

Finance

国寿财险追捧“两金一银” 年内引入国际战略伙伴

按照规划,国寿财险保费收入2009年要实现90亿元,2010年要达到150亿元,而今年,是确保实现40亿元。投资型业务收入2009年达到120亿元,2010年要达到180亿元。

中国人寿财险公司将形成“两金(分散性业务、非寿险投资型业务)一银(法人团体业务)”的业务格局。

◎本报记者 卢晓平

第四年当年平衡、第六年累计平衡”是我们的盈亏平衡期目标,昨日,中国人寿财险总裁刘健明确表示。

依托集团实力求更新展

圆丰非寿险投资型产品自5月中旬在四个地区投入销售后,短短一个多月的时间,已经实现业务收入近5亿元”,刘健告诉记者。

寿险世家的人寿财险公司如何拓展业务,是考验刘健必须弄清楚的问题。2006年9月30日,保监会正式批准筹建中国人寿财险股份公司。2007年11月27日,集团和股份公司增资,使财险公司的注册资本金达到40亿元。到去年末,人寿财险公司的总资产为16.02亿元,净资产为7.12亿元,实现净亏损3.39亿元。

从国内全行业而言,财险呈现出保费收入大幅度提升,但利润空间越来越小,不正当竞争加剧的态势。平安证券金融行业首席分析师邵子钦表示,中国是全球增长最快的非寿险市场。1998—2006年间,中国非寿险业务(含意外险和健康险)保费收入复合增长率为19.86%。目前我国各城市的非寿险消费显示,人均GDP处于2000到4000美元是保险密度快速增长阶段,预计未来5—10年绝大部分省份会进入这一快速增长阶段,从而带动整个产险市场的发展。

对此,刘健开出的药方是形成中国人寿财险公司“两金(分散性业务、非寿险投资型业务)一银(法人团体业务)”的市场定位。

按照规划,公司保费收入2009年要实现90亿元,2010年要达到150亿元,而今年,是确保实现40亿元。投资型业务收入2009年达到120亿元,2010年要达到180亿元。

据悉,经过在业务发展上,在只有15家分公司的情况下,今年上半年,保费收入已经超过25亿元;在保监会对投资型产品在区域和规模有所限制的环境下,非寿险投资型产品一个多月4个地区实现业务收入近5亿元。

在刘健看来,是一方面得益于中

国保监会、各地保监局在机构发展上的支持,地市级机构铺设率接近60%;另一方面得益于广大市场客户对中国人寿品牌较高的认可度以及中国人寿各方面的有力支持使公司具备了相对坚实的发展基础。而公司资本金从10亿元增加至40亿元,目前新增资本金已经到位,并已完成验资,对公司跨越式发展非常有益。

据悉,公司互动业务实现保费收入5.55亿元,占比超过20%,高于其他开展交叉销售的财险公司,初步呈现良好的发展势头,随着互动业务推动力度逐步加大,业务潜能还将进一步释放,互动业务占比将力争达到30%。

凡是寿险有分公司的,我们都要设点。到明年我们将全部完成全国布局,争取达到30家”,刘健展望。

国寿有国内最庞大的营销员队伍,有强大的资金运用团队,因此,大力发展分散性财险业务和个人非寿险投资型业务就拥有强大的基础。

整合利用中国人寿的服务平台和社会服务资源,快速建立满足客户全面需求的服务体系,这是刘健的巧之处。

年内计划引入国际战略投资伙伴

引入国际战略投资伙伴已经列入议事日程。按照时间表,这是今年的重点工作。我们已经与许多国际知名的直保和再保公司就战略投资事宜进行洽谈,争取年内完成。但最终怎样,还要看谈判情况。”

据悉,中国人寿财险公司正忙着设计引进国际战略投资伙伴后的公司运行框架和战略架构。

刘健坦然,如果按照现有的状况,行业新兵的人寿财险公司要在传统业务领域找出自己的位置,还真不是太容易。因此,需要时间,也需要技术支持。

而这技术支持就是引进的国际知名战略投资者,改变目前法人团体业务传统为“银”的局面。

引进战略投资者,用一段时间构建提升自身内功,提升人寿财险的综合竞争力,是刘健想要得到的梦想。



刘健:三至五年跨入财险市场第一军团

◎本报记者 卢晓平

用三至五年时间进入中国财险市场第一军团,这是中国人寿财险公司总裁刘健昨日在接受记者专访时明确表达的。

上海证券报:中国人寿为什么要成立财险公司?请您介绍一下中国人寿成立财险公司大的背景。

刘健:中国人寿财险公司由中国人寿集团公司及所属寿险股份公司共同出资设立,2007年初开始经营。

成立财险公司是中国人寿打造国际顶级金融保险集团的战略性举措。作为国内最大的商业保险集团,中国人寿成立财险公司,就是要努力使财产保险成为新的业务增长点,促进集团整体的可持续、跨越式发展;就是要完善保险业务综合经营布局,巩固、提升中国人寿的市场地位和竞争力;就是要进一步拓宽保险服务领域,全面提升服务经济社会发展的能力和水平。

