

投资渠道放宽人才告急 保险公司张榜觅“巧妇”

有米可炊之下,巧妇却难寻。一头是保险资金不断膨胀、投资渠道开闸加速,另一头是基金、证券市场持续火爆导致人才急速分流、回流,保险公司投资人才春节前现告急。在此背景下,刚跨入2008年的保险机构,便开始相继发出急觅投资人才的强烈信号。

◎本报记者 黄蕾

人保资产管理公司昨日公开“招贤纳士”,涉及外汇投资经理、宏观经济高级研究员、投资与并购高级研究员、市场风险经理等18个高级职位。看来人保资产管理公司今年扩张势头不小。“一家保险公司的扩张势头不小。”一家保险公司的投资经理这样认为。

上述高级投资经理所在的保险资产管理公司的增兵计划也已摆在案头。他告诉记者,“目前,公司正在大力开拓包括QDII、第三方资产托管、基础设施项目投资、企业年金在内的新市场和新业务,几乎涉及的每个岗位都缺人,尤其是债券投资和风险控制方面的人才。”

相比之下,中小保险公司眼下的投资人才储备显得更加捉襟见肘。一家中小保险公司投资管理部相关人士告诉记者,中小保险公司管理资产规模较小,加上参与投资的项目相对较少,因此对投资人才

的吸引力相对失色。不少中小保险公司的投资部人员至今仍寥寥数人,甚至少数保险新军的投资部仅有一名光杆司令。

一定程度上来说,投资人才储备不足使中小保险公司感到了生存压力。“投资收益不能得到保证,不利于公司的产品销售以及市场份额的提升,长期下去,公司在经营管理上将面临一定风险。”上述人士分析认为。因此,相对来说,中小保险公司在投资上的增兵计划将更加“火烧眉毛”。

据本报记者了解,在委托投资上率先起跑的中小保险公司生命人寿近期将启动招聘计划,旗下资产管理中心欲在行业投资经理、国际研究员、股权项目投资经理和债券分析师四个职位上招揽良将,该公司去年以来在资金运用上的突破能力有望成为吸引人才的一大筹码。

事实上,究其人才告急的原因,一方面是保险投资岗位需求放



生命人寿去年以来在资金运用上的突破能力有望成为吸引人才的一大筹码 资料图

大,另一方面却是保险公司留不住人。2007年牛市行情令基金、证券成为炙手可热的行业,基金经理人、行业研究员成了趋之若鹜的职业。“去年,公司走了不少人,大多数都去了基金和证券公司。相对来说,保险公司给他们提供的操作空间和发展平台比较小。”一家大型

保险资产管理公司高级投资经理如是表述。

另外,业绩激励机制的差距也是保险投资人才流失的另一大主因。上述经理还告诉记者,虽然去年保险行业投资收益普遍较好,但与基金、证券业相比,仍然小巫见大巫。“高薪之下必有良才,保险资产

管理公司部门一把手的收入可能还不如一个基金、券商里行业研究员的薪酬水平。”

在保险投资之轮越转越快的主基调下,对于意欲在保险资金运用上有所突破的保险机构而言,如何避免行业通病“人才流失”的困扰,将成为其2008年的一大考验。

行业动态

与海航集团签10亿大单 工银租赁首单落地

◎本报记者 但有为

在开业仅一个多月之际,工银融资租赁有限公司(简称“工银租赁”)成功签下了其首笔大单。记者7日获悉,工银租赁日前与海航集团旗下的大新华快运航空有限公司正式签署了关于相关飞机的售后回租协议,协议金额达10亿元人民币。

据悉,此次交易是工银租赁成立以来的第一单业务。在本次交易中,工银租赁秉承了中国工商银行在飞机融资方面多年丰富的经验和专业技术,通过精心安排的交易结构,以售后回租的方式为海航集团提供了融资租赁服务,以创新及稳健的科学方法帮助海航集团完成了相关飞机的融资。该项业务为前期工银租赁与海航集团达成框架协议的一部分。

