根据保监会"134号文",10月1日前将有大批保险产品停售

月理财型保险还能买吗?

大波保险产品将停售, 短期理财型保险首当其冲,保 障型产品将成主流。老百姓关 心的是,短期理财型保险还能

根据保监会5月发布的 "134号文",即《中国保监会关 于规范人身保险公司产品开发 设计行为的通知》,10月1日 前,保险公司要对"快速返还 型"年金保险等产品完成自查

记者采访多家保险公司了 解到,部分公司已经停售与通 知规定不相符的产品,个别公 司正抢抓最后的时间搞"促销"

目前市场在售的一些年金 保险以"主险分红型年金+附 加万能账户"形式为主,期限 短,即交即领,具有快速返还、 收益高等特点,受到部分消费 者書睐。

专家表示,在10月1日之 前,这些理财型保险产品仍是 合规产品,消费者可以根据自 身情况购买,但这些产品保障 成分较低,"收益率"也在下降, 不是投资首选,要做好权衡。

短期理财型保险产品将停 售,保险公司必须在开发符合 监管要求的新产品上下力气

南开大学风险管理与保险 学系教授朱铭来认为,保险公 司开发设计保险产品时更多要 往"保障"这个方向上靠,也就 是说,目前市场上的理财型保 险产品可能要进行重构。

近年来,个别公司的万能 险等产品发展走了样,把本是 长期保障型的产品做成了短期 理财型产品,成为此次整改的 主要险种。记者走访中国平 安、新华保险等保险公司发现, "134号文"对这些长期以来坚

守"保障"的公司影响不大,他 们的一些做法值得中小公司借 坚和学习。

"以代理人渠道(自有渠 道)销售长期保障型产品是中 小公司转型的一个好方式。"中 国平安保险(集团)常务副总经 理兼首席保险业务执行官李源 祥说,平安人寿的万能险是保 障型产品,保额高,期限长,侧 重向客户提供死亡、意外等一 揽子风险保障服务。

他说,保险公司要合理设 置保额和保费,通过拉长保险 产品期限,扩大风险覆盖面,提 高保障功能等吸引客户。

专家表示,万能险之所以 "万能",是因为它可以被设计 成各种类型的产品。如果设计 成定期交费、保额适当的产品, 保障期限拉长了,保障范围扩 大了,保障额度大幅提高,它就 和终身寿险没有差别了, 这也

是万能险转型的有效方法。

华夏保险有关负责人表 示,公司正按监管要求调整产 品结构,压缩理财型产品规模, 将长期期交与风险保障作为业 务发展重点。到8月31日,中 短存续期产品保费占比下降至

保障的归保障,理财的归 理财。未来保险产品名称将更 清晰明了,产品定名、产品说明 书以及相关产品宣传材料中不 得包含"理财""投资计划"等表

保监会有关部门负责人表 示,对违反监管规定开发设计 人身保险产品,或通过产品设 计刻意规避监管规定的,保监 会将依法采取一定期限内禁止 申报产品等监管措施,并严肃 追究公司总经理、总精算师等 责仟人责仟。

据新华社由

■资讯

我国首次试点管道 天然气竞价交易

12日,上海石油天然气交 易中心与中石油天然气销售分 公司合作开展管道天然气竞价 交易试点,为我国加快实现天然 气市场化定价作出了积极探索 和实践。

今年以来,我国天然气市场 需求呈现预期之外的大幅增 长。在经济回暖、煤改气工程纷 纷上马等因素助推下,今年1-7 月,我国天然气消费量达到 1323 亿立方米,同比增长 16.2%。其中,7月份消费量为 178亿. 立方米, 同比增长23.3%。

业界专家预计,今年我国天 然气峰谷差将明显大于往年。 国内天然气供应偏紧,今冬明春 天然气供应形势不容乐观已成 为共识。

在此背景下,靠行政手段调 节市场供需的方式难以为继,在 保证基础供应的前提下,需要依 靠市场有效配置资源。

在进行管道气竞价交易前, 上海石油天然气交易中心已开 展了四场液化天然气专场竞价 据新华社电

我国首条民营控股 高铁完成投资签约

浙江省与复星集团牵头的 民营资本联合体11日下午正 式签署杭(州)绍(兴)台(州) 铁路 PPP 项目投资合同,这意 味着中国首条由民营资本控 股的高铁项目迈出了实质性 的一步。

