

Finance

生命人寿酝酿股权激励 优质保户有望分羹

◎本报记者 黄蕾

股权激励计划正成为继“上市”后,保险公司口中出现的又一高频率口号。知情人士昨日向本报记者透露,国内新兴保险公司“领头羊”生命人寿正在内部悄然酝酿股权激励计划,计划在股权激励进入、退出两大关键环节上有别于行业内其他公司。

据透露,经过前期对平安、国寿、泰康等同业的股权激励计划进行反复研究后,生命人寿目前拟定了多个版本的股权激励方案草案,初步计划采取员工持股与期权激励相结合的方式。

“股票期权激励、虚拟股票、股权激励等股权激励方式,都在生命人寿股权激励计划的考虑中。”上述人士透露说,目前,生命人寿管理层心中大致有了一个股权激励的思路,具体还要经过股东大会批准。

根据目前拟定的激励框架来看,生命人寿整个股权激励计划将分几步走:第一步,股权激励的授予对象仅限于公司管理层;随着股权激励计划的深入,第二步或将授予对象范围扩至基层员工;第三步,公司优质暨VIP保户也有望加入授予对象行列。

在这几步走的过程中,不属内勤编制的代理人是否有分羹的机会?上述

人士向记者表示,“不是没有可能,具体还要看方案最后是怎么敲定的。”据记者了解,目前已推行股权激励方案的保险公司中,仍有不少将代理人拦在股权激励门外,当然也有向全体员工推行的,但仍视其业绩表现而定。上述人士表示,“业绩股票激励模式也在生命人寿的考虑范围之内。”

首都经贸大学保险系教授虞国柱在接受本报记者采访时表示,将股权激励授予范围从公司内部员工扩至外围保户,从一定程度上可理解为一种“特殊分红”方式。此举意在将保险公司利益与保户利益进行捆绑,在国内保险业尚无推行先例。这种“特殊分红”方式有别于相互制保险公司的分红方式,前者可通过上市实现增值,而后者则不上市。

上述人士进一步透露称,生命人寿股权激励几个步骤基本将在上市前完成。生命人寿总经理李刚早先在接受本报记者采访时透露,寿险公司通常需要5-7年才可实现盈亏相抵,生命人寿力争在2009年实现盈利,2012年实现上市。不过,经记者了解,根据目前业绩表现来看,成立四年的生命人寿有望于今年提前实现盈利,其上市进程的规划也将随之提前至2010年。

据生命人寿内部人士透露,除



保险代理人也有望在股权激励中获益 资料图

在授予对象上有别于同业外,生命人寿的股权激励方案在退出机制上也将有一个创新,至于具体细节,该人士表示目前不便透露。

激励机制背后,员工或许更关注的是公司将如何制定合理的退出机制问题。员工参股是否有一定锁定期?员工一旦离开公司所持股权、

分红如何变化?这些都是需要生命人寿管理层在推行员工持股计划前需要斟酌再三的,如何平衡企业和员工的利益至关重要。

受理 175 笔赔案 特奥会保险在沪全面铺开

◎本报记者 黄蕾

记者昨日从上海夏季特奥会独家保险提供商中保集团获悉,截至10月9日上午9:30分,中保集团共受理保险案件175笔,其中人身险153笔,财产险22笔,总估损金额51万元。特奥会保险工作已在沪全面铺开。

本次特奥会承保方为中保集团及旗下太平人寿、太平保险、民安保险三家公司。本次特奥会保险项目新闻发言人、太平保险董事长沈南宁昨日接受记者采访时表示,此次特奥会保险期限从2007年6月25日火炬接力跑雅典开始至2007年10月底,被保障人员涵盖了所有的运动员、工作人员、志愿者和国外来宾,保障人数近7万人,保险地理范围除30个比赛场馆外,还包括上海市在内的12个接待城市及数百个社区,可谓将组织比赛的各个方面和环节可能出现的主要风险“一网打尽”。

