

一季度深圳辖区 保费收入增长 15.69%

证券时报记者 秦 利

本报讯 记者从深圳保监局第一季度发布会了解到,今年第一季度深圳保险市场累计实现原保险保费收入 73.48 亿元,同比增长 15.69%,高出全国平均水平 5.7 个百分点,高于同期深圳 GDP 增速 9.7 个百分点。其中,产险市场实现保费收入 23.33 亿元,同比增长 6.61%;寿险市场实现保费收入 50.16 亿元,同比增长 20.46%。累计赔付支出 16.57 亿元,同比增长 38.86%。各保险公司总资产 543 亿元,较年初增加 33 亿元。

深圳保监局有关负责人指出,在金融危机和实体经济下滑的严峻形势下,保险行业及时采取措施,提前主动应对,保费增速逐月回升。从 1 月份的-17.4%回升到 2 月份的 6.32%,3 月份达到 15.69%。尤其是寿险保费增速从 1 月的-27.68%,回升到 2 月份的 7.19%,3 月份的 20.46%。总体看,深圳保险市场继续保持了 2002 年以来年均 20%左右的稳定发展态势,没有出现大起大落。

同时,寿险保障类业务占比上升,投资型业务占比下降。保障功能较强的分红寿险业务保费收入占比达 59.48%,同比提高 26.6 个百分点,而投连、万能产品占比分别下降了 13.4、11.5 个百分点。新单期缴占比提高至 31.12%,较全国平均水平高出 6 个百分点,其中银保业务新单期缴占比较去年同期提高 7 个百分点。产险市场,非车险占比为 33%,高出全国平均水平 3.3 个百分点。

标普将亚太寿险市场 展望调至负面

证券时报记者 张 达

本报讯 国际信用评级机构标准普尔昨日表示,由于亚太地区正在变弱的宏观经济前景和艰难的投资与信用环境将进一步打击该地区不少人寿保险公司的经营表现和信用状况,因此将该地区人寿保险市场的整体展望由稳定调整为负面。

据了解,在标准普尔对亚太地区 8 个人寿保险市场进行评估后,确定日本、香港、新加坡、泰国和台湾 5 个市场的展望为负面;确定澳大利亚、中国和新西兰 3 个市场的展望为稳定。

泰康人寿三大举措 应对甲型 H1N1 流感

证券时报记者 徐 涛

本报讯 面对甲型 H1N1 疫情在全球的逐渐蔓延,近日,泰康人寿有关负责人表示,无论是公司在售寿险产品还是健康险中的医疗险产品,均可得到保险理赔。公司还在服务热线 95522 中设置一级接入语音提示,方便客户及时呼入和接通。

该负责人同时表示,公司已经推出以下专项理赔服务举措:建立快速理赔通道,一旦确认客户感染了甲型 H1N1 流感病毒,泰康人寿将专案专批,给予及时赔付。取消定点医院限制,凡因“甲型 H1N1 流感”或可疑症状入院(含急诊观察室和特殊病房)就诊的客户,可在政府公布的定点医院进行治疗,不受泰康人寿定点医院限制,方便被保险人及时就医。预付保险金,对购买住院津贴型保险产品的被保险人,一旦因甲型 H1N1 流感出险,可根据医院出具的相关证明及预估住院日,按预估津贴额的 60%提前给付保险金。

资本市场的走势直接决定了银行中间业务收入情况。数据显示,由于资本市场上行信心尚未得到恢复,这导致与此相关的中间业务收入也难以实现大幅增长,今年一季度银行的佣金及手续费收入增速明显放缓。国内各大商业银行向零售银行转型的战略正遭遇到第一次具有实质意义上的挑战。

中间业务收入放缓

根据国金证券对 14 家上市银行一季报统计,商业银行实现的手续费及佣金收入同比增长 5%,尽管总体上仍实现了正增长。但在增速方面,与 2008 年一季度该项收入 185%增速相比,明显放缓。

数据显示,大型国有商业银行中,建设银行 601939 2009 年一季度非息净收入同比增长 39.3%,相比上年同期的 51%增幅,增速下滑近 12 个百分点;工商银行 601398 2009 年一季度手续费及佣金净收入 135.48 亿元,同比增长 9.66%,与去年的增速相比,也下降超过 5 个百分点。

