

保险资金投资总额继续快速增长

证券时报记者 徐涛

中国保监会最新公布的统计数据显示,用于各类投资的保险资金数量继续快速增长,截至今年8月底,保险资金各类投资超过35846亿元,同比增长了18.09%。

统计显示,今年前8月,保险行业原保险保费收入超过10070亿元,其中,财产险原保险保费收入达到3082亿元,继续保持了快速增长态势,同比增长达17.19%;而人身险原保险保费收入仅为6988亿元,同比下降6.45%。

在整个行业原保险保费收入增长乏力的情况下,保险行业的银行存款仍能快速增长,截至8月底,整个行业的银行存款超过16175亿元,同比增长了25.94%;行业的资产总额也超过56438亿元,同比增长了18.74%。

统计显示,今年前8月,财产险公司仍保持了较高的增速,其中,平安财险原保险保费收入同比增长了35.77%,太保财险同比增长19.25%。寿险公司则成绩不佳,在前六大寿险公司中,仅太保寿险公司实现了正增长,原保险保费收入同比增长了2.92%。

中信银行发行首张中老年客户借记卡

今年10月是全国第二个“敬老月”。中信银行9日在全国范围内发行首张中老年客户专属借记卡——“信福年华”卡,推出养老按揭等业务,关注老年客户群体的金融需求。

中信银行副行长曹彤介绍,目前老年群体的金融需求往往被金融机构所忽视,加之老年人对自动取款机、网上银行等现代金融工具接受程度较低,因此迫切需要为老年人量身打造金融服务。目前中信银行已有55岁以上的中老年客户超过200万人,此次“信福年华”卡的发行对扩展客户群体意义重大。

此次中信银行发行的“信福年华”卡以关心、关爱老年人作为基本理念,针对中老年群体切身需求和投资特点,除具备现有中管理财宝金卡和白金卡功能外,还特别附加了预约为老年人定期转账、意外住院津贴保险、家政优惠等增值服务,其中,养老按揭服务成为一大亮点。

中信银行个贷部副总经理刘浩介绍,养老按揭业务是中信银行借鉴国外“倒按揭”的思路,结合国内特点及养老传统,在国内率先推出的养老贷款。老年客户本人或法定赡养人以住房为抵押,银行可按照基准利率向老年客户每月发放不超过2万元的养老贷款,最长贷款年限不超过10年。

客户只需按月偿还利息或部分本金,贷款到期后再一次性偿还剩余本金,这样能够缓解子女赡养老人的压力,也增加老人可支配的资金。”刘浩说。(据新华社电)

国庆假期银联卡境内交易增长逾三成

中国银联日前发布国庆期间(10月1日~7日)银联卡交易情况。数据显示,国庆假期,银联卡境内跨行交易金额同比增长31.7%,境外交易金额同比增长48%。节庆消费、旅游出行和创新支付成为刷卡消费热点。

银联数据显示,节庆期间各类促销活动火热,商品百货与民生消费刷卡交易持续增长。国庆期间,商品百货、超市、餐饮和娱乐类商户,交易额同比分别增长42.9%、36.2%、32.7%和33.4%,均高于总体平均增幅。

同时,随着银联全球受理网络的快速延伸,以及境外各市场针对银联卡持卡人丰富的专享优惠活动,吸引了越来越多持卡人在境外使用银联卡。由于国庆假期选择欧美长线游的游客增多,英国、意大利、美国、德国、法国等中国人喜爱的旅游目的地,银联卡交易额增幅均超过100%。

“十一”期间,全国金融IC卡刷卡交易金额同比增长超过450%,其中在非接触式终端上实现的交易金额同比增长54.6%。覆盖全国200多个城市的8万多个“银联便民支付点”,以及互联网、手机、固定电话等多种便民支付渠道,让持卡人轻松完成公共事业缴费、信用卡还款等。长假期间,银联卡公共事业缴费同比增长79.9%。(据新华社电)

吉林省积极推动县域保险发展

吉林保监局日前制定三项举措,以推动县域保险发展:一是鼓励引导保险公司积极开拓县域特别是农村保险市场,积极开展组织和服务创新;二是鼓励和规范农村互助社的设立和运作,构建农村多层次社会保障体系;三是深入推进政策性农业保险,切实加强政策性农业保险的推动和监管工作,确保国家惠农政策落到实处。(徐涛)

券商投顾两大主流模式大比拼



在证券市场行情低迷的当下,转型成为国内券商的必然选择,而其中关键又在于怎么转。依托投顾转型目前已成为众多券商经纪业务发展方向之一。盘活存量、引进增量成为经纪业务的生存之道。但是,哪些投顾业务模式是借鉴和推行的呢?这是券商要思考的问题。

证券时报记者 吴清桦

佣金收入下滑严重,是目前券商经纪业务普遍面临的问题,加强投顾业务则成为当前经纪业务转型的方向之一。一时间,投顾的推行可谓四处开花。各券商对投顾业务定位不一,因而推行的模式也各具特色。记者在采访中了解到,投顾业务的推行虽模式繁多,但究其本质,可归为两大主流模式,一种为自下而上的营业部主导型模式,另一种为自上而下的总部主导型模式。

