

股市资金继续回流 寿险保费收入前四月大增六成

银保爆炸式增势难挡 寿险公司纷纷借万能险翻身

A股低迷的当下,年头初现的“股市资金回流保险业”的大戏继续上演,银保业务持续数月回暖,从而直接带动今年1至4月全国寿险保费收入大增六成。

来自保监会最新出炉的数据显示,今年1至4月,全国寿险保费收入同比增长62.05%,达到2659亿元,风头远远盖过了只有21%增幅的产险保费收入。其中,4月单月,寿险实现保费收入529亿元,同比涨幅为61.94%。

◎本报记者 黄蕾

通过对大量内部数据的分析,本报记者发现,仅上海寿险市场,银保爆炸式增势的势头就已难挡。

银保贡献持续加码

对于今年前四月全国寿险业超六成的增幅,保监会并未披露更详细的各渠道、各险种保费收入数据,因此无法判断出推动六成增幅的背后主因。即便如此,银保贡献持续加码”却已是来自市场的一个不争事实,这在保险三巨头刚披露的四月报中已有体现。

一家寿险公司相关负责人将今年以来保费收入的大幅攀升归因于银保业务的强劲推动。他说,今年以来A股持续低迷给银保业务带来转机,银行在“基金对其中间业务贡献锐减”的担忧下,销售保险产品的热情高于其他理财产品。同时,不少寿险公司调高了万能险结算利率和分红险分红率,市民购买保险的积极性也大为增强。

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,其每月出炉的数据具有相当参考及研究价

值。虽然增幅稍低于全国平均水平(62.05%),考虑到去年基础较高的因素,上海今年1至4月保费收入57.79%的同比增幅,仍是一个相对不错的成绩。

来自上海保监局的一份最新快报数据显示,今年1至4月,上海寿险公司实现保费收入184.49亿元,同比增长为57.79%。这份快报并未透露更多数据。但通过对上海保险同业公会并未公开的几组内部数据对比,本报记者发现,今年1至4月,同比增幅超过100%的在沪寿险公司不在少数,甚至个别公司的寿险保费收入达到了300%、500%以上。

另经从多家寿险公司了解到的信息表明,上海寿险市场1至4月业绩实现“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,从今年1月开始便被银保赶超。由于银保风头强劲,相比今年1至3月的数据(49.53%),1至4月的增幅脚步已明显加快。

表现在具体数据上,今年1至4月,上海寿险公司在银保渠道上实现保费收入约85.62亿元,去年同期只有32.12亿元,同比涨幅达到了166.5%。记者粗略计算,今年1至4月,上海寿险银保保费收入占总保



史丽 资料图

费收入近47.58%,去年同期的这一数据为27.88%。

15家寿险五成保费来自银保

银保渠道已开始左右寿险公司的排名。以人保健康险上海分公司为例,记者发现,在其今年1至4月约21.11亿元的总保费收入中,来自银行渠道的保费收入足有19.99亿元之多,使其在上海银保市场独占鳌头,而在去年1至4月时,该公司银保市场份额才只有0.03%。

记者粗略计算还发现,在上海寿险市场上,同期银行渠道保费收入超过5亿元的公司还有:新华人寿(15.83亿元)、泰康人寿(10.3亿元)、

中国人寿(9.03亿元)、泰康人寿(8.29亿元)、联泰大都会人寿(6.29亿元)、太平洋人寿(6.18亿元)。

值得一提的是,在上海近30家寿险公司中,一半以上的寿险公司今年1至4月的保费收入都倚仗于银保渠道。经记者粗略计算发现,银保收入占其总保费收入50%以上的公司有:新华人寿(87.88%)、太平人寿(69.27%)、恒康天安人寿(78.29%)、中德安联人寿(65.97%)、中保康联人寿(67.4%)、海康人寿(91.87%)、广电日生人寿(66.39%)、生命人寿(91.55%)、民生人寿(81.12%)、国泰人寿(78.81%)、信诚人寿(77.31%)、联泰大都会人寿(92.53%)、人保健康(94.68%)、人保寿险(60.78%)、光大永明人寿(98%)。