对于中国保险业而言,本次特奥会保险是中国保险企业首次尝试全面承保世界级别的综合性体育赛事,创下了特奥会风险保障历史上的多项“之最”。

保障金额规模最大,达到1600亿元人民币;保障范围最广,囊括人身意外伤害保险、责任保险、财产保险、工程保险、货物运输保险、机动车辆保险、雇员忠诚保险、赛事取消保险、旅行保险等14项内容,14项保险产品中的赛事取消保险、医疗、撤离及遣返保险、全险责任保险等多项保险都是此前国内保险界很少承保过的;风险转移标准最高,对特奥会活动有关人员的保障额度普遍在每人10万美元的水平,最高达到每人3000万美元。

重庆国投推出 国企环保搬迁项目信托

◎本报记者 王屹

记者从重庆国际信托投资公司了解到,该公司推出的“重庆国有企业环保搬迁项目集合资金信托计划”已于日前圆满完成了发行。

据介绍,该计划共募集信托资金12,000万元,并且已经根据信托文件规定成立生效,信托期限为3年。该集合信托募集资金将主要用于重庆市国有控股、参股企业的环保搬迁项目,以环保搬迁企业土地整治收入及其他合法经营收入为还款来源,预计信托年收益率为6%至10%。

重庆国投有关负责人表示,针对国企环保搬迁项目而设计的集合信托,在国内还属于创新尝试。但公司作为受托人,将以投资者的最大利益为宗旨处理信托事务,认真履行受托人职责,有效管理好信托财产,并积极探索出一条支持国企改革的新路子。

李晓东：联华信托明年将推出 REITS 产品

◎本报记者 唐真龙

近一段时间,联华信托总裁李晓东频频成为焦点。日前,在上海举行的第四届中国国际金融论坛上,李晓东被评为2007中国新锐金融人物。8月17日,国内首只房地产行业私募股权基金——联信精瑞基金正式启动,基金受托方正是联华信托。9月10日,澳洲国民银行收购联华信托20%的股份,在完成这次“跨国婚姻”之后,李晓东表示,将借助澳洲国民银行进行金融创新,包括开展RE-ITS业务以及基础设施资产证券化业务。在房地产信托方面,联华信托已经把同行远远地抛到了身后。

日前,就公司发展以及与澳洲国民银行的合作等方面的问题,本报记者对李晓东进行了专访。

信托公司要找准方向

“目前信托公司可以从事的业务范围非常广泛,关键要看你在里面要扮演什么角色。”李晓东认为目前很多业务“往往中间没有核心价值这一块,并不是交给信托公司去做的”,比如银行的信贷资产证券化业务,信托公司仅仅做了一个受托人的角色,“这些业务的可替代性很强,在整个博弈的过程中,信托公司的筹码是很小的”。因此对于联华信托来说,不会把这些业务作为一个核心业务去培养。“我们只在房地产业务投入很多的精力,也会在基础设施领域进行一些结构化的融资、资产证券化进行一些研究,因为这些领域需要的专业技能很强,如果在这方面下决心去研究,去坚持的话,迟早会走出一条路的。”对于自己坚持的方向,李晓东显得很坚定。

看好房地产信托

房地产信托业务是联华信托主要的业务方向。然而李晓东表示,2003年联华信托成立时,自己对房地产行业并不了解。“由于我们是一个新企业,没有既有的客户基础,也没有原来的业务联系,刚开始一年基本上是有有什么业务做什么,什么挣钱做什么,业务比较杂”,但在做了一年之后,李晓东发现此路不通。“我们公司只有八九十个人,如果72行,行行都做,把司机秘书这些人排除掉,可能一行一个人都不够”。

而机缘巧合的是,2003年6月2日,联华信托正式开业,6月

联华信托总裁李晓东承认自己是信托业的一位新兵,不过他坚信自己能够把握这个行业的发展趋势。

2007年,联华信托总裁李晓东成为媒体追逐的焦点。日前,在上海举行的第四届中国国际金融论坛上,李晓东被评为2007中国新锐金融人物。而此前,牵手澳洲国民银行,完成引进战略投资者,更是让媒体对联华信托刮目相看。

