

Finance

投连险赚吆喝难赚钱 险商欲拿万能险作后手

2007年,蛰伏四、五年的投连险重返江湖,一路飘红的销售业绩令同是投资型险种的万能险,分红险难以企及。然而一年后,当各家寿险公司为投连险销售做总结陈词时,却发现销售业绩原来仅仅是表面风光,实际利润微乎其微。不少寿险商向记者反映:2007年的投连险,“光赚吆喝难赚钱”。

加上2008年业内普遍预期资本市场波动性加剧,与大盘走势息息相关的投连险或将面临着吸引力锐减、销售规模减少的尴尬处境。而据本报记者采访了解,一些看重效益的寿险公司,已经或将要准备重推以“保底收益”为卖点的万能险。向投连险“一边倒”的销售策略将得以扭转。

◎本报记者 黄蕾

投连险表面风光

“股市红火,保险资金遭分流”是这两年保险市场的一个中心话题。一心想靠投连险力挽寿险保费增长锐减颓势的保险公司,直到最近才发现这算盘并不怎么好打。

尽管以联泰大都会人寿为代表的外资(包括合资)寿险公司在2007年的投连险市场做得风生水起,单月销售业绩过亿的骄人成绩,令中资同业艳羡不已,保险公司借助一款产品令总保费规模同比翻几番的业绩表现,也不再成为一个行业神话。然而,这些风头并不能掩盖住投连险利润率较低的自身特性。

一家寿险公司银代部负责人向本报记者透露,投连险虽能在短期内产生大量现金流,但该产品账户收益全部归购买者所有,保险公司只从中收取管理费,而为了吸引消费者眼球、提升市场份额,各家公司对投连险的收费标准一降再降,这样一来,保险公司要想在投连险上赚到钱就只能“拼规模”。

而据相关人士透露,去年在投连险市场上做得较好的几家寿险公司,利润方面也仅是打平或略有盈余。相比之下,其它在投连险市场上做得“不温不火”或稍晚进入这个市场的保险公司,则多是在赔本赚吆喝。

对于保险公司来说,较低的利润率使投连险对公司精算价值贡献也相对较小,加上2008年资本市场波动性加剧的预期,投连险销售已经面临着一个颇为尴尬的瓶颈期。

万能险或异军突起

由于2007年难见盈利的成绩,2008年投连险要实现翻身,并保持2007年的“井喷”之势,难度可想而知。

而据记者了解,曾押注投连险的多家寿险公司也暗地里做起了开发、升级万能险的考量。一位业内人士向记者透露,不少公司最近在向业务员宣导“增加万能险配比”的销售思路,因为万能险的利润价值相对较高。

一家寿险公司产品研发部人员告诉记者,由于公司产品品牌认知、市场份额及渠道战略的有限,令其难以实现关于投连险盈利的“规模效应”,加上2008年股市变化难料,公司的产品销售策略自然有所调整。

虽然,从目前来看,万能险有望成为各路选手抢占2008年寿险市场份额的重要筹码,不过,这并不代表投连险将全线退出市场。万能险替代投连险的销售策略并非一触即发。多数寿险公司的计划是:根据市场形势的变化来决定何时拨动万能险推出的时间表,“投连与万能并举”将成为2008年部分寿险商们的销售主基调。

当然,也有市场人士向记者表示,2008年股市大趋势还是往上,因为支持股市长期走好的因素还在,比如高流动性、经济高速发展、资源价值重估、城市化进程、消费升级、人民币升值、居民对金融资产配置的增强等,因而作为大部分资产配置于权益资产的投连险产品,应该还是有较好销路的。不过,随着股市振荡走高,风险也会加大,调整是难免的,而且可能比2007年更加频繁,所以投连险市场的销售可能出现间歇性的好坏。

QDII提供投连升级空间

投连险利润的不尽人意,规模效应的难以形成,这其中固然与保险公司本身的品牌认知度尚浅有关,但在许多业内人士看来,目前的困境更多归因于投连险产品自身的魅力不足。

国泰人寿总精算师齐美祝向记者表示,与其预测资本市场变化而调整销售策略,不如静下心来做好投连险的功能升级与服务改善工作。

在他看来,个股渠道销售的投连险产品仍有很大文章可做。比如,可以根据不同的目标市场、年龄层次以及客户对风险的接受程度,来增加保障功能及额度、账户类型,使投连险的品种更加丰富。另外,他还强调,正确的销售宣导及完善的售后服务也是至关重要的。

另外,随着国内保险QDII的起航,投连险的账户配置也将延伸至全球资本,这或许能使投连险再启一波销售热潮。据了解,生命人寿已向市场投放了国内首款全球配置的投连险产品。此外,21家保险公司已获保监会批准可投资港股市场,相关QDII产品的推出已箭在弦上。

