

中小险企委托入市提速 保监会连批七张牌照

◎本报记者 黄蕾 卢晓平

中小保险机构入市淘金蠢蠢欲动，保监会“十一”前后连批7张牌照。阳光保险、嘉禾人寿、正德人寿、大众保险、中英人寿、英大泰和人寿、长江养老保险等7家中小险企被放行通过委托形式进行股票投资业务，保监会扶持中小保险公司的承诺得到进一步兑现。不过由于10%投资比例上限尚未用足，中小险商入市资金量仍相对有限。

委托入市扩至20余家

放行缺乏经验、资金盘子小的中小保险机构委托入市，是今年保监会关于扶持中小保险机构政策、推行分类监管之核心内容。此前，据有直接入市“入场券”的仅限于拥有资产管理公司的9家中资保险公司，以及一家友邦资产管理中心。

虽然保监会此前仅公布了4家中小保险机构委托入市批复（渤海财险、华农财险、华泰人寿、民安保险），但业内人士向记者透露，从去年底开始，就已有中小保险公司开始“借道”入市，今年以来不少中小险商在一级市场的踊跃程度便是有力佐证。

“截至目前，除了大型保险公司直接入市外，加上这次放行的7家，前后共有20多家中小保险公司被放行委托股票投资”。一位接近保监会的有关人士告诉记者。值得一提的是，记者发现，除国泰人寿为合资保险公司外，其余均是清一色的

中资公司。

资本市场的火爆不仅吸引了大量的储蓄资金，也吸引了大量的保险资金。而在分类监管、防范风险的前提下，市场人士预计，会有更多的中小保险公司借道涉足资本市场，进一步间接分羹牛市。

10%投资上限并未用足

国内一家保险资产管理公司相关负责人接受记者采访时透露，目前保监会对中小保险公司委托入市的主要规定与大型保险公司直接入市基本一致。也就是说，在今年7月保监会上调保险资金投资股票比例的基础上，中小保险公司委托入市的比例上限也可达到10%。

不过，出于自身资金量相对不足以及投资实力较弱，10%的比例上限中小保险公司一般不会用足。就拿10月8日公布的英大泰和人寿委托入市批文情况来看，其委托股票投资资产上限仅为上年未公司总资产的5%；“十一”前拿到批文的正德人寿，其获批的传统及分红保险、万能寿险产品、投连险产品投资股票的比例都没有达到上限。“监管部门对于中小保险公司进入资本市场的态度是积极审慎的。”一位保险公司有关人士对记者表示。

保监会下发的这7张批文中还透露，大众保险将委托太保集团旗下太保资产管理公司进行股票投资。而其余6家新兴保险公司的相关委托股票投资情况，保监会在批文中并未提及。



刚刚筹建的长江养老保险此次也获批委托入市资格 资料图

中小险商入市资金有限

值得一提的是，在这批放行的7家中小保险公司中，除大众保险外，其余6家保险公司成立时间均未满五年的新兴保险公司，尤其是长江养老保险、正德人寿、英大泰和人寿3家更是成立时间不足一年的公司。

业内人士分析称，这些保险新军业务开展尚在嗷嗷待哺阶段，除原有注册资本外，保费规模相对有限。这样一来，中小保险公司委托

投资股票的实际资金量就显得相对有限。这意味着，一段时间内，这些保险新军在委托入市上不会有太大动静。

有数据为证。在今年火热的一级市场中，无论从参与配售次数，还是从申购动用资金、获配投资人资金来看，中国平安、中国人寿等大公司当仁不让地扮演着“领头羊”的角色，占尽一半以上山头。尽管在每次配售过程中，国泰

人寿等中小保险公司几乎全情投入，但现实的问题是，所有中小保险公司入市资金规模之总和，甚至都不及其中任何一家大型保险公司。

而据记者采访了解，新兴保险公司在委托入市上目前多持“捂着牌照等机会”的心态——照常递交申请，先拿到牌照再说，如果进入操作实战，也多以零风险的“打新股”为主。（黄蕾）

ING：希望战略入股中国邮储银行

◎本报记者 唐文祺

储蓄和保险资产的日本邮政，进行过同样的合作。“中国邮政储蓄银行从长期来看，有着巨大的发展潜力。”他说道。

此外，究竟采取何种策略进入中国邮政储蓄银行，韩诺达表示尚未有结果，他坦率表示，希冀能够以战略投资者身份进入中国邮政储蓄银行，但不排除会受到相关政策局限的结果。

排名在2007《福布斯》全球上市公司前十位的ING集团，旗下业务包括了银行、保险、资产管理等各项业务。在入股北京银行之后，便迅速成立了财富管理部，并计划全面进入中国的个人理财市场。

■在华投资

ING并不看重短期盈利

◎本报记者 唐文祺

正在深化医药卫生体制改革的中国市场，对于逐步深入保险市场的外资巨头来说，无疑有着强大吸引力。记者获悉，已在中国内地设立两家合资公司（ING集团，正在积极计划开拓医疗保险市场，并已与有些地区的相关部门进行接触洽谈。“中国医疗保险市场有其复杂性，因此不可能一步到位，但ING会有计划地通过开拓辅助产品来进行。”ING集团相关负责人表示。

已有知情人士透露，ING正与北京市相关部门进行洽谈。ING中国区总经理吴志盛表示，目前ING在医疗保险业务方面的产品仍只是关注于开发相应产品上，并不会马上完全进入医疗保险市场，但仍将在积极运筹之中。