值得一提的是,银保渠道各个险种的销售情况,也可从另一个侧面印证“股市资金日渐回流”这一现象。仍以上海保险市场为例,记者通过对上海寿险分业务保费收入粗略计算发现,今年1至4月,除分红险保费收入出现轻微负增长之外,投连险及万能险的保费收入同比涨幅分别达到了321%、123%。

虽然从增幅程度上来看,投连险胜于万能险。但经记者粗略计算发现,今年1至4月,彼时股市大涨时低迷的万能险(26%)所占同期寿险市场的比例已经超过了投连险(21%),万能险早已借这轮股市震荡周期来了个“咸鱼翻身”,并上演了一出救市好戏。而上述提及的新华人寿等多家银保市场份额较大的公司,均得益于万能险销售的火爆。

监管动态

保监会 给人身保险银邮代理敲警钟

◎本报记者 卢晓平

目前在银行和邮政柜台上出售的保险产品尤其是投资型产品,保费收入呈现出快速增长态势。为了防患于未然,昨日,中国保监会发布了《关于提示人身保险银邮代理业务风险的通知》。

2008年以来,各公司银邮代理业务增长较快,对人身保险的发展起到了重要的推动作用。1-3月,全国寿险业务保费收入增速比去年同期提高43个百分点。其中,投连险业务大幅度增长,实现保费收入225亿元,同比增长6倍,占寿险保费收入的比重上升7.6个百分点。其中,来自银邮代理系统的保费收入发挥了重要作用。

但从保监会一季度中介报告来看,去年全年,银行和邮政代理的手续费收入分别为45.32亿和9.72亿,而今年一季度,已经上升到26.20亿和5.69亿,分别为去年一年的57.8%和58.5%。同时,两个系统占比去年分别是42.14%和9.04%,今年上升为57.01%和12.38%,合计近70%。

保监会通知表示,少数公司的银邮代理业务中隐藏着一定风险,主要表现为盲目追求保费规模,恶性提高渠道手续费及销

售激励费用,导致银保渠道费差损出现乃至不断扩大,并寄希望于依靠高风险投资赚取高投资收益弥补费差损。

专家分析,鉴于国家宏观经济政策,银行和邮政对于中间业务极端重视,希望成为利润支柱之一。另外,投资者对经过银行和邮政柜台销售的产品,信任度非常高,加上这些人员大多属于最普通投资者,对理财产品分辨能力不高。一旦推销人员出于自身利益误导消费者,很容易给保险行业带来后患,甚至影响金融稳定。

因此,保监会根据当前市场的情况,为防范与化解风险,对人身保险银邮代理业务风险进行下列三点提示:一是各公司应严格执行《关于规范银行代理保险业务的通知》,遵守已签订的行业自律公约;二是各公司应高度重视银保渠道费差损问题,加强利源分析、费用分析与预算控制,从公司中长期战略出发,理性经营,有序竞争;三是各公司应重视银保渠道业务的资产负债匹配,根据业务的负债特征,审慎制定资产配置策略。

在此之前,保监会还发布了关于投保新型人身保险产品风险提示的公告。

阳光保险旗下 子公司交叉销售获批

◎本报记者 黄蕾

保监会网站昨日披露,同意阳光保险集团旗下子公司阳光财险及阳光人寿开展相互代理保险业务,即进行交叉销售。

据记者了解,目前中国人寿、中国平安、中国财险等旗下的子公司之间已获准进行交叉销售。

业内人士认为,保险集团旗下的子公司间交叉销售产品可以充分利用各自资源,也是保险集团的

最大优势。交叉销售能实现客户资源、销售渠道共享,可以大大节省保险集团IT后台建设、市场开拓及劳动力成本。

在保监会在阳光集团的批复中特别强调,应严格执行行业经营的政策,加强对集团内部相互代理保险业务的管理。应遵守《中华人民共和国保险法》、《保险公管规定》、《保险兼业代理管理暂行办法》、《保险兼业代理机构管理试点办法》等规定,依法接受监督管理。

