

中国平安香港商标“保卫战”二审告捷

困扰中国平安多年的香港商标纠纷案,日前终于传来了二审判决的消息。中国平安昨日对外发布消息称,根据香港高等法院上诉法庭于1月11日对“平安”商标案做出的二审判决,中国平安胜诉,赢得在香港持有“平安”、“Ping An”两商标的合法使用权。

◎本报记者 黄蕾

中国平安在这起商标案上的经历,为意欲“走出去”、却仍没有商标保护意识的国内保险公司,上了一堂风险教育课。

平安商标案纠纷始末

与中国平安发生商标权纠纷的是一家香港本地小型证券公司——香港平安证券有限公司(非中国平安所属公司,以下简称“香港平安证券”)。据中国平安提供的资料显示,香港平安证券成立于1970年,原名为平安股票。2003年,平安股票易名为“平安证券”,英文名称由广东话拼音“Ping On”,转为普通话拼音的“Ping An”,与中国平安英文名称一样。

2004年7月9日,香港平安证券向香港知识产权署商标注册处申请注册上述两个商标。由于两个商标已由中国平安于2003年8月30日注册在先,并于次年6月30日正常完成了全部的注册程序,彼时自认为已使用“平安”品牌在先的香港

平安证券遂提起诉讼。

一个使用在先,一个注册在前。2006年8月30日,香港高等法院原诉法庭依据“使用在先”原则,判决中国平安败诉,香港平安证券拥有“Ping An”及“平安”两商标的使用权。一审判决的结果,令中国平安多少有些失望,申请上诉亦在 market 意料之中。

二审中,香港高等法院上诉法庭判决书援引《香港商标条例》认为,香港平安证券是一家小型的香港证券公司,其商誉仅限于该公司3000余名客户。中国平安则作为大型综合金融服务商在港以“平安”、“Ping An”商标从事经营活动,并不会对香港平安证券的商誉及业务造成损害、或对消费者造成误导及混淆。依此条例,中国平安胜诉,一审判决结果同时被推翻。

抢注积极保护缺口

业内人士认为,中国平安商标权纠纷案折射出了国内保险公司在商标保护意识上的普遍缺口。对于把“走出去”定为战略目标的中国保



险公司来说,商标保护意识也应该提前“国际化”。

据一位保险公司相关负责人介绍,随着国内保险机构主体的增多,保险市场的日趋成熟,越来越多的保险机构有了一定的商标意识。记者从中国商标网上发现,不少尚未成立、正在筹备的保险公司,早已将把“走出去”定为战略目标的中国保

险公司来说,商标保护意识也应该提前“国际化”。

不过,保险公司对商标的保护意识就远远不如注册商标时来得那么强烈。上述人士称,事实上,小企业通过与知名企业商标打擦边球,在相关或在其他领域开展经营活动的事件目前极为普遍。一旦发生这类事件,如果对方以相同名号在经营中出现问题,所产生的负面影响同样会波及公司自身。据了解,这

是中国平安在处理香港商标案件事件上的主要考虑。

可以说,中国平安香港商标权纠纷案为国内保险机构敲响了商标保护意识提前国际化的警钟。就连中国平安也表示,将以此判决为依据,结合公司业务发展的需要,加强商标权的保护力度和范围,为中国平安商标的进一步国际化夯实基础。

记者观察

银行投资险企开闸

银保竞争格局或临变数

◎本报记者 黄蕾

银行投资保险公司获原则通过的消息,备受各方关注。市场人士普遍认为,银行入股保险公司,特别是如果能控股保险公司,将可能打破目前寿险的竞争格局,尤其是对银保市场的冲击更大。虽然关于银行入股保险公司的比例上限问题,目前仍是未知数。

“目前,银行是保险公司仅次于个险的第二大销售渠道,在总保费收入中的占比达28%。如果将代理保费收入最多的邮政的保费收入173亿元,与中期保险公司保费收入作对比,邮政可以排名第四,仅次于前三甲的公司。”安信证券保险研究员杨建海昨日接受本报记者采访时说。

