

E2 责任险加速融入住建工程

“楼倒倒”、“楼脆脆”、“楼敲敲”、“楼薄薄”违法建筑引发的事故接连发生，加强保险在事前和施工全过程的监控，受到各方的重视。记者昨日从相关人士处获悉，今年内北京有望全面推广工程质量责任险试点。

E3 险企首推微信互助投保防癌保障险

继春节期间微信“抢红包”火了一把之后，险企开始盯上微信强大的互动平台市场。近日泰康人寿就联手微信平台推出“微互助”短期防癌健康险，主打“1元钱求关爱”的概念引起了微信用户的高度关注和转发。

E4 万能险成中小险企掘金之地

2013年，互联网销售万能险打出高于5%的年化收益率来招揽生意。目前，投资性较强的万能险已成为中小险企迅速崛起的捷径，珠江人寿和天安人寿的两款万能险入驻余额宝限额销售，几分钟内售罄。

银保网销产品狂发 监管新政紧急设限 高现金价值保险产品面临“瘦身”

北京商报记者 刘伟/文 胡潇/漫画

网销渠道和银保渠道的理财型保险产品正在热销，期限越来越短，给出的预定收益越来越高，1月银保几乎所有产品都变成趸缴型，险企投资承压骤增的同时也让保险距离保障本质越来越远。近日，保监会紧急发文通过资本金和偿付能力硬指标来规范销售行为，三成险企高现金价值产品将面临“瘦身”。

高现金价值产品狂发

通常而言，保险产品期限长、流动性差、短期退保损失，这让不少想通过保险理财的客户止步。险企为了扭转这一格局，抢夺理财市场，纷纷推出了短期(通常为1-3年)退保可拿回本金和部分收益的产品，这类产品抢占市场正是依靠提高保单的现金价值。

所谓的现金价值又称“解约退还金”或“退保价值”，是指被保险人要求解约或退保时可以拿到的金额。事实上，投资者所缴的保费保险公司会收取一部分费用，还有一部分用于风险保障费用，剩下的资金加上投资收益即为保单的现金价值，因此高现金价值的保单通常保障功能非常弱，同时保险公司收取的费用也很低。

近日，珠江汇赢1号元宵节特供版万能险和天安安心盈B款万能险就属于高现金价值产品，销售当天6分钟就售完8.8亿元。据北京商报记者了解，目前珠江人寿在淘宝网上销售多款理财产品，其年化预期收益率为4.8%，且首年领取或退保费用为提取金额的3%，而第二年以后就不再收取费用。此外，去年，新光海航人寿在其官方旗舰店推出首款产品——“聚宝盆”万能型保险产品，1000元保费起售，投保后两个月内退保手续费为当时保单账户价值的1%，两个月后则无退保手续费。目前生命人寿仍在销售的e理财年金保险(万能型)，其保障期限为终身，不过第二年起退保费用就为零，首年的退保费用达5%。

除了网销外，银保渠道今年1月理财型保险更是创天量。保险业内部数据显示，侧重理财的银保趸缴型保险产品竟然超过1500亿元，在这一渠道中占比高达

97%，这些产品大多期限较短、预定收益率较高，这类产品骤增无疑增加了保险公司的投资压力。

偿付能力低于150%将遭遇禁售令

“高现金价值保险产品的出现其实一定程度上展现出保险公司在产品设计思路上的转变，着力提高保险产品的吸引力。”一位保险业分析师对此指出，通常保险产品前期扣费比例高对客户的吸引力会打折，所以产品设计逐渐将前期扣费比例降低，以便于打开市场。

目前高现金价值的保险产品在银行、网销及代理人等各个渠道进行销售，尽管监管层默许保险发挥资金融通等多项功能，不过这类产品的扩张还是引起行业担忧，因为这给险资投资带来较大的压力。

