

编者按 /10月1日起,保监会下发的《互联网保险业务监管暂行办法》即将正式实施,期限为3年。虽然监管层始终鼓励互联网保险创新发展,但其在初期免不了遇到种种问题。随着新规实施日期的临近,监管层对互联网保险产品的整治也在加速,近期已有多家公司被约谈,不少产品也因风险较大或有失规范而被下架。

网销万能险下架 中小险企急刹车

本报记者 路英 上海报道

中小保险公司本寄望网销等低成本新渠道弯道超车,但据《中国经营报》记者了解,近日部分险企被保监会约谈并收到网销万能险下架监

寿险公司网销前十名出炉

近期保监会向互联网保险业务较大的公司了解情况,部分产品遭下架。

据前7月网销渠道保费数据显示,前海人寿实现保费收入86亿元,占其规模保费420亿元的20.5%,市场份额13.81%,在寿险行业中排名第一。富德生命人寿网销保费81亿元,渠道占比9.8%,市场份额为12.97%,排名第二。

据悉,保监会近期向互联网保险业务影响较大的公司了解情况。上述接到监管函的险企相关负责人

产品下架存争议

除网销万能险风险方面的争议,被下架险企也担心业绩问题。

从上述数据可以看出,部分中小保险公司对网销渠道依赖度较大,而网销寿险产品绝大多数为万能险,暂停万能险销售相当于停掉了网销渠道的大半。

保监会相关负责人曾在接受媒体采访时表示,预期年化收益8%的万能险也许在网络平台上不到半小时就卖了10个亿,购买过程不到10分钟,这种快餐式消费不利于培养市场的保险意识,很难明晰其中风险和产品质量。

“风险肯定是有的,但这种产品的存在还是有价值的,也有需求。”

中小险企出路成考

对于部分渠道单一、网销保险产品占比较高的险企,弯道超车难度加大。

经过10年发展,国内市场寿险公司由2005年初初不足30家,增至目前的财产险公司70家,人身险公司75家,但寿险公司仍有超50%市场份额被寿险老七家占据,财产险公司中老三家人保、平安、

相关报道

网销大户富德生命人寿投资承压

本报记者 宋毅 北京报道

监管层对互联网保险的整改让高收益万能险成为关注焦点,这让此前推出多款高收益万能险的富德生命人寿或受到不小影响。

部分万能险遭下架

从下半年开始的股市震荡及“双降”,让保险产品中的理财担当万能险颇受欢迎,特别是多家保险公司的万能险结算利率仍能保持在7%以上。

目前富德生命人寿官网在售的万能型产品为“富德生命e理财第二代”,给出的预期年化收益率7.68%,持有1年后退保无手续费,5000元起投,零初始费,零保单管理费。该产品仅于9月9日及11日限时抢购。

有媒体统计显示,截至9月7日,富德生命e理财F款年金保险结算利率为7.99%,是已公布收益最高的一款万能险产品。除此之外,富德生命人寿旗下还有e理财E款年金保险结算利率,e理财G款年

投资端压力加大

万能险给出的高收益也是对险企投资能力的极大考验。

上述小型保险公司网销业务负责人对记者表示,对于万能险给出的高收益率要从两方面看,一是公司的投资能力非常强,对于7%到8%左右的收益率完全能覆盖;二是公司投资能力没有非常强,但基于公司对规模保费的要求,公司会拿出一部分费用对该类险种进行补贴,年底再整体核算。“上半年资本市场比较好,万能险给出的高收益不至于让公司亏本,但下半年资本市场有波动,如果万能险想要维持现有的预期收益,对保险公司来说

管函,招财宝、淘宝、京东等几家大的电商平台上消失了多家寿险公司万能险产品,某些公司官网万能险产品也已下架。

某接到监管函的险企相关负责人告诉记者,为做好10月1日互联

网保险监管办法的上线工作,确保办法在各公司得到切实执行,近期保监会向互联网保险业务影响较大的公司了解情况。

据本报记者独家获得的前7月未经审计网销数据显示,网销业务不会造成影响。”

