

财险投资型产品重出江湖 百亿额度吹皱一池春水

保险资管、银行、券商、基金、信托等相关各方均在密切关注产品销售动向,预备随时拿出销售计划

证券时报记者 潘玉蓉

近期,随着人保、华泰和众安相继获批试点,财险投资型产品这个曾在业内名动一时的险种,似乎又将焕发新生。

从获批额度看,上述三家加起来不过520亿,尚难在近万亿的财险市场中掀起波澜。但是,它释放出的信号却在吹皱一池春水。保险资产管理公司、银行、券商、基金、信托等关联方均在密切关注产品销售动向,预备随时拿出销售计划。

前世今生

在寿险领域,动辄年化收益达6%的万能险,是典型的投资型保险产品,成为不少公司的保费利器。然而,在财险领域,这类产品还很少。

财险投资型产品是将保险功能与资金运用功能相结合的保险产品,是财险公司将投保人缴纳的投保型产品的投资资金用于资金运作,按照合同约定的方式,计提保险费、承担保险责任,期满要将保险金及其收益支付给投保人或被保险人的财产保险产品。

10月中旬,保监会分别批复华泰财险、众安在线试点投资型产品。华泰的“无忧系列”及“增值系列”投资型保险产品获得300亿额度,众安在线的“众赢系列”投资型航空意外险获得120亿额度。加上不久前人保获批的投资型家庭财险100亿额度,近期批复的财险投资型产品额度达520亿。据了解,平安产险也在申请新的相关投资型产品。

其实,财险投资型产品早在2000年就已出现。华泰财险最早开发销售,华安保险、平安财险、安邦产险、天安财险等公司纷纷加入。

这一产品带来的保费增长效应,曾让财险行业次序发生深刻变化。华泰财险曾凭借投资型产品,从一家小保险公司打入行业前五,高峰时期销售额超过350亿。安邦产险和天安财险两匹黑马的崛起,也离不开投资型产品的发力。安邦财险2014年投资保户储金及投资款规模超过1200亿元;天安财险今年前8个月就取得近800亿元保费,靠的就是投资型产品。

但是,由于保费高歌猛进带来的投资风险可能引发偿付能力问题,2008年、2012年保监会先后两次发文,要求加强对财险投资型产品的风险管理。保监会对销售投资型产品的保险公司的偿付能力、运营能力等提出更高要求,以至于相当一段时间很少有新产品获批。

财险公司积极试点

财险投资型产品因为兼具保障和理财的特性,是储蓄的很好补充。此款产品重新上市,推动最积极的当属财险公司。

昨日,华泰保险卖出首张投资型保险保单,宣告财险投资型2.0产品的正式入市。作为投资型产品开发人,华泰财险推出的产品,共设计了家庭财产、交通意外、假日意外、重大疾病保险四种保障供选择,用户总共可定制出16种产品组合,保险覆盖面比前次大大增强。

此外,华泰财险获批的增值1号和增值2号,分别类似于开放式基金和封闭式基金,其投资能力对销售的影响将更加直观。投资收益如果表现良好,将在市场上拥有更大吸引力。

银行信托候场

财险投资型产品的形态通常是,一款底层的理财产品上,加上家庭财产、交通安全等保障内容,可以满足一些人家庭理财和人身财产安全的双重需求,是一款实用型产品。

投资型产品一旦销售出去,财险公司就拥有一笔具有明确使用期限的现金流。这是保险公司成为国内最大机构投资者基础,也让财险公司成为其他金融机构的大甲方。

520亿的保险资金最终还是会投向市场。从财险公司额度获批的那一刻起,保险公司作为委托人,寻找合适资产的工作就开始了。保险资产管理公司、银行、券商、基金、信托等关联方均在密切关注产品销售动向,预备随时拿出销售计划。

