

震荡市凸显保险平滑功能 万能险双结算制当道

◎本报记者 黄蕾

切忌投在一个篮子里

彼时股市风光,投资者赚得盆满钵满,孰料市场风云变幻,损失自然惨不忍睹。一荣俱荣,一损俱损,与股市紧密挂钩的投连险,也勾勒出了一幅潮起潮落的收益曲线图。

这次资本市场的波动,给投资者一个最大的教训就是,不要把所有的资产都投放到最时髦、受追捧的理财篮子中去,大家一定要有一个“组合”的投资理念,构筑一个“三角形”式的理财架构。”新华人寿总精算师杨智呈日前在接受《上海证券报》采访时表达了自己的见解。

这样的理念同样适用于保险投资上,杨智呈的观点是,在理财篮子里,不能缺了保险这块安排,因为它是从常年投资的基础上确保长治久安的一个理财品种。但也不能把所有的资产投资在一个保险品种里,在整个保险理财篮子里,可以配置一些传统型保障型的,也同时可以配置一些有保底收益的、平滑功能的险种,以起到保障全面、分散风险的作用。

他说,不论是买什么样的保险产品,保障型产品也好,万能险也好,投连险也好,都不能盲目跟风购买,不要市场上现在热销什么产品,你就去买什么产品。买保险不是根据市场情况而买,而是按照自己对应的需求(实际风险能力和资产状况)来投保。

投连险并非人人都适合

针对牛市时投连险“疯”销的现象,杨智呈却有自己不同的见解。他认为,投连险并不是一款所有投资者适合购买的产品,也不应该是百姓第一次买保险时的选择。

从某种意义上来说,投连险是

进入2008年,资本市场和物价指数进入“冰火两重天”。这边是股市从6000点下挫,几近“腰斩”;那边是3月CPI同比上涨8.3%,一季度食品价格、居住价格全线上涨。不少人一边数着工资盘算柴米油盐,一边眼巴巴看着股市什么时候能解套。

如何抵抗通货膨胀为资金保值增值带来的巨大压力?在股市震荡时如何保证资金的安全?一夜暴富的泡沫破碎后,人们更加理性地思考“理财”二字的含义。稳健、安全、收益,逐渐成为百姓理财的共同期待。此时保险的平滑作用也在震荡市行情中凸显无遗。

一款需要客户根据资本市场变化以及自我风险承受能力等情况来选择投资账户组合的产品,适合那些有一定理财意识的客户群购买,因此,在英国等成熟保险市场卖得非常火。但就中国目前的客户群结构来看,基本上大部分的人没有上述选择的能力。

市场上的普遍观点认为,对于消费者而言,投连险也不应该是“第一次买保险”时的选择,而是在已经安排了个人和家庭其他基础保障产品后,在自己和家庭有一定闲散资金的前提下,主投资顾问和受托人根据“池”容量为企业提供一定比例的融资,企业可随需而取,将零散应收账款快速变现。



很大一部分是没有时间或不太懂得做股票的人,甚至有些还是“股盲”。

双重结算“进可攻退可守”

在收益率上曾被投连险逼向一隅的万能险,如今借着2008年一季度以来股市的连续下挫,以其“保底收益+超额收益分成”的特点再度受宠,成为布局2008理财规划的理想选择。

杨智呈认为,万能险的兴起,反映客户在震荡市中对保底收益需求的高涨,同时它又能克服通货膨胀带来的资金缩水风险。资本市场越震荡,万能险的平滑功能就越显重要。

在近期投连险收益纷纷缩水之时,万能险的结算利率不降反升。目前各家公司的万能险结算利率普遍显著高于一年期存款利率,并略高于三年期存款利率,有些公司在此基础上还调高万能险的结算利率来间接提升吸引力。

在最近一段时间内,万能险保单结算利率已由不足4%快速攀升到5%甚至6%以上。杨智呈认为,造成万能险结算利率不断上升的原因主要来自银行存款利率上升和同行之间的竞争,只有比银行存款利率高,这类产品才有足够大的吸引力,同时由于行业之间的竞争也使得结算利率相应抬高。

在近期新推的万能险产品中,新华人寿率先注入了“双重结算”的概念。双重结算包括月度结算和终了结算。月度结算利息对应国债、金融债等稳健投资渠道,利息反映市场利率走势,可帮助客户克服通货膨胀带来的资金缩水风险;终了结算利息对应股票、基金等积极的投资渠道,体现浮盈,帮助客户及时分享资本市场的收益。

杨智呈说,在双重结算机制下,保险公司会根据市场情况对稳健类渠道与权益类渠道的投入资金量予以调整,实现“进可攻、退可守”的投资策略,在降低投资风险的基础上获取理想收益。