在ING集团亚太区保险及投资管理主席韩诺达（Hans van der Noordaa）日前在接受上海证券报记者采访时透露，ING集团正在与中国邮政储蓄银行进行洽谈，希望能达成合作意向。但究竟是作为合作者还是战略投资者的身份进入，韩诺达并未有明确答复，只说“由政策法规来决定合作结果”。

据韩诺达介绍，对中国邮政储蓄银行“非常有兴趣”的原因，主要是看中其遍布城乡的营销网点，同时，ING集团之前曾在日本与拥有邮政

储蓄和保险资产的日本邮政，进行过同样的合作。“中国邮政储蓄银行从长期来看，有着巨大的发展潜力。”他说道。

此外，究竟采取何种策略进入中国邮政储蓄银行，韩诺达表示尚未有结

果，他坦率表示，希冀能够以战略投资者身份进入中国邮政储蓄银行，但不排

除会受到相关政策局限的结果。

排名在2007《福布斯》全球上市公

司前十位的ING集团，旗下业务包

括了银行、保险、资产管理等各项业

务。在入股北京银行之后，便迅速成

立了财富管理部，并计划全面进入

中国的个人理财市场。

■在华投资

ING并不看重短期盈利

◎本报记者 唐文祺

正在深化医药卫生体制改革的中国

市场，对于逐步深入保险市场的外

资巨头来说，无疑有着强大吸引

力。记者获悉，已在中国内地设立两

家合资公司（ING集团，正在积极计

划开拓医疗保险市场，并已与有些地

区的相关部门进行接触洽谈。“中国医

疗保险市场有其复杂性，因此不可

能一步到位，但ING会有计划地通

过开拓辅助产品来进行。”ING集团相

关负责人表示。

已有知情人士透露，ING正与北

京市相关部门进行洽谈。ING中国区

总经理吴志盛表示，目前ING在医

疗保险业务方面的产品仍只是关注

于开发相应产品上，并不会马上完全进

入医疗保险市场，但仍将在积极运

筹之中。

在ING集团亚太区保险及投资

管理主席韩诺达（Hans van der Noor-

daa）的眼中，中国已成为ING集团未

来的重点发展市场。虽然目前整体亚

太区的利润率只占7%，但韩诺达表

示，集团将会持续不断的投資中国

市场，“对于ING来说，并不会只看短期

盈利，而是着重于中长期发展。”

他坦率承认，ING集团目前在中

国的保险业中并不是一个很强的品

牌，而且目前也只是采取了合资的形

式开拓市场。但据他透露，ING集团

并不满足于此，目前正在积极选择可

能的投资项目或合作伙伴。谈及投资

发展策略时，他以首创安泰人寿和太

平洋安泰人寿作为举例，由于这两家

保险公司在中国内地市场的发展速

度并不相同，他解释认为，ING在合

作公司中只是起到管理公司的职责，

完成收购之后的发展也是逐步展开，

且在过程中完全取决于市场反应进

行调整，主要还是由中方伙伴的“发展定位”来影响。

已有知情人士透露，ING正与北

京市相关部门进行洽谈。ING中国区

总经理吴志盛表示，目前ING在医

疗保险业务方面的产品仍只是关注

于开发相应产品上，并不会马上完全进

入医疗保险市场，但仍将在积极运

筹之中。

在ING集团亚太区保险及投资

管理主席韩诺达（Hans van der Noor-

daa）的眼中，中国已成为ING集团未

来的重点发展市场。虽然目前整体亚

太区的利润率只占7%，但韩诺达表

示，集团将会持续不断的投資中国

市场，“对于ING来说，并不会只看短期

盈利，而是着重于中长期发展。”

他坦率承认，ING集团目前在中

国的保险业中并不是一个很强的品

牌，而且目前也只是采取了合资的形

式开拓市场。但据他透露，ING集团

并不满足于此，目前正在积极选择可

能的投资项目或合作伙伴。谈及投资

发展策略时，他以首创安泰人寿和太

平洋安泰人寿作为举例，由于这两家

保险公司在中国内地市场的发展速

度并不相同，他解释认为，ING在合

作公司中只是起到管理公司的职责，

完成收购之后的发展也是逐步展开，

且在过程中完全取决于市场反应进

行调整，主要还是由中方伙伴的“发展定位”来影响。

已有知情人士透露，ING正与北

京市相关部门进行洽谈。ING中国区

总经理吴志盛表示，目前ING在医

疗保险业务方面的产品仍只是关注

于开发相应产品上，并不会马上完全进

入医疗保险市场，但仍将在积极运

筹之中。

在ING集团亚太区保险及投资

管理主席韩诺达（Hans van der Noor-

daa）的眼中，中国已成为ING集团未

来的重点发展市场。虽然目前整体亚

太区的利润率只占7%，但韩诺达表

示，集团将会持续不断的投資中国

市场，“对于ING来说，并不会只看短期

盈利，而是着重于中长期发展。”

他坦率承认，ING集团目前在中

国的保险业中并不是一个很强的品

牌，而且目前也只是采取了合资的形

式开拓市场。但据他透露，ING集团

并不满足于此，目前正在积极选择可

能的投资项目或合作伙伴。谈及投资

发展策略时，他以首创安泰人寿和太

平洋安泰人寿作为举例，由于这两家

保险公司在中国内地市场的发展速

度并不相同，他解释认为，ING在合

作公司中只是起到管理公司的职责，

完成收购之后的发展也是逐步展开，

且在过程中完全取决于市场反应进

行调整，主要还是由中方伙伴的“发展定位”来影响。

已有知情人士透露，ING正与北

京市相关部门进行洽谈。ING中国区

总经理吴志盛表示，目前ING在医

疗保险业务方面的产品仍只是关注