保监会近日《关于加强和改进保险资金运用比例监管的通知》(以下简称《通知》)指出，将对第二保单年度末保单现金价值与累计生存保险金之和超过累计所缴保费，且预期该产品60%以上的保单存续时间不满三年的产品进行监管，其中投连险和变额年金产品除外。需要指出的是，今后当保险公司偿付能力充足率低于150%时，其高现金价值产品销售将被叫停。

据北京商报记者不完全统计，去年有合众人寿、昆仑健康、长城人寿、幸福人寿、国泰人寿、信泰人寿、国华人寿等多家公司因偿付能力低于150%而收到保监会禁令。按照保监会规定，当偿付能力充足率在100%-150%之间为偿付能力充足I类公司，将被暂停该公司增设分支机构；若低于100%则将被停止开展新业务。

上述各家公司业务受限后也开始启动新一轮增资计划，其中幸福人寿增资至38.97亿元，国华人寿目前注册资本也增

至23.2亿元，偿付能力均高于150%，其他公司也称将陆续增资。

“对于这类公司来说，偿付能力本身不是十分充足，由于发行高现金价值产品消耗资本金较多，因此对其发展没有益处。”北京一家大型险企负责人指出，不难看出，这与银保新规中要求保障类产品比例不低于20%殊途同归，尽管监管层鼓励保险发挥一定的理财作用，但比例要适度。

资本金迎来长期考验

偿付能力并非约束险企发行高现金价值产品的唯一指标，《通知》还指出，保险公司高现金价值产品年度保费收入应控制在公司资本金的2倍以内；超过的部分其最低资本要求将予以提高，不过对于具体的计提比例目前尚未明确。不过业界表示，这意味着保险公司要想发行此类产品，必须保证其资本金的充足。

据了解，这里所说的资本金是指保险公司最近季度末投入资本和实际资本的较大者。对于多次增资的保险公司而言，其最后一次缴入资本后的投入资本等于注册资本；实际资本是指企业保有的表现为厂房、机器、原料等的发挥职能作用的资本，与企业的盈亏有密切关系，对于经营较好的企业实际资本高于注册资本。

值得一提的是，保监会要求保险公司在今年3月底上报所发行的高现金价值产品。对于去年高现金价值产品保费收入高于当年末资本金2倍的保险公司，保监会给予其五年的过渡期，让其逐渐将高现金价值产品规模控制到资本金的2倍以内。而在过渡期内，高现金价值产品年度保费收入在基准额以内的部分，不施加额外的最低资本要求；超过基准额的部分，其最低资本要求将予以提高，这无疑给保险公

司资本金带来更大的压力。

由于保险公司去年年报尚未披露，截至2013年末各公司实际资本仍不得而知。从保监会2013年保费数据来看，其中有10家保险公司保户投资款新增缴费规模在100亿元以上，这部分资金主要以万能险为主，平安人寿以719亿元居首，生命人寿、华夏人寿分别以485亿元、331亿元紧随其后。此外，前海人寿、正德人寿、和谐健康等保险公司均在列；另外还有天安人寿、安邦人寿、瑞泰人寿、阳光人寿等保险公司的保户投资款新增缴费规模与其注册资本相差悬殊，有的甚至相差3-4倍。

三成险企理财型业务面临瘦身

据统计，和谐健康、正德人寿去年原保费收入仅为1亿元，而其保户投资款新增缴费规模分别达到103亿元、114亿元，前海人寿原保费规模为4亿元，其保户投资款新增缴费规模达139亿元。

“对于保险公司而言，这类保险产品是保险公司冲高业绩的一个手段，《通知》在一定程度上制约了保险公司高现金价值产品的销售。”一位寿险公司负责人表示，尤其是在年末以及年初开门红时这种现象可能更多，但由于期限比较短，到期后保险公司将面临集中兑付压力，有的公司很可能还需循环发行新产品缓解压力。

(下转E2版)

北京商报《保险周刊》 专家顾问团成员

中央财经大学保险学院院长 郝演苏
首都经贸大学保险系教授 庾国柱
中国人民大学财政金融学院保险系副主任 魏丽