

参股大众保险 上海国际低调布局保险业

继今年2月独家报道上海国际参股全国首家专业性股份制农业保险公司——上海安信农保后,本报记者昨晚又从权威人士处独家获悉,大众保险第二轮增资扩股计划日前悄然启动,上海国际集团及其关联方有意参股其中,成为前者第一大股东,而大众保险也有望被纳入上海新国际的版图之中。若加上传闻中的东方人寿,上海国际旗下约有四张保险牌照。

◎本报记者 黄蕾

意在打造地方金融控股集团,上海国际集团(以下简称“上海国际”)近期加快了进入保险领域的步伐。

上海国际有望收获四张保险牌照

据上述人士透露称,目前上海国际已经派出了尽职审查小组,开始对大众保险相关情况进行调研,预计今年6、7月份会有明确结果出来。”另有知情人士向本报透露称,上海国际参股大众保险的金额将在2.5亿元左右。第二轮增资完成后,大众保险的资本将由第一轮增资后的7.56亿元扩至10亿元,偿付能力预计将超过150%。

在对大众保险股权结构一番梳理后,本报记者经粗略计算得出,如按照上述说法,第二轮增资完成后,上海国际集团及其关联方合计持有大众保险约24.4%的股权,首轮增资后的第一大股东上海城市建设投资开发总公司(以下简称“上海城投”)

及其关联方将持有约17.13%的股权,公司成立之初的第一大股东大众公用及其关联方则合计持有约16.18%的股权。

在囊括证券、信托、银行之后,上海国际作为上海运作金融控股的一个国资平台将弥补缺失已久的重要一环——控股保险公司。

如成功完成对大众保险的收购,上海国际直接参股的保险公司将达到三家。上海国际的第一张保险牌照是去年成立的长江养老保险公司,上海国际以持股比例19.94%稳居该公司最大股东之位,长江养老老因整体承接上海约150亿元企业年金存量而备受各方关注;第二张牌照则是今年2月参股的安信农业保险公司,上海国际出资9750万元持股17.62%。加上坊间传闻中的被收购对象东方人寿,上海国际旗下将控股四家不同经营模式(产险、寿险、农业险、养老险)的保险公司。

值得注意的是,上海国际参股的这四家保险公司的多数股东均有上海国资背景。包括大众保险的股东上海城投、安信农保和东方人寿的共同股东上海国有资产经营公司等



上海国际委布局保险业的重要棋子。

大众保险领导班子大换血

上海国际此次参股的大众保险,是一家成长、发展于上海本土”的商业财产保险公司。成立于1995年的大众保险,曾一度被冠以“有望成为首家登陆A股的保险公司”之头衔,但因机构扩张过快等原因导致“连续三年实现盈利”的梦想破灭,上市之路因此搁浅。

此后又因各种原因,大众保险的

业绩连年出现亏损。其与德国安联的股权交易谈判也戛然而止(详见本报今年1月29日独家报道《与大众保险再“分手”,安联转盼中华联合》)。

时任太平保险总经理石福梁去年7月的回归(详见本报去年7月5日独家报道《太平总经理石福梁“回归”大众保险》),是大众保险重启引资战略的转折点。就任大众保险董事长一职后,石福梁便在内部进行了大刀阔斧的改革,第一刀落在了引进战略伙伴上,成立了一个引进战略投资者小组,并于去年底

完成了首轮增资计划,并提出第二轮增资及引进外资计划。

与此同时进行的还有对管理层架构的改革。本报记者从大众保险内部获悉,其领导班子成员已经大换血,新一届领导班子已就位,三个副总经理及一个总经理助理等四个职位均已易人。其中三个副总经理,一个来自大众保险内部系统,一个来自同业其他公司,另一个则来自非保险行业。

大众保险内部员工期待,新一届领导班子能为公司注入新鲜血液,带来全新的管理经验及经营思路。

银保风头远盖个险 上海寿险市场首季“井喷”

◎本报记者 黄蕾

作为国内保险密度较高的地区之一,上海是反映全国保险市场活跃程度的一个典型城市,其每季出炉的数据具有相当参考及研究价值。来自上海保监局的一份快报数据显示,今年第一季度,上海寿险公司实现保费收入139.19亿元,同比及环比增长分别为49.53%、45.45%。