宁波银行详解三年发展路径



◎本报记者 陶君

日前,宁波银行董事长陆华裕、行长俞凤英面向股东,详细介绍了未来三年公司发展的路径,力争将公司打造成一家管理先进、品牌响

亮、业绩优良的银行。

不少股东关心,公司如何应对当前宏观调控?陆华裕表示,宏观调控对宁波银行放款总量有一定要求,但这对公司影响不会太大。一方面公司贷款一直是稳健增长,从不片面追求贷款过快增长。二是公司正开发其他创新产品,既符合监管要求,又能充分利用公司的资金。三是在其他地区开设分行,拓展新的业务,当然这需要监管部门的批准。他举了具体的例子,例如公司一季度销售理财产品几十亿元,有些产品是公司自己开发的,销售手续费就有1%,这会为公司带来新的利润增长点;公司正在大力拓展信用卡业务,也将收取不少的手续费;公司业务部已经分别从海外引进了一位副行长,该部还将迁到上海,大力拓展公司的资金运用业务,提高资金运用效率。

陆华裕还介绍了公司未来三年规划和业务转型的方向,宁波银行将打造以长江三角洲为大本营,拓展到环渤海湾和珠江三角洲的区域银行;宁波银行将以公司业务为主逐步拓展到个人业务领域,重点发展财富管理、信用卡等业务;宁波银行还将依托大公司客户这个基础,

逐步转型拓展到中小企业服务,经过一年多的业务准备,已经取得了成效。三年后的宁波银行,他描述,将是一家管理规范的银行,在全国有品牌的银行,在业绩上也将有新成效的银行。

面对国内外银行同业激烈竞争,宁波银行行长俞凤英进一步阐述了公司的竞争优势,一是公司法人治理结果完善,股权分散,大股东的当地政府开放且开明,不干预公司董事会的决策,这在国内银行是少有的;二是公司市场定位比较独特,为中小企业服务,银行业在此块竞争不充分,国内银行目前已经建立了专门为中小企业服务的机构和团队,开发了专门产品,制定了专门考核的银行可能只有宁波银行一家,所以宁波银行在此块市场具有优势;三是宁波银行地处经济发达,人才密集的长江三角洲,今后一些主要业务部门还将搬到上海,公司具有较强区位优势;四是公司有二股东华侨银行的支持,经过了3年的合作,宁波银行在华侨银行培训了一批业务骨干,把该行优秀的管理学以致用;五是公司经营班子年富力强,副行长均在50岁以下,知识结构合理,敬业精神强。

工行将增加审议调整年度对外捐赠议案

◎本报记者 但有为

工行今日发布2007年度股东大会补充通知,大会将增加两项临时提案,其中,包括调整2008年度股东大会对董事会对外捐赠授权的议案。

工行表示,公司股东中华人民共和国财政部和中央汇金投资有限公司作为分别持有公司35.33%股份(合计持有公司70.66%)的股东,于2008年5月22日联合向公司董事会提交《关于选举赵林先生为中国工商银行股份有限公司董事的议案》和《关于调整2008年度股东大会对董事会对外捐赠授权的议案》。

《公司章程》的有关规定将该两项临时提案提交2007年度股东大会审议。

根据《中国工商银行股份有限公司股东大会对董事会授权方案(试行)》规定,单项对外捐赠(包括公益性捐赠、商业性赞助等)支出超过500万元,或当年对外捐赠支出总额超过2500万元的,须提请股东大会审批。

2008年年初,我国南方地区遭遇大面积雪灾,工商银行此项对外捐赠支出为2200万元。4月29日董事会第三十四次会议审议通过了《关于追加2008年度对外捐赠额度的议案》,拟提请股东大会追加全年对外捐赠额度至4700万元。

5月12日,我国四川汶川发生严重地震灾害,造成大量人员伤亡和财产损失。为支持灾区抗震救灾和灾后重建,希望工商银行积极组织员工个人进行捐赠,并提请股东大会再次追加公司对外捐赠额度,授权董事会对此次地震灾害的对外捐赠行使相关权限。

另外,公司表示,考虑到目前国家有关部门正在制定银行董事、监事、高级管理人员薪酬管理的相关制度办法,根据2008年5月22日公司第一届董事会第三十七次会议决议,董事会批准撤回拟提交2007年度股东大会审议的《关于2008年董事、监事报酬合同及2007年董事、监事报酬合同和清算结果的议案》。

