

# 非寿险投资型保险产品 高调杀回市场

文 / 本刊记者 东杏

非寿险投资型保险是指由财产保险公司面向个人消费者开发和经营、具有保险保障和投资储蓄功能的新型保险产品。据称这一险种最初起源于日本，由于迎合了东方民族偏好储蓄的理财心理，近40年来在东亚地区获得较快发

展。我国首只投资型家财险是华泰财产保险公司2000年12月在北京、上海、广州三地推出的“华泰居安理财型家庭综合保险”，此后，天安、人保、太平洋等财产险公司也相继推出了类似产品。

不过，由于在保险公司和保户追逐高额投资利益的背后，当年资本市场的实际投资运作情况让监管层感到并不十分满意和放心，于是，出于稳定市场的考虑，各家公司的该类产品被“紧急叫停”，非寿险投资型保险产品来去匆匆地淡出了人们的视线。



直到2004年2月，华泰才在上海推出了新一代“华泰居安”产品。同年7月，保监会在北京专门组织召开了“非寿险投资型保险国际研讨会”。会上，时任保监会副主席的冯晓增指出：“发展投资型保险产品可以提高非寿险业的社会渗透力和覆盖面，发挥好保险业的经济补偿、资金融通和社会管理功能。”保监部门鼓励的态度，标志着非寿险投资型保险又得以高调杀回市场。

毋庸置疑，我国的非寿险业目前正面临尴尬境地：业务结构不甚合理，车险业务占比呈现持续上升趋势；而企业财产险、家庭财产险、货运保险、责任保险等非车险业务的业务量则继续下滑，保费占比逐年下降，而车险赔付率却在不断攀升，使支出增加，盈利空间的萎缩必将威胁非寿险业的发展。因此，提高非寿险投资收益，加快新产品创新，就成为非寿险业发展的重点课题。

非寿险投资型产品则称得上是使保险公司及其客户双赢的产品。它具有投资理财和保险保障双重功能，是家庭投资理财的一种新型工具。虽然投保人获得了保险保障，实施了对危险损失的财务转移，但从形式上看，并不存在单独的保险费缴纳过程，而是表现为资金投资过程，因此可满足相当一部分人群

的特定需求,更易于被接受。同时,发展投资型产品又可以推进非寿险保险产品的升级和转型,扩大非寿险资金的投资融资功能,改变传统产品保费中可投资运用的资金占比例较低的现状,打通保险市场、资本市场和货币市场,突破经济规模对非寿险业发展的限制。

另外,投资型非寿险产品的发展,还符合现代金融业混业经营趋势的要求,有利于促进非寿险业的升级和转型。从国际保险业的变化来看,保险公司将不再是传统意义上的保险公司,而是渗透到证券、银行及其他金融业务,逐步向着全功能的金融主体过渡。所以,投资型保险产品开发的意义,不仅在于保险市场上出现了几个新的险种或者增加保险业的可利用投资资金,其更深层面的意义在于,是保险业向证券业、信托业甚至银行业渗透的一个切入口,使原来经营单纯保险业务的保险公司得以向经营综合性金融业务的金融财团转变。

虽然非寿险投资型产品有诸多优点且发展前景较好,但与国际同行相比,目前我国的该类产品只有短短4年多的发展历史,且屡经挫折,因此还很不成熟,存在许多不尽如人意的地方。比如其产品的涵盖面还比较单一,设定期限相对较短,产品都是固定收益并且预定利率比较低。此外其市场规模也还很小、技术支持比较落后。这些都需要国内的财产险公司在未来很长一段时间去努力改进和完善。

首先,就是要关注国家经济发展趋势,把准金融市场和大众投资理财的“脉搏”,有的放矢地开发产品。比如华泰和华安去年上半年就相继推出了我国第一代具有利率联动特点的理财型家庭综合保险。根据其保险条款,如遇银行利率调整,客户收益将随银行存款利率同步、



同幅调整,分段计息。以华安财险的“华安金龙收益联动家庭财产保险”为例,在去年10月29日利率调整后,10月29日之前购买该产品的客户,10月28日前的收益率按2.55%计算,10月29日之后则按3.27%计算;而10月29日之后购买该产品的客户则直接按3.27%计算收益,使保户避免了银行利率调整带来的间接收益损失。

这些举措其实都是在升息之前推出的,说明这两家公司对当时国家经济环境及发展态势进行了深入研究、全面分析和准确预测,因此才能争得主动、抢得先机,迎来加保潮和新一轮热销,公司形象得以提升也就不足为怪了。

其次,财险公司开发投资型产品,要借鉴寿险公司以往的经验教训,加以充分地学习和利用。而财险公司之间也要加强合作和竞争,不要单纯地在回报上与同业产品和其他金融产品竞争,同业之间要共同研究社会公众的保险消费心理和习惯,加大非寿险投资型保险产品的差异化功能创新,有针对性地开发产品的保障、储蓄或投资功能,并尝试多险种组合产品,以满足不同客户的不同要求。

当然,投资型非寿险在保障功能的基础上十分强调投资性,这就对保险资金的运用和投资渠道提出了更高的要求。因为随着人们需求的提高,过低的收益率也将会直接制约投资型非寿险产品的发展,进而对保险公司的稳健经营产生影响。因此,这也给保险公司的资金运用水平提出了更高的要求。在这方面,华泰保险公司无疑以较高的资金运作水平给同行做出了表率。

总之,市场已经给非寿险投资型保险产品开拓出广阔的空间,能不能把握机遇,让这一新生物真正活跃起来,并凭此胜出市场,还要看财产保险公司自己的表现。■