险公司将切实做好航意险市场规范和改革的准备工作,加强航意险业务的内控管理、销售管理、保单管理;要完善短意险精算规定,做好再保险安排,防范巨灾风险;要根据市场需求和自身优势,加强产品创新,改善管理服务,开发不同期限的航意险替代产品,以满足不同群体、不同层次人民群众的保障需求。

长安铃木

铃木株式会社
2008东亚足球锦标赛(东亚四强赛)的
官方赞助商

新外观, 新配置, 新羚羊全新而来

24项升级设计, 精品家轿9月21日全国震撼上市!

标准型: 4.58万元
 舒适型: 5.28万元

科技成就 低能耗 高品质

从外到内,为您崭新呈现。13项外观改进、6项内饰改进、4项新增配置,以及1项优化减震降噪设计,使整车造型更趋时尚人气,整车品质更实用、更舒适,全面超越您对三厢精品家轿的期望,全新演绎经济型轿车传奇!

- 超低油耗 G13B全铝发动机,60km/h等速行驶时百公里油耗低于5L,更省油、更实惠
- 全新外观 成功改进发动机隔栅、车灯、尾部、后视镜等关键视觉,更时尚、更人气
- 新增配置 CD系统、电动车窗、发动机防盗系统、高位刹车灯等,更实用、更舒适
- 典雅内饰 全新浅色内饰与双色仪表盘搭配设计,令驾驶空间更明亮、更温馨
- 轻松养护 500余家专业维修站遍布全国,维修配件价格超低,更超值、更划算

新羚羊

实用品质 全新演绎

9月22日-10月9日,长安铃木“真情护卫·金秋万里行”售后服务活动全国火热进行中! 免费检测,维修优惠,还有更多惊喜! 详情咨询当地4S店及特约服务站。

重庆长安铃木汽车有限公司 地址:中国·重庆 邮政编码:401321 24小时服务热线:800-807-7988/023-66288623 传真:023-66280283 E-mail:sale@changansuzuki.com http://www.changansuzuki.com 长安铃木赛车运动网:www.suzukisport.cn