去年11月28日,工银租赁在天津正式开业,成为国内首家获得银监会开业批准的创新型金融租赁公司。在开业仪式上,该公司即与海航集团达成了11架飞机总计5.1亿美元的租赁协议,并同中远集团签署了船舶租赁有关协议。

工银租赁有关负责人认为,首笔10亿大单的签订标志着工银租赁在飞机融资领域取得了重大突破,同时也标志着中国的金融租赁公司在国内飞机融资租赁市场上的取得重大进展,对民族租赁业的发展及国家航空业发展都具有重要的意义。

保险公司电话销售再添新兵

◎本报记者 黄蕾

保监会昨日放行中再保险旗下大地财险开办电话营销机动车辆专用保险,保险公司电话销售再添一兵。据记者了解,人保财险、平安财险已率先在上海开展了电话营销,大地财险也将蓄势待发。

据业内人士介绍,电话销售对车险业务价值有立竿见影的提升作用。这种新兴营销方式比传统代理人或柜面销售车险便宜10%—15%,一方面,保险公司可打着价格低廉的旗号吸引更多潜在消费者,更重要的是,电话营销具有降低成本的优势,可以减少保险公司对传统销售渠道的依赖,增强渠道创新实力。

也有市场人士担忧,电话营销战略的实施意味着车险新一轮价格战即将打响。“在大公司进行电话低价销售车险的冲击下,一些小型财险公司或因生存压力而采取变相违规经营手段。比如向被保险人赠送其他保险产品等方式变相降低车险费率等。”

交银国信 推出私募证券投资产品

◎本报记者 唐真龙

日前,第一家银行系信托公司交银国际信托有限公司正式推出了首只“风云”系列私募证券投资信托产品——交银国信·中欧瑞博成长策略一期证券投资集合资金信托计划。该计划由深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司担任投资管理人,交银国际信托作为受托人监督并执行投资决策,同时提供信托单位登记、申购赎回、会计核算、估值、分配以及信息披露等受托人服务。

“风云”系列产品以证券市场作为投资方向,并采取了开放式设计,计划成立后,投资者可以在开放日申购信托单位加入,也可以在封闭期满后赎回退出。“在投资方向和产品结构上,风云系列产品与市场其它私募证券投资信托产品在投资方向上区别不大,但在产品的理念和定位上,交银国信有自己更为深入和长远的考虑。”公司信托业务总部负责人吴自力告诉记者。

吴自力在对信托业发展现状进行分析后指出,信托业要实现快速发展壮大,必须善于借助外部力量,整合外部资源为我所用,充分发挥信托制度优势,其中重要选择之一就是与市场中优秀的投资管理团队紧密合作。“对于和外部优秀投资团队的合作,公司有着更为长远的考虑,并将分阶段有计划地实施。”

中国寿险行业展望

加息通道挑战保费高增长 高管成险企重要竞争因素



徐汇 资料图

◎本报记者 卢晓平

中国寿险业将面临更加激烈的竞争,过去简单而静态的经营环境正变得复杂而动态,投资环境将长期向好,监管政策仍将遵循稳健和审慎的原则,对各公司管理层的运营能力和应变能力提出更高的要求。来自中金公司研究员周光的研究报告,明晰了未来几年寿险行业五大发展趋势。

银行系保险公司很有可能获准成立

竞争环境的变化,寿险业的竞争正变得更加激烈,直接原因当然是寿险公司的数量仍然在不断增加。新的内资或外资的寿险公司仍

然在不断设立,而且积极铺设新的分支机构。

“我们预计未来几年寿险业的竞争将更加激烈,尤其在北京上海等一线城市。但由于在品牌和销售能力上的先天不足,小的寿险公司仍然很难和大寿险公司相抗衡,实际上我们预计几年以后会有一批小的寿险公司难以维持,被大公司兼并和重组的情况很可能发生”,周光的研究报告指出。

有担心,有可能给目前的大寿险公司带来较大冲击的应该是由大银行成立的寿险公司。因为,随着混业经营和金融控股模式的逐渐清晰,银行系保险公司很有可能获准成立。银行系保险公司将拥有先天的渠道优势,即可以利用其庞大的网点销售保险产品,即所谓银保保