显然,如果银行进入保险市场,首先对寿险公司在银行渠道构成明显冲击。另一方面的影响,则会体现在银行在理财中心等销售渠道上对寿险公司的个险业务构成冲击。

杨建海以香港的情况为例,香港市场个险保费收入排名前五名的寿险公司中,有2家公司的控股方是银行,分别是汇丰人寿和恒生前寿。而银行大举进入保险市场是在2000年,经过短短的几年就已经在市场上占据了重要地位,这同银行的客户优势和渠道优势是分不开的。

从内地市场情况来看,银行重新建立个人代理人队伍与保险公司的第一集团竞争已经比较困难,银行的未来突破点很有可能就集中在理财中心,通过理财师来销售较为复杂的保障型产品。杨建海认为,如果银行能控股保险公司,银行完全有实力撼动现在的寿险业竞争格局,特别是在出现不良率提高、信贷成本上升的情况下。

从这一点上来看,“中国平安意欲牵手建设银行合资组建保险公司的想法,折射出前者提前的竞争意识。”一位业内人士向记者分析表示,这样一来,中国平安就将其与建行未来的竞争关系演变为“竞合关系”,既是竞争对手又是合作伙伴。

陈文辉:要建立小额保险评价体系



◎本报记者 卢晓平

中国保监会主席助理陈文辉表示,中国保监会将创新监管政策,建立小额保险评价体系。

据悉,建立小额保险评价体系包括对小额保险的定义、经营原则、服务人群、产品形态、销售模式、监管政策等予以明确,推动小额保险的发展。修改完善保险兼业代理规定,允许农业用品销售网点、农产品行业协会、专业合作社和计划生育协会等组织代理相关小额保险产品,探索农村营销员的分级分类管理,降低只销售小额保险的代理人准入门槛。建立对小额保险的独立统计体系,定期对反映业务质量、财务质量等方面的指标进行分析,跟踪评价小额保险的发展状况。

陈文辉表示,今后中国保监会将从以下方面推动小额保险的健康发展。除了上述之外,还将鼓励和推动保险公司开发适合低收入人群的小额保险产品。积极探索小额保险产品定价改革,鼓励保险公司有针对性地开发保障适度、保费

低廉、条款简单的小额保险产品。

另外,保监会还将鼓励探索多元化的小额保险销售渠道。鼓励保险公司借助政策性保险或者支农政策搭建的服务平台,通过聘请高素质素质的村干部提供小额保险服务。

保险公司将加强与邮政局、农信社、农业银行等金融机构的合作,借助其网络平台,开发小额保险产品,如卡式家财险、小额信贷保证保险、小额信贷人身意外伤害保险等。通过物业、居委会等社区服务机构,为城镇低收入居民提供小额保险服务。

据悉,今后保险公司将科学合理布局农村服务网点,逐步建立和完善县公司、农村营销服务部 and 驻村服务员的三级服务体系。建立个人代理人、驻村服务员的信用体系、监督管理体系和奖惩机制,加大对失信行为的惩戒力度。

陈文辉表示,要加强小额保险

发展的协调。加强与相关部委和各省级政府的沟通协调,争取对农村营销员合理的税收政策,提高农村营销员的积极性;积极参与国家医疗卫生体制改革工作,为农村健康保险发展争取有利的医疗环境。加强与银行的合作,探索农村小额保险与农村金融的结合点,为完善农村金融市场服务。

统计显示,2007年中国人寿新简易人身险保费达11.27亿元,为120万农民提供意外风险保障900多亿和基本保额118亿元。2007年1-9月份,全国种养两业和涉农财产保险保费收入42.9亿元,比2006年全年增长400%;提供风险保障4300亿元,比2006年全年增长480%,承保农作物面积超过3.5亿亩,保险覆盖的农户数达2.7亿人次。

