■ 业内观察

禁售“投连险”旨在控制投资风险

□吴学安

从2009年3月15日国际消费者权益保护日起，按照中国保监会发布《关于进一步加强投资连结保险销售管理的通知》要求，投连险禁止通过银行储蓄柜台销售。业内人士称，中国保监会之所以叫停银行柜台销售“投连险”，是因为投连险其实是一种有风险的理财产品，虽然有保障和投资的双重功能，但是保障的分量相对很小。投连险作为一款比较复杂的理财产品，在银行储蓄柜台，客户一般停留的时间只有几分钟，在这么短的时间里很难把复杂的产品说清楚。因此，投连险最少要有保障型、激进型、稳健型三个账户，专业性很强，有的银行销售人员自己都了解不透，很容易造成误导。尤其是投连险最大的特点是不保底，这决定了这个产品不是面向普通大众的，更不能在储蓄柜台销售。因为储蓄柜台的客户往往是平时生活用钱，是不能亏的。

近日，有媒体披露，一位70岁老媪去年在银行储蓄柜台取钱时，身旁突然出现了一位推销人员，跟她推荐一种“无风险、保本、比储蓄收益高”的产品。谁知道一年过后，这款“无风险”的产品居然亏损了30%多。这位老媪说，她原以为在银行储蓄柜台销售的东西应该是安全的，买了5万元投连险，哪晓得它是和股市联系在一起的高风险产品，不但利息没了，还缩水这么多！

其实，类似事情不止发生一、两起，因为普通老百姓对银行储蓄柜台是信任的，而在上述案例中，把投连险“推销”给了老人是非常不适合的——因为通常保险70岁就到期。而一些银行对于保险公司的产品销售却很感兴趣，因为这块业务利润比较高，加上银行代销工作人员有提成，所以压任务给储蓄柜台。而投连险一般是长期投资的，不是短期见效的，并且适宜经济向上的时候购买，比如说美国自从发生金融危机后，美国的投连险也就不好推销了。在国内即使是专门经营投连险的“洋保险”瑞泰人寿，2008年也开发了万能险等保底新品种，以拓宽产品渠道。

江苏省去年投连险较前年增长了6倍多，保费规模达到30多亿元。这一方面是由于寿险公司争相开发相关产品，另一方面银行柜台销售也是重要原因。自去年底起，江苏省就着手规范投连险市场。2008年11月江苏省保监局、银监局联合出台《关于加强银行代理保险业务合规管理的通知》，在国内率先提出“卖者有责”，明确银行储蓄柜面不能卖投连险，但在银行理财中心和理财柜台还是可以卖，关键是要“把合适的产品在合适的时机卖给合适的人”，即有一定风险承受能力的人。此外，中国保监会要求保险业在今年年报中执行三项新会计政策。实施新的会计准则后，其中重要的一项就是保费收入的确认和计量引入重大保险风险测试和分拆处理，从2010年起，万能寿险和投连险将被作为投资性产品与保障性产品分拆，以鼓励保险行业全面回归“保障”功能。

车船税打7折 保险公司赔本赚吆喝？

□本报记者 丁冰

自2009年1月1日起，北京市全面实施保险机构代收代缴个人机动车车船税。记者近日调查发现，为“挣”客户、赚“返点”，部分保险公司车险代理人员推出车船税优惠打折的行为。业内人士表示，车船税打折属于不良竞争，不仅违反了国家税收规定，还使保险公司开展代缴业务遭遇信任危机。

IC图片

车船税打折乱象

“2009年北京万人团购交强险、车船税，7折！”在百度里输入“车船税”一词，立刻出现一大串有关车船税打折的相关信息。

“2009年车船使用税小型车(排量大于1.0升)原价480元，由于奥运期间4个月减免后价格为320元，打7折，价格为224元。(滞纳金单独收取，不在打折范围内)。”在多家论坛上，类似的帖子不一而足。

记者根据一则信息上提供的手机号码打去电话询问，对方明确自己是某保险公司的车险代理，称可以办理车船税打折业务，“你把车牌号、姓名发送到我手机上，我们在地税局有一个优惠窗口可以集中办理，办完后我可以把发票送到你家里，那时你给我钱就行。”

“您是小型车的话，原价320元，发票上就是这个数额。我们打7折，你到时只需要给我224元。发票你可以打电话去验证，绝对没问题，我们已经做过很多了。”手机那头传来的声音听起来很职业。

