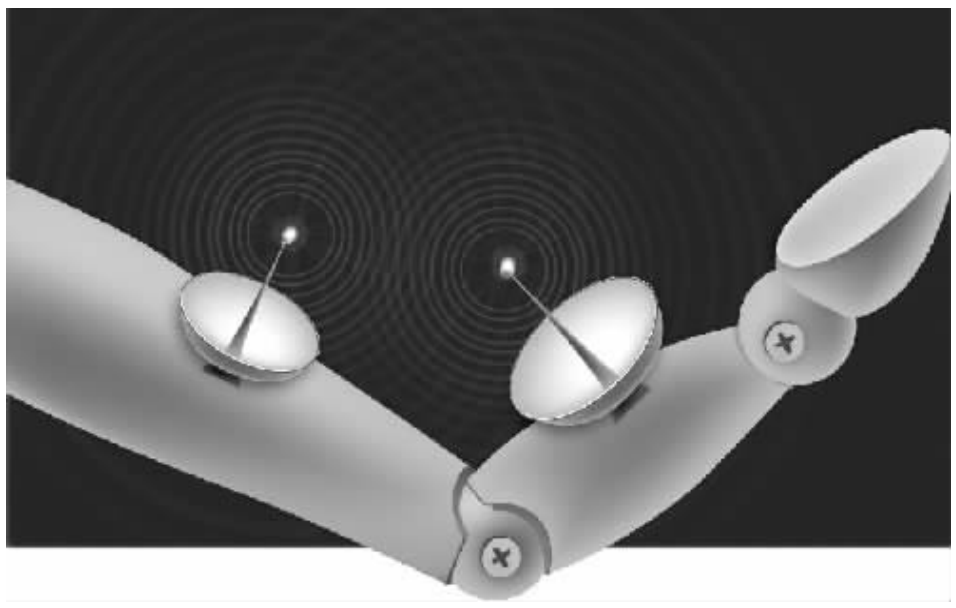
投保投成股东

本报记者 姚 进



自从年初相互保险牌照开闸之后，有不少机构及组织披露了筹建相互保险组织的意向。据了解，相互保险组织能给内部成员提供风险保障，投保人就是股东。但现在也有不太和谐的现象，某些人假借相互保险组织的名义，做一些“挂羊头卖狗肉”的事儿。若是您对相互保险感兴趣，还真得仔细甄别。

4月的一天，在某保险公司就职的陆女士翻看微信时，发现一家名为“壁虎互助”的平台在发起相互保险组织实名会员征集活动。出于好奇心，陆女士随即报了名并注册成为其初创会员。“这是一种新形式，又是基于互联网，我觉得可以尝试和参与。”陆女士向《经济日报》记者表示。

所谓相互保险，是指有相同风险保障需求的投保人，在平等自愿、民主管理的基础上，以互相帮助、共摊风险为目的，为自己办理保险的经济活动。去年8月发布的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》明确提出“鼓励开展多种形式的互助合作保险”。为促进相互保险规范发展，中国保监会也于今年初印发了《相互保险组织监管试行办法》。

客户即股东

其实，想搭“相互保险”快车的不止“壁虎互助”这一家。据了解，自《相互保险组织监管试行办法》宣告相互保险牌照开闸以来，已有不少机构及组织披露了筹建意向。比如，某大学天津校友会征集1000名发起会员，准备筹建相互保险公司，以更好地为校友提供养老健康服务。“有互助性质的组织还有抗癌公社等，并有很多类似的项目在观望和准备中。”业内人士表示，这种peer to peer的保险模式，能否迎来类似信贷p2p的发展浪潮，开启互联网金融的另一个窗口，值得期待。

基于合作的形式，相互保险具有独特优势。“因为投保人和保险人利益一致，能够较好地实现以客户利益为中心，并由客户参与管理，从而有效避免保险人不当经营和被保险人欺诈所导致的道德风险。同时，展业费用较低，核灾定损准确度较高，可以有效降低经营成本，为会员提供更经济的保险服务。”首都经济贸易大学教授庹国柱接受《经济日报》记者采访时表示，由于没有股东盈利压力，其资产和盈余都用于被保险人的福利和保障，可以发展有利于被保险人长期利益的险种。

不以牟利为目的是相互保险与股份制保险最大的不同。“股份制保险要求获得利润和资本回报，相互保险则是给内部成员提供风险保障，投保人就是股东，所以叫‘保东’，即股东的身份不是以股份来取得，而是以投保来取得。”庹国柱说，保费扣除成本后建立风险基金池，用于赔偿或给付保险金。

一般来看，相互保险组织不存在超额赔付或是破产的情况。这是因为其风险基金的赔付方式主要有三种：要么是减额赔付，即有多少风险基金赔多少；要么是向“保东”追加保费，凑够赔付额；再就是借外债，等第二年保费续交后再还上。据庹国柱介绍，国外相互保险发展历史悠久，起源早于股份制保险，目前在国际保险市场仍占据重要地位，尤其在高风险领域如农业、渔业和中低收入人群风险保障方面得到广泛应用。

