

保监会组织听证应在30日前向社会公告

中国保监会发布行政许可听证新规草案

◎本报记者 卢晓平

昨日,中国保监会发布了《中国保险监督管理委员会行政许可听证办法(草案)》,向社会公开征求意见。按照草案要求,中国保监会决定组织听证的,应当在举行听证的30日前通过中国保监会网站和中国保监会指定披露保险信息的报纸上向社会进行公告。

根据要求,公告包括:拟听证的行政许可事项;拟听证的行政许可申请人的基本情况;拟听证的行政许可事项的相关内容;举行听证的时间和地点;听证代表人的产生办法和人数及中国保监会认为需要公告的其它内容。

那么,听证代表从哪产生呢?按照草案,中国保监会要按照听证公告规定的听证代表人产生办法,根据拟

听证的行政许可事项的内容、性质及其他客观情况,从符合条件的听证申请人中确定听证代表人参加听证。听证代表人的确定应当体现广泛性、代表性。监管部门可以邀请政府部门、社会团体及相关专家作为听证代表人参加听证。

一旦确认参加听证的听证代表人人数量不足听证公告规定的听证代表人人数量三分之二的,中国保监会应

当依据公告列明的听证代表人产生办法增补听证代表人。当然,保监会应当在举行听证前向社会公布听证代表人的姓名、工作单位。

不过,有下列情形之一的,听证实施部门可以决定延期举行听证:一是行政许可申请人、利害关系人申请延期举行听证,有正当理由的;二是在涉及公共利益的行政许可听证中,确认参加听证的

听证代表人人数量不足听证公告规定的听证代表人人数量三分之二的;三是行政许可申请人、利害关系人及其代理人在听证过程中临时提出回避申请的;四是因其他客观原因需要延期举行的。

据悉,对于重大、复杂的行政许可事项,召开一次听证会尚不足以查清事实的,中国保监会可以决定就同一许可事项再次召开听证会。

业内消息

三季度保险公司将执行新偿付能力报告编报规则

◎本报记者 卢晓平

记者获悉,从第三季度开始,保险公司将执行新的《保险公司偿付能力报告编报规则第13号:季度报告》及其实务指南的有关规定编报偿付能力报告。

保监会对此表示,对目前尚无法按季度评估公司内含价值的寿险公司,在季报中可暂不披露内含价值指标。

据介绍,在管理层分析及预测部分,“分支机构的批准和开业情况”中所指“分支机构”,是指一级和二级分支机构。

在管理层分析及预测部分,“报告期内的重大事项”下的“担保事项”是指本季度内担保金额居前五位担保事项,包括已履行的担保合同和未履行完毕的担保合同。

联邦保险“分改子”获保监会放行

◎本报记者 黄蕾

本报独家报道的美国联邦保险上海分公司“分改子”获一事获官方证实。保监会昨日在其官方网站宣布,批准美国联邦保险股份有限公司上海分公司改建为丘博保险(中国)有限公司。

改建后的丘博保险(中国)有限公司注册资本为人民币2亿元,注册地设在上海。同时,丘博保险(中国)有限公司董事长Michael James Casella、总经理Andre Dallaire、董事Doreen Yip的任职资格获保监会核准。

保监会在批文中表示,原美国联邦保险股份有限公司上海分公司的债权债务将由改建后的丘博保险(中国)有限公司享有和承担,其未履行完毕的保险合同及其它合同也由改建后的丘博保险(中国)有限公司继续履行。美国联邦保险股份有限公司为上述债务、保单及合同的履行提供连带责任担保。

业内人士预计,“分改子”牌照拿到后,丘博保险(中国)有限公司在华扩张速度明年将提速。

中国平安公布前9月保费收入

◎本报记者 陈建军

中国平安今天刊登公告说,公司子公司中国平安人寿保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、平安健康保险股份有限公司及平安养老保险股份有限公司于2007年9月1日至2007年9月30日期间的累计原保险保费收入,分别为人民币5,966,090万元、人民币1,630,729万元、人民币109万元及人民币5,154万元。

阳光财险9月底保费收入突破30亿元

◎本报记者 卢晓平

最新统计数据显示,阳光财险到9月底保费收入突破30亿元,同比增速达194.21%,净资产比去年底增加1.7亿元,同时自2007年5月开始盈利以来,截至2007年9月底,盈利1115万元。

