Finance

A股低迷成就银保回暖 保险股1月保费超预期

⊙本报记者 黄蕾

去年一度惨遭股市分流的 银保业务,反借这轮股市震荡周 期来了个"咸鱼翻身"。中国平 安、中国太保本周内相继发布 2008年首份成绩单——1月保 费收入实现显著超预期的"开门 红",尤其是寿险业务保费收入

全线飘红,银保业务的反弹可谓 功不可没。

除上述行业性助推因素外, 保险公司自身在丰富产品线等 方面亦是不遗余力,从而奠定了 其保费收入抢眼的当下成绩。财 险公司开发"电话销售车险"业 务的成效,在1月份的成绩单中 已经有所体现。

寿险:多重因素推动保费激增

中国平安、中国太保两家上市 公司已披露的公告显示: 今年1月 平安寿险保费同比增长高达42.9%, 超过去年1月20%的同比增速;太保 寿险保费同比增长高达84%,也超 过去年1月36%的同比增速。

虽然,占据国内寿险业半壁 江山的中国人寿目前尚未公布首 月成绩,不过,业内预期,中国人 寿今年1月保费收入同比也有30% 左右的增长,即保费收入在300亿 元左右。

分析人士普遍认为, 三大寿 险公司2008年第一个月保费收入 全线飘红,其中太保最快,其次平 安,最后是国寿。"增长的快慢次 序与我们之前的预期一致,但增 长的高速度则远远超越了市场的

多位业内人士将三大寿险公 司首月保费的激增归因于多重因 素的推动。首当其冲的一大主因 是,在1月份A股低迷、基金销售退 潮的背景下,银行渠道销售保险 产品的积极性大大增强,成就了

目前全行业银保业务(尤其是分 红险和万能险)的繁荣。以太保寿 险为例,"太保今年1月银保保费 收入为三十多亿,而去年同期只 有十几亿。"安信证券保险研究员 杨建海向记者分析。

另一个原因来自于保险公司 向来重视"开门红"的传统。简单 的来说,为了首份业绩报表好看, 保险公司年初市场推广力度通常 比较大,同时,更会把去年底积累 的一些资源放在下年初释放。根 据杨建海的分析,由于2007年底各 保险公司计划完成情况好于2006 年底, 因此,2007年底为2008初积 累的业绩资源就自然多于2006年 底对2007年初业绩释放的贡献。

除行业性助推因素,寿险高 增长背后同样离不开公司自身的 努力。东方证券保险研究员王小 罡告诉记者,在1月份投连险销售 并不火爆的背景下, 平安寿险的 这份优秀成绩,可能暗示了寿险 新业务出现"高质量+高速度"的 "双高"增长,主要原因在于平安



徐汇 资料图

个险代理人规模的增长 (同比预 计增长40%),以及全面而丰富的

而太保高增长背后的个性原 因,杨建海认为主要有两点:公司 加大销售的激励力度, 使得新单 保费收入增长迅速,个险渠道新 单保费收入的同比增长预计达到 了接近70%的增长;去年开始销售 3年缴的"鸿运年年"产品,续期保 费同比有了大幅的增长。

财险:高增长待车险新政检验

虽然没有寿险业绩激增的抢 眼, 财险业务在今年首月还算表 现不俗。今年1月,平安财险保费 同比增长高达47.8%,超过去年1 月40.1%的同比增速;太保财险保 费同比增长达23%,略超市场对其 全年20%的同比增速预期,但低于 去年1月30%的同比增速。

王小罡认为,1月份太保财险 保费增长基本符合预期,但是相 比平安财险48%的增速,则相对逊 色。据他推测,主要原因在干平安 财险电话销售项目开始发挥作 用,以及综合开拓带来的业务增 长,而太保财险的电话销售项目 尚在申请之中。

据记者采访了解,电话销售 对车险业务价值有立竿见影的提 升作用。平安财险的电话销售项 目为国内第一个获批,由于摆脱 了对中介渠道的倚赖, 可以提供

为切实保障您的资产安全、维护您的合

法权益,根据中国证监会《关于做好证券公

司客户交易结算资金第三方存管有关账户

规范工作的通知》(证监发 [2007]110 号)