创新的“困境”

如今，我国也放开了相互保险的牌照。以某大学校友会的发起为例，庹国柱认为还是比较规范的。“我看到了他们致会员的公开信，信息披露很详尽，况且是基于校友这一相互熟知的群体，可信度较高，相信能够实现为成员带来风险保障的真正价值。”

不过，不排除动机不纯的发起者。“借助于互联网的形式可以拓宽发展空间，但也伴随着新风险的到来。”庹国柱提醒，对于相互保险的资金运用方面，监管层会出台更明确的投资范围和比例的规定。“有些发起者可能一开始动机就不纯，想趁机‘吸金’，而不是出于为参与者提供风险保障的目的。”

日前，保监会也发布了《关于有关人员涉嫌以筹建相互保险公司名义开展非法集资活动的风险提示》：近期发现有关人员编造虚假相互保险公司筹建项目，试图通过承诺高额回报方式吸引社会公众出资加盟，涉嫌严重误导社会公众，扰乱正常金融秩序，可能给相关投资者造成经济损失。自《相互保险组织监管试行办法》发布以来，保监会正积极稳妥推进相关工作。

监管层的风险提示正好暴露了我国相互保险在兴起中存在的问题。对此，庹国柱建议，对于真正有风险保障需求的人们来说，方便又成本低廉的相互保险，可以考虑选择和参与，在选择时可关注发起目的、理念原则是否符合相互保险规则，以及是否能真正保障成员利益等。而如果更多是出于投资的需求，则可以选择股票、基金、银行理财等其他投资理财方式。

银行理财何时私人订制

魏骥遥

银行理财市场快速发展背后，也存在一些问题待解。相比热火朝天的A股，银行理财市场缺乏能与之竞争的高收益产品，且随着利率市场化进入收尾阶段，低风险低收益的产品可能受到极大冲击，同时，资产端的变化也极大影响了银行理财市场。流动性宽松的背景下，可投资资产的收益率持续下降，倒逼理财产品收益率下滑，而部分“优质资产”的风险则开始暴露。

单一的固定收益特色的银行理财产品已不足以应对市场变化。笔者认为，银行理财市场的下一站是财富管理。

财富管理与一般理财业务最大的不同在于，一般理财业务是以产品为中心，而财富管理业务则以客户为核心，目的是为投资者设计一套适合自身的财务规划，提供服务的主体更多，不仅限于银行。比如，近日，浦发银行总行对外推出“财智组合”业务。“财智组合”以该行银行理财产品和该行代理销售的基金证券产品为主，根据不同客户的需求与特点，为其设计相匹配的产品组合。该产品最“激进”的一类中，权益类资产投资占比高达80%，风险程度较高，与之对应的则是高收益性。此项投资服务弥补了银行“高风险—高收益”类产品的缺失。“财智组合”成功之处在于浦发银行将其定位为一种服务而不是单一产品，其“因人而异”的个性化、差异化服务是当前理财市场所欠缺的，也是投资者的需求所在。不过，作为新兴的服务，“财智组合”也存在一些缺陷，主要是所能提供的组合类型还较少，并不能完全提供“因人而异”的服务。

财富管理并非一般理财产品销售的升级，更多是一种以客户为核心的综合性服务，要求理财机构能够更多样化地满足客户需求，因此银行在做财富管理的时候将会更多与其他业务形成交叉、互补与嵌套。近期，民生银行武汉分行在全省下辖的300多家社区网点大力推广二手房交易配套服务。即对交易过程中的监管资金进行冻结，保障交易双方资金安全的同时，从中获得沉淀资金，用于进行资产配置。但考虑到冻结资金时限的不确定性，银行可能会更多的考虑将该资金投放于更加开放灵活的基金类产品。资金规模与时限的不确定性考验着民生银行的动态流动性管理能力，其需要根据不同的情况及时调整管理目标。分析民生银行的这项业务，仍有许多困难需要克服，比如，银行相对于传统二手房中介缺乏相关程序运作的经验等。

虽然一般理财业务向财富管理转型是必然趋势，但这个过程并非一蹴而就。“刚性兑付”的观念以及银行业的保守形象并没有完全打破，因此在向财富管理迈进的过程中，风险控制与信息披露的重要性也不容忽视。

公募基金打新有优势

周 宁

新股上市之后可谓赚足眼球，由于新股的市盈率较低，为二级市场留下了巨大的上升空间。据Wind数据统计，2015年以来发行的新股上市后，绝大部分一个月内股价翻番，更有暴风科技、艾斯顿等高达数倍的涨幅。

