

保险产品 网络视频销售悄然兴起

见习记者 郭吉桐

就在保险产品网络销售方兴未艾之际,一种以此为基础的更为新型的销售模式悄然兴起。证券时报记者获悉,总部位于北京的某保险公司日前在国内首推网络视频销售模式,消费者可与客户经理就相关险种一对一视频沟通,宛若传统销售模式下营销员的面对面服务。在保险产品网络销售或电话销售备受信任度困扰的背景下,视频销售无疑能降低消费者对网销安全性的担忧,也使网销保险的客户体验得以提升。

视频网销的魅力

近日,证券时报记者以消费者身份亲身体验了该网络视频销售服务:登录该公司电子商务网站后,点击页面左侧“视频客服中心”项下在线的任一客户经理,成功连接视频后,左侧为视频聊天窗口,右侧为文字聊天窗口,客户经理笑容可掬地进行销售服务。

据该公司某客户经理介绍,其视频销售团队分为理财咨询组、车险咨询组、寿险咨询组和综合咨询组,四组各有若干名理财经理,客户可就意外保险、理财保险、健康保险、家财险等险种直接视频咨询值班客户经理。

该客户经理表示,网络视频销售继承了实体营业厅和业务员的业务展示、在线咨询、在线受理等交流互动功能,同时也契合了客户情感互动等真实需求。对客户来说,该模式可让其随时随地上网进行视频咨询,方便快捷。同时,语音视频比单纯的电话销售或网络销售可信度更高,可视化的产品营销方式可较大程度提升网销保险的成功率。”她说。

国内某大型资产管理公司产品中心高管也向记者表示,网络视频销售无疑是对保险销售模式的一种创新,网络保险将持续在国内快速发展。

千亿市场待分羹

事实上,网络保险业务早在1997年便在国内开展起来,但一直“雷声大雨点小”。近年来,随着国内网络技术的成熟、网民规模的扩张以及网购意识的觉醒,国内网络保险进入快速发展期。据证券时报记者不完全统计,目前国内已有近40家保险公司开展了网络保险业务,占比超过60%。

以领跑国内网销业务的保险公司为例。数据显示,中国平安2010年全年实现直销车险保费收入近150亿元,其中,网销业务保费超10亿元,初具规模;泰康人寿2010年经营数据显示,该公司电销、网销保费收入已突破11亿元,且网销渠道利润率明显高于其它渠道。

网销的快速发展与网民规模的急剧膨胀有密切关系。美国独立保险行业协会预测,今后10年内,全球保险业务中将有近30%的商业险种和40%的个人险种交易将通过互联网进行。而目前,国内保险网销在总保费收入中的占比不足1%。

保险业内人士预计,到2020年,中国保险业电子自助渠道市场份额占比将达20%左右,未来10年国内保险网销至少有千亿元的市场潜力待挖掘。

仍属被动销售

尽管如此,作为一种基于主动销售模式的特殊商品,保险产品目前仍以营销代理人模式为主。受访的业内人士均表示,即便有了网络视频创新,网络销售仍属被动销售模式,在可预见的未来仍难以撼动行业现有的以营销代理人为主体的销售格局。

上述资产管理公司产品中心高管表示,通常的消费心理下,消费者做出购买决定前会先对该商品进行估值,而保险是一种特殊商品,对于缺少专业保险知识的一般消费者而言,他们难以判断或知晓自身面临何种风险,以及风险可能带来的财务后果,同时也不知如何控制这些风险。这些因素决定了保险产品主要是基于主动销售模式的一种特殊商品,这也是为何营销代理人模式仍是保险行业最主要的销售方式的原因。网络视频无疑是对保险销售模式的一种创新,但它仍属被动销售模式,只能说在被动模式上加了一点主动的色彩。”

记者了解,目前网络销售涉及的多为意外险、旅游险等手续简单、保费低廉的短期保险产品,以及部分车险、家财险等财险产品,手续稍微复杂的长期险种则仍通过传统渠道销售。譬如,长期寿险保单需投保人亲自签字,这是网络销售模式无法做到的。

华泰紫金策略避险 引入套期保值

证券时报记者近日获悉,华泰证券债券型理财产品——华泰紫金策略避险获准设立。据悉,该产品计划推广期间募集资金规模上限为100亿份。该产品以债券投资为主,权益类投资比例为0-20%,且引入了套期保值的投资策略,将产品的风险减至最低。此外,华泰证券将以自有资金参与部分份额。(李东亮)

外资行揽储也疯狂 外币存款利率赶超理财

证券时报记者 唐曜华

继中资银行上半年疯狂揽储后,即将面临年底存贷比大限的外资行存款争夺战悄然打响。近日汇丰银行以一则“外币一年期定期存款利率最高达7.4%”的广告将揽储战推向新高潮;渣打银行刚更新的存款利率表则将2年期人民币存款利率调高至基准利率。