面对保险集团化竞争的新形势,中国人寿成立财险公司,就是要通过财险业务的拉动,围绕资源有效整合和经营有效协同推进自主创新,形成以寿险为主的、具有自身特

色的、成熟的保险集团化发展模式,提升集团整体实力、经营能力和服务水平,同时在财产保险这一全新的平台上,形成自身低成本的、差异化的、科学的财险经营模式。

上海证券报:目前,财产险市场竞争非常激烈,中国人寿财险需要有怎样的发展战略?

刘健:中国人寿财险公司从一进入市场,就把规划设计适应新的发展要求,符合自身实际的整体战略置于首要位置,切实把保险业转变发展方式,中国人寿打造国际顶级金融保险集团等重大战略思想和部署贯彻落实到发展的各个方面,确保从一起步就循着正确方向的指引。

中国人寿财险公司的发展战略可以归纳为“四个坚持”。首先,立足于中国人寿集团化综合经营。通过集团资源的有效整合和充分利用,发挥好协同效应,实现财险公司与集团各成员之间互补、互动、互促、互利的发展,在增强集团综合经营实力的同时,推动财险业务的跨越式发展。其次,依托中国人寿的资源优势和机制优势。既要充分利用中国人寿的销售队伍、机构网络、资金运用等资源,快速形成财险公

司的自身优势。

整合分散性业务、法人团体业务和客户服务体系。以中国人寿的个人营销队伍为依托,大力发展分散性财险业务;以中国人寿的资金运用平台为支撑,大力发展个人非寿险投资型业务;以专业直销和市场中介资源为主导,拓展法人团体业务,形成中国人寿财险公司“两金(分散性业务、非寿险投资型业务)一银(法人团体业务)”的市场定位。

坚持创新产品模式、服务模式、服务模式和盈利模式。开发渠道专属型产品、区域性产品、多层次产品;推进互动业务渠道、营销业务渠道、银行保险渠道、电子营销渠道专业化建设,推行渠道销售人员管理基本办法,打造具有中国人寿特色的互动业务销售模式;建立以资源整合为核心、以电话服务为基础、以社会化服务为外延的客户服务模式;探索承保业务与投资业务双轮驱动的财险盈利模式。

有了上述这样一套完整的发展战略,只要强有力地加以执行,就一定能够转化为生产力。我们有信心用三至五年的时间进入中国财险市场第一军团。

业内快讯

平安释疑 万能险利率逆市上调

◎本报记者 黄蕾

中国平安5月万能险结算利率攀升至6%,备受业内人士关注。在谈及为何在诸多保险公司开始下调万能险结算利率的当口,中国平安却逆市上调时,平安银保方面负责人昨日接受本报记者采访时表示,在现在的情况下提升结算利率也是一种市场策略。

该负责人称,平安在确定万能险结算利率时,主要是根据投资、业务和市场的情况及平滑准备金的充足性确定,并充分考虑竞争性和可持续性。”

另外,根据《万能保险精算规定》,保险公司必须为万能险设立平滑准备金,用于平滑不同结算期的结算利率,平滑准备金不得为负,并且只能来自于实际投资收益与结算利息之差的积累。

“一般是在投资收益较高的时候,将扣除结算利息之外的多余收益作为平滑准备金,在投资收益下降的时候,动用平滑准备金来提高结算利率。平滑准备金能起到平滑风险,稳定产品收益率的效果。”上述负责人对记者说。

之所以有实力能够逆市上调,上述人士认为,在万能险领域,平安相比其他公司推出万能险产品的时间更久,资产规模较大,这就决定了平安可以释放出的平滑准备金更多,更有资金实力对抗投资收益的滑坡。

另外一个原因是,正是由于平安前期没有参与到各家保险公司万能险结算利率的恶战之中,因此前期利用平滑准备金平滑利率并不激烈,所以后期才能保证更充裕的平滑准备金可供释放。