记者追问强制性的税收为什么还可以打折，就此对方解释称，“这个优惠窗口专门办理针对我们保险公司的集中业务。我们先替您足额缴税，之后地税局结算后会返还给我们一部分。所以您不用担心，不会损害您的利益。”

但与此同时，某产险公司业务人员还向记者提供了另外一种解释，“按照规定车船税是不能打折的，这可能是一些机构向客户推销的‘伎俩’。由于现在保险市场竞争激烈，部分保险业务员为增加业务量，承诺纳税人可以打折优惠，但这部分优惠完全是由业务员自掏腰包，来源于其业务提成。”

事实上，车船税可以打折早已不是什么新闻了，在实行保险公司统一代收代缴车船税之前，网络上经常有一些包括保险公司在内的中介机构发起团购，打折代理上缴车船税，已“多年”享受优惠的车主并不在少数。

挣“返点”有利可图

在北京市地税局发布的《关于征收09年个人机动车车船税通告》中，列出了21家从事代收代缴个人机动车车船税业务的保险公司。记者拨通了其中华泰财险、太平洋财险等几家公司的电话，对方明确告知“没有所谓的打折，也并不清楚市场上目前存在的车船税打折行为具体的操作途径。”

不过，记者从某郊区地税局相关人士处了解到，尽管国家并未出台车船税打折的相关政策，但由于车船使用税属于地方税收，为吸引更多的车辆纳税，地税局会给予一定的优惠，从而增加本区县的地方税收，地方政府的业绩、“收入”也随之增加。

另有相关人士介绍，各指定车船税代收保险公司在向当地财政部门缴纳一份车船税后，都会得到当地财政部门按比例返点。一些保险公司为吸引争夺大量车主来缴纳车船税，就会在相关部门给的返点提成里让出部分利润，从而以数量多获得更大利益。一般税务机构向保险公司的提成返还金额在150元左右。这样，代收公司就算拿出80元返还给纳税人，也还剩70元的赢利。“特别是远郊区地税部门为获取更多税收，会开出比较优厚的折扣，如此一来自然会吸引大量的城区车主通过保险公司来打折区县纳税。”

也有媒体报道称，在一些地区，车主应缴纳的车船使用税一般先由保险公司或者该公司所在的街道办事处补齐差额，缴纳地税部门后并开出发票。税款仍是返还给街道办事处使用，但分配方案、返还比例则由街道办事处与地税局协商确定，辖区保险公司、保险代理才有分成入袋。“同是北京市的行政区县，但不同的区县政策不同，保险公司的折扣也就有高有低。”

保险公司遭遇信任危机

记者查阅《中华人民共和国车船税暂行条例》、《国家税务总局关于车船税征管若干问题的通知》、《国家税务总局、中国保险监督管理委员会关于进一步做好车船税代收代缴工作的通知》等法律法规对车船税的征收和缴纳作出了详细规定，特别是在2008年6月18日 发布实施的《国家税务总局、中国保险监督管理委员会关于进一步做好车船税代收代缴工作的通知》(国税发〔2008〕74号)第三条第(三)款明确规定：要严格执行代收代缴工作的各项规定，不得以任何形式擅自实施减免、赠送机动车车船税。

北京市地税局相关人士明确表示，即使车船税由保险公司代征，按照相关规定，销售交强险时也不得擅自多收、少收或不收机动车车船税，不得以减免或赠送机动车车船税作为业务竞争手段。

尽管北京市地税局已规定仅21家保险公司为合法代收机构，但事实上，其他非法代收机构不仅存在，而且还打着保险公司的旗号，组织团购、代缴车船税的报名活动。

记者还采访了解到，由于存在车船税打折行为，造成一些车主对税收政策的误解，以为“团购车船税能打折”是税务部门的优惠，反而对一些保险公司通过正规手段、原价征收的行为进行指责。

“由于外部市场环境被扰乱，一些车主对保险机构代收车船税制度‘并不买账’。”某财产保险公司告诉记者，在“打折、优惠”等信息干扰下，车主对保险公司代收行为的合法性也产生怀疑。此外，尽管相关办法规定车主在购买交强险时要向保险机构出示完税凭证，否则一律按照规定标准缴纳车船税，但保险机构并非执法机关，也无权强制车主缴纳。