成立于2005年下半年的阳光财险,发展速度一直遥遥领先于同期筹备和开业的其他各家财险公司。2007年5月底,阳光财险实现利润107.33万元,刷新了新设财险公司在最短时间实现盈利的纪录,也是对一般财产保险公司经营规律的突破。

凸现保障功能 合资寿险酝酿投连险“变脸”

◎本报记者 黄蕾

“疯”销不过才半年的投连险产品却历经了两次指数下跌的考验,面对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”?就在中资寿险巨头初尝投连甜头之时,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领跑的几家合资寿险公司。记者昨日从联泰大都会人寿了解到,继今年4月与花旗银行共推“财富精选计划(B款)”投连险后,联泰大都会人寿本周又推出一款保障色彩更浓的“少儿成长先锋保障计划”投连产品。

相比之前的投连产品,这款投连新品变革味较浓。它与其他保障类产品附加意外补贴住院健康保险捆绑销售,加强了投连险的保障功能。而其推行的月缴、年缴任意选择的投保模式,类似于基金投资中的定期定投,主要起到分散风险的作用。

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,虽然他不同意投连险已走到销售尽头的说法,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,我们也一直在思索‘投连之后该



是什么’这个问题?”

据记者了解,有此想法的合资寿险不止这两家。部分投连新产品在原有趸缴的基础上,增加了现在理财市场上更多被客户所接受的“定投”功能。不少合资寿险甚至在酝酿推出利润率贡献更大的个险期缴投连产品。

而随着投连险的热销,保险公司与外资银行的合作也在悄然升级。联泰大都会人寿与花旗银行先前合作带来的甜头,已使双方不再满足于流于表层的合作。记者发现,

联泰大都会人寿这款少儿教育金储备金投连险已被纳入花旗银行最近新推的“花旗少儿精英成长计划”中,这种嵌入式银保销售模式在国内并不少见,而双方共同研发投连险之举也同时凸显出双方银保合作的升级。

花旗银行中国零售银行保险业务发展总监林培丰告诉记者,花旗银行下一步将会做大银行保险,目前正在研究投连之外的其它保险产品,明年年底该部门人员会扩张至40到50人。事实上,在外资银行落

地中国后,保险业务正成为其扩展人民币业务不可或缺的一部分。

值得注意的是,目前国内银保市场的背景是,网点较多的中资银行在银保市场易掌握主动权,保险公司陷入被动,中资行从保险公司手中收取的代理费也颇为可观。相信随着外资银行的进入,银保产品及渠道将更加多元化,从而改变保险公司在国内银保市场上相对被动的局面。不过,业内人士认为,由于目前外资银行网点的不足,这种局面短期内仍无法扭转。

3年8万公里超长保修里程

3

2重道路保障体系

2

1次30项全面检查

1

0利息或超低首付6万元分期付款

0

四重礼遇 关爱随行



2006 CCTV年度高级轿车
北京奔驰-戴克携手著名导演张艺谋共创克莱斯勒300C和谐基金
即日起您每购买一辆克莱斯勒300C即为此基金捐助一百元

克莱斯勒300C “3-2-1-0”行动贴心进行中 30万元引领您进入豪华车世界

即日起至2007年10月31日,克莱斯勒300C满载四重尊贵礼遇,以行动回馈厚爱,让您与众不同的豪华体验,更加心中有数。3年8万公里超长保修里程,关爱随行了无后顾之忧;2重道路保障体系,道路状况轻松化解;1次30项全面检查,贴心照顾周全呵护;0利息两年分期付款*,轻松坐拥豪华座驾。(*根据地区不同,实行贷款0利息或者超低首付6万元,详情请洽当地经销商。)

上海信佳汽车销售服务有限公司 021-68925677,64287707
上海名创汽车销售服务有限公司 021-52500388,52800816
上海东联京沪汽车销售服务有限公司 021-56918800,66839882
(经销商排名不分先后)

上海市浦东新区沪南路1463号;上海市徐汇区吴中路2号(近中山西路口)
上海市普陀区金沙江路1072号
上海市闸北区场中路1980号

北京奔驰-戴克、克莱斯勒汽车有限公司荣誉出品 敬请访问www.chrysler.com.cn, www.bbdc.com.cn/chrysler或致电400-810-8880, 800-810-8880 产品以中国销售实车为准 克莱斯勒金融服务鼎力支持 活动最终解释权归当地经销商所有