日前,汇丰银行在某财经网站显眼位置打出上述定期存款优惠利率广告,提及的外币定期存款利率水平,大幅高于其他银行外币存款利率。而汇丰高利率外币定期存款利率的门槛亦不高,仅需3万美元,相当于不到20万人民币。汇丰银行该则优惠活动的终止日亦与外资行存贷比达标的大限吻合,即2011年12月31日,冲刺存款目的明显。

7.4%的1年期存款利率亦让不少同期限银行理财产品相形见绌。交行今年8月份发行的两款至尊新绿澳元1年期理财产品预期收益率为6.8%,招行今年8月份发行的一款安心回报澳元理财产品预期收益率亦只有6.9%。两款产品期限均为1年。

若与其他银行外币存款利率相比,汇丰银行此次活动推出的定期存款利率更高出不少。比如交行、工行

的加拿大元1年期定期存款利率分别为0.45%、0.4%。而汇丰银行加元1年期定期存款利率则高达3.3%-3.9%。

相比中资银行苦苦发高收益理财产品吸收存款,外资银行的方式显然直接得多。而由于人民币存款利率实行上限管理,使得银行吸收人民币存款无法突破央行公布的存款基准利率。然而外币存款利率并不受上限约束,这给了外资银行较大的自由定价空间。

除了以相对较高的利率吸引外币存款外,渣打银行还调高了个别期限人民币存款利率。此前2009年,花旗、汇丰、渣打曾掀起一股降息潮,调低2年期以上的存款利率,下调后渣打银行2年期、3年期、5年期人民币定期存款利率分别为1.5%、1.6%、1.7%。而今年7月份更新的利率表显示,渣打银行已悄然调高2年期人民币定期存款利率至基准利率4.4%。

融资渠道翻新 银行黄金租借模式浮出水面

黄金租借融资成本包括租赁利息、黄金交易费、保管费等等,每年在7%左右,接近一年期贷款利率,比通过民间借贷划算得多。

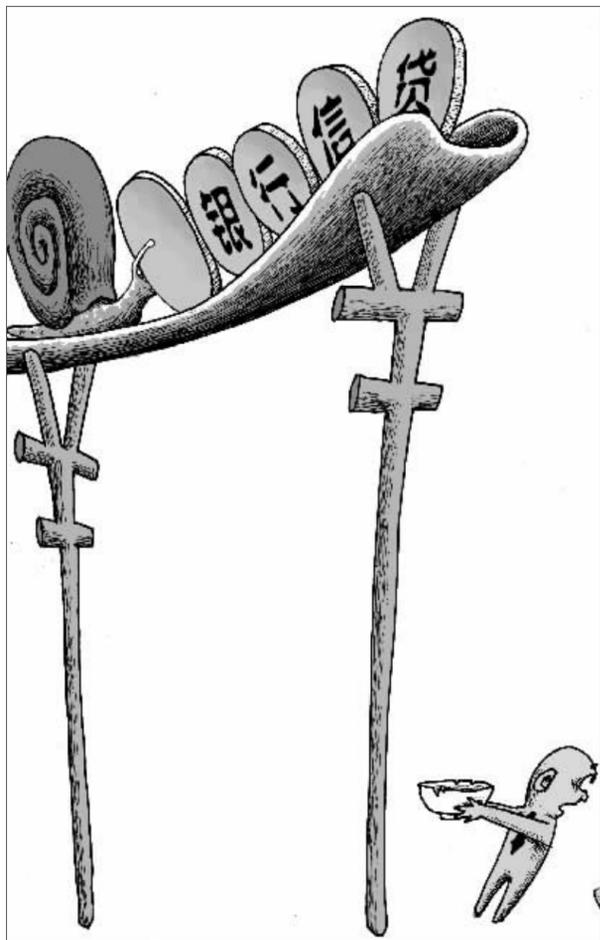
证券时报记者 游石

对资金的饥渴,市场上金融创新与监管展开深度博弈。继借道进口信用证、银行理财产品融资之后,一种以黄金租借业务为媒介的新型融资渠道浮出水面,相比传统模式,黄金租借具有“表外”特征,而更为隐秘和不易监管。

XX银行在天津推黄金租借业务,算下来融资成本只要7%左右。”记者近日在一个贸易、投资公司经营主的小范围交流会上了解到,该融资操作模式为:公司与银行约定,借入一定数量黄金现货,并支付相应“利息”。公司将借来的黄金通过黄金交易所或其他渠道变现获取资金,并在黄金租借期间,拥有资金的使用权。临到期满时,公司在市场上回购黄金归还银行,或找其他银行或黄金公司过桥,以对该笔借贷展期,继续获得资金的使用权。如果担心租借期间金价上涨的风险,可以在期货市场以保证金买入远期合约予以对冲。