在此背景下,多家寿险公司表示仍然看好投连险的销售潜力。中德安联人寿相关方面昨日向记者表示,“预计投连险在2008年仍将成为各保险公司销售的主力产品,同时投连险所面临的市场竞争也将更加激烈,为此我们会进一步加大投连险产品在市场上的竞争力,比如推出具有期缴功能的投连产品,并提升投连险的保障功能。”



2008 投连险资金投资策略

把握自下而上的结构性投资机会

◎本报记者 卢晓平

“2008年我们对股票市场谨慎乐观,结构性机会为主。但市场不确定性增加,震荡将加剧。我们将采取自下而上的选股策略,重在个股,波段操作”,昨日,泰康资产管理公司权益投资部助理总经理林佳洁在泰康人寿的“透视投连”媒体座谈会上亮出了公司今年的投资方略。

林佳洁表示,“我们一方面判断今年市场仍有较多投资机会,另一方面,在操作上将趋于谨慎。投资组合将继续保持适度分散;对股票严格从投资价值角度进行考核,严格选取成长前景明朗、稳定性好且估值有安全边际的股票;加强自下而上精选股票,适当捕捉震荡市场中的投资机会。”据悉,泰康核心股票池今年估值水平在27倍。

■记者观察

2.5%预定利率带来寿险行业巨额利润

◎本报记者 卢晓平

中国的上市寿险公司为什么这么赚钱?有的认为伴随中国经济高速增长是理所应当的,有些人甚至认为寿险公司就是靠炒股赚钱的。

“事实上,自1999年6月以来实施的最高2.5%的定价利率是寿险公司利润来源的重要基础,而大幅上调定价利率将显著压缩寿险公司的利润空间。我们认为寿险定价利率的提升将遵循谨慎和逐步的原则,迅速而大幅提升定价利率的政策风险不大,不会伤及寿险公司的基本面。”中金公司研究员周光的研究报告明确表示。

“利差损”转变为“利差益”

“我们仍以传统分红险为主,适度发展万能险和投连业务。”去年9月3日,中国人寿副总裁万峰对媒体表示。

虽然去年以来保险市场的投连险业务发展得很好,来自监管部门的统计数据显示,1-10月全行业投连产品保费收入300亿元,同比增长500%,占寿险保费收入的7.4%,在个别外资保险公司占比甚至达到80%以上。可万峰一再明示,传统分红险仍是中国人寿的主打产品,这也将是未来几年的原则。

万峰是清醒的!因为2.50%的定价利率是公司巨额利润的重要基础。

所谓定价利率指的是寿险公司承诺的返还给投保人的投资收益率,不管寿险公司自己的投资收益率是多少。

泰康资产投资策略认为,由于行业与上市公司利润增长将放缓,2008年业绩增长31%,超预期可能性降低,2008年核心股票动态市盈率接近30倍,对应2009年业绩增长20%,估值水平较高,但仍在合理范围内。整体A股市场估值较高,风险加大。因此,2008年的股票市场更多地体现为自下而上的结构性投资机会。

谈到未来策略展望,泰康认为,市场在经历牛市行情以来的最大一次震荡、调整后,未来市场的主要风险可能表现在个股分化方面。但从中期看,市场在明年大幅度波动的可能性较大,对明年市场运行持相对谨慎的态度,并降低对市场的预期收益率,我们判断市场主要的超额收益的机会来自于择时和自下而上的个股选择。在投资标的的选择上,中国正处于重要转型期,

人民币升值、消费升级以及以提升经济运行效率为目的的技术创新是公司选择股票的核心思路。

“我们看好人消费升级及行业景气度高涨的如广义的消费类行业,包括金融、地产、零售商业、传媒、旅游、快速消费品等,它们可以通过自身技术的进步和品牌的提升有效抵御要素价格上升的影响;在人民币升值的大背景下,航空、能源等资源行业将充分受益,也存在投资机会;从估值角度看,钢铁、水电、化工等估值洼地也有投资机会;除此之外,具备核心竞争优势的机械细分龙头,以及通过整体上市、资产注入给相关上市公司带来外延式增长,拉低估值所带来的投资机会也值得关注;奥运、3G等给相关行业与公司所带来的主题性投资机会也是我们关注的重点之一。”林佳洁表示。

由现在的2.5%提高到3%,就意味着产品价格降低了,随之带来的问题是展业费用也会降低,即营销佣金也要降低,这样就直接影响到营销员的收入,从而影响整个保险行业发展。

因此,目前市场上流传着一种观点,即认为定价利率上调与否对寿险公司的利润率都没有影响,是错误的。

周光的研究报告对此进行了技术演示,以分红险为例来演示寿险公司所能获得的投资收益率的下降:如果保监会将定价利率由2.5%上升至3.5%,寿险公司的利润空间就由0.9%下降到0.6%,也就是说利润率下降33.3%。