新品上市

浙商银行推出“浙商自助贷·生意金”

◎本报记者 邹靛

近日,浙商银行为解决中小企业融资难题,推出“浙商自助贷·生意金”。

该产品跟传统的银行融资产品相比,突破了贷款一次性发放、集中偿还的方式。在产品设计上采用以透支形式放款,存款超过约定余额即可自动还款,用多少借多少,有多少还多少。且授信额度确定后两年内均可随借随还、循环使用,缩短了办贷时间。

点评:专家介绍,上述设计在很大程度上提高了借款人对资金的使用效率,有效降低了财务成本。是浙商银行针对中小企业融资特点的一项创新。“浙商自助贷·生意金”还提供一项便捷服务,即在合同签订后,无须到银行网点现场提还款手续办理,借款人可任意选择取款机、网银、POS机等途径实现提还款,不再受银行营业网点和营业时间的限制。

银联卡 开通柬埔寨受理业务

◎本报记者 邹靛

4月23日,中国银联宣布,银联卡在柬埔寨的ATM和商户受理业务正式开通。至此,境外受理银联卡的国家和地区数达到了27个。

银联卡柬埔寨受理业务由中国银联与柬埔寨最大商业银行之一的加华银行合作实现。此次开通的是加华银行旗下全部500家商户和28台ATM,分别约占柬埔寨全部银行卡受理商户数和ATM数量的50%和40%。主要分布在柬埔寨首都金边和著名的吴哥窟所在城市暹粒,受理区域涵盖机场、百货店、风景名胜、宾馆等中国游客常去的场所。

中国银联自2004年以来积极拓展银联卡国际受理网络。截至2007年12月底,银联境外受理商户达到12.5万户,POS机17.4万台,ATM机36.6万台。银联卡在港澳地区已基本实现全面受理;新加坡、泰国、日本等国的受理商户基本覆盖了中国游客经常到访的地点。

平安银行 携手保险推“吉祥卡”

◎本报记者 黄蕾

日前,中国平安集团旗下两家专业公司深圳平安银行、中国平安人寿携手推出了首张联名借记卡——平安人寿吉祥卡,持卡人可同时享受银行、保险多重金融服务。平安人寿吉祥卡的面世,是深圳平安银行向个人客户提供多元化综合金融服务的又一次创新。

平安人寿吉祥卡客户可以持卡存取款、POS消费、转账汇款、购买基金保险理财产品,客户也可以凭此卡缴纳平安寿险保费和领取生存金。据介绍,银行和保险双方还将不断向平安人寿吉祥卡注入更多功能和服务,满足持卡人账户管理、健康保障、投资理财等多元化需求。

美亚保险 推出传媒业职业责任险

◎本报记者 黄蕾

在看到时下传媒行业的风险缺口后,美国美亚保险公司日前为中国媒体从业者设计了一套风险管理方案——“传媒业职业责任险”。它可以保障媒体在从事媒体工作过程中因过失、疏忽被人索赔而应承担的民事赔偿责任和相应的抗辩费用。

具体包括非故意的侵犯名誉权、隐私权、著作权、陈述不实、文件损失、证人出庭作证补偿等。即使在他人缺乏事实根据而提出索赔的情况下,传媒业职业责任险也能够补偿媒体的抗辩费用。

过去在没有保险保障的情况下,面对索赔,媒体只能默默承受。现在,传媒业职业责任险不仅为媒体提供了风险转移的途径,而且索赔发生的时候,保险公司也会帮助媒体进行抗辩,帮助媒体在激烈的竞争中塑造更专业形象,在职业化、专业化的道路上走得更远。

企业也能“零存整取”巧融资

深发展推出“池融资”业务五大品种

◎本报记者 邹靛

随着货币政策从紧、原材料价格上涨、人民币持续升值、国外经济环境突变,中小企业融资问题日渐严峻。近日,深圳发展银行基于该行对中小企业融资的长时间跟踪探索,推出了继出口应收账款池融资、出口退税池融资、国内保理池融资之后的两项最新“池

融资”业务。“池融资”是深发展首创的融资理念,具体来说是为企业日常、琐碎、零散、小额的应收款、背书商业汇票、出口退税申报证明单据等积聚起来,转让给深发展,由后者为企业建立相应的应收账款“池”,并根据“池”容量为企业提供一定比例的融资,企业可随需而取,将零散应收账款快速变现。

该行贸易融资部相关人士介绍说,此次新推出的两项“池融资”业务包括出口应收账款池融资和票据池融资,是该行在供应链金融领域探索的最新成果,与此前的三项“池融资”业务构成“池融资”业务品牌,全面系统地盘活企业应收账款、融通资金链的多维通道。