营业部主导型

营业部主导型模式,是由券商总部提出投顾实施指导意见,营业部则根据自身特点制定细化的执行

标准,能动性较大。这类模式下,投顾主要分散在各营业部,各营业部针对客户需求开发多种产品,交由总部审批后再推荐给客户使用。总部设有一级部门进行产品审批、投顾管理、风险控制等。

南方一家大型券商投顾业务负责人表示,该公司投顾的推行采用的即是营业部主导型模式。各地营业部依据自身客户特点,开发出多款组合投顾产品,待公司总部审批、风控把关后,方可投入使用。该负责人表示,推行这种模式的主要原因是,不同地区、不同客户的需求千差万别,因此,只有产品种类足够丰富,才能满足不同客户的需求。

据了解,目前已有营业部开发出多达几百上千种产品套餐。这些产品套餐包含了股票配置、大盘点评、账户诊断等多项内容,产品能覆盖大部分客户。产品内容分别由总部研究力量提供支持,或由营业部投顾观点组成,此外也包括外购产品。通常情况下,一款产品至少由两名投顾共同开发,分别负责内容的开发和是否符合客户需求的把关。产品提交营业部风控审核后,再经由总部风控审核。

对于投顾的考核,公司总部也会出总的指导意见,各地营业部可结合区域特点,在指导意见的基础上制定细化的考核标准。考核的主要依据是,投资顾问的提佣水平以及对资产规模的提升贡献。各地

营业部还可能综合考虑产品的签约率、销售量指标。

自下而上投顾模式的最大优点,即从客户的需求出发,提供个性化服务。但是,每个营业部至少需要两名

■特写 | Feature |

同为投顾为何境遇大不同

小刘是一家券商营业部的投资顾问,证券从业经验已有十年,和记者熟知已久。对于不少媒体近日来关于投顾年薪几十万、有望比肩基金经理的报道,他一直持怀疑态度。

真的有这么高吗?为什么这样的好事没落到他的头上?这样的问题他已问过记者多次。

其实,小刘最近去意已决。薪酬偏低、营业部的文化氛围和人才机制难如人意,都是让他萌生去意的原因。小刘当前工作的这家营业部,业务收入在当地居行业中等偏上水平。然而,在他眼里,该营业部对人才的培养机制、文化氛围却算不上中等。前不久,公司总部举办了一次培训,按照业绩和资历,小刘获得了此次培训机会,这原本也是为优秀投顾提供的学习机会。

谁料,培训结束之后,营业部相关人员却拿出一份协议,要求参加培训的投顾签署这份协议。根据协议,参加培训的投顾从即日起三年内不得

离职,否则需要赔偿上万元培训款。该营业部的很多投顾无奈之下,只得签署了协议。

这让小刘觉得,这家营业部的人才培养机制、文化氛围越来越难符合自己的预期,因此提出离职申请。然而,该营业部却以一份新规,即“原就职券商需对投顾出具诚信执业证明,否则该投顾将不能办理执业注册变更登记”为由,要求小刘必须赔偿上述培训金额,否则将不为其出具诚信执业证明。拿不到诚信执业证明,小刘的跳槽显然会受到影响。小刘为此苦恼不堪。

不过,同样根据上述新规中的“券商若无正当理由拒绝为投顾出具诚信执业证明,也将受到处罚”,小刘走上了申诉之路,拟向有关监管部门反映情况,希望得到公正处理。就职于另一家券商总部财富管理中心的罗先生,与小刘境遇有着天壤之别。罗先生目前年薪在30万元以上,如果部门业绩优秀,年终可能还

采用较多。在投顾资源和财力有限的前提下,集中资源优先做好中高端客户的服务,也许是当下唯一选择。

投顾考核是难题

目前,券商多以所服务客户的资产规模增长量、佣金增长规模等来对投顾的业绩进行考核。但是,这种考核标准也是难题多多。例如,有的券商投顾业务刚刚起步,投顾所服务的客户尚不稳定;有的券商投顾并不直接面对客户,只着力于开发各类标准化产品。这些情况的存在,也让客户资产增长量、佣金增长量等指标难以量化。

除上述量化的考核指标外,有的券商提出通过客户满意度对投顾服务进行打分,但客户满意度的测评更有难度。如何让客户对投顾进行评价,评价指标如何确定,如何确认客户评价的真实性等操作难度太大。此外,客户评价也往往会流于形式,没有可借鉴性。

此外,采用第三方评价的成本又过高,尤其是当前券商投顾业务刚刚起步,很多券商还处在投入阶段,远远谈不上盈利。值得一提的是,多数券商并不热衷在业务开展之初就投入大量资金对投顾业绩进行考核。

有更丰厚的奖金。财富管理中心有几十人的投顾团队,拥有设计产品、研发产品、服务大客户、产品销售等多种业务定位,这也为不同性格的投顾人才提供了多种工作平台。有的投顾擅长与人沟通、对他人影响力比较强,可选择服务型角色或者销售型角色;有的投顾不善言辞,却对市场有着独到的见解,则可主攻研发产品。