这份快报并未透露更多数据。通过对上海保险同业公会尚未公开的几组内部数据对比,本报记者发现,上海寿险市场首季业绩实现“井喷”,主要归因于银保业务的推动。以往一直遥遥领先的个险保费收入(包括新契约和续期),从今年1月开始便被银保赶超。

表现在具体数据上,今年第一季度,银保渠道实现保费收入约68.13亿元,个险渠道实现保费收入约为44.02亿元,而去年同期两个数据分别为25.49亿元、38.83亿元。

银保渠道已开始左右寿险公司的排名。以新华人寿上海分公司为例,记者发现,在其今年一季度约14.79亿元的总保费收入中,来自银行渠道的保费收入足有13.1亿元之多,使其在上海银保市场独占鳌头。

经记者粗略计算发现,同期银行渠道保费收入超过4亿元的公司还有:人保健康险(13.3亿元)、中国人寿(7.78亿元)、泰康人寿(8.29亿元)、华泰大都会人寿(4.44亿元)、太平洋人寿(4.22亿元)。

上述一家寿险公司银保部负责人说,今年1月以来,公司银保网点增加不少,加上今年一季度A股低迷,银行在“基金对其中间业务贡献锐减”的担忧下,销售保险产品热情甚于其他理财产品,市民购买保险的积极性也大为增强。

一个值得注意的现象是,同样是银保风光场景,相比去年三、四季度,今年一季度的具体表现已发生不小的变化。以往波澜不惊的万能险,反借这轮股市震荡周期来了个“咸鱼翻身”,其风头开始盖过彼时大红大紫的投连险。

保监会立体式监管保险集团偿付能力

子公司直接拥有企业成为评估范畴

◎本报记者 卢晓平

母公司、母公司直接或间接控制的子公司、母公司直接拥有的合营企业和联营企业、子公司直接拥有的合营企业和联营企业等,都将纳入保险集团偿付能力评估范围。

这是昨日中国保监会为加强偿付能力监管,科学评估保险集团的偿付能力,研究制定的《保险集团偿付能力报告编报规则第14号:保险集团》及其实务指南的内容。而所谓保险集团,是指保险公司(或保险集团公司)及其直接或间接控制、共同控制和重大影响的公司组成的企业集合。

按照要求,保险集团的偿付能

力充足率等于保险集团的实际资本与最低资本的比率。而保险集团的最低资本为各成员公司最低资本之和扣除相应项目之后的余额,保险集团的最低资本为各成员公司实际资本之和扣除相应项目之后的余额。

据悉,保险集团母公司要按照中国保监会的相关规定,报送保险集团半年度偿付能力报告和年度报告。其中,年度报告要报告的内容包括:母公司董事会和管理层声明;外部机构独立意见;集团股权结构和成员公司基本情况;偿付能力报告;重大事项;主要子公司和合营企业的经营情况;成员公司之间关联交易的说明;集团未来三年的发展战略和经营计划;内部风险

管理说明等9项内容。

另外,保险集团应当披露报告期发生的对其偿付能力造成重大不利影响的事项,包括:保险集团母公司及所属子公司、合营企业发生的重大投资损失,即投资损失是指损失金额超过保险集团期初实际资本10%以上的投资损失;保险集团母公司及所属子公司、合营企业的重大对外担保,即担保金额超过保险集团期初实际资本10%的对外担保,不包括成员公司之间的相互担保;所属子公司、合营企业出现财务危机或被其他监管机构接管。保险集团应当披露子公司、合营企业出现财务危机或被其他监管机构接管的原因、报告日的进展情况等信

息;保险公司应当说明报告期内业务收入占集团业务收入20%以上和报告期末资产占集团资产20%以上的子公司、合营企业的经营情况。

关于成员公司之间关联交易,包括但不限于:提供资金(贷款或股权投资)、担保、购买或销售商品(提供或接受劳务)、购买或销售商品以外的资产转让、股权转让都要报告。

按照要求,集团未来三年的发展战略和经营计划,也属于报告内容。保险集团母公司应当在此部分说明集团在未来三年的发展战略和经营计划。

据悉,编制报告自2008年半年度偿付能力报告编报起施行。

■高端访谈

安信信托董事长张春景

即便是“过渡期”也要负起责任



张春景

◎本报记者 李锐

很多人都会认为,在重组过程中“过渡期”的主要职能就是看家护院,不过是摆摆样子、维持现状即可。但是,安信信托却在过渡期间实现了扭亏为盈,信托业务也取得了超出预期的业务成果。当然,这也与各级监管机构的支持是