和中国证券登记结算公司《关于进一步规范

账户管理工作的通知》(中国结算发字

[2007]130号)《不合格账户规范业务操作

指引(第一号)》有关账户规范工作的要求,

低至六折的价格优惠,从而带动保 户数量的增长,并且提高了公司对 客户资源和业务过程的控制力。

值得注意的是,政策激励也 带动了财险保费增长。一家财险 公司车险部负责人向本报记者坦 言,受2月1日交强险、商业三者险 费率均下调政策的影响,今年1月 份,公司为了扩大市场份额,采取 了更为宽松的政策,在2月1日新车 险政策实施之前实现了较快增长。

也正是新车险政策2月1日实 施的因素, 为财险公司2月份的成 绩单投下了不确定的阴影。在分析 师们看来,相比1月份的成绩而言, 2月份的保费收入数据更为关键, 有助于判断财险业是否因新车险 政策而出现拐点。可以说,财险公 司今年首月保费的高增长仍需车 险新政的检验。

费率下调举措能在一定程度上提 升购买吸引力,不过,对于财险公 司来说,综合成本率也会被拔高, 而综合成本率恰恰是被业界用来 衡量财险业盈利强弱的主要标 准。"上述人士进一步分析说。

值得一提的是, 在车险新政 方案调整之前,不少券商报告还 认为财险公司2007年能交出一份 不错的"终考成绩单",对财险行 业的判断也是承保业务处于上升 周期,因为保监会在2007年初加 强了未决赔款准备金的提取以及 偿付能力管理方面的约束, 使得 财险公司的非理性价格战得到了 一定程度的遏制。而这次交强险、 商业三者险费率的调整, 却给财 险行业盈利能力的方向带来了不

"虽然交强险、商业三者险的

确定性。影响程度究竟有多大,恐 怕要到财险公司今年2月份甚至1

两大"个性难题" 羁绊农险商扩张路

⊙本报记者 黄蕾

一直按兵不动、苦扎根基的农 业保险公司,终于开始集中启动 "走出区域"的扩张计划。然而,由 于农业保险自身独特的经营模式, 扩张路上,农险商们深陷两大"个 性难题"

"各地财政对农业保险的支持 力度不一,各地农业风险程度也不 同,应该说,这两点是农业保险公 司在机构扩张时遇到的最大难 题。"上海安信农业保险公司相关 人士说。2月20日,保监会通过了安 信浙江分公司的筹建申请。

牌照虽到手,两大难题的解决 却仍然需要安信倾尽全力。首当其 冲的将是,能否享受到来自异乡财 政的补贴?"我们会尽量争取当地 政府给予一定的财政补贴,若补贴 有限,公司将考虑开战商业化运作 模式。"对于目前与浙江省相关政 府沟通下来的近况,上述人士并未 提及。或许,对于刚刚完成增资扩 股的安信来说,财政补贴这个问题 并不会对其扩张造成太大的困扰。

然而,对于资本金并不怎么雄 厚的其它同业来说,情况就可能不 一样了。近来在机构扩张上动作频 频的吉林安华农业保险公司、国内 惟一一家外资农业保险公司的安 盟都曾遇到过这样的难题。其中, 由于政府补贴不足和发展模式不 适,安盟在成都安营扎寨三年,一 直深陷亏损窘境。

参与多次地方农业保险调查的 首都经贸大学保险学系主任庹国柱 教授告诉记者,"由于某些地方政府 对财政补贴紧持'肥水不流外人田' 的态度,农业保险公司在异乡的展

业初期多少有点不顺。这时候,资本 实力不怎么强大的农业保险公司, 就要力争让当地政府意识到农业保 险公司服务当地的关键事实。

有观点认为,每个地区的农业 保险采取何种模式经营,都是根据 当地经济和农业发展水平"因地制 宜"的,一家适合当地农业发展环 境的农业保险公司,未必就能在其 他省份立足。相对来讲,苏浙两省 由于经济水平与上海相当,且位置 相近,因此,上海安信的农业保险 模式在上述两省具有可复制性。

然而,即便是两个同在一省的 城市,农业生产的风险因子也可能 呈现迥异。"解决财政补贴这个难 题之后,对各区域风险进行区划, 也是刻不容缓的事情。"庹国柱告 诉记者,就拿义乌和温岭两个城市 来说,虽然同属于浙江省,但义乌 这个区域的农作物灾害风险类似 于上海,而台风重灾区温岭的农作 物灾害风险却完全不同。