银行系保险公司建信人寿、工银安盛、农银人寿依托股东优势,网销保费收入也较高,分别为69亿元、68亿元和11亿元,渠道占比分别为24%、43%、8.3%,网销行业市场份额分别为11.08%、10.97%、1.7%,网销渠道市场排名分别为第四名、第五名和第十名。据工银安盛网销渠道相关人士介绍,公司因考

虑到短期万能险风险较高,一直未曾上线销售,目前在售的主要以健康、养老、意外险为主。

除此之外,珠江人寿、华夏人寿、光大永明、弘康人寿的网销保费收入分别为61亿元、45亿元、41亿元和27亿元,渠道占比分别为47%、4.8%、23%、52%,网销渠道的市场份额分别为9.87%、7.18%、6.52%、4.37%,渠道排名在前十。

肯定很大,首先从业绩来讲,随后几个月将大打折扣。新公司网销占比都高一点,是弯道超车一个比较重要的方式,如果停下来,只能跟老公司拼传统渠道。而相比于老公司,新公司在传统渠道肯定是没有优势的,况且其他渠道也很难临时供应业务量。”一位被约谈公司相关人士对记者表示,“年度计划完不成,来自股东方的压力还是比较大的。”

记者经多方了解到,除网销前十名中部分险企以外,国华人寿、弘康人寿在网销平台销售的万能险产品也同时下架。

然而,除去高收益,期限较长的保险产品理财产品市场并无优势,而传统渠道竞争惨烈,并不断有新主体进入,对于部分渠道单一、网销保险产品占比较高的险企,弯道超车或有可能演变为急刹车。

相关报道

网销大户富德生命人寿投资承压

本报记者 宋毅 北京报道

监管层对互联网保险的整改让高收益万能险成为关注焦点,这让此前推出多款高收益万能险的富德生命人寿或受到不小影响。

部分万能险遭下架

从下半年开始的股市震荡及“双降”,让保险产品中的理财担当万能险颇受欢迎,特别是多家保险公司的万能险结算利率仍能保持在7%以上。

目前富德生命人寿官网在售的万能型产品为“富德生命e理财第二代”,给出的预期年化收益率7.68%,持有1年后退保无手续费,5000元起投,零初始费,零保单管理费。该产品仅于9月9日及11日限时抢购。

有媒体统计显示,截至9月7日,富德生命e理财F款年金保险结算利率为7.99%,是已公布收益最高的一款万能险产品。除此之外,富德生命人寿旗下还有e理财E款年金保险结算利率,e理财G款年

投资端压力加大

万能险给出的高收益也是对险企投资能力的极大考验。

上述小型保险公司网销业务负责人对记者表示,对于万能险给出的高收益率要从两方面看,一是公司的投资能力非常强,对于7%到8%左右的收益率完全能覆盖;二是公司投资能力没有非常强,但基于公司对规模保费的要求,公司会拿出一部分费用对该类险种进行补贴,年底再整体核算。“上半年资本市场比较好,万能险给出的高收益不至于让公司亏本,但下半年资本市场有波动,如果万能险想要维持现有的预期收益,对保险公司来说

管函,招财宝、淘宝、京东等几家大的电商平台上消失了多家寿险公司万能险产品,某些公司官网万能险产品也已下架。

某接到监管函的险企相关负责人告诉记者,为做好10月1日互联

网保险监管办法的上线工作,确保办法在各公司得到切实执行,近期保监会向互联网保险业务影响较大的公司了解情况。

据本报记者独家获得的前7月未经审计网销数据显示,网销业务不会造成影响。”

银行系保险公司建信人寿、工银安盛、农银人寿依托股东优势,网销保费收入也较高,分别为69亿元、68亿元和11亿元,渠道占比分别为24%、43%、8.3%,网销行业市场份额分别为11.08%、10.97%、1.7%,网销渠道市场排名分别为第四名、第五名和第十名。据工银安盛网销渠道相关人士介绍,公司因考

