

唯规模论推高综合成本率 车险市场陷价格战泥潭

业内快讯

人保健康向全国推出 首款万能型护理险

本报记者 卢晓平

买健康产品的同时,还可以享受理财服务。产品不仅可以从银保渠道获得,还可以从专业代理人渠道面对面购买。

昨日,中国第一家专业健康险公司中国人保健康表示,公司在全国市场推出一款新型健康保险产品——“健康宝”个人护理保险增值计划(万能型),这是国内第一款由保险代理人销售的万能型护理保险产品。该产品在保证客户资金稳健增值的同时,提供专业的护理保障和专家级的健康管理服务。

这意味着专业健康险公司也涉足投资理财产品领域,在提供专业护理的同时,也让投保人享受全面的理财服务。这是继寿险、财产险等产品涉足理财市场后,健康险产品也跟进理财市场。理财已经布局保险全行业。

据悉,中国人保健康此次推出的“健康宝”个人护理保险增值计划(万能型)针对客户疾病和意外伤害导致的护理风险提供了充足的保障,被保险人可以在保险期间内一旦丧失日常生活能力,即按账户价值与基本保险金额之和给付护理保险金,解除客户后顾之忧。如果被保险人身故,亦可按账户价值与基本保险金额之和给付保险金。

公司产品开发部总经理乔善波表示,由于我国人口老龄化趋势在加重,家庭人口结构的改变,也促使家庭护理向社会护理转变,加上人们对长期护理需求逐步增加和多样化,因此,作为国内第一家也是最大的一家专业健康险公司,人保健康已经并且今后一直积极开拓健康险市场,顺应社会发展规律,开发客户需要的新型健康保险产品。

据悉,这是公司在前两年推出的护理保险产品的基础上,经过升级换代,今年6月在行业内首次在银保渠道开展销售,销售情况良好。由于我国护理市场非常大但开发有限,因此,通过销售人员面对面的服务,不仅可以传递理财知识,还可以更清晰地为客户讲解健康产品本身。因此,公司在银保渠道上市一个月,在代理人渠道销售万能型护理保险产品。

乔善波表示,该产品有多种交费方式可供选择,还可不定期追加保费,专门为客户设立有2.5%的年保证利率的投资账户,在提供投资回报的同时,保证了资金的安全,并且还有持续奖励,让客户更多地分享公司投资成果,真正实现个人财富的持续累积和稳定增值。

国泰人寿抢占两岸直航商机

本报记者 黄蕾

7月4日两岸周末包机首航,令人欢欣鼓舞,而其中隐含的万千商机,却是更为人所关注的。合资保险分公司国泰人寿充分利用其台湾股东——台湾地区国泰人寿的区域优势和强大实力,以及大陆股东东方航空集团的航空营销网络优势,很早就开始策划针对两岸直航客户的活动,以取得区域客户的先发优势。

据悉,在今年5月,国泰人寿与东方航空合作举办了台湾美食节,为两岸直航进行热身。7月4日首航当天,国泰人寿又与东方航空特别制作发行《两岸直航纪念邮册》,赠送给南京和上海的首航旅客。此外,首航旅客均可获赠国泰人寿客户VIP卡,可以在台湾得到包含电话医疗咨询、住院安排、紧急医疗转送等十余项急救救助特别服务项目。同时,首航旅客还可获赠国泰人寿会员卡,享有台湾地区国泰人寿折扣商店优惠。

据悉,台湾地区国泰人寿将会与东方航空以此首航活动作为新的起点,进一步在两岸整合金融服务、客户权益再升级、观光休闲、医疗资源整合等方面创造出更多的合作机会。

太平人寿向灾区客户 提供首笔免息保单贷款

本报记者 黄蕾

6月5日,太平人寿客户孟女士前来太平人寿四川分公司都江堰营销服务部咨询,准备用其在太平人寿购买的一份保单申请免息贷款。经过太平人寿总公司运营人员的协作,此笔灾区特殊服务保单操作成功完成。这也是四川地震后太平人寿向都江堰灾区客户提供的第二笔免息保单贷款。

这位前来办理保单贷款的客户表示,她是都江堰某厂的负责人。地震中,自己厂的厂房出现了垮塌,财产损失巨大,目前正急于希望能够通过各种途径恢复生产。虽然此次申请的贷款对于今后的生产建设而言杯水车薪,但是她仍然觉得:“现在每一笔钱都非常重要,特别是在这个时候,免息保单贷款服务为我带来不少便利。”