险产品,它们可以利用这一先天优势而轻松立足。

但周光表示,银行保险产品大都利润微薄,高利润率的寿险产品都是由寿险代理人销售的。在利用银行保险立足之后,银行系寿险公司仍然必须去走大规模招募、培训和激励代理人的道路,而要取得成功并不容易,至少需要很长一段时间。

所以,他认为,就竞争环境而言,尽管竞争会加剧,但在可预见的将来基本不会伤及目前中国人寿和平安寿险等大公司的竞争优势。

加息通道考验保费收入 高质量增长

就保单销售而言,寿险公司喜欢低利率和低通胀的宏观经济环境,因为低利率使得投保人对寿险产品的投资收益率要求不高,而低通胀使得投保人更容易接受长期寿险保单。过去几年里,中国寿险行业享受了一个低利率和低通胀的很好的销售环境。

但好时光不再继续。周光表示,今年以来,寿险行业的销售环境逐渐恶化,大部分寿险产品的吸引力在下降,因为相比持续上升的存款利率,大部分寿险产品的投资收益率已经优势不在,更不要说和飙升的股市相比。销售环境的恶化使得传统销售和分红险的销售变得困难,万能险则依靠几乎每月上调的结算利率(即投保人获得的投资收益率)而维持一定的增长,投连险的销售则非常火爆,因为它基本上就是股票型基金产品。

他的观点是:在目前升息步伐还未停止和通胀预期难以乐观的情况下,中金认为这种销售环境恶化的趋势还将继续下去。保持保费收入高质量增长是一个严峻的挑战。

投资环境长期向好

“如果说利率上升对保单销售不利的话,那么对于寿险公司的投资还是有利的,因为保险公司的新增资产和到期后再投资资产可以获得更高的投资收益率”,周光研究报告显示。

同时,中国保险公司的投资渠道仍然在不断拓宽,如股权投资比例获得提升、获准投资基础设施建设、获准海外投资、未来可能获准房地产投资和私募股权投资等。

“这些不同的投资渠道将既能提升未来投资收益率,又能有效分散和控制风险。应该说,中国保险业的投资环境长期向好,能够分享中国经济的持续高速增长”,周光表示。

寿险监管瞄准误导和欺诈

环境的变化自然涉及监管环境的变化。

在周光看来,作为行业主管机构,保监会在过去几年里的一系列措施保证了行业的健康发展,这些措施包括法人治理结构监管、偿付能力监管和市场行为监管三个方面,有效遏制了行业的违法行为和混乱状况。目前寿险行业的监管焦点之一是避免误导和欺诈投保人的问题。

与调整定价利率不同,避免误

公司管理层能力高低 将成为更重要竞争因素

所谓经营策略的变化是指保险公司的管理层在应对上述四个经营环境的变化中如何审时度势,积极调整经营策略,加强管理能力和应变能力。

目前,中国寿险业的经营环境已经由过去几年的低利率、低通胀的简单而静态的环境转变为高利率、高通胀的复杂而动态的环境,一大批寿险产品已无法适应新的环境。

周光表示,新产品开发的要求尤为迫切,而与之密切相关的工作又包括市场调研、信息系统建设、渠道选择、风险管理等一系列配套工程,要求公司的管理能力和应变能力要上一个新的台阶。相比以前,在新环境下,管理层能力的高低将成为更重要的竞争因素。