业内人士认为,在股市震荡时期,市场上各种万能险产品结算利率是否稳定或下调,与保险公司的平滑准备金能否继续支撑长期的结算利率有密切联系。2008年以来,随着沪深股市出现大幅波动,以保障保障和投资收益并重为优势的万能险获得投资者更多的关注。部分保险公司万能险的结算利率未随股市调整而大幅下挫,反而是稳定在一定水平上甚至攀升,反映出保险公司稳健的投资策略和突出的资产规模优势。

上述负责人还表示,2008年平安万能险将继续坚持资产负债匹配和稳健投资的策略,把握好提升固定收益类资产的配置时机,防范和降低权益资产风险。“会努力维持万能险结算利率的平滑性,避免大起大落,力争给客户创造更稳定的回报。”

奥运会、残奥会 专用保险产品上报昨截止

◎本报记者 卢晓平

各保险公司要针对奥运赛事期间赛场外公众聚集场所点多面广、人员高度密集的特点,在充分开展市场调研的基础上,开发制定出适用范围广、保障全面、投保简便、价格合理的奥运赛事期间公众场所责任险保险产品。应于2008年6月底前完成专用保险产品的开发并报保监会备案。”

日前,保监会发布的今年35号文《关于做好奥运赛事期间赛场外公众场所责任险工作的通知》中明确显示。

通知要求各保险公司不仅要高度重视并采取切实措施做好与奥运相关的各项保险工作,而且,特别是非奥运重点区域(旅游区、商业区、交通区)的保险工作,为奥运赛事的顺利进行提供全面、细致、可靠的风险保障。

据悉,专用保险产品要能够适应赛场外公众场所,特别是赛区城市的非奥运重点区域的旅游景点、餐饮场所、娱乐场所、集贸市场、交通场站、商场、酒店等各类场所的公众责任险保障需求。保障范围要全面、充足,应充分考虑奥运期间对保险服务的特殊需求,有针对性地设计保险责任。保险费率要科学合理,费率厘定过程中要充分考虑到投保单位或个人的保费负担能力。

深圳国投 去年国有资产营业收入夺冠

◎本报记者 但有为

中国信托业协会行业发展研究中心27日发布的2007—2008年中国信托公司排名榜(第一期)显示,在国有资产营业收入排名榜中,深圳国投以24.5亿元的收入雄居榜首。上海国投和中诚信分别以15.4亿元和11.9亿元排名第二、三位。

根据中国银监会规定,截至5月,全国共有50家信托公司进行了信息披露。信托业协会行业发展研究中心联合专业机构和专家学者共同研究,以各信托公司公开披露的年报数据为基础,经过细致整理与潜心研究,撰写完成了2007—2008年信托公司排名榜。

该排行榜同时显示,在国有资产资产总额和净资产排名中,深圳地区的平安信托和深圳国投分列一、二位。

而在2007年注册资本排名榜中,平安信托、上海国投和江苏信托位列前三名,注册资本分别为42亿元、25亿元和24亿元。

浮盈濒临耗尽 险商热盼新投资渠道开闸

◎本报记者 黄蕾

2008年已过半,对于下半年的投资收益预期,多数保险公司投资人士表示“难下定论”。一方面,股市超出预期的下跌,令一度成为保险股卖点的权益类投资浮盈正不断缩水;另一方面,在通胀和紧缩的双重压力下,债券市场收益率前景难料。

风险之下或有转机。来自多位保险资产管理公司人士的判断是——目前股市、债市收益渐走下坡路的关口,或将倒逼监管部门向保险资金开放更多的投资渠道。相比房地产、PE等领域,最先打开闸门的,或将是更符合保险资金投资特征的无担保债券和中期票据等固定收益类投资品种。”

保险股浮盈所剩不多

成也A股,败也A股。今年以来股市超出预期的下跌,令一度为市场所称道的保险股权类投资浮盈大幅下滑,浮盈的“蓄水池”效应大为削弱。

按照安信证券保险分析师杨建海的判断,目前急速下滑的股指,已经逼近保险公司的持仓成本线。根据三只保险股披露的前十大持有股票,杨建海分析认为,中国平安、中国太保、中国人寿的成本线分别对应3000点、2800点、2500点。

对此,一位投行人士在接受本报记者采访时认为,截至6月底,除中国人寿(由于一季度浮盈没有显著释放)外,另两大保险股中国平安、中国太保的浮盈所剩不多,甚至开始出现浮亏迹象。

按照一位分析师的统计数据,截至2008年6月13日,在假设三只保险股的十大重仓股结构未发



生变化的前提下,由于第一季度浮盈并未充分释放,中国人寿第二季度的浮盈释放空间相对最大,目前累积浮盈仍有约217.34亿元;由于第一季度浮盈的一定释放,加上第二季度投资收益的下滑,导致中国太保累积浮盈仅剩18.63亿元,而中国平安已现浮亏,为-4.1亿元。