而传统险和万能险的情况与分红险类似。

可以看出,为什么保监会对于费率市场化改革非常慎重,因为其并非是一次简单的利率调整而是一个系统问题,涉及整个行业经营状况。

“既然上市中国寿险公司的巨额利润严重依赖2.50%的定价利率,并且定价利率的上升会压缩这些公司的利润空间,那么定价利率上升与否、上升范围和上升幅度就是一个非常重要的问题”,中金公司的研究报告指出。

中金公司的研究报告指出,中国2.50%的定价利率是在特定期人为制定的,长期来看,定价利率应该走向市场化。我们认为寿险定价利率的提升将遵循谨慎和逐步的原则,迅速而大幅提升定价利率的政策风险不大,不会伤及寿险公司的基本面。

行业动态

陈炳根担任合众人寿总裁获批

◎本报记者 卢晓平

昨日,中国保监会在其网站上公布了核准合众人寿保险股份有限公司新任总裁陈炳根任职资格的消息。保监会表示,公司《关于陈炳根先生任职资格审查的请示》(合保发[2007]425号)收悉。根据《保险公司董事和高级管理人员任职资格管理规定》的有关要求,经审查,核准陈炳根总裁任职资格。同时,根据《保险公司董事和高级管理人员任职资格管理规定》的有关要求,核准熊田享司董事任职资格。

广发行获批衍生产品交易资格

◎本报记者 谢晓冬

广东发展银行8日宣布,该行日前获银监会正式批准,允许经营衍生产品交易。该行近期即将全面推出各种具备风险规避、风险转移和收益提升功能的衍生产品,为企业客户和零售客户提供一系列本外币全面理财方案。

广发行资金总监吴裕泉表示,“对广发行来说,衍生产品业务的开拓不仅仅是一个崭新的业务领域,这更是广发行实现战略转型、走上可持续发展之路的重要一步。”

人保财险与上海大众汽车 签署北京地区合作协议

◎本报记者 卢晓平

昨日,同为2008北京奥运合作伙伴的中国人民财产保险股份有限公司与上海大众汽车有限公司联手起来,正式签署北京地区的车辆保险合作框架协议。

据悉,中国人保财险是国内最大的财产保险公司,上海大众汽车是国内保有量最大的轿车生产企业,此次两家公司北京地区的合作是迄今为止京城规模最大的汽车与保险行业间合作。此次合作双方基于共同的汽车客户群,力图通过奥运品牌战略合作,通过多角度、深层次的资源整合与服务升级,最大限度地提高北京地区中国人保财险与上海大众汽车共同客户的满意度。

据悉,伴随着协议的正式签署,上海大众汽车与中国人保财险将从即日起在北京地区汽车服务领域进行全方位的深入合作,合作领域包括品牌营销合作、信息技术、培训、承保理赔服务、增值服务、贵宾服务等。可以说此次的双方合作将是立足未来、惠及用户的一项长远规划,合作内容也将随着双方各自的产品更新而逐步扩充和完善。

“平安理财宝”即将面世

◎本报记者 施俊

国内三大综合金融服务集团之一的“中国平安”即将于近日强势推出一款面向大众的证券投资新品——“平安理财宝”。“平安资产”将担任该产品的投资管理人。“平安理财宝”日前已正式获得批文,即将于一月中旬在北京、上海、深圳等全国十余省市7000多建行网点公开发售。

据悉,“平安理财宝”是一个采用基金运作方式的多功能综合投资产品,面值1元,每个交易日均开放申购与赎回业务。风险收益适中,股票投资比例为0-70%,具备“进可攻,退可守”的特点,适合当前“长期看好,短期震荡加剧”的市场行情,满足了投资者稳健盈利的投资需求。“平安资产”将凭借国际水准的投资管理、中西合璧的精英团队、长期积累的成功经验、严格审慎的风控机制为投资者捕捉牛市盈利。更进一步的是,该产品还具有家庭财产保险保障功能,让投资者在享受投资收益的同时,家庭财产后顾无忧。

泰康夺得 北京银保市场业务规模头名

◎本报记者 卢晓平

据介绍,泰康人寿“赢家理财”投连险产品,2007年7月11日起在全国各大银行柜面销售,截止到目前保费收入已经突破75亿元。2007年在北京市场赢家理财销售额突破6.3亿元,凭借投连产品的火爆上市,泰康人寿北京分公司2007年全年银保业务量超过23亿,成为北京银保市场业务规模第一名。进入2008年仅7天,赢家理财投连产品即取得不俗业绩,全系统销售5.4亿元。

泰康资产管理公司权益投资部助理总经理林佳洁解释说,取得这样业绩,与公司坚持理性稳健长期投资的理念是相吻合的。去年投资账户成立以来,整体的操作可以分为两个阶段。首先是账户成立初期到三季度末,本账户在市场进入高位分歧加大后坚持谨慎乐观的牛市思维,在账户规模快速增加的情况下快速加仓,一直保持了相对较高的仓位,从而在账户成立后期逐步分享到了市场快速上涨的收益。