分不开的。”安信信托董事长张春景说。

瞬间靓丽同样值得珍惜

张春景是一个非常讲究仪表的人,对于公司的重组,她也持有同样的态度:即使是瞬间,也要打造出一道靓丽的风景,而这一点,我们做到了。”

在重组过程中,最容易出现的就是重组方和被重组方之间由于背景和体制的差异而导致一系列问题。但是,如果大家都能够以开放和包容的心态主动做好配合工作,一切才会变得顺畅。”在过渡期间,公司决策层适时成立“高层联席会”,以便在总裁、财务总监等高管缺位状态下行使管理职责。同时,公司还特别聘请中信信托选派专家委员参加“高层联席会”、业务决策委员会”和“风险控制审查委员会”,主动请他们为公司的经营运作、风险控制给予理念上、业务上和技术上的引导和支持,建立了一系列过渡时期的管理制度,以严苛的自律和协同精神探索出一条承前启后的发展之路。

据安信信托2007年报显示,公司当年实现了扭亏为盈的重大转变,全年实现业务收入13016万元,

利润总额2226万元。作为主营信托业务的非银行金融机构,安信信托2007年度共成功新设34个信托项目,清算22个信托项目,年末信托业务余额111亿元,同比增长177.5%;实现信托报酬6417万元,同比增长117.23%,大大超出了年初制定的业务指标。张春景感慨地说:“我当初接手的时候,公司正连年亏损,高管严重缺位,人事冻结,信托业务萎缩,员工因发不下工资而人心浮动的不利局面,真可谓临危受命。但既然坐在这个位子上,不论时间长短,我们都要为现在的股东负责、为未来的股东负责,更要为安信信托的所有员工负责。”

优势互补共铸双赢

去年底,安信信托发布公告,拟以4.3元/股的价格向特定投资者定向增发约13.62亿股,中信集团和中信华东以其持有的80%和20%中信信托股份分别认购增发股份9.698亿股和2.424亿股。通过本次定向增发,将把中信信托注入安信信托旗下,而中信集团(包括中信华东)成为安信信托的控股股东,我认为这对双方而言是一个双赢的选择。”张春景说。多年积累的安信信托,在信托

业务收入占集团业务收入20%以上和报告期末资产占集团资产20%以上的子公司、合营企业的经营情况。

按照要求,集团未来三年的发展战略和经营计划,也属于报告内容。保险集团母公司应当在此部分说明集团在未来三年的发展战略和经营计划。

据悉,编制报告自2008年半年度偿付能力报告编报起施行。

国寿平安启动抗灾计划

◎本报记者 卢晓平 黄蕾

5月12日下午14时28分,四川省汶川发生7.8级地震,北京、上海、陕西等全国多个省市有明显震感。

中国人寿和中国平安在第一时间启动了抗灾计划。灾情发生后,中国平安集团第一时间成立“5·12抗震救灾小组”,董事长兼CEO马明哲任组长。为方便灾民及时报案,提升理赔效率,中国平安宣布客户服务热线95511、95512为紧急救援电话,不分客户类别,二十四小时接报案。同时,后援中心也开通紧急作业通道,优先处理地震相关的各项理赔作业。平安产险董事长兼CEO任汇川及平安、寿险、养老险相关负责人已第一时间赶赴四川灾区指导救灾工作。

同时,中国人寿紧急启动重大灾害事件预警机制。杨超董事长发去慰问电,同时要求四川分公司全力以赴做好灾区服务工作。相关工作人员已经派往灾区,公司热线24小时提供理赔服务。

中介业务开拓不能仅靠股东关系

近百人获得我国首批保险经纪公估师执照

◎本报记者 卢晓平

保险中介公司要更好发展下去,业务开展不能仅仅靠股东业务和社会关系,而要加强专业化制度建立,推进专业化人才发展的有序道路。

中国保监会陈文辉主席助理日前在中国保险行业协会召开的中介工作委员会换届暨首届中国保险经纪师、保险公估师资格授予大会上表示,中国保险经纪师、保险公估师制度是推进保险中介专业化发展的重要机制,必须坚持高起点、高标准,必须建立起有效的工作机制,营造良好的政策环境,并逐步探索在业务管理、行业发展中充分发挥“两师”的专家作用。