由于农作物灾害风险在各区域 内存在差异性, 这使得保证农作物 保险经营稳定的大数法则的风险同 质性难以满足, 在各区域采用较为 公平的保险费率也存在一定的难 度。庹国柱说,要解决这一问题,就 必须对农作物区域产量风险进行评 估,并结合其他风险因素对农作物 的生产区域进行合理的风险区划。

据记者采访了解,目前,北京 市农业及保险领域的监管机构、专 家学者等已就风险区划进行了研 究探索,并根据研究结果,对北京 各区县执行不同的农业保险费率 进行了尝试。除北京外,国内其它 省市下辖的各区域仍执行相同的 费率标准。

■记者观察

城门失火时,池鱼如何自保?

专家提醒"企财险"应进入企业保险日程

⊙本报记者 黄蕾

事件备受关注。有消息称,相关负 责人已经表态,预付300万元作为 通过购买保险来进行风险转移。 救灾复产工作专款。但就目前已查 明的损失情况来看,该爆炸引起约 代化企业进行风险转移的最基本 4000间房屋受损、将近2万只禽畜 死亡、超过100亩农作物毁坏,300 万元赔偿是杯水车薪。其实在生活 中类似这种"城门失火殃及池鱼" 的案例还有很多,不仅是受灾企 业,其附近的企业和居民他们的利 益应该如何保护呢?记者为此走访 了业内多位专家。

到2月18日下午, 仅该公司广东分公 应该首先考虑的一项基本险种。该 司已经收到了数起烟花厂附近企业 的报案。附近的某陶瓷厂受到严重 在风险所在地遭受自然灾害或意 影响,大量门窗、及装修受损。事故发 外事故而引致的损失,是保障财产 生后,该厂迅速向保险公司报案,保 安全的必备"护身符"。 险公司亦于第一时间派出公估公司 进行实地察勘,初步预计仅该厂的损 达国家和地区的企业而言,保险深 失金额就将超过10万元人民币。

务的情况来看,国内大型企业以及 产经营具有特别重要的意义。

外资企业风险管理意识相对较强, 在选择保险作为风险保障的时候 广东佛山三水烟花仓库爆炸 考虑较为全面;但是中小企业、私 有企业由于各种原因,大部分没有

> 业内人士表示,购买保险是现 手段之一,国外的企业几乎没有多 少家是没有保险的,而国内则恰恰 相反,许多企业和个人都缺乏最基 本的保险。

本次爆炸事故以及雨雪冰冻 灾害就为广大国内企业敲响了警 钟:购买保险应为首当其冲,如"企 财险"(包括财产一切险、火灾险 据美亚保险理赔部介绍,截止 等)是任何企业在生产经营过程中 险种保障的是企业因被保险财产

记者了解到,中国企业相对发 度和保险密度仍然较低。所以,提 美亚保险上海分公司总经理 高企业的风险意识、加强保险理 彭德智告诉记者,从其实际开展业 念,对于保障各类型企业的安全生

⅓行业动态

保监会 召开再保险抗灾救灾协调会

⊙本报记者 卢晓平

记者从中国保监会组织召开的境内再保险公司抗 灾救灾协调会议上获悉,目前,各再保险公司已从资 金、人力、技术支持等方面,作好充分准备,正全力配合 直保公司进行雨雪冰冻灾害后的保险理赔服务工作。

协调会上,中国保监会有关部门负责人要求,要 充分发挥保险业在自然灾害中的经济杠杆作用,体现 再保险作为直接保险后盾的保障和支持功能。在灾后 恢复重建阶段,各再保险公司一要积极、主动地协助 直保公司,及时排查分保情况,在第一时间快速、准 确、合理地进行理赔;二要发挥再保险的技术优势,在 查勘定损以及今后的承保等重要环节提供有力的技 术支持,帮助直保公司识别、控制风险;三要加大投 人,有效提高防灾防损的专业水平,通过保险业和再 保险业的专业努力,提高整个社会的防灾防损能力。