虑到短期万能险风险较高,一直未曾上线销售,目前在售的主要以健康、养老、意外险为主。

除此之外,珠江人寿、华夏人寿、光大永明、弘康人寿的网销保费收入分别为61亿元、45亿元、41亿元和27亿元,渠道占比分别为47%、4.8%、23%、52%,网销渠道的市场份额分别为9.87%、7.18%、6.52%、4.37%,渠道排名在前十。

肯定很大,首先从业绩来讲,随后几个月将大打折扣。新公司网销占比都高一点,是弯道超车一个比较重要的方式,如果停下来,只能跟老公司拼传统渠道。而相比于老公司,新公司在传统渠道肯定是没有优势的,况且其他渠道也很难临时供应业务量。”一位被约谈公司相关人士对记者表示,“年度计划完不成,来自股东方的压力还是比较大的。”

记者经多方了解到,除网销前十名中部分险企以外,国华人寿、弘康人寿在网销平台销售的万能险产品也同时下架。

相关报道

网销大户富德生命人寿投资承压

本报记者 宋毅 北京报道

监管层对互联网保险的整改让高收益万能险成为关注焦点,这让此前推出多款高收益万能险的富德生命人寿或受到不小影响。

部分万能险遭下架

从下半年开始的股市震荡及“双降”,让保险产品中的理财担当万能险颇受欢迎,特别是多家保险公司的万能险结算利率仍能保持在7%以上。

目前富德生命人寿官网在售的万能型产品为“富德生命e理财第二代”,给出的预期年化收益率7.68%,持有1年后退保无手续费,5000元起投,零初始费,零保单管理费。该产品仅于9月9日及11日限时抢购。

有媒体统计显示,截至9月7日,富德生命e理财F款年金保险结算利率为7.99%,是已公布收益最高的一款万能险产品。除此之外,富德生命人寿旗下还有e理财E款年金保险结算利率,e理财G款年

投资端压力加大

万能险给出的高收益也是对险企投资能力的极大考验。

上述小型保险公司网销业务负责人对记者表示,对于万能险给出的高收益率要从两方面看,一是公司的投资能力非常强,对于7%到8%左右的收益率完全能覆盖;二是公司投资能力没有非常强,但基于公司对规模保费的要求,公司会拿出一部分费用对该类险种进行补贴,年底再整体核算。“上半年资本市场比较好,万能险给出的高收益不至于让公司亏本,但下半年资本市场有波动,如果万能险想要维持现有的预期收益,对保险公司来说

管函,招财宝、淘宝、京东等几家大的电商平台上消失了多家寿险公司万能险产品,某些公司官网万能险产品也已下架。

某接到监管函的险企相关负责人告诉记者,为做好10月1日互联

网保险监管办法的上线工作,确保办法在各公司得到切实执行,近期保监会向互联网保险业务影响较大的公司了解情况。

据本报记者独家获得的前7月未经审计网销数据显示,网销业务不会造成影响。”

银行系保险公司建信人寿、工银安盛、农银人寿依托股东优势,网销保费收入也较高,分别为69亿元、68亿元和11亿元,渠道占比分别为24%、43%、8.3%,网销行业市场份额分别为11.08%、10.97%、1.7%,网销渠道市场排名分别为第四名、第五名和第十名。据工银安盛网销渠道相关人士介绍,公司因考

虑到短期万能险风险较高,一直未曾上线销售,目前在售的主要以健康、养老、意外险为主。

除此之外,珠江人寿、华夏人寿、光大永明、弘康人寿的网销保费收入分别为61亿元、45亿元、41亿元和27亿元,渠道占比分别为47%、4.8%、23%、52%,网销渠道的市场份额分别为9.87%、7.18%、6.52%、4.37%,渠道排名在前十。