对财险公司而言,投资担子的加重,一方面有助于财险公司形成更大影响力,另一方面也对资产管理能力提出挑战。保险资金的委托人,主要由保险资产管理公司担任,而目前设立保险资产管理子公司的以寿险公司居多。财险公司仅有平安产险、太保产险、华泰财险和安邦产险等公司拥有同一集团下的资产管理公司。

投资型产品再次回归视野,是否意味着相关业务将大面积铺开?财险投资型产品是否会再次对行业产生深刻影响?这些仍需拭目以待。

**保监会批复520亿
财险投资型产品额度**

人保、华泰和众安相继获批试点财险投资型产品,额度合计520亿元。这一额度虽然仍难以在近万亿的财险市场中掀起波澜,却已足够引起保险资管、银行、证券、基金、信托公司等关联方的密切关注。

产品主要投资范围

- ① 重点对接高信用等级债券、债权计划、信托计划
- ② 适当配置资管产品和权益资产
- ③ IPO重启后,也会参与一级市场申购

今非昔比的销售环境

和15年前首只财险投资型产品推出时相比,今天的销售环境,已发生巨大变化——

- 15年前,大家多在银行存钱;**
现在,银行、证券、基金及互联网理财产品类繁多
- 15年前,产品主要靠银行渠道销售;**
现在,只要有流量的地方都可以卖理财产品
- 15年前,产品购买者主要是银行储户;**
现在,可通过不同渠道对接到不同的投资者
- 15年前,销售后台有时要靠人工复核;**
现在,技术升级已在方方面面改变产品形态

“与传统财险产品相比,投资型产品提供的保险资金大大增加,有助于财险公司转型和升级,未来的发展空间巨大”

郑加良/制图 官兵/制图

华泰财险电商负责人、财险投资型产品项目负责人施辉:

“我们会珍惜这次试点机会,做好风控”



证券时报记者 潘玉蓉

11月9日,华泰保险的独立代理人(EA)门店卖出首张财险投资型产品保单。首位购买人,正是15

年前华泰投资型保险的开发者、华泰集团总经理赵明浩。

10月中旬,保监会批复华泰财险试点投资型产品,额度为300亿。近日,证券时报记者专访华泰财险电商负责人、本次财险投资型产品项目负责人施辉,交流相关产品操作情况。施辉表示,会珍惜这次试点机会,做好风控。同时,为保证购买者基本利益,这次产品将重点对接高信用等级债券、债权计划以及信托计划。

三大销售渠道

证券时报记者:华泰财险刚获批试点的新型投资型保险产品,具体销售计划如何?

施辉:这次试点产品将在华泰的EA门店、互联网、银行等主要渠

道销售。其中,EA渠道11月9日上线,初期上线地区为青岛、江苏、广州。同时,互联网渠道上线工作也在推进。

销售环境四大变化

证券时报记者:15年前华泰推出过投资型产品。这次和过去有何不同?

施辉:15年前华泰设计投资型产品时,主要根据当时的环境,从从保险公司投资角度考虑。今天重启投资型产品,我们面临的环境发生了很大的变化。

首先,理财产品极大丰富了。15年前大家多在银行存钱,可选择项目不多。但现在,银行、证券、基金和互联网理财产品类繁多,投资型保险产品处在和15年前完全不同的竞争环境中。

其次,过去投资型保险主要靠银行单一渠道销售。现在,互联网上只要

有流量的地方都在卖理财产品,投资型产品可选渠道比以前增加很多。

再次,以前靠银行单一渠道销售,产品购买者主要是银行储户,现在可通过不同渠道对接到不同投资者。

另外一个很重要的变化是技术手段的变化。最早销售投资型产品时,后台的部分表格有时要靠人工用Excel复核,现在,技术的升级正在方方面面改变产品的形态。

稳健风控确保收益

证券时报记者:投资型保险将保障和资金运用结合起来,要求投资获取绝对收益。华泰这个系列的产品投资策略是什么?