据悉,小额保险国际研讨会于1月16日、17日举行。

建设资金资产管理中心 上海发力私募基金

◎本报记者 唐真龙

蓦然回首,上海发现,在私募基金这一领域,自己已被深圳和天津甩在身后。

日前,由上海市金融服务办公室和中欧国际工商学院联合主办的“2008上海资金与资产管理中心建设论坛”在上海国际会议中心落下帷幕。本次会议的主题围绕上海建设资金与资产管理中心的机遇和挑战展开。上海市金融服务办公室主任方星海在论坛上表示,做为推进上海加快建设资金与资产管理中心的重要措施,上海将加大力度发展私募证券投资基金和私募股权基金。

“新年伊始,上海金融办便开始急忙部署工作,从一个侧面反映出上海面临其他城市竞争时的危机意识。”与会的一位专家向记者表示。记者了解到,在私募基金领域,目前上海在同深圳和天津等城市的竞争中已处于下风。在2007年火爆的证券市场行情中,深圳抓住了这个的大好发展机遇,一批优秀的私募证券投资基金建立起来,深国投、平安信托等信托公司为私募阳光化提供良好的发展平台,私募阳光化的“深国投模式”更是辐

射到了全国,深圳也聚集了一大批优秀的私募基金管理人。而天津借滨海新区开发建设的“东风”,不仅成立了国内第一个产业投资基金——渤海产业基金,天津市政府还提出了将天津打造成一个私募基金协会的对接平台,全国第一个私募基金协会也在天津成立。与这两个城市相比,上海在私募基金发展方面则显得风平浪静。“我们已经错过了去年的大好发展时机,今年的机会不容错过。”上海市金融办的一位负责人表示。

去年11月,方星海在就任上海金融办主任时曾向媒体透露,上海建设国际金融中心,将分三步走,第一步:将上海建成中国的资产定价中心。第二步:着力成为金融基础设施的运作中心。他表示,这三步没有严格的时间顺序关系。做为推进第二步战略的重要内容,吸引私募基金投资机构和私募股权基金将成为接下来的工作重点。

方星海表示,在吸引私募基金投资机构和私募股权基金方面,上海将探索在监管上放松管制。另外,充分利用《伙

企业法》,鼓励私募证券投资基金以有限合伙制的形式出现。在推进战略上,“政策和制度创新将放在浦东新区综合配套改革的框架下进行。”而吸引机构设立则不仅仅局限于陆家嘴和浦东新区,政府将鼓励各个区发挥自身优势吸引机构设立。

“私募股权投资基金是资金管理业务的重要组成部分,将上海建

成私募股权基金聚集地对上海成为国际金融中心意义重大。”据了解,世界上著名的国际金融中心如纽约和伦敦都是私募股权基金聚集区域,“私募股权基金的聚集可以吸引更多的投资银行进驻上海,而吸引国际投行是建设国际金融中心的重要措施。”方星海表示,目前上海正探索在放松监管、减轻税负等方面吸引私募股权基金进入上海。



行业动态

大地保险电销专用车险获批

◎本报记者 黄蕾

大地保险电话营销专用车险产品日前获得保监会正式批复,成为目前中国保险市场上获准经营全国性车险电销专用产品的两家保险公司之一。此前,仅有中国平安的车险电销专用产品获准在29个区域的销售。

据了解,保监会批准中国大地保险的车险电销专用产品拥有4个主险和10个附加险,包括第三者责任险、机动车损失保险、机动车车上人员责任险、机动车盗抢保险及相对应的附加险险种。各主险及附加险的费率标准经过保监会特批比传统渠道的费率标准下降了15%左右,在价格方面拥有更大的竞争力。

和传统车险比较,电销专用产品是一种车险产品的创新,可通过保险公司向社会公布的专用电话号码及系统进行直接销售,使保险公司与客户之间可以更直接更透明地进行沟通,从而使保险的专业服务直达客户。

据了解,大地保险正以总部上海为起点,加快电话营销专用产品的推广步伐,预计很快将在上海、北京、广东、浙江等25个城市全面上线。

进军外包行业 太平养老打响新年年金首战

◎本报记者 黄蕾

随着年金“管家”队伍的扩容,2008年企业年金市场的竞争无疑更加白热化。在企业年金参与各方相继盯上资源垄断型行业时,身为第一批企业年金“管家”的太平养老保险公司、工商银行却已将目光瞄向了年金“处女地”人力资源外包行业。