完成这次“跨国婚姻”之后,李晓东表示,将借助澳洲国民银行进行金融创新,包括开展REITS业务以及基础设施资产证券化业务,并希望在2008年上半年推出中国的REITS产品。

13日,央行出台了121号文件,该文件使得房地产贷款的门槛提高。“文件一下子改变了房地产业的游戏规则,房地产开发商突然感到无所适从”。十天之后,中央电视台请另外一个信托公司的老总和李晓东一起做节目,当天的话题就叫“央行收紧房贷,信托趁需而入”,当时另外一个老总表示,他不认为是个机会。既然央行收紧房贷了,肯定风险大。而李晓东则坚定地表示是非常大的一个机会,“当时就觉得房地产信托是一个富矿”。从电视台回来之后,李晓东便开始报名参加清华大学的房地产总裁学习班,并且派很多员工去学习。“在那个时候我们就把它作为一个核心竞争力来培育,公司的资源也往这方面倾斜。”

2005年3月11日,联华信托推出国内首只“准房地产信托基金”之称的“联信·宝利”信托计划。如今联信·宝利已经推出了9期,在推出“联信·宝利”七号时,



“趁乱”杀入的信托新兵

“在信托业我只是一个新兵,但是我对信托业的趋势比较自信。”在出任联华信托总裁之前,李晓东曾任新希望集团金融事业部总经理,中国民生银行董事,作为刘永好的得力干将,他成功运作了新希望、民生银行等上市公司上市。

李晓东对信托业的了解始于2001年,“在此之前我并没有把信托当作一个机会,因为当时信托业很乱,不仅呆坏账多,还出了很多不光彩的事情”。2001年10月1日,《中华人民共和国信托法》正式

颁布实施,而此时中国信托业正在经历一次最彻底的整顿,通过前四次整顿,信托公司的数量已从1000多家,减少到239家,而从1999年开始的第五次整顿最终只有59家信托公司得以保存。“我发现整个信托行业已经脱胎换骨了,此信托已非彼信托,我觉得信托有机会了”。

按照当时的规定,组建信托公司需要跟政府合作,于是新希望集团便开始在全国范围内寻找机会,“最终我们跟福建省人民政府谈到了,就参与到福建联华信托的重组中”。

一旦监管部门审批通过,澳洲国民银行即派两个团队(共计六人左右)进入联华信托,“一个是风险控制团队,另一个是产品研发和国际业务的团队”,6名外籍员工将与联华信托签订雇员合同,并享受同中国员工一样的薪资待遇,李晓东表示这一点是他在谈判时特别强调的,此举也是为了实现雇员的本地化,避免给公司管理带来不必要的麻烦。

在引入外部管理者和研发团队之后,澳洲国民银行将会协助联华信托在公司治理方面开展一系列工作,双方将在基础设施建设、房地产信托以及高新技术、传统消费领域合作,共同开发创新型的金融产品。

李晓东表示,希望能够通过战略合作与澳洲国民银行达到完美融合,使得“联合信托的客户变成澳洲国民银行的客户,而澳洲国民银行的客户也成为联华信托的客户”,最终实现联华信托可以在国际范围内为客户配置资源。

业内消息

国寿新任总裁正式上岗 万峰任职资格获批

◎本报记者 卢晓平

在获得公司董事会批准的前提下,昨日,国寿集团得到保监会的批复,核准万峰担任中国人寿保险股份有限公司总裁的任职资格。

此前,吴焰辞去总裁职务,赴人保任职,国寿授权执行董事兼副总裁万峰主持本公司的日常经营管理工作。从公开资料上查询,万峰是高知、年轻、务实,有过基层丰富工作经验的业务型干部。1958年出生,现年49岁;从学历上看,香港公开大学获工商管理硕士学位和天津南开大学获经济学博士学位,享受国务院颁发的政府特殊津贴。