自这次地震发生后,太平人寿面向四川地区的受灾客户出台一系列便民措施,其中就涵盖了免息贷款的优惠服务,即客户若在今年5月18日至8月18日期间申请灾区保单贷款,只要提供民政部门或者乡级政府出具的受灾证明文件,即可被减免自申请之日起半年内贷款利息,而客户享受的免息贷款期限视实际情况最晚可以被延长至2009年2月18日。



增长。而一旦保险公司预期的增长出现停滞,则其资金链将可能会断裂,“雪球”的游戏就玩不下去了。从这个意义上说,通过支付高手续费的变相低价倾销行为本身是非常危险的。”朱俊生表示。

而对于保险公司下辖的基层公司而言,无外乎存在两种应对策略。一是跟风,但这会导致违规行为,特别是违反监管部门对于手续费支付标准的限制;二是抵制,即“独善其身”,不管竞争对手支付多高的高手续费,公司自身只按监管规定来执行,但这显然会影响其业务发展,就连原本就占据车险市场较大份额的财险公司也支撑不了多久。

一家大型财险公司负责人无奈地告诉记者,率先掀起手续费价格战的往往是中小型财险公司或者是新进入市场的财险公司,大型财险公司在坚持了一段时间后,面对客户流失

银保推动保费快速增长下半年或有放缓

本报记者 卢晓平

银保推动保费快速增长,这一速度在下半年可能放缓,但仍将维持在较高的水平;对于寿险公司来讲,个险仍然是其核心竞争力所在。国泰君安证券分析师彭玉龙对记者讲述了下半年行业发展态势。

保费快速增长态势略有调整

今年1-5月,在资本市场发出呻吟时,保险市场却在不断收获。数据显示,1-5月,总保费增长51%,其中,产险增长23%,寿险增长63%。

彭玉龙分析,从渠道来看,银邮代理占50%左右,增速100%以上,银邮增长带动保费快速增长是行业内的共识。不过,保费高速增长并非完全由银邮拉动,在银邮渠道大幅增长的同时,个险的增速也大幅高于去年。

市场认为,保费快速增长的原因主要是:一方面,通货膨胀持续、股市下挫,导致资金向保险领域流入,去年积累的保险投资收益维持了保险产品今年较高的收益率,其吸引力相对提高;另一方面,银行为了增加中间业务收入,在基金销售下降和手续费率的刺激下,保险的销售积极性很高。从险种来看,分红险占比最大,份额在50%左右。但是,增长最快的是是投连险和万能险,由于投连险占比还不到10%,目前银邮渠道销量最大其实还是万能险。

那么,上半年保险产品高分红态势是否具有可持续性? 东方证券王小昱表示,支持寿险保费高速增长的高分红都是来自于去年保险公司的投资收益,所以难以有持续性。如果今年下半年投资收益还是不理想,寿险产品的回报率将大幅下降。 广发证券公司曹恒则则相对乐

观些。他认为,目前万能险较高的结算利率是保险公司在2007年取得较高投资收益的延续。万能险较高的结算利率能持续到什么时候,取决于多个方面,要看保险公司平滑准备金的剩余额度,还有未来市场的走势。我认为2008年是可以持续的,再往后取决于保险公司未来的投资收益。”

那么,高保费快速增长的态势是否具有可持续性呢? 王小昱的回答是,因为去年基数比较低,下半年保费同比增速还是会比较高,但是可能有所放缓。

曹恒则也持有类似观点。他对2008年全年寿险保费收入同比增长63.27%或略有下降。上半年寿险保费收入是超预期的,即使下半年有所放缓,全年寿险保费增长依然是超预期的。” 国信证券的武建刚也认为,下

半年保费增速会略有下降,但是同比仍然是高速增长,总体趋势还是高增。

归纳起来,今年下半年,高分红将在一定程度上延续到今年下半年,保费收入将处于高位徘徊。

保险公司将借机调整产品结构

武建刚预期,很多公司下半年会主动调整保费结构。增加保障性产品的占比,优化保费结构。

据悉,从年初开始,中国人寿就开始对银保业务结构进行调整,希望在银保渠道卖一些期限相对比较长的产品,以改善银保的业务结构。中国太保在考虑将银保适当地从趸缴转为期缴,从理财型转为保障型,如果转型很成功的话,银保产品的价值贡献会进一步提高,中国平安本身的业务结构是很不错的,业务利润率也比较高,但也十分注重结构优化。