经过测算,黄金租借融资成本包括租赁利息、黄金交易费、保管费等等,每年在7%左右。这与6.5%的一年期贷款利率接近,甚至低于目前中小企业普遍执行的贷款利率上浮20%的标准,比民间借贷利率更划算。记者随后致电工行、建行、兴业等银行了解情况,工作人员查询服务目录后表示不清楚,让记者去营业网点咨询,但在上海的银行网点,被告知没有该项业务。而记者通过网络搜索只获得“建行广东省分行举办黄金租借业务推介会”、“建行天津南开支行实现黄金租借业务零突破”等几条有限的信息。

最终记者在某上市公司股份制商业银行内部人士处获得答案。“它主要针对涉金企业,不对个人展开。”该人士介绍,由于不做公开宣传,外面很少有人知道黄金租借业务。最初业务服务对象为两类特定客户群体:一类是上游产金的矿山冶炼企业,银行将企业未来将要生产的黄金借给他们提前销售,企业生产



银行贷款不易,许多中小企业只好转向其他成本更高的渠道借贷 IC/供图

出黄金后归还银行;第二类是下游用金的黄金珠宝企业,银行把黄金借给企业作为原料,加工销售产品后,再回购黄金归还银行。该模式表现为“借金还金”,帮助黄金上下游企业周转。

但现在出现第三类以投资和融资为主的群体,被称为“其他需金企业”——每家银行表述可能不一样。但实际是把黄金套现的需求包括在内,成了一种变相融资方式。如果非要满足银行内部合规要求,企业可以在营业执照添加黄金首饰的经营内容,或是借道其它已获得银行授信额度的用金企业。

部分银行也乐于从事该业务,据介绍,特别是国有大银行都有黄金资产储备,本身并不产生收益,若能将其盘活,可以增加中间业务收入。并且它属于表外租借业务,

在监管部门严控信贷的背景下,其操作灵活性较强。

对此,业内人士指出,面对经济刺激过程中建立的庞大债务,货币政策猛然收紧,令市场紧绷的资金链存在巨大融资需求,彻底激发了商业银行通过表外业务创造流动性的热情。手法不断翻新,从股权质押融资,到大宗商品仓单融资,再到这两年引人注目的进口商品信用证融资、银信合作产品以及贷款类理财产品,如今以黄金租借为媒介的新型融资渠道又浮出水面。

针对这些问题,监管部门密集出台堵漏措施。今年3月,国家外管局要求加强外币贷款额度的管理,确保将90天以上的信用证的开具纳入到短期外债额度指标中;银监会还连续下发了多项规范银信合作的文件,并试图规范包括非银信合作委托贷款之类的所有融资类理财产品。

■ 克观银行 | Luo Keguan's Column |

银行高管的小额信贷梦



证券时报记者 罗克关

L女士无疑是位成功人士。她衣着时尚,举止干练,管理着一家外资银行在深圳的零售业务。

但她并没有人们预期之中的满足感,零售银行工作的琐碎和注重细节常常让她喘不过气来。压力很大,等过完这两年,我会认真考虑下一步的人生目标。小额信贷会是一个不错的选择。”她坦率地说。

最近,小额信贷正成为L女士朋友圈子里热议的话题。他们眼中的小额信贷,并不是尤努斯创立的格莱珉银行——为赤贫者提供准公益性金融服务——这种模式商业价值不高,在效率压倒一切的中国南方沿海地区很难赢得市场。

L女士和朋友们看准的是未来两年间,中国的紧缩货币政策对信贷资源重新分配带来的商业机会。

L女士说,按照现有的信贷市场格局,需要资金的小企业在信贷紧缩周期中一定会受到影响。但是,中小企业整体的资金需求并不会因为信贷紧缩而变得更小。相反,它们对于信贷资金的需求正变得越来越大。如果能够凭借自己的专业技能和银行人脉资源为这些企业融得资金,其中的商业机会可想而知。

有的朋友已先地一步投身其中,并且取得辉煌战果。L女士的老上级C先生一年前就放弃了让人羡慕的银行高管职务,在深圳创立一家投资担保公司,专门从事中小企业的过桥贷款服务。

C先生公司的主要盈利模式,是为在排队等银行放款的企业提供过渡性的资金服务。一般来说,他

只给拿到银行贷款承诺函的企业提供贷款。如果企业是在自己所熟悉的银行排队,他甚至有可能不需要抵押和担保措施,在银行从业几十年的经验让C先生比企业更清楚他们需要的贷款什么时候能够批下来。