据记者了解,沪上人力资源外包行业的首个企业年金计划——中智企业年金基金管理计划日前正式落地,本次企业年金计划覆盖人员之广、人数之多还属沪上首例。中智企业年金计划将采用“2+2”模式进行投资管理,即太平养老保险公司、工商银行将分别担任该计划的受托及投资管理人、托管及账管人。

中智企业年金项目是中智公司最新研发出的,保障企业员工退休生活的社会养老保障计划,项目历时一年多。由于中智下属有二类不同性质的员工,因此在计划筹备过程中,如何加入企业年金、由谁牵头建立企业年金、对三类不同员工如何进行有效管理、账户设置如何进行等一系列无史可考、无例可查的问题,俨然成为该计划中最难处理的也是最需要解决的环节。

值得一提的是,由于中智作为人力资源服务供应商的行业特殊性,中智企业年金计划有别于一般的企业年金计划,“年金”管家不仅要为委托中智公司提供企业年金服务,还要为中智所服务的的外资企业提供年金服务。据中智方面透露,在该公司所服务的5000多家在华外资企业、近30万在外企的中国雇员中,绝大多数已表达了购买企业年金的意向。

进军外包行业,还仅仅是太平养老老年拓宽市场计划的一个开始。太平养老相关负责人日前在接受本报记者采访时说,从目前市场情况来看,已经建立企业年金的大多为国企,集中于能源、钢铁、港口等行业,不过,种种迹象表明,越来越多的三资企业以及民营企业也开始意识到了企业年金作为一种员工激励机制的重要性。据他透露,已有五六家跨国企业已经或正在与太平养老建立企业年金合作关系。外资较为集中的上海,未来将成为年金参与各方火拼的集中地。

泰康人寿 实现“两核”业务全国大集中

◎本报记者 卢晓平

日前,随着最后一批分公司核赔业务的顺利上收,泰康人寿核保、核赔“两核”业务处理全国大集中工作圆满完成。这是继2007年11月完成核保业务上收之后,泰康人寿后援大集中迈出的又一关键步伐。

泰康人寿坚持“专业、效率、服务、创新”的经营理念,2007年保费收入和利润都有长足进步,成为国内排名第四的寿险公司。为保证公司的持续发展,泰康人寿领导早在2006年就做出了“加强基础设施建设、实行后援大集中”的战略部署。2007年5月,泰康人寿运营中心成立,标志着后援大集中工作进入紧锣密鼓的实施阶段。泰康人寿斥巨资引进了先进的ECM(企业内容管理)平台,建立了连接总、分、支公司的F-E前端业务处理系统,为个险核保、核赔业务处理的全国集中奠定了物质基础。与此同时,通过招聘、培训和内部调动,选拔了高素质的核保、核赔工作人员。为使新旧制度平稳过渡,泰康人寿采用先试点、分批次的办法,将32家分公司的相关业务逐步上收。

据悉,核保、核赔的集中处理在国际上是一种先进、成熟的做法,目前在我国尚属起步阶段。

中英人寿全国架构布局完成

◎本报记者 卢晓平

日前,中英人寿保险有限公司“挥戈”江苏,正式进驻,宣布其江苏分公司开幕成立。作为中英人寿在全国设立的第八家省级分公司,江苏分公司的成立则完全意味着中英人寿在全国市场战略部署的架构完成。

2003年1月1日中英人寿在广州正式开业时,注册金额为5亿元,此后随着中英人寿在不断拓展市场。截至记者发稿之时,中英人寿已经在全国8个省市25个重点城市顺利布局,最新数据表明:2007年1月到10月,中英人寿的总保费位居外资保险公司第二,顺利进入全国保险行业前十名。

在2007年1月-11月,不到一年的时间里,中英股东连续两次增资共9亿元人民币,一举将其注册资本金提升到14亿元人民币。