罗先生负责管理一款风格保守的产品,同时也需要服务一部分高端客户。“我更喜欢投资,不擅长销售,也没有产品销售的任务。”罗先生对自己这份工作显然比较满意,既有充足的时间来研究投资,还可以将自己的理念在产品中运用。

券商的投顾队伍亟待壮大,但拥有同样身份的投顾,待遇却有天壤之别,无疑将会影响投顾人才的去留。在投顾业务的尝试、探索阶段,券商在对投顾的人才培养、管理机制健全等方面,也许还有更长的路要走。(喻帆)

保险中介服务集团监管新规发布

其中规定集团公司的最低注册资本为1亿元

证券时报记者 徐涛

为加强对保险中介服务集团公司的监督管理,中国保监会于近日发布了《保险中介服务集团公司监管办法(试行)》(下称《办法》)。该《办法》自发布之日起施行。

就《办法》的发布施行,中国保监会有关部门负责人表示,经过十余年的发展,目前市场上已经产生了一些具有雄厚资本实力、各方面居于领先地位的保险中介企业集团。保险中介服务集团公司对保险专业中介机构的经营管理有着较大的影响力与支配权,管控着中介机构的财务、业务、人事等制度和活动。为了更有针对性地加强监管、防范保险中介集团经营风险,保监会研究制定了《办法》。

该负责人指出,《办法》对保险中介服务集团公司的市场准入、经营规则、监督管理等方面进行了规范。《办法》明确了市场准入门槛。结合保险中介市场发展实际,将集团公司的最低注册资本规定为1亿元人民币,拥有5家及以上子公司;要求至少要有2家以上的保险中介子公司且保险中介业务占集团业务的50%以上。

另外,《办法》还确立了

基本的经营规则。规定保险中介服务集团公司的业务以股权投资、管理及支持性服务为主。”该负责人表示,《办法》还要求中介服务机构及其子公司在业务活动中不得损害客户的合法权益;集团公司不得动用、截留、侵占下属中介机构代收的保险费、退保金或者保险金。

该负责人介绍,《办法》还明确了监管职责。规定保险中介服务集团公司应当按规定向中国保监会报送报告、报表、文件和

资料;保险中介服务集团公司应当在每一会计年度结束后3个月内,聘请会计师事务所完成对集团合并财务报表的审计工作,并向保监会报送相关审计报告。保监会根据需要,可以要求保险中介服务集团公司提交专项外部审计报告。保监会还可以要求对中介服务集团公司进行现场检查,并对违法行为依法给予处罚。

这位负责人还表示,《办法》的颁布实施,有利于进一步推动保险市场的产销分离、支持营销体制改革、优化保险业的产业结构。



东部地区前8月保费规模继续领跑全国

从前8个月保费规模数据来看,东部继续保持规模优势,而在增速上,中西部则处于领先地位。

见习记者 郭吉桐

全国各地区日前先后公布了今年前8个月的保险业经营数据。数据显示,东部地区依然在保费规模上领跑全国,市场份额达55%左右。不过,在保费增速上,中西部地区表现抢眼,凸显出巨大的发展潜力。

据证券时报记者统计,今年前8个月,江苏、广东(不含深圳)、浙江、山东、上海的财险市场分别实现保费收入251.74亿元、239.87亿元、201.48亿元、180.23亿元、159.57亿元,居全国前5,且前5位均位于东部地区。寿险市场上,统计期内广东(不含深圳)、江苏、河南、山东、四川分别以562.26亿元、545.97亿元、470.41亿元、392.40亿元、365.69亿元的保费收入位列全国前5。其中,除了中部地区的河南外,其余4者均位于东部地区。而在财险和寿险市场合计保费收入排行榜上,广东(不含深圳)以802.12亿元的保费规模高

居榜首,继续领跑全国。总体而言,东部区域依然保持国内区域保险市场主导地位,市场份额达55%左右。

不过,在保费增速上,中西部地区表现抢眼。据记者统计,今年前8个月,增速较快的为贵州、青海、河南、重庆的财险市场,分别同比增长27.73%、27.41%、23.99%、22.71%,紧随其后的是湖南、江西、宁夏、内蒙古。除内蒙古财险业务同比增长19.52%外,其余7个省市增幅均在20%以上。值得一提的是,西部地区和中部地区的发展势头明显快于东部地区,显示出中西部地区保险市场巨大的发展潜力。

而在寿险市场上,今年以来国内寿险业务颓势尽显,绝大多数地区寿险保费收入同比均出现明显下滑。数据显示,统计期内辽宁(不含大连)、北京、青岛、重庆、吉林的寿险保费分别同比下滑30.33%、25.36%、16.62%、15.68%、10.73%。不过,多个中西部省市却逆势增长。其中,陕西、河南、广西的寿险市场分别同比增长0.22%、7.67%、10.82%,令人印象深刻。据了解,广西保险市场近年来保险环境持续优化,市场发展迅猛。今年以来,广西保险市场主体加快扩容,继中银保险广西分公司挂牌开业后,生命人寿广西分公司、阳光人寿广西分公司设立申请也均已获保监会批准。