施辉:这次获批的产品投资范围相当广泛,包括现金、银行存款、大额

存单、各类债券、回购、基金、股票等。华泰在投资型保险领域经验丰富,历史业绩稳健。

为了保证购买者的基本利益,这次产品将重点对接高信用等级债券、债权计划以及信托计划。当市场存在一定机会时,也会适当配置资管产品和权益资产以提高账户收益。新股发行重启后,账户也会参与一级市场申购,增强组合收益。当前市场环境复杂多变,华泰的风格一贯稳健,我们会珍惜这次试点的机会,做好风控。

证券时报记者:你们怎么看待投资型保险产品的未来?

施辉:与投资型寿险的发展相比,投资型非寿险的发展相对缓慢,未来的发展空间巨大。投资型产品和传统财险产品相比,提供的保险资金大大增加,有助于财险公司转型和升级。

总规模5年望超3000亿 熊猫债迎来发展良机

证券时报记者 马传茂

央行于11月6日发布的《2015年第三季度货币政策执行报告》中强调,进一步推动境外机构到境内发行人民币债券。这项内容在第二季度及此前的报告中并未涉及。

这意味着,熊猫债将迎来一个发展机遇期。在扩大金融开放、人民币国际化推进,尤其是中国努力推动人民币加入IMF的特别提款权(SDR)货币篮子的背景下,有预测称,未来5年,熊猫债市场规模有望超过3000亿元人民币。

开闸十年遇冷

熊猫债,是指境外机构在中国发行的以人民币计价的债权。与中国庞大的债券市场相比,熊猫债的发行规模几乎可以忽略不计。

从2005年熊猫债开闸到2009年底,仅有国际金融公司和亚洲开发银行两家金融机构合计发行40亿元熊猫债券。此后,德国戴姆勒于2014年3月发行了5亿元的一年期熊猫债,成为首家在内地债券市场融资的境外非金融企业。

为何熊猫债已开闸十年却仍遇冷?一位外资行研究人士对证券时报记者表示,主因是中国对熊猫债发行的限制及香港点心债的分流。

据了解,中国对熊猫债发行的限制主要体现在资金用途和发行规模。根据规定,熊猫债发行所募资金只能用于国内,不得通过结汇等途径转移至海外。此外,受限于外债发行的中长期债与短期债余额之和不得超过其投资总额与注册资本之差的规定,熊猫债发行规模受到限制。

对于香港点心债的分流影响,这名研究人士认为,受2010年香港

金管局政策利好影响,加上资金成本低,香港点心债发行主体范围和规模迅速扩大,由2010年的400亿元扩大至2014年的5640亿元。相比于熊猫债,香港点心债对发行的限制较小,资金成本更具吸引力,这使得外企、内地企业近年均热衷于在香港发点心债。”

再获市场关注

熊猫债受冷遇的局面在今年9月出现转折。彼时有消息称,央行正在起草新规,允许包括国际金融及非金融机构在内的更多企业发行熊猫债,所募资金亦可用于境内及境外。

熊猫债的发展显著提速。9月份,上海汇丰银行和中银香港在中国银行间债券市场分别发行10亿元熊猫债。这也是国际性商业银行首次获准在银行间债市发行人民币债券。其中,中银香港本次债券发行录得超1.8倍认购,

且仍留存90亿元熊猫债发行额度。

此后,招商局香港于10月23日获批30亿元熊猫债发行额度,并于10月30日完成首期发行。此外,渣打香港、华侨银行也传出熊猫债发行计划。

有债券分析人士认为,除发行限制放宽的预期影响外,内地货币宽松政策及人民币贬值前景所凸显的融资成本优势,也大大提升了外企发行人民币债权的积极性。“宽货币”预期持续,债市整体收益率下行,促使海外机构发行熊猫债。”

此外,香港点心债的低成本优势也随香港地区资金成本的不断增加而受到挑战。同时,由于人民币汇率的大幅波动,尤其是贬值预期的积累,投资者对香港点心债的热情有所减退。除了大量赎回,新债发行亦出现放缓。境外机构选择此时关注熊猫债市场,降低融资成本。