承保业务 将成三大保险巨头中报唯一点

本报记者 卢晓平

“我们预计国寿、平安和太保中期EPS分别为0.30、0.91和0.39元,同比分别减少了50%、17%和29%。”

昨日,东方证券分析师王小昱对记者表示,他对今年中期三大保险公司即将披露的业绩显然是不感兴趣。毕竟,与一季度相似,资本市场依然表现糟糕,债券收益率徘徊不前,A股市场继续下挫。

“今年上半年的投资业务与去年同期无法相比,受此拖累,中期业绩依然没有看点”,他说。

他承认承保业务表现依然抢眼,承保业务的基本面到目前为止仍然良好,这也是对保险股票持正面观点最主要的理由。一方面,保费收入仍然维持高速增长,这种

增长受到居民理财需求的正面推动,银行渠道也成为有力的推手。

另一方面,承保结果仍然好于预期,更是大幅好于去年同期。承保业务一改往年20%-30%的亏损,迅速将亏损控制在10%左右,甚至更低。

但他提醒,投资型保险产品的快速发展也带来退保的隐忧。

由于股票市场的弱势,使得投资收益不是香饽饽。在过去的半年中,保险上市公司内涵价值受到了较为严重的毁损。虽然有新业务价值的增长,但资产缩水和投资收益的负面差异对内涵价值的毁损造成了致命的影响。在股票市场的过度暴露是造成内涵价值深度缩水最重要的原因。

“我们预计截至6月,国寿、平安和太保的每股内涵价值分别为8.26元、16.36元和7.84元,与

2007年相比,同比减少8%、20%和19%”,王小昱表示。

以中国太保为例,预计其2008年每股新业务价值为0.57元,但上半年内涵价值缩水2.14元。我们认为由于在股市的过度暴露,使得投资风险可以吞噬几年的新业务价值。

“进水口不如出水口大,出水阀门不及时关闭,水池中的水还是会越来越少”,他形象比喻。那么,他给出什么样的投资建议?由于高油价将在较长时间制约宏观经济和股票市场的发展。在保险行业不大幅减少其在股票市场的暴露之外,他认为保险股价可能会进一步偏离其价值。

“在3-6个月内,投资者仍应对保险股保持谨慎的态度”,他表示。

不正当竞争的根源

目前分散性的车险业务已逐渐成为各种代理渠道所掌握,客户资源的不断积聚使代理渠道在与保险公司的博弈中处于明显的主动地位,保险公司支付给中介代理机构的车险手续费不断飙升。而上海车险市场竞争更为激烈,也更具有代表性。

朱俊生认为,从反不正当竞争法的角度来界定保险公司向中介支付高手续费行为的属性,主要涉及到商业贿赂与低价倾销这两种不正当竞争行为。而不正当竞争行为背后的根源正是,保险公司“惟保单数量、保费规模是图”如此健康、不积极的价值导向。

“一些保险公司经营目标似乎尚不明确,在业务规模、市场份额与经济效益之间摇摆不定,考核导向变来变去,基层公司无所适从。”朱俊生在一番调研后认为,由于治理结构的缺陷,很难说一些公司真正意义上秉持了理性经营的原则。

最典型的例子是,一家财险公司对于刚刚开设不久的上海分公司,第一年要不计成本换规模。”一位知情人士对记者说。在“惟保单数量、保费规模是图”的价值导向下,一部分公司不在乎企业盈

亏,只追求短期利益和现金流,表现在行为上,就是盲目购买市场份额。如此考核体制使得“只要业务做进来”就成了最为重要的事情。

因此,对于基层公司的这些不正当竞争行为,一味地指责和处理基层公司员工的做法并不明智,问题的关键在于总公司的经营理念与以此为导向的考核激励机制和用工报酬制度。”朱俊生建议说,保险公司只有树立正确的理念,改革考核激励机制和用工报酬制度才是理性的选择。

综合成本率飙升

与车险手续费同时飙升的,还有财险公司的综合成本率。综合成本率包括赔付率和费用率,是被业界认为直接衡量财险业盈利强弱的主要标准。综合成本率居高不下是整个车险业难以盈利的关键。

按照朱俊生的算法,对于违规的财险公司而言,其总体费用率可能高达35%至45%,同时车险目前的理赔成本约为65%至75%,如果二者取平均值,则其综合成本就达到了110%,即每收取100元的保费,承保亏损为10元。

在他分析看来,为了弥补亏损,理论上保险公司有三个方法:一是资