此外，太平洋财险北分相关人士称，许多保险公司第一次作为代收代缴人，在系统硬件、经验方面都准备不充足，再加上5%的代收车船税的手续费无法满足业务发展的需求，一些保险公司对代收代缴车船税业务积极性不高。

透视1月保费“开门红”

□本报记者 钱杰

金融危机似乎并未给国内保险业带来很大的冲击，中国人寿、中国平安、中国太保等多家保险公司都迎来了1月“开门红”，保费收入同比大幅增加，超过了许多业内人士的预期。

转型增员初见成效

中国人寿日前公告，1月份单月原保险保费收入366亿元，同比增长19.4%。平安人寿本周也公布，旗下四个子公司1月份共实现保费收入172.81亿元，较去年的145.47亿元增长19%，其中平安人寿1月份实现保费收入133.11亿元，比去年同期的108.20亿元的上涨23%。中国太保的公告显示，太保寿险1月保费收入70亿元，虽然同比下降14.20%，但环比增长了100%；太保财险1月保费收入42亿元，同比增长15.39%。

“国寿保费收入好于预期，是源于公司采取了相对温和的调整产品策略，既调整了银保渠道的投资型产品，又兼顾了分红等保障型产品的销售”，中金公司研究员周光在他的研究报告上写道。

平安的保费大增也离不开转型因素。平安人寿副总经理张振堂在接受本报记者采访时表示，“从去年四季度开始，我们突出高价值的核心产品，关注产品的内涵价值，在坚持“分红、万能”并重的前提下，进一步突出分红保险的销售，适当收缩万能保险。”

此外，金融危机也为保险公司提供了增员的好机会。“从去年年底开始，我们招聘员工变得容易多了。”广东一家人寿公司的总经理透露。记者年初在采访一些大型招聘会的时候也发现，在许多行业用工需求下滑严重的大环境下，唯有保险行业的用工人数与薪酬待遇出现了逆势上扬的苗头。

据了解，各家保险公司都在今年提出了明确的增员计划，并希望利用人力资源市场的特殊阶段，提高代理人整体素质。人寿计划三年内个人代理人数量增至100 万，平安计划增至40 万，太保人寿也拨付了专项费用来鼓励分支机构进行增员。

能否持续尚待观察

“说实话，对于这样的开门红我也觉得很意外。”一家外资寿险公司的负责人向记者坦言，他所在的公司1月份保费收入并没有同比大幅增长，“外资寿险公司一般要在第二季度和第三季度才会迎来全年的销售高峰，而中资寿险公司的销售高峰却在第一季度。”

知情人士透露，这可能跟中资保险公司的考核机制有关。保费的考核通常是基于上年的数据，如果当年保费增长率大幅高于上年，该年的保费考核指标就可以完成。2008年底，一些被考核的分公司可能有动机将部分业务转移至2009年：一方面可以降低今年的考核基数，另一方面可以将部分业务计入今年的考核指标中，因此造成了年初的保费“井喷”行情。

不过，这样的增速能否持续依然尚待观察。“单单1个月取得这样的好成绩并不难，但全年保持这样的增速比较困难。”前述外资寿险公司的负责人分析表示，毕竟今年的经济形势依然严峻，公司09的销售目标制定得比较保守，力求保持平稳发展。

兴业证券的研究报告也对国内寿险业全年保费增长持保守态度。报告指出，由于收入下降趋势更加明显，就业形势也不乐观，保险需求将会受到影响。

■ 市场动态

投连险提前撤柜吓跑投资者

投资者应理性看待投连险

□本报见习记者 杜雅文

3月15日，投连险要从银行储蓄柜台撤下，只能在理财柜台销售。虽然离此期限还有一个多月，但投连险在多家银行已不见踪影，即便特意问起一些银行理财师也不建议购买。“投连险还是可以根据个人情况作为资产配置工具”，有银行理财师以及研究人员指出，一窝蜂跟风购买和彻底拒绝投连险都是不理智的做法。

投连险提前撤柜

中国保监会牛年首个新规就是《关于进一步加强投资连结保险销售管理的通知》。《通知》要求从3月15日起，保险公司委托银行代理销售投资连结保险的应严格限制在银行理财中心和理财柜台销售，不得通过银行储蓄柜台销售。此举主要是为防止银保销售人员将保险产品作为银行理财产品销售，误导投资者。此外，《通知》还要求投连险销售人员至少有1年寿险销售经验，并获得销售资格证书；销售前接受至少40小时的专项培训。