持续向好的A股市场及新股的火爆，吸引了众多资金参与“打新”，公募基金也成为重要参与力量。综合考虑上市表现，今年往后新股数量会有所增加，但是中签率可能下降，因为去年大家尝到了甜头，很多低风险偏好的资金会通过这种形式参与市场收益的分配，从而导致申购过程中的竞争压力变大。

不过，现有制度对于公募类基金投资新股有一些倾向，IPO规则规定了四类网下申购的投资者，其中公募基金和社保基金为A类投资者，网下申购的份额中有40%优先向A类投资者配售。根据历史数据统计，A类投资者中签率是平均中签率的1.5倍到3倍，因此，公募基金享有制度红利，参与新股申购具备得天独厚的优势。近一年来成立的众多灵活配置型基金大都在积极参与新股申购。

公募基金如果适当参与新股申购将有望为投资者带来较为稳健的回报。问题是，新股市场是否足够大，能否满足众多新股申购投资者的需求。证监会此前表示，“下一步，我会将在继续保持按月均衡核准首发企业的基础上，适度加大新股供给，由每月核发一批次增加到核发两批次。”这也意味着每月核准两批新股将成为常态，公募基金将迎来更多机会。

目前，新股发行基本不会出现超高价发行或超募资金的情况，新股发行价格的市盈率有一个行业发行指引标准，不会高于二级市场平均的市盈率。因此，新股发行定价会比二级市场偏低，同时新股市场流动性比二级市场小，这是获得绝对收益的重要前提条件。

另外，对于A股市场来说，2015年我国经济处于改革和转型的关键之年，改革、转型、创新政策驱动的行情已被广泛接受并强化，这也为新股市场创造了十分有利的大环境。

总体看，目前新股市场仍具备很强吸引力，未来需观察市场的一些变化，比如，自律的规则。

目前，新上市公司不超募、不转让老股。但如果出现打破这个自律约束的行为，会对新股的发行和收益状况造成负面影响，如果未来这一领域出现苗头或扩散的情况，比如出现新股破发或破发面积扩大，造成新股市场弱化，参与新股投资时就需要谨慎应对。

陶教授来了

★茶座

【职场红人的8个特质】

①为人自信，处世低调；②忠于公司，忠于老板；③积极主动，愿意付出；④善于表达，勤于沟通；⑤与人为善，受人欢迎；⑥做老板眼中好用的人；⑦有清晰可行的职业规划；⑧适度表现，秀出努力。

【造势营销】

一天上午，有个提着皮箱的男人，在闹市对着天空张望良久。路人也好奇地跟着朝天空望，以为天上有什么新奇的东西，没多久便聚集了大量好奇的人。提着皮箱的男人觉得时机已到，在路边打开皮箱，拿出他要出售的望远镜摆卖，果然生意不错。启示：做生意要懂得造势，创造需求方能出奇制胜。

【吸引客户的“法宝”】

两个工匠雕刻老鼠，第一个雕得栩栩如生，第二个雕得并不像，结果是第一个工匠获胜。第二个工匠提议让猫来鉴别谁雕得好，结果猫“喜欢”第二个工匠的作品——因为他用的是鱼骨。启示：取得成功的人不一定是技术最强的人，而往往是最了解需求的人，所以，重点是满足客户的需求。

【为何付了钱却不去健身】

很多人去健身房交了昂贵的会费之后，一年也去不了几次。这其实不完全是因为懒散，经济学家称之为“夸张的贴现”：人们往往比较专注于现在的快乐，对未来可能的好处却打了夸张的折扣。所以，你下班后宁可休息也不会去健身。而健身房就是利用顾客的“夸张贴现”获利。

★课堂

【套期保值】

即在现货市场和期货市场对同一种类的商品同时进行等量但方向相反的买卖活动，在买进或卖出现货的同时，在期货市场上卖出或买进等量的期货。当价格变动使现货买卖出现盈亏时，可由期货交易的亏盈抵消或弥补。企业进行套期保值，主要目的是通过两个市场的盈亏相抵锁定成本，降低经营风险。

【半球理论】

任何品牌都不能占据消费者心目中的全部领域，就像光打在球体上，只能照亮半球，另一半会留给阴影。即使是业内的领导品牌占据的比例也很难超过“半球”，比如在消费者心中，可口可乐最多占一半位置，另一半会留给百事可乐等品牌。

【保留工资】

求职者在找工作前通常对自己未来的工资水平抱有心理预期，如果雇主开出的工资低于预期，求职者宁愿失业，“保留”自己的劳动力，这就是保留工资。影响保留工资的因素有：求职者所知的劳动力市场的工资状况；寻找理想职业用的时间；找工作花费的成本等。

【天使投资】

即天使投资人对具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业进行一次性的前期投资。天使投资资金规模一般较小，但投资项目的考察和判断程序简单，时效性强。投资人还会利用其专业背景和自身资源帮助创业企业获得成功。

风险提示：本刊数据、观点仅供参考，入市投资盈亏自负