浙江省发改委副主任徐幸 介绍,杭绍台铁路全长269公 里,设计时速350公里,总投资 达449亿元。2015年,杭绍台 铁路被国家发改委列为首批 PPP示范项目之一,按融资方案 由民营资本联合体、中国铁路 总公司、浙江省交通集团和地 方政府共同出资建设,项目公 司股权突出民营资本绝对控股 地位,占其中51%。

"该项目的成功落地,首次 打破了长期以来我国铁路建设 领域约束民营资本投资的'玻 璃门',确保民营企业能参与到 项目中,标志着我国铁路投融 资体制改革进入了新的阶段。' 徐幸表示,让民营资本在PPP项 目中绝对控股,有助于充分发 挥民营企业体制机制灵活、创 新能力强的优势。

根据杭绍台铁路项目实施 方案,项目合作期限34年,其中 建设期4年,运营期30年。合 作模式采用BOOT(建设-拥有-运营-移交)方式,由项目公司 负责项目的融资、建设、运营和 维护,并拥有相关资产所有权, 合作期满后,项目设施无偿移 交给政府。

据新华社由

饿了么收购百度外卖后不久,口碑独立APP上线 O2O市场两强上演"多点争霸"

自8月24日,饿了 么正式宣布收购百度外 卖,O2O市场进入两强 争霸的局面后,阿里巴 巴系在外卖领域随即就 有了新的动作。昨日, 由阿里巴巴与蚂蚁金服 合资创立的 O2O 平台 口碑,悄然上线了其独 立APP。其与美团点评 旗下的大众点评展开正 面交锋之心,显露无 青年报见习记者 洪伟



将与美团、点评正面相争

自从饿了么收购百度外卖 后,020市场的格局已经是两强 争霸。这次,口碑APP的独立上 线,则显得阿里系更有针对 性。在美团点评的体系中,大 众点评侧重于到店,而美团外 卖则侧重于外卖。而此前,由 于大众点评的历史积累,口碑 一直没有存在感。而此次,阿 里系则将更加有针对性的与美 团点评展开竞争。

据记者了解,目前阿里体 系内,口碑和饿了么有非常明 确的分工:口碑负责到店、饿了 么负责到家。即饿了么将持续 负责外卖配送业务,而如果用 户去店里消费、支付,则主要是 口碑负责。

口碑成立之初,主要入口

"口碑"。这次上线独立App,也 有助于更突出口碑的独立品 牌。在支付宝里大家都会觉得 使用的是支付宝,口碑的品牌 传播度不够。口碑成立的时 候,阿里对口碑的定义是"线下 淘宝"。即把所有线下的服务 SKU化。比如,把洗剪吹做成-个套餐等。SKU化的前提是先 数据化,指导商家做精准营销。

去年下半年,美团点评公 司 CEO 王兴在谈到当前市场状 态时,开始频频使用"下半场" 这个词。他认为,团购商战在 美团点评合并后已基本结束, 外卖竞争依然激烈,但将在6~ 12个月内结束。王兴的依据有 两点:一是互联网人口红利期 结束,市场基本被瓜分完毕;二 是市场玩家已经初具规模,到

了为客户、消费者和投资人真 正创造价值的时候。只不过, 当现在王兴看到阿里的一系列 动作,又会做何感想。

整合百度外卖难度不小

不过,饿了么虽然将百度 外卖收入囊中,但收购后整合 的难度仍然不小。近日,就有 传闻百度外卖首席技术官耿艳 坤已干9月8日离职,并且业内 盛传耿艳坤的新东家正是百度 外卖在牵手饿了么之前的"绯 闻对象"-一顺丰。事实上,不 少业内分析人士都曾指出,两 家平台在整合的过程中难以避 免出现大范围的人事变动,但 是对于技术见长的百度外卖而 言,此次技术一把手的离开,恐 在一定程度上削弱其竞争优 势,这对于饿了么而言更是不

此前,饿了么CEO张旭豪在 宣布收购百度外卖的内部会议 上,就曾明确表示收购达成后, 饿了么与百度外卖将保持双品 牌运营。对此,就有业内人士 表示,如果饿了么从商户的角 度入手区分两品牌各自的定位 并不容易,因为目前外卖平台 的商户同质化问题已然十分突 出.并且还将随着监管的逐步 收紧而越发突出。另外,外卖 用户越来越重视外卖商户的品 牌和品质,品牌餐饮商户未来 将成为外卖平台餐饮业务的核 心。因此,饿了么利用餐饮品 牌本身的定位对平台定位进行 区分的可能性不大。

看来,020市场两强争霸的 竞争格局最终将演变成怎样, 在今后仍然将上演很多好戏。

→ 联系我们 gnbcib@163.com