中再集团董事长、总裁刘京生表示,中再集团作 为国家再保险公司,理应承担更大的社会责任和行业 责任。中再将按照国务院、保监会的部署和要求,积极 参与保险理赔和灾后重建工作,迅速派员到灾区了解 电网受损情况,对营业中断损失保险等新险种进行专 题调研。截至2月19日,中再集团已支付再保险现金 赔款近50万元。

阳光财险 预赔中铝贵州分公司500万元

⊙本报记者 卢晓平

近日,阳光财险副总裁程孙霖亲自将首笔预付赔 款 500 万元交到中铝贵州分公司常顺清总经理手中。 据悉,这是此次雪灾后省级企业收到的最大一笔赔款, 也是今年以来全国范围内与雪灾有关的额度最大的预 付赔款之一。

太平洋保险 向雪灾地区捐款 400 万元

⊙本报记者 李锐

日前,太平洋保险向遭受低温、雨雪和冰冻灾害严重 的湖南、贵州、江西和安徽四省各捐款 100 万元,同时,太 平洋保险集团和产、寿险总公司有关领导分赴上述地区, 慰问奋战在抗灾理赔第一线的太平洋保险员工。

自我国部分地区发生雪灾以来,太平洋保险就积极 研究部署抗灾理赔工作, 要求有关分支公司员工立即行 动起来,将抗灾工作作为当前的首要任务,积极投身抗灾 理赔第一线,切实发挥保险心服务社会的作用。据了解 在受灾地区,太平洋保险产、寿险各分公司紧急启动应急 预案,充分调动人力、物力和财力资源,迅速开通快速理 赔通道,全力以赴做好抗灾理赔服务工作。

耒宜高速特大交通事故 人保财险紧急预付100万元

⊙本报记者 卢晓平

2月18日晚上7:00左右,湖南益阳湘运集团公司 的一辆客运卧铺车从广东惠州返回益阳沅江市,途径 京珠高速耒宜段时撞上前面一辆装满液态苯的油罐 货车。事故发生后,油罐车发生爆炸,造成41名乘客 伤亡的特大交通事故。

据悉,事故当中的湘运集团公司客运卧铺车已经 在人保财险益阳市分公司进行了投保。接到事故报案 后,人保财险湖南省、市分公司高度重视,正在召开全 省系统经理工作会议的贾庆忠总经理立即组织相关 人员组成"2·18 重大交通事故处理小组",迅速查勘, 特事特办。19日下午,人保已向益阳湘运集团公司预 付 100 万元赔款。

运通亚太区 去年新业务收入增长105%

⊙本报记者 石贝贝

记者2月19日从美国运通商务旅行部了解到,其 2007年签订的新合同或续订合同价值达63亿美元。合 同续订使其全球客户保留率高达98%,而全球业务部 门新签订的客户带来的销售额比2006年增长了55%。 整体而言,2007年美国运通旅行销售额达246亿美元。

从不同区域来看,美国运通商务旅行部于北美区 增长强劲,中级市场的增长尤其迅猛,其新业务销售额 比2006年增长了25%;日本、亚太及澳大利亚区的新业 务收入较2006年增长了105%;欧洲区的新业务销售增 长了近20%,续订的合同额超过10亿美元。

据美国运通人士介绍, 其商务旅行部最近签下 了宝钢、宜家上海代表处、美国大使馆(北京)等中国 内地客户。

"从当前的经济条件和前景看来,我们提供的解 决方案对客户更富吸引力。"美国运通全球旅行服务总 裁白施礼(Charles Petruccelli)如此解释美国运通业务 增长的原因。美国运通去年推出了多个创新解决方案 和服务精进项目,包括完成服务技术、客服流程和评估 的全球部署和标准化等。

再次公告如下: 一、合格帐户和不合格账户界定

尊敬的投资者:

- 1、合格账户是指开户资料真实、准确、完 整,投资者身份真实,资产权属关系清晰,证 券账户与资金账户实名对应,符合账户相关 措施。 规定的账户。
 - 2、不合格账户的定义
- 户,具体可分为:身份不对应、身份虚假、代理 关系不规范、资料不规范、及其他不合格等。
- (1)身份不对应:是指资金账户名称、有 效身份证件号与关联的 A 股账户在登记结 算系统中注册的名称、有效身份证件号不一 致,包括一个资金账户对应一个不同名称或 有效身份证件号的 A 股账户,也包括一个资 金账户对应多个不同名称或有效身份证件号 的A股账户。
- (2)身份虚假:是指资金账户名称、有效 身份证件号虽然与关联的 A 股账户在登记 结算系统中注册的名称、有效身份证件号一 致,但 A 股账户实际控制人并非该账户在登 记结算系统注册资料中记载的持有人,包括 机构以个人或其他机构名义、个人以他人或 机构名义开立的 A 股账户。
- (3)代理关系不规范:是指投资者委托 他人代为签订委托交易协议书或代为办理证 券交易、存取款等业务,但缺少有效授权委托 书的 A 股账户。

息不全、不准确,或关键凭证缺失等不规范情 形的 A 股账户。关键信息包括投资者名称、 证件类型、证件号码,关键凭证包括有效身份 证明文件复印件、证券账户卡复印件。

关于对不合格账户实施限制措施的公告

- (5)其他不合格 A 股账户指上述四种 不合格 A 股账户以外的不符合合格账户条 件的 A 股账户。
- 二、我公司已多次通过报纸、公司网 现将不合格账户规范管理工作的有关事项站、营业场所、交易电话语音提示、网上交易 登陆界面提示等方式发布了规范、限制不合 格账户的相关公告,并于2008年2月1日 起对不合格账户采取了限制转托管(撤销指 定)、限制资金存取、限制买卖证券等控制性
 - 根据监管部门账户清理总体部署,公司 不符合合格账户条件的账户为不合格账 2007年10月15日起报送至中国证券登记 承担。 结算公司,予以统一监管。
 - 三、不合格账户限制措施时间安排 1、我公司拟于近期对尚未规范的不合格 账户作另库存放、中止交易处理。
 - 2、2008年5月第一个交易日起,中国证 券登记结算公司将对不合格账户采取"中止 交易、另库存放",届时持有不合格账户的投 资者将无法交易。不合格账户在2008年7 月31日前规范为合格账户的,经我公司确 认,并向中国证券登记结算公司申请,可撤销

账户另库存管处理,恢复交易功能。不能规范

为合格账户的,限期清空证券后,予以注销。

- 3、2008年8月1日起,不合格账户持有 人确认账户资产或申请使用账户,应按国家 有关规定,履行法定程序,凭有效的法律文书 等证明文件, 在我公司开户营业部审核同意 并报当地证监局备案后, 由投资者本人持书 面申请材料到中国证券登记结算公司办理。
 - 1、如您在交易或资金存取款中受到限 话:010-82871515

(4)资料不规范:是指存在账户关键信制,意味着您的账户可能为不合格账户,请速 与开户营业部联系并前往办理账户规范手 续。详细名单也可登录公司网站查询 www. casstock.com)

2、个人投资者需本人携带有效身份证

季度报表出炉才能见分晓。

- 件、证券账户卡办理;机构投资者需由代理人 持营业执照、法人代表证明书、法定代表人身 份证件、授权委托书、被授权人有效身份证件 办理;身份不对应、资金投入不明确、以他人 名义开户或权属关系不明晰的客户, 须出具 能证明其本人和相关人身份、资金投入情况、 资产权属关系等有效证明文件, 涉及他人的 须请被涉及人到场证明并出具承诺书, 以及 监管部门要求的其它文件。
- 3、我公司尽可能通过各种渠道向客户传 达公告内容, 若客户未按本公告要求及时办 对没有前往营业部办理规范手续的账户已于 理相关手续而引起的一切后果均由客户自行
 - 4、我公司少数客户资金帐户客户名称、 有效身份证件号与登记结算公司证券帐户的 客户名称、有效身份证件号不一致,请这些客 户尽快与营业部取得联系, 办理相关变更手 续,否则由此引起一切后果由客户本人承担。 详细名单可登录公司网站查询(www.casstock.com),也可见营业部公告。
 - 账户规范工作是国家有关法律法规的明 确要求,也是保护投资者权益的重要举措,需 要您的大力配合,对由此给您带来的不便敬 请谅解,并感谢您对我们工作的大力支持。

航天证券经纪有限责任公司 二〇〇八年二月二十一日

上海曹杨路证券营业部账户规范咨询电话: 021-62445115

北京万柳中路证券营业部账户规范咨询电