他强调,在英国保险市场上,财产险的经纪保费收入超过该国财产险保费收入的60%。保险经纪和保险公估行业不能仅仅依靠股东业务,或者通过社会关系争取业务,要注重专业化,不断提升可持续发展能力。

近年来我国保险中介市场快速发展,形成了专业保险中介机构、兼业代理机构、保险营销等多种渠道共同发展的格局,保险中介发展成为保险市场销售和服务主渠道,为保险业又好又快发展做出了积极贡献。其中,专业保险中介更是市场中的亮点。而发展保险中介市场必须坚持市场化思路,走专业化道路,信守诚信规范经营理念。

陈文辉向首批获得中国保险经纪师、保险公估师资格的98位业界人士表示祝贺。他指出,发展首批保险经纪师、保险公估师标志着我国保险中介向专业化方向迈出了坚实的一步。专业化是保险中介的核心竞争力所在,专业保险中介都应当成为各自业务领域的专家。

在成熟的国外保险市场上,保险经纪协会或者公估学会都建立有相关的专业资质管理体系,成为提升保险经纪、保险公估业的专业化水平的重要机制和载体。我国保险经纪、保险公估业虽处于起步阶段,但走专业化的发展道路是必由之路。在中国保监会的支持和推动下,中国保险行业协会借鉴国外保险经纪业和公估业专业人才培养机制的经验和做法,从2006年开始启动建立中国保险经纪师、保险公估师制度。

经过专家小组对申请人的专业知识考核与专业能力评估进行综合审查和社会公示后,首批发展了50名中国保险经纪师和48名中国保险公估师,中国保险经纪师、保险公估师制度是对我国法定的保险经纪、保险公估从业人员基本资格考试制度的重要补充。

他指出,当前我国保险经纪和保险公估在整个保险市场分工体系中发挥的作用还很有限,通过保险经纪公司实现的保费收入在全国总保费收入中的比重仅为2.37%,保险公估评估估损金额在当年保险业支付赔款和给付中的比重约为6%。

恒安标准寿险指数将启动全国调研热身

◎本报记者 卢晓平

据悉,恒安标准指数调研活动的城市除了保留去年北京、天津、青岛、济南、南京、成都、沈阳、杭州、上海、广州等10个城市外,今年将新增郑州和石家庄,同时还增加了农村乡镇样本。样本数量由5000份增加到6500份。这是记者昨从恒安标准人寿在中央财经大学举办的“关注消费者寿险认知”指数讲座中获悉的内容。

2007年,恒安标准人寿与南开大学联手发布了国内首个寿险指数——恒安标准寿险指数。该指数填补了研究消费者寿险认知和寿险消费行为的空白,成为中国寿险行业发展的一个重要事件。

恒安标准人寿首席执行官鲍勃·吉布森(Bob Gibson),作为恒安标准寿险指数的发起人,表示随着中国经济的发展,寿险行业正处于乐观发展的态势中。在未来几年,中国消费者在寿险认知上会有很大的变化。在指数调研中发现,在中国不同的地区、不同的城市,人们性别、年龄不同,对寿险产品的需求和理解也不同。这样的调研能使恒安标准更加了解公众的需求、愿景,更了解公司的潜在客户。

他表示,通过恒安标准寿险指数一年来的运行情况,结合2008年寿险发展的新形势,恒安标准会在下一年对寿险指数调研做出新的调整,以期指数更具有代表性和公信力,从而进一步扩大指数的影响范围和影响力。

恒安标准寿险指数是一个反映消费者对寿险综合认识水平的指数,它通过数学模型的方式将消费者对关爱、财务展望和风险的认知,以及消费者对寿险的印象、对寿险专业建议的认知和购买意向进行综合评价,反映消费者对寿险需求和供给的综合认知。

该指数包括1个总指数、6个一级指数,总指数即恒安标准寿险指数,一级指数包括:关爱指数、财务展望指数、风险认知指数、行业印象指数、专业建议认知指数、购买意向指数。