已经推出的三项“池融资”业务包括出口应收账款池融资、出口退税池融资、国内保理池融资。其中“出口应收账款池融资”指将获得深发展认可的应收账款——包括赊销(O/A)、托收(D/P和D/A)、信用证(L/C)为结算方式的出口商品交易下产生的应收账款——纳入应收账款池,企业将该“池”整体转让给深发展后即可从深发展获得融资支持。出口退税池融资指企业将退而未退的出口退税款累积成“池”,质押给深发展而获得的短期融资行为。国内保理池融资同样针对中小企业的应收账款融资产品,但适合于交易记

录良好且应收账款余额相对稳定的中小企业。

相比此前的三项“池融资”业务,出口应收账款池融资在出口应收账款池融资的基础上提高了单笔发票融资上限,企业大额应收账款能够实现更大价值。票据池融资”则是为大型企业或企业集团盘活繁杂的票据资产。

深发展专家介绍,出口应收账款池融资产品适合长期向较为集中(两个或更多)的国外固定买家出口货物,出口收汇记录良好且保有相对稳定的应收账款余额的、出口规模较大的企业。企业可将连续、多笔应收账款汇聚成出口发票“池”整体转让给深发展,即可获得高达“池”总量80%的融资支持。

而出口应收账款池融资业务,是按70%的融资比例、单笔金额不超过10万元的要求计算,适合应收账款小(如单笔10万美元以下)而来源分散(4家客户以上)的出口企业。

信托产品热衷投资实业领域

新华信托推出“深蓝一号股权投资信托计划”

◎本报记者 唐真龙

股市动荡,让一些信托公司相机而动,携手券商推出了投资于实业领域的PE产品。记者日前从相关方面获悉,新华信托携手上海某证券公司将于近期推出一款PE产品——新华信托·太平洋深蓝一号股权投资信托计划,这也是业内推出的首款以券商为主投资顾问的信托型PE产品。

该产品的推介说明书显示,这款PE产品的受托人和副投资顾问为新华信托,而上海的这家证券公司则作为信托计划的主投资顾问,双方共同发起设立私募股权投资信托计划,并拟选择符合证监会要求的投资主体进行投资。信托计划

设定规模为5亿元。期限为5年,其中前2年为信托计划投资期,后3年为信托投资回收期。信托计划可提前终止。

而在投资收益方面,推介说明书上规定,在信托计划的总体加权平均年收益率R达到8%/年的前提下,主投资顾问和受托人将参与信托计划的投资收益分成,分成比例为信托计划投资净收益的20%;其中主投资顾问分成比例为投资净收益的17.5%,受托人分成比例为投资净收益的2.5%。在信托计划的总体加权平均年收益率R低于8%/年时,主投资顾问和受托人不参与信托计划的投资收益分成。

在多家银行理财产品零收益

风波,基金跌破净值的局面下,中国理财市场“雪上加霜”,而PE产品的亮相则为投资者提供了一种多样化的理财选择。2007年4月,湖南信托与深圳达晨创投合作推出的“创业投资一号集合资金信托产品”作为国内第一只股权投资信托产品,截至目前,市场上已经有10多支股权投资信托产品,新华信托推出的第五只PE产品,新华信托上海部负责人马锋表示,由于前几只PE产品的推出受到了投资者的热捧,因此公司已

将PE业务做为未来发展的一个主要的业务方向。

与社会创投机构相比,证券公司在担任股权投资信托产品投资顾问方面拥有一些前者不具备的优势。”马锋表示,首先,证券公司拥有更加专业的企业上市条件判断能力。其次,证券公司拥有上市预期更为明确的拟上市公司资源。最后,证券公司还拥有能够提供改制、辅导、保荐上市等一条龙服务的优势。业内人士预计,在新华信托首开先河之后,将会有更多的信托公司携手券商推出PE产品。

不过,对于信托型PE产品,目前业内人士也存在担忧,即退出方面存在障碍。某西部信托公司人士

向记者透露,虽然按照《信托法》的规定,信托公司是PE产品合法的发起者,但在PE最终退出阶段,在被投资的企业上市时,目前证监会方面卡的比较死,一旦发现有信托计划,发审委将很难通过。”这位人士表示,对此,马锋表示,政策方面的确存在不明朗因素,但目前银监会正在和证监会沟通这一问题,相信这一问题最终会得到解决。此外,信托型PE还可以通过股权受益权转让方式来实现退出。

据了解,该信托计划将于5月中旬开始推介,推介期两个月左右,该信托计划的认购门槛个人投资者为100万元人民币,机构投资者为500万元人民币。