尽管离新规执行还有一个多月，但近日中国证券报记者在工行、建行、中行、交行等银行一些网点看到，投连险已提前撤柜甚至不再出售。即使有出售也比较规范，均由理财人员在理财柜台进行介绍。在深圳振华路的一家建行网点，柜台没有陈列任何投连险宣传资料。该行理财人员表示，建行已不再代销该险种，目前销售的主要是分红险和万能险。在位于燕南路的工行网点，当得知要办理的是保险业务时，大堂经理立刻将中国证券报记者引领到理财室，并打电话让理财师前来接受咨询。

当中国证券报记者提出要购买保险时，他们均推介分红险或万能险。在问到投连险时，大多数理财师建议暂时不要购买，并提到了中国保监会出台的“撤柜”新规来强调投连险存在的风险。他们认为，目前资本市场虽然已经深幅调整，但短期内走向仍不确定，此时购买投连险并非明智之举。

对保险公司影响不大

伴随着资本市场的红火，投连险也在过去一两年内广受青睐。然而资本市场深幅调整后，投连险出现了退保现象，并逐渐乏人问津，银行理财师也不再主动推介。此次中国保监会发布新规，对投连险以及保险公司的经营会有什么样的影响？中国证券报记者采访的多位业内人士均认为影响很小。

“对我们影响极小”，中国人寿深圳分公司一位人士表示，投连险只是该公司为完善产品结构而推出的业务，并不主动向客户推介，也未在银行柜台销售，因此新规对他们影响微乎其微。

普益财富保险研究员曾理表示，有保险公司投连险在寿险业务中占比较大，在投连险失宠后，该公司在中国保监会网站公布的原保险保费收入数据曾一度下滑厉害，但随着业务转型以及资本市场的稳定，情况已有所好转。

招商证券研究员罗毅认为，投连险此次撤离银行储蓄柜台，对保险公司的影响很小。因为保险公司已经把投连险比例压得很低。根据中国平安去年发布的中报，其寿险业务保费收入中投连险占比为9.7%，预计今年比例已经压缩到5%左右。中国人寿基本没有该业务，其他上市保险公司投连险占比目前也基本维持在5%左右水平。

投连险可作为资产配置

“投连险可根据个人情况作为资产配置工具”，东亚银行深圳分行个人财务及财富管理部经理郗萤说，此前资本市场红火时大量投资者在不了解产品情况下跟风购买投连险，且某些机构在销售过程中存在误导，结果熊市到来一些投资者出现深度亏损，并引发纠纷。导致目前一些投资者及销售人员在谈到投连险时采取排斥态度，这都是不够理性的投资行为。她表示，在选择购买投连险时投资者更应该从个人实际情况以及投资喜好出发，将其作为资产配置工具。

普益财富保险研究员曾理认为，目前购买投连险，可将资金放入稳健型账户和平衡型账户。如果投资者有一笔闲置资金在短期内不使用，希望得到较为稳健的收益，且个人投资精力有限对机构投资很信任，对保障需求不高，则可以选择投连险。购买时可根据个人经济实力和偏好选择一次性投入或定投，需要注意的是，购买投连险要坚持长期投资，投资期限最好在5年以上。

招商信诺人寿保险有限公司
投资连结保险投资账户单位价值公告

账户名称	单位价值	评估日期
进取型账户	2.5491	2009年2月16日
平衡型账户	2.0886	2009年2月16日
稳健型账户	1.3972	2009年2月16日
现金增值账户	1.0613	2009年2月16日
积极型账户	1.8068	2009年2月16日
配置型账户	1.5868	2009年2月16日
平稳型账户	1.2566	2009年2月16日
安享型账户(此账户停止使用)	1.0121	2009年2月16日
无忧型账户	1.0552	2009年2月16日
成长型账户	0.8463	2009年2月16日