投资浮盈大幅下滑甚至浮亏,使得保险公司平滑投资收益能力开始下滑。若后市持续低迷,那么,2008年保险公司的投资收益人很有可能出现大幅下降,从而拖累保险股净利润下滑。”一家保险资产管理公司相关投资人士对记者说。

大公司适度少量加仓

自股指下挫至3000点之后,保险资金的去留备受关注。市场时有传出“保险公司纷纷抄底”的消息。

据多位基金业人士昨日向本报

透露,近期中国人寿确有加仓的动作。通过购买股票型基金曲线入市,投入资金规模不详。但接近平安、太保的知情人士却告知本报记者,中国人寿的加仓举措并不是行业的集体行为。

上述人士称,目前,除中国人寿外,平安和太保并没有明显的加仓动作。就算是中国人寿,在购置基金上所投入的资金规模也不大。面对难下判断的震市,大家对后市的判断心里都没底。加上上市的保险公司有短期的业绩压力,都不太敢冒风险进行大规模加仓。”

连大型保险公司都慎对加仓,更别提提高建仓无浮盈护佑的中小保险公司了。在问及中小保险公司近期有无加仓动作时,一家受托管理中小保险公司资金的保险资产管理公司相关负责人对记者说:“中小保险公司都不敢买。”由于此前入市时机不当及抱以冒进、激进的投资心态所

致,数十家中小保险公司在深陷股市资金缩水的困境。

一家合资寿险公司相关高层昨日在电话里向记者表示,该公司投资部的观点认为,虽然目前沪指点位已经到了投资区域,但短期因素过于杂乱,不急于马上“抄底”,目前仍以观望为主。

虽然可以根据市场情况对权益投资的比例进行调整,但是,考虑到资产负债的匹配要求及保险资金的长期特性,保险资金进行一个投资渠道后,通常都有一个战略的配置比例,在一定的时期内调整的幅度是有限的。”国泰君安保险分析师彭玉龙告诉记者,从历史经验来看,保险资金投资基金的比例在2000年至2001年上调后,并没有在随后市场不好的情况下做出多大的调整。

值得注意的是,虽然整个保险业投资气氛较为谨慎,但面对优质投资项目时,保险公司依然出手“大方”。记者发现,在昨日唐山冀东水泥股份有限公司公布的非公开发行股票相关公告中,有两家保险机构出现在了认购大军中。中国人寿和泰康两家资产管理公司以11.83元/股的价格认购,分别获配股数10800万股、3000万股,从2008年7月1日开始算起,限售期为12个月。

新投资渠道有望放开

在股市下挫的大背景下,对于把安全性放在第一位的保险机构来说,债券将成为较为理想的配置途径之一。太平养老保险公司对此明确表示,2008年中期左右,是债券投资相对安全的基础。中期国债的投资价值逐渐增大,浮息债大有可为,短期融资券的吸引力越来越大,公司债市场

有较大投资机遇。

一家保险资产管理公司固定收益方面的投资经理告诉记者,目前的基本方针是采取注重防御、适度进取,对持仓结构进一步优化。主要表现为:等待债券市场不利因素的充分释放,寻找切入时机,逐渐拉长投资组合久期,逐步增加对于“固定收益+新股投资”运作模式下的债券基金的持有额度。”

然而,在通胀和紧缩的双重压力下,债券市场收益率前景似很难料。我们看到的数字是,中国国债和企业债收益率在经历了去年的大幅上升后,今年以来已经明显下降。而无担保债券的投资限制,又在一定程度上束缚了保险机构投身债券市场的手脚与热情。

不过,据上述投资经理透露说,近期来自监管部门的内部“吹风”称,保监会将一并考虑中期票据和无担保债券的放开问题,具体时间表不详,但相信应该快了。”

目前股市、债市收益渐走下坡路的趋势,或将倒逼监管部门放开更多的保险资金投资渠道。多位投行人士分析认为,近年来,保险资金的投资渠道和投资限制不断放开,非固定收益的投资类别越来越多,从基础设施到海外股权投资都已经对保险资金开放。进一步来说,物业投资、PE投资甚至衍生产品投资也都似乎近在咫尺。尤其是社保基金近期被允许投资产业基金和股权投资基金(PE投资),这对保险资金投资渠道的放开是一个积极的信号。

不过,来自投行业的普遍观点是:相比房地产、PE等领域,最先打开闸门的,或将是更符合保险资金投资特征的无担保债券和中期票据等固定收益类投资品种。