从经历上看,万峰从事人寿保险工作已经23年,曾担任太平人寿保险公司香港分公司董事兼高级副总经理,原中国人寿保险公司香港分公司助理总经理,有着海外工作经历;1999年起曾任原中国人寿保险公司副总经理兼深圳分公司总经理和中保康联人寿保险股份有限公司董事。自2006年1月起担任中国人寿资产管理有限公司董事。2006年6月担任中国人寿执行董事,并自2003年起担任中国人寿副总裁。

万峰对于行业与公司的发展有着独到的见解。去年以来随着资本市场的火爆,很多保险公司热衷于投连险的推出,但万峰却对此有自己非常理性的看法。他表示,“当前我国并不具备大量发展投资型产品的环境,但寿险公司却要通过投资型产品实现持续增长。这是寿险产品结构战略错误!”

目前,国寿的发展战略仍然是以分红保险等保障性产品,但又具有一定投资价值的产品为主打产品。至于投连产品,设计早已完成,但什么时候推,还在寻找时机。

上网可查保险营销员诚信 保监会为180万保险营销员建诚信档案

◎本报记者 卢晓平

中国保监会9日公告称,为发挥行业和社会监督作用,加强保险业诚信建设,保监会制定了《保险营销员诚信记录管理办法》。《办法》日前已下发各保监局、保险公司和保险中介机构,并将于2008年1月1日起正式实施。

《办法》分总则、表彰奖励记录、违法违规记录、投诉记录和附则五大部分。这是保监会首次为保险营销员队伍建立个人信用档案。目前全国共有180多万保险营销员。《办法》明确规定,保监会负责制订保险营销员诚信记录管理制度。保监会派出机构即各保监局负责监督管理本辖区保险营销员诚信记录管理工作。各地具有保险营销员行业管理职能的行业协会组织负责对本辖区保险营销员的诚信记录进行审核。各申报机构应当对申报的保险营销员诚信记录的真实性负责。

根据《办法》,保监会将在网站统一披露保险营销员的《保险代理从业人员资格证书》《保险营销员展业证》登记信息和诚信记录信息。

太平养老承接 黑龙江四城市社保存量

◎本报记者 黄蕾

记者日前从黑龙江省企业年金制度建设工作会议上获悉,太平养老保险公司获得承接黑龙江省四个主要城市的原有企业年金移交工作,预计社保存量规模将会突破1000万元,涉及企业近400家。

日前,黑龙江齐齐哈尔市召开了原有企业年金移交工作会议,齐齐哈尔市社会保险事业管理局与太平养老保险公司签署了“齐齐哈尔市原有企业年金资产移交和委托管理协议”,协议涉及移交企业99家,牡丹江市社会保险事业管理局也于近日与太平养老保险公司签署了“牡丹江市原有企业年金资产移交和委托管理协议”。这是继鸡西、虎林、齐齐哈尔之后,太平养老再次承接的黑龙江省原有企业年金存量。

原有企业年金移交工作是黑龙江省企业年金制度建设的一项重要工作。鸡西、虎林、齐齐哈尔、牡丹江市原有企业年金的移交,标志着黑龙江省“原有企业年金移交工作”正式进入实施阶段。

据悉,原有企业年金移交的有关文件规定,由社会保险经办机构、企业自行管理的原有企业年金以及利用本单位福利基金办理的各种契约性商业养老保险均移交原有企业年金的范围。

民生人寿与工商银行 签署全面合作协议

◎本报记者 卢晓平

记者获悉,日前民生人寿保险股份有限公司与中国工商银行在北京签署了全面业务合作协议。

根据协议,除工商银行代理民生人寿的保险业务外,双方还将在合作开发技术系统、银行存款业务、投资理财业务、融资业务、现金管理业务、银行卡业务、电子商务、基金业务、企业年金业务、投资银行业务等多项领域开展全方位合作,共同为客户提供保障与金融理财服务。

协议的签署标志着双方银行保险业务合作的正式启动。民生人寿与工商银行下一步有望在搭建互补性差异化金融服务平台,优化客户服务水平、促进双方资金往来、提升双方品牌等方面开展深入合作。