账户名称	单位价值	评估日期
先锋A型账户	0.7201	2009年2月16日
和谐A型账户	0.6388	2009年2月16日
添利A型账户	1.0675	2009年2月16日
货币A型账户	1.0542	2009年2月16日
先锋B型账户	0.6275	2009年2月16日
和谐B型账户	0.5418	2009年2月16日
添利B型账户	1.0149	2009年2月16日
货币B型账户	1.0346	2009年2月16日
先锋C型账户	1.1246	2009年2月16日
添利C型账户	1.0553	2009年2月16日

投资账户风险提示：投保人要完全承担投资风险，投资回报具有不确定性，实际投资收益可能为负。

■ 投保顾问

汽车投保 五要素须了解好

□刘宝民

如今买私家车上保险已成为许多购车人的共识。值得关注的是，有些车主在投保中由于保险意识淡漠，不仅不符合《保险法》的相关规定，而且还会影响日后的个人保险权益。

不足额投保。对于汽车保额的确定，明智的选择是足额投保，就是车辆实际价值多少就保多少，一旦出险造成全车损毁可以得到足额赔付，消除后顾之忧。但有的人为省些保费，不惜不足额投保。说的通俗点就是一辆价值20万元的汽车，保险公司亦将情况说清楚，但自己仍坚持只保10万元保额。如此做法可能省了点保费，但以后万一发生事故造成车辆损毁，肯定得不到足额赔付。

超额投保。与不足额投保相反，有的人手中明明是一辆低档车，市场新购买价低于6万元，却偏偏自作主张要超额投保，非把保额定在12万元，错误地认为多花点钱就可以在车辆出事时“高额索赔”，实际上这是一厢情愿。保险条款规定，在给出险车辆定损时必须严格按照汽车出险时的实际损失确定。

重复投保。有人误以为汽车保险如同人寿保险一样多保几份能多得到赔款，这种观点显然错了。财产保险的保险标的是财产，保险金额准确科学，投保财产的价值多少就是多少，没有随意增减的余地。

险种没保全。汽车保险中除有车辆损失险、第三者责任险(包括交强险和商业三责险)和全车盗抢险这三类主险外，还有划痕险、车上责任险、车辆停驶险、不计免赔险、无过失责任险、自燃损失险、玻璃单独破碎险等一批附加险种，有各自承担的责任范围，相互不可替代。所以，在选择险种时应该考虑周全，不能图省钱少保，以防一旦日后出事带来隐忧。

存侥幸心理，不按时续保。汽车保险的保险期限普遍为一年。在投保后的一年中如果发生保险事故可以到保险公司索赔；假若没发生保险事故等于花钱保平安，第二年在原保险公司续保时能享受安全无事故的投保优待。

有的人却认为既然“入保没出事，又何必急着续保呢”，因而，保险到期后迟迟不续保。由于不按期续保，在脱保这一段时间内若发生事故，尽管过去一直入保，依照保险条款规定仍然不能赔偿。

除此之外，有的人投保不去正规的保险机构或有资质的保险经纪公司办理，而是听传言，找“能人”，走弯路，最后常常上当吃亏。

有的人投保时只管交钱，从不研究保险条款内容，对理应履行的义务、享受的权益、索赔须知等一无所知，对《保险法》明文规定的需要向保险公司如实告知的情况也有意隐瞒，必然给日后的索赔带来麻烦，因此不能得到有效的法律保护。

光大永明投资连结保险
投资单位价格公告

本次评估日期：2009年2月12日至2009年2月18日

投资账户名称	2月12日		2月13日		2月16日		2月17日		2月18日	
	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价
稳健型投资账户	1.8927	1.8556	1.9026	1.8653	1.9084	1.8710	1.8996	1.8623	1.8901	1.8530
平衡型投资账户	1.8266	1.7908	1.8505	1.8142	1.8653	1.8288	1.8444	1.8082	1.8189	1.7833
进取型投资账户	2.2731	2.2285	2.3145	2.2691	2.3388	2.2929	2.3009	2.2558	2.2566	2.2123
指数型投资账户	0.9289	0.9107	0.9711	0.9520	0.9866	0.9673	0.9683	0.9493	0.9376	0.9192
货币市场投资账户	1.0521	1.0314	1.0521	1.0315	1.0521	1.0315	1.0521	1.0315	1.0522	1.0315

光大永明人寿保险有限公司 Sun Life Everbright Life Insurance Co., Ltd.
全国统一咨询热线 Hotline：95105698
www.sunlife-everbright.com
光大永明 Sun Life Everbright