相关报道

网销大户富德生命人寿投资承压

本报记者 宋毅 北京报道

监管层对互联网保险的整改让高收益万能险成为关注焦点,这让此前推出多款高收益万能险的富德生命人寿或受到不小影响。

部分万能险遭下架

从下半年开始的股市震荡及“双降”,让保险产品中的理财担当万能险颇受欢迎,特别是多家保险公司的万能险结算利率仍能保持在7%以上。

目前富德生命人寿官网在售的万能型产品为“富德生命e理财第二代”,给出的预期年化收益率7.68%,持有1年后退保无手续费,5000元起投,零初始费,零保单管理费。该产品仅于9月9日及11日限时抢购。

有媒体统计显示,截至9月7日,富德生命e理财F款年金保险结算利率为7.99%,是已公布收益最高的一款万能险产品。除此之外,富德生命人寿旗下还有e理财E款年金保险结算利率,e理财G款年

投资端压力加大

万能险给出的高收益也是对险企投资能力的极大考验。

上述小型保险公司网销业务负责人对记者表示,对于万能险给出的高收益率要从两方面看,一是公司的投资能力非常强,对于7%到8%左右的收益率完全能覆盖;二是公司投资能力没有非常强,但基于公司对规模保费的要求,公司会拿出一部分费用对该类险种进行补贴,年底再整体核算。“上半年资本市场比较好,万能险给出的高收益不至于让公司亏本,但下半年资本市场有波动,如果万能险想要维持现有的预期收益,对保险公司来说

中融人寿遭罚80万

郑永刚参股两寿企 上演雷同剧

本报记者 路英 上海报道

9月8日,保监会公布处罚结果,中融人寿因违规运用资金、虚增偿付能力等问题被保监会重罚80万元,原董事长、总经理陈远领罚单10万元,被处禁入保险业一年;现副总经理王天有领罚金20万元。

中融人寿相关人士对《中国经营报》记者表示,为提高偿付能力,公司将近期增资,清华控股已明确表示将继续增资,也有其他潜在投资者表示有意向入股,但目前仍在讨论及对外接洽中,具体细节尚未确认。杉杉系、清华系股东角力,经过一系列变化中融人寿控制权转移。

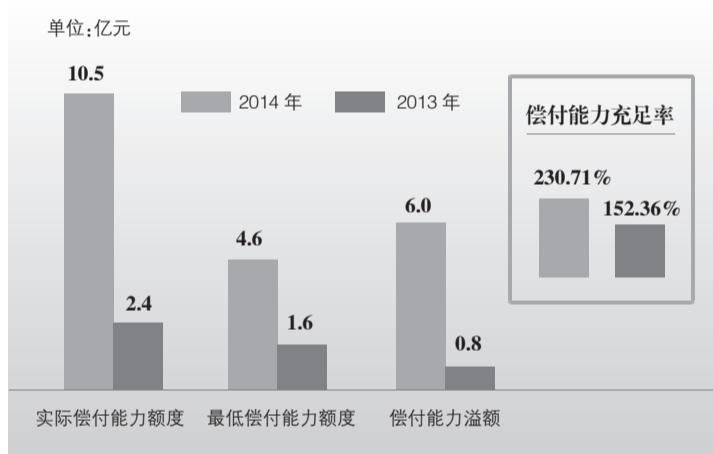
早在2010年开业时,中融

均以销售万能险为主

根据保监会公布的前7个月保费数据显示,正德人寿原保险保费收入23亿元,保户投资款新增交费(以万能险为主)108亿元,规模保费132亿元,同比增速68%,市场份额0.9%,排在行业第23名。

中融人寿原保险保费收入31亿元,保户投资款新增交费(以万能险为主)82亿元,规模保费114亿元,同比增速101%,市场份额0.8%,排在行业第25名。两公司不仅排名、市场份额

中融人寿2014年底偿付能力情况



股东角力董事长生变

通过最近一次股权变更,中融人寿原第五大股东启迪控股将其持有的中融人寿8.8%股权转让给同为清华系的第四大股东清华控股,清华控股持股比例达到20%,与第一大股东联合铜箔所持比例相同,同为并列第一大股东。联合铜箔与六大股东宁波杉辰(持股7.6%)同属杉杉系。