中金公司H股上市 首秀收涨7.39%

证券时报记者 赵春燕

中金公司11月9日正式登陆港交所,股票代码为3908.HK。上市首日,中金公司全日录得最高股价为每股11.44港元,收市报每股11.04港元,两者分别较发售价每股10.28港元上升约11.28%及7.39%。股份全日总成交股数约1.43亿股,总成交额约15.94亿港元。

针对中金公司挂牌首日的表现,中金公司董事长丁学东表示,今后,我们将凭借自身的竞争优势,特别是高素质客户基础和出色的跨境服务能力,进一步聚焦于资本型产品和服务,以更好地促进客户的交易和项目执行。与此同时,我们还将以在港上市为契机,深化金融服务及产品创新,持续优化风险管理体系,不断加强跨境业务能力,进一步巩固我们的业务领先地位,取得良好的业绩增长,以我们优异的成绩,来回馈所有投资者。”

中金公司IPO首日表现是近来几个H股券商IPO最好的,此前几个H股券商的首日表现都不尽如人意,甚至还有首日即破发的。“香颂资本董事沈萌向证券时报记者表示,沈萌称,中金公司表现好有几个原因。首先,中金公司底蕴不错,虽然近几年波动不断,但至今仍是最大合资券商,也是为数不多有经纪业务的合资券商;其次,中金公司IPO时间点赶上国内IPO重启、券商板块领涨、营收预期增强之时,这对于吸引投资者关注和交易至关重要;再次,沪港通启动一年、深港通即将落地,国内资本市场改革以及借助资本市场发力经济都是未来五年规划中的重点,而中金公司在国企改革、“一带一路”等国家战略上的优势也比较明显,IPO首日上涨也体现出投资者的期望。

场内外衍生品市场 成服务三农新阵地

证券时报记者 魏书光

发展场内外衍生品市场正成为金融行业服务三农的新模式。银行和保险公司也相继加入大金融行业为农产品市场风险管理织就的安全网。

农业保险是农业风险管理的重要工具。“中国人保财险公司副总裁林智勇认为,农业保险是支持农业发展的绿箱政策。做好天气灾害理赔工作,发挥保险损失补偿功能,为农业生产和农民增收保驾护航。”

今年8月,我公司和大连商品交易所共同启动了农产品+保险+期货的试点,发挥了价格保险的纽带作用,实现了大期货市场的对接。”林智勇说,这一试点是保险与期货联合推动完善农产品价格形成机制,保护农业生产者利益的重要尝试。

“定单+期权”也在成为金融行业服务订单农业的新模式。对于定单+期权这个模式,通过期权的捆绑,一方面如果农户违约了,你就可以在市场上不履约,当然这是需要契约在市场上把定单通过期权作为保值。”据郑州商品交易所期货衍生品部助理总监刘少华介绍,郑州商品交易所除了场内期权外,也在研究和探索场外期权。“一是通过支持期货公司和现货子公司为农户、为定单企业提供更加个性化、便利化的风险服务。二是跟农产品公司合作,利用期货产品和未来要上市的产品开发价格保险,服务一些农户风险管理的需要。”

此外,作为我国唯一一家农业政策性银行,中国农业发展银行也在积极运用衍生品工具加大市场服务,防范风险。“我行粮棉油的贷款客户形成了一个大量的库存,他们面临着市场价格的波动风险。企业风险一定程度上如果控制不好就会延伸到银行风险。”中国农业发展银行客户二部副总经理栗华田坦言,去年以来农业发展银行开办了期货交易保证金存管业务,支持符合条件的企业开展套期保值。

刘胜喜认为,银行和保险进入期货市场后,农民可以获得“双保险”,价格就能够锁定,银行就可以把钱放出去。农民拿了钱只要投入种地,其他的不担心,这里既有天气保险,又有价格保险。”刘胜喜说,我们可以通过保险公司、银行对接,来保证农民的价格避免大幅波动。”