

“放开前端，管好后端”已成为保险监管的总体原则，在此背景下，偿付能力监管日趋完善，保险公司风险把控能力不断提高，而前端的保险市场舞台更加开放，传统人身险费率改革已落地，理财型保险与车险费率制度呼之欲出，保险新“国十条”更为行业发展进行了顶层设计，一项项支持行业发展的新政成为市场发展的原动力。保险公司在管理、创新、服务、公益等各个领域逐渐形成百家齐放的格局，2014年谁又能独树一帜？“京鼎杯”第二届保险业年度评选已经起航，哪家机构能够问鼎值得期待。

(相关内容详见E2版)

# 血拼理财 银保背向“保障”渐行渐远

到银行存款的人同样需要保障，然而保险公司盯上的却只是储户的存款，淡化其风险保障，更有甚者对保障避之不谈，使得行业内一直提倡的加强保障、调整产品结构在银保变成了一句口号。一份保险同业最新数据显示，为了追求收入规模，银保渠道仍以趸缴理财型保险为主，距离保障本质越来越远。北京商报记者从银保渠道获悉，目前行业内各家公司都在备战“开门红”竞赛，及再遇央行降息，理财型保险将再现销售热潮。

前10月部分保险公司银保统计一览

| 公司   | 新单保费     | 趸缴       | 趸缴占比   |
|------|----------|----------|--------|
| 中国人寿 | 669.7亿元  | 566.7亿元  | 84.62% |
| 华夏人寿 | 558.6亿元  | 557.8亿元  | 99.85% |
| 人保寿险 | 453.3亿元  | 441.2亿元  | 97.32% |
| 富德生命 | 437.2亿元  | 402.7亿元  | 92.11% |
| 合众人寿 | 110.57亿元 | 110.17亿元 | 99.64% |
| 农银人寿 | 74.96亿元  | 70.10亿元  | 93.52% |
| 建信人寿 | 119.52亿元 | 115.43亿元 | 96.58% |
| 利安人寿 | 52.46亿元  | 51.95亿元  | 99.02% |

## 前10月银保增15%

尽管保险业正在倡导业务结构调整，加强保障型、储蓄型、期缴型产品的开发和销售，但在银保渠道实操层面产品结构调整难以奏效。由于各家公司策划不同、所推险种各异，导致收入增长表现不一。

银保统计数据显示，今年前10月银保新单保费收入4370亿元，同比增长15.1%，尽管低于人身险保费收入19.4%的平均增幅，但有一些险企的表现还是较为抢眼。新公司复星保德信人寿力拔头筹，实现同比增长超过400倍，利安人寿增长超过3倍，华夏人寿、前海人寿、百年人寿、人保健康等中小险企的银保新业务发展势头也较猛，同比增长均超一倍。大公司平安人寿、新华保险、泰康人寿增幅居于30%—50%，而国寿、太保因为产品结构调整，银保新单规模保费均出现了下滑，下滑幅度分别为9.8%和31.7%。

从新单规模保费收入来看，险企的银保渠道收入明显出现了分化。除了国寿、太保外，华泰人寿、民生人寿、中英人寿银保新单收入都出现了负增长，同比增幅分别为了85.3%、77.6%、50.9%。银保

渠道保费收入放缓与银保新规不无关系，因为新规对购买人群进行了细化，对销售流程进一步规范，以及此前设定的银保网点不能代销超过三家险企产品的限制正在发挥作用。

以统计数据来看，国寿新单保费已连续多月出现环比下滑，但这不能动摇其稳坐冠军的交椅。前10月国寿在银保渠道的新保单保费达到669.7亿元，位居第一，华夏人寿、人保寿险和富德生命人寿紧随其后，保费收入分别为558.6亿元、453.3亿元和437.2亿元。

## 合众利安华夏最激进

无论银保收入表现如何，都无法掩盖这一渠道保险产品偏离保障本质的现实。“现在银行卖保险不如以前那么主动介绍，但产品形态与银行理财产品几乎没有太大的区别。”一位银行人士介绍，每一款保险产品都重点宣传收益高、收入稳健等看点。北京商报记者走访多家银行，关于保险产品的宣传资料不如以前多，但所销售的产品均为万能险和分红险，而缴费方式最长5年期，而趸缴产品更为常见，而趸缴产品的理财功能则更强。

银保同业数据显示，前10月银保期缴

型产品保费收入337亿元，同比增长11.3%，明显慢于银保整体发展速度，且期缴保费占比不足一成。这就意味着，趸缴产品的保费收入发展势头较猛，产品结构调整步履缓慢。

据了解，此前保险业一直在积极推进产品结构调整，发展5年期、10年期缴费的产品，然而这类产品市场份额在总保费中的占比显得微不足道。今年初实施的《关于进一步规范商业银行代理保险销售行为通知》，在规范销售行为的同时，并没有提及对趸缴产品销售占比进行限制，只提及“趸缴保费超过投保人家庭年收入的4倍”需要取得投保人签名的投保声明，以防止销售误导产生。监管的模糊态度则助长了理财型保险的增长势头。

北京商报记者统计发现，今年前10月趸缴产品新单规模保费收入占比高达90%，有的公司银保收入几乎全部来源于趸缴产品，也就是说理财型保险占据了整个银保渠道。例如，华夏人寿、合众人寿、利安人寿的银保保费收入分别为558.6亿元、110.6亿元、52.5亿元，而期缴保费仅为8286万元、4005万元和5121万元，也就是说趸缴产品占比接近100%。在计的43家上市公司中，仅有3家合资公司趸缴产品占比

低于五成，包括中英人寿为26.6%、友邦保险为35.2%、中荷人寿为46.4%。

## 趸缴加大投资压力

“目前，保险行业有一种观念，就是保险公司在追求规模化发展，认为只要有了规模，就提升了行业地位，才具有话语权。”一位保险专家如是指出，在这种情况下，各公司在规模理念的支持下，拼趸缴产品成为必然。该专家指出，不只是市场主体有这种思想，包括监管部门也同样认为，目前保险业的盘子太小，试图通过快速发展来提升保险业在金融市场的排位，因此一方面提倡加强保险的保障功能，另一方面也鼓励将保险发挥财富管理、保值增值的理财功能。

正因为有了规模理念在作祟，就有了能迅速上规模的趸缴理财型保险产品的热销。“保障型产品收入来得慢，而期缴型理财产品分年收费对于全年经营压力的缓解也不明显，惟有趸缴产品成为实现全年目标的最好工具。”一位银保负责人如是解释，每年初公司都会分渠道下达经营任务，面临的压力非常大，这是全行业的一个普遍现象。

(下转E2版)