但值得注意的是,8月初联合铜箔控股股东中科英华公告称实际控制人发生变化,旋即中融人寿也公布重大事项称其实际控制人为清华大学及陈立志,表面上看来郑永刚对中融人寿的持股比例则降至7.6%,成为六大股东中的最小股东方。

加之清华控股欲参与中融人寿增资,股权将进一步向清华系

虚增偿付能力遭重罚

保监会处罚结果显示,2013年2季度,中融人寿先后在对两款理财产品的处理中,违规提高认可标准,虚增偿付能力共计17.6个百分点。同年3季度,虚增偿付能力充足率48.6个百分点。同时,将上海赢家易精英投资产品在“活期存款”科目列报,违反了企业会计准则和偿付能力报告编报规则的有关规定。

除此之外,2013年6月30日,中融人寿对相关股权转让款违规计提5037万元利息收入。此项违规会计处理导致2013年第二三季度偿付能力报告均虚增5037万元认可资产,分别虚增偿付能力充足率20个百分点和31.3个百分点。

对此,保监会认为时任中融人寿董事长、总经理陈远,时任副总经理、财务负责人王天有对上述违法行为负有直接责任。对中

人寿时任董事会就曾定下2年盈利、5年上市的目标。时光荏苒,转眼时间窗口已至。中融人寿这家盈利期超短、超常规发展的寿险公司去年原董事长、总经理陈远“出事”,董事长职位空缺一年之后人司2年非股东方高管董秘陈晓红上位,近期股权变更、遭监管处罚等一系列问题暴露出来,中融人寿时值多事之秋。

近年来,民生人寿、君康人寿(原正德人寿)都曾因虚增偿付能力遭保监会处罚,而君康人寿正是中融人寿的兄弟公司,均有郑永刚参股且两家公司近年保费结构一致、规模相当,股权倒手扑朔迷离……中融人寿与君康人寿上演着几乎雷同的戏码。

相近,保费收入也均以万能险、分红险为主。据2014年保险公司年报显示,正德人寿2014年规模保费前五名的保险产品中排在第一位的是一款万能险产品,规模保费收入约45亿元,占总保费的58%。中融人寿2014年规模保费前五名的保险产品中排在第一位的是一款分红险产品,规模保费收入约35亿元,但其万能险总保费收入约48亿元,占其总保费的46%。

股东集中,郑永刚所持股份极有可能进一步被稀释。对此,市场人士猜测,中融人寿股权变更进行中,公司屡遭处罚,经营受影响。而正德人寿经过一系列大变动走上正轨,郑永刚极有可能放弃中融人寿,坐拥一产一寿。对此,中融人寿并未给予明确回应,只表示“目前,宁波杉辰实业有限公司持有我司7.6%股权,郑永刚为宁波杉辰的实际控制人。”

与之类似,正德人寿内部也存在两大资本阵营:浙江系(以杉杉系为主)、福建系,作为浙江系代表的郑永刚曾先后两次被暂停职务,但最终于去年出任正德人寿董事长,并在之后经一系列股权腾挪、人事任免最终实现对正德人寿的绝对控制。

融人寿罚款50万元,对陈远警告并罚款10万元,对王天有警告并罚款10万元。

同样的情形发生在正德人寿,2014年6月保监会下发第8号监管函。

正德人寿报送的2014年1季度末的偿付能力充足率为182.7%。但根据保监会在现场检查中已查实的情况,正德人寿在土地使用权的交易以及相应的会计处理中,通过“政府补贴资金”和“其他应收款”项目虚增实际资本。实际的偿付能力充足率为-87.08%,属于偿付能力不足类公司。保监会责令其自2014年6月9日起停止开展新业务,暂停增设分支机构,暂停新增股票、无担保非金融企业(公司)债券、股权、不动产和金融产品投资。此次处罚可谓严格至极,直至今年6月正德人寿才重启新业务。