有意思的是,L女士说如果五年前,小额信贷并不会让她动心。因为当时中国市场整体信贷额度供需仍然基本平衡,企业的资产负债表依然健康,大多还可以从同行朋友手中借来富余资金周转,像今天这样如此急切地依赖银行的情况还很少见。大多数以小额信贷为主营业务的担保公司、投资公司,当时都是围着L女士嘘寒问暖的资金“二道贩子”。

但是,五年以后整个市场已经完全改观。海外市场的萧条和人民币的升值正逼迫企业转型,但在经济并不景气的现在,企业的转型成败与否,最关键的因素往往就在于能否保证资金的充足供应。这也是当前民间借贷市场中企业敢于承受很高的资金成本的重要原因。由于天时地利人和都有,在今年初实质性的信贷紧缩接踵而至之时,以往被业内人士不齿的各类担保公司、投资公司一夜暴富。

看到既有资源又有人脉的C先生事业如火如荼,L女士动心不已:我们现在做到再高的位置,也只是打一份工而已,况且这个市场竞争充分,压力也是一年比一年大。做小额信贷就简单多了,不需要管那么多的指标,帮企业拿到贷款,我们就能够挣到应有的报酬。”按照L女士的说法,以C先生目前的业务规模,他的公司从事小额信贷一天的营业收入,要比她本人在外资银行一年的收入还多。

不过,L女士毕竟还有银行高管的一份豁达心态。尽管羡慕朋友们在事业上的成功,但L女士还是决定两年后再行考虑。以中国现在的发展速度,搞不好两年之后整个局面又完全扭转了过来。小额信贷是有很大潜力,但这个行业是否真的适合我,我还需要考虑清楚。”她如是说。

平安信托推出防通胀产品

国内首只与物价指数(CPI)变动挂钩的信托理财产品——平安财富·超越通胀(防御型)2号”,目前由平安信托推出。据悉,该信托产品属于固定收益类产品,预期收益率采用和CPI变动挂钩的模式,并且持有到期的投资者可能获得最低5%的预期年化收益率,

不仅帮助投资者跑赢当前的高通胀,还可能给投资带来超额收益。

该产品投资起点为100万元,投资期限为1.5年,预期收益率将跟随CPI浮动,每月收益以上月CPI加上1.5%的预期年化收益率来计算,最高不超过10%,持有至到期的最低预期年化收益率为5%。(张伟霖)

太保上半年净利增长逾四成达58亿

6月末,投资资产规模达4905亿,较上年末增12.6%

证券时报记者 孙玉

中国太保今日发布的半年报显示,该公司今年上半年实现净利润58.16亿元,同比增长44.7%;保险业务收入868.75亿元,同比增长14.2%。太保今年上半年盈利能力明显优于同业,实现“丰收”。

数据显示,太保关键指标双双走强:人寿保险业务收入545.74亿元,同比增长11.5%;财产保险业务收入322.67亿元,同比增长19.2%。

今年以来,因受政策调整、信贷紧缩、加息等因素影响,全行业银保业务规模出现了持续下滑。虽然银保业务也拖累了太保总保费增速,但对盈利影响甚微。半年报显示,太保寿险银行渠道实现业务收入28006亿元,较上年同期减少13%。由于对产品结构、销售模式和销售队伍实行了转型,其银保渠道续期业务出现大增,保费收入达到7288亿元,较上年同期大幅增长139.7%,太保寿险实

现净利润2793亿元,同比增长28.5%。而产险综合成本率继续保持行业领先,为提升承保盈利奠定了基础。上半年太保财产保险综合成本率为91.1%,同比下降3.4个百分点,低于中国平安92.9%的综合成本率。太保产险业务收入为322.67亿元,实现净利润23.42亿元,同比增长54%。投资方面,受益于定息收益的大量增加,以及权益投资的大额分红,太保上半年累计实现投资收益108.28亿元,同比增长16.9%;实现净投资

收益107.62亿元,受益定息资产利息收入的大幅度增加,太保的净投资收益率4.4%(年化),同比提高0.2个百分点。截至2011年6月30日,太保投资资产规模达到4905.13亿元,较上年末增长12.6%。上半年,太保资产在升息背景下,增加了高收益定息资产的配置,配置高收益率的协议存款、大型商业银行次级债和高等级信用债券等定息品种,使得上半年定息收入同比增长28.2%,奠定了净投资收益稳定增长

的基础。目前,太保固定收益类资产在总投资资产中占比为77.6%。

权益投资方面,太保通过稳定权益类资产分红收入,降低了权益投资市场波动的影响,分红收入超过20亿元。目前,太保权益类资产在总投资资产中占比为12.9%。同时,太保继续拓展另类投资业务,期末基础设施类投资计划总规模达到228.75亿元,基础设施类投资计划在总投资资产中占比为4.7%,其中上半年新增投资29.5亿元。