泰阳证券有限责任公司关于全面停止人民币传统银证转账业务的公告

尊敬的投资者:
根据《证券法》的有关规定,按照中国证监会对证券行业实施客户证券交易结算资金第三方存管(以下简称“第三方存管”)工作的具体部署,我公司在广大客户的理解与支持下,对公司原银证转账柜台资金转移条件的合格账户已分步实施转移,第三方存管工作已基本完成。
第三方存管上线后,或公司负责投资者开户、交易、清算、交收等业务,存管银行负责投资者的资金存取,实现客户交易结算资金多方核对,客户交易结算资金封闭运行,保证了客户资金的安全。
目前,我公司已与建设银行、工商银行、农业银行、中国银行、光大银行、交通银行、招商银行、兴业银行等银行合作开通了第三方存管业务,第三方存管模式下的银证转账均是经人民币资金存取唯一途径。为维护投资者合法权益,我公司决定2008年1月11日停止人民币传统银证转账业务,现再次提醒尚未办理第三方存管和未办理存管银行签约确认手续的客户,请您务必抓紧时间,到开户营业部和相关银行办理相关手续,逾期未办而产生的不良后果由客户自行承担。
对于已经进行了第三方存管批量迁移的但尚未签订《存管协议书》的客户,我公司将从2008年4月1日开始限制资金转账业务,请尚未签订《存管协议书》的第三方存管批量转移客户尽快到所属营业部签订协议及办理相关手续,对逾期未签订《存管协议书》而产生的不良后果由客户自行承担。
对于未开户手续不完备、资产权属关系不明确的不合格账户,我公司已按照监管要求采取了一系列限制措施,按中国证监会规定,登记结算公司将于2008年3月1日对不合格账户采取只存不取、中止交易处理。如您的账户属于不合格账户,请及时与开户营业部联系并办理相关规范手续。
您若办理上述业务遇到问题,可通过电话查询所在营业部。
特此公告:
泰阳证券有限责任公司
2008年1月8日

大成基金管理有限公司关于向浙商银行商卡借记卡持卡人开通开放式基金网上交易业务的公告

为进一步方便投资者通过互联网投资大成基金管理有限公司(以下简称“本公司”)管理的开放式基金,自2008年1月9日起,本公司将向浙商银行商卡借记卡(以下简称“商卡”)开通开放式基金网上交易业务。只要投资者持有带银联标志的商卡,即可进行开放式基金的各项交易业务。
一、业务开通范围
本次业务开通的地区为浙商银行全国地区。
二、适用范围
本公司旗下所有开放式基金,包括:大成价值增长证券投资基金、大成债券投资基金、大成蓝筹稳健证券投资基金、大成精选增值混合型证券投资基金、大成货币市场基金、大成沪深300指数证券投资基金、大成财富管理2020生命周期证券投资基金、大成积极成长股票型证券投资基金、大成创新成长混合型证券投资基金、大成景阳领先股票型证券投资基金。
三、适用业务范围
开立基金账户,账户信息查询及修改,以及基金的认/申购、赎回、转换等业务。
四、操作说明
1、持有商卡的投资者先登陆浙商银行网站(网址:http://www.czbank.com/)自助注册成为网银客户,并开通银联网上交易功能后,可登陆本公司网站(http://www.dcfund.com.cn),按照提示,开立本公司的基金账户。
2、完成上述手续后,投资者即可通过本公司网站,按照提示办理开放式基金的交易和查询等业务。
3、商卡单笔及单日交易金额无限制。

转账金额	跨行转账手续费
5,000元(含)以下	2元/笔
5,000元以上至5万元(含)	3元/笔
5万元以上至10万元(含)	5元/笔
10万元以上	8元/笔

四、交易费用
持商卡的个人投资者通过网上交易方式申购本公司旗下股票型、混合型基金及大成债券投资基金(A类B类)的费率参照本公司现行网上交易优惠费率标准执行。
大成货币市场基金和大成债券投资基金(C类)免收申购费与赎回费。
本公司网上交易基金的相关转换费率详见本公司网站。赎回费率依照基金相关公告中的规定执行。
本公司可根据基金合同以及招募说明书的有关规定对上述费率进行调整,并依据相关法律法规的要求进行公告。
五、投资者可通过以下途径了解或咨询详情
1、大成基金管理有限公司网站:http://www.dcfund.com.cn,客户服务电话:4006985588(免长途通话费用)
2、浙商银行网站:http://www.czbank.com/,客户服务电话:95105665
上述网上交易业务的解释权归本公司所有。
大成基金管理有限公司
2008年1月8日