业内快讯

银联卡境外受理国家和地区增至27个

◎本报记者 邹靛

中国银联昨日宣布,在开通银联卡在澳受理业务17个月后,银联卡在澳大利亚的受理商户数量突破2万家。同期,银联卡境外受理国家和地区的数量已增至27个。

中国银联在澳大利亚的网络延伸,得益于银联与澳大利亚新南威尔士州旅游局在2007年11月签订的合作备忘录。澳大利亚新南威尔士州州长Morris Iemma在昨日首次访问上海时表示,2007年,新南威尔士州旅游局和中国银联携手鼓励银联持卡人前往悉尼观光游览,针对追求体验游客的一系列市场推广活动,树立了悉尼在高端中国游客心目中最佳旅游目的地的品牌形象。

事实上,中国银联为满足日益增多的中国人民境外商旅、留学等用卡需要,从2004年开始就大力拓展国际受理网络。与地方旅游局的合作只是形式之一。

四年来,银联境外受理网络的路径围绕中国人经常到达的重点国家、重点地区、重点商户铺开。截至2008年4月,银联卡境外受理国家和地区的数量增至27个。

通过与受理国家商业银行合作的方式,中国银联迅速切入当地市场。同时,中国银联也与花旗银行展开合作,银联卡可通过分布在全球37个国家和地区的花旗银行ATM网络实现取款。

2007年12月,日本三井住友卡公司正式发行银联标准信用卡。2008年2月,韩国BC卡公司也启动银联标准信用卡发行。银联将服务视线瞄向了境外发行银联标准卡。截至2008年4月底,中国银联联合28家境外机构在香港、澳门、哈萨克斯坦、新加坡、日本、韩国等6个国家和地区发行了银联标准卡。

中国银联常务副总裁蔡剑波在会晤Morris Iemma时表示:“中国自主银行卡品牌的国际化道路,将伴随着中国经济的持续快速发展,以及对外交往的更加密切、频繁,伴随着中国银联在网络规模、服务水平等等各个方面的快速发展。”

上海公交车事故 受伤客户获理赔

◎本报记者 黄蕾

记者日前获悉,中国人寿上海市东支公司领导及有关负责人日前来到在5月5日上海842路公交车事故中被烧伤的市民吴女士的家,向其家属并通过其家属向住院治疗的吴女士表示慰问,同时送去了两万元预付赔款。

5月8日上午9点10分,吴女士乘坐的842路公交车在经过杨浦区黄兴路国顺路时,公交车突然起火燃烧,火势猛烈且蔓延迅速。由于突发事故,车内大约50名乘客不能迅速逃离,事故当场造成3名乘客身亡,12人受伤,吴女士被大火严重烧伤。经医院诊断,吴女士为深二度烧伤,全身烧伤面积达52%,主要集中在腰部以下部分。目前,吴女士仍在医院接受治疗。

5月8日,吴女士的家属向中国人寿上海市东支公司报案。吴女士购买了中国人寿人身意外伤害综合保险,年交保费60元。中国人寿随即开启绿色通道,采取特事特办的程序,迅速组织理赔人员进行核实验赔。

太平养老 首家分公司开业在即

◎本报记者 黄蕾

日前,太平养老保险公司辽宁分公司完成开业筹备各项工作,一次性顺利通过了辽宁保监局的验收。辽宁分公司是太平养老首批设立的八家公司中率先成立的公司,对其分公司的成立具有一定的示范和推动作用。

记者获悉,太平养老保险公司首批设立的公司基本都在原有“区域中心”的基础上升级而成。由于企业年金资金的特殊性,太平养老保险公司在设立分支机构的思路始终坚持“区域中心”的概念,而非分公司形式。在太平养老总公司总经理杨帆看来,分公司的设立并不意味着总公司对旗下机构的控制权将被削弱。

杨帆曾向记者表示,太平养老对分支机构的规划有别于一般保险公司的框架,即分公司没有销售保单的资格,总公司实行高度集中管理模式,对定价等关键环节具有决定性的控制力,旨在保证企业年金资金的安全。

据记者了解,目前,国内养老保险公司就设立分支机构持有两种不同的思路。太平养老由于只做企业年金业务,因此侧重于“区域中心”模式,而平安养老保险公司除经营企业年金业务外,还经营其他部分业务,因而采取的是“分公司”模式。