股份制银行方面,南京银行 601009)、华夏银行 600015)、浦发银行 600000)、深发展 A 000001)分别实现佣金及手续费收入增长 216%、43%、25%、30%,居于前列。不过,其增速也大大低于去年同期增速。

国金证券发布的报告认为,银行业佣金及手续费持续高速增长的动力开始下降。报告表示,2004 年以来,上市银行佣金及手续费收入高速增长的驱动力主要是周期性的手续费收入,如

基金、保险代销、理财产品销售等。但从 2009 年 1 季度的数据来看,各项代理产品的收入都下降较快,部分银行的信贷承诺费也下降明显,佣金及手续费收入的增长转而主要依靠传统的银行卡、结算业务。

受此影响,中间业务收入中代理、信贷承诺费等占比较高的银行,在 2009 年 1 季度的手续费开始出现了负增长。以中国银行 601988)为例,该行一季度的手续费及佣金净收入 112.63 亿元人民币,同比减少 5.57 亿元人民币,降幅 4.71%。民生银行 600016)的数据也显示,佣金及手续费收入同比下降了 31.96%。

分析人士认为,大多数银行中间业务增长的态势在放缓,既与资本市场上行信心尚未得到恢复,与此相关的中间业务收入难以实现大幅增长有关,也与一些银行的中间业务附加值不高,同质化竞争现象严重,缺乏鲜明特色服务等也不无关系。

零售转型遭遇挑战

中间业务收入增长下滑让国内商业银行正在推进中的零售银行战略转型遇到了第一次具有实质意义上的挑战。过去几年中,从大型国有商业银行到股份制银行都把发展零售业务作为战略转型的重要方向,并同时启动了快速开拓网点、完善网点功能等一系列与之有关的业务布局。但在股市的火爆中实现了一轮的爆发式增长后,商业银行的中间业务收入不得不直面金融危机带来的增速下滑挑战。

中间业务收入放缓

商业银行零售转型遭遇挑战

证券时报记者 孙 闻 实习记者 黄兆隆

对此,部分银行表示将调整业务结构保持中间业务快速增长。以该项业务收入下滑明显的民生银行为例,该行在 2008 年的年报中表示,要制定出台新的中间业务定价管理办法,并积极研发信托、股权投资基金等新产品,稳步探索衍生产品、私人银行等新的业务领域。

值得注意的是,尽管各银行中间收入增速仍在趋缓,但环比已经出现反弹迹象。以工行为例,该行手续费净收入从去年二季度开始持续下滑,但今年一季度手续费净收入 135 亿元,环比强劲回升 44%。国信证券发布的报告认为,因为工行未披露收入项目的具体结构,但估计资本市场和理财

产品销售收入回暖是中间收入环比反弹的主要原因。

中国银行也在一季度报告中分析,尽管国际结算、代理业务和结售汇手续费收入同比下降,但该行抓住加大有效贷款投放及刺激国内消费需求的有利时机,财务顾问等手续费收入持续增长。

银行加大投入应对中间业务变局

证券时报记者 孙 闻 实习记者 黄兆隆

本报讯 最新发布年报和季报显示,上市商业银行正在逐步加重对中间业务的投入,加快中间业务产品创新以应对业务收入下滑局面。

数据显示,由于受到经济周期的影响相对较小,银行卡和支付结算等传统业务仍居主导地位,并维持了一定增速,这点在今年的一季报中的体现较为明显。交通银行 601328 2009 年的一季报显示,该行银行卡发卡量突破 7000 万张,一季度实现消费额超过人民币 640 亿元,同比增长 71.76%。其中信用卡在册卡量超过 1000 万张,实现消费额人民币 319 亿元。

其他银行也出现了类似的趋势,国金证券对银行季报统计分析称,在基金代销等手续费下降明显的情况下,银行卡和结算等业务显得相对稳定。

与此同时,银行也正通过业务整合以及加大投入等方式开拓其他业务收入来源。部分银行年报和季报透露出的信息显示,商业银行正加大对业务含量相对较高的资信调查、资产评估以及包括期权、期货等衍生品类业务的投入。

此外,随着短期融资券、中期票据、企业债券等直接融资的规模将扩大,银行对综合经营平台的整合力度也将不断加大,以便实现更多的依托该平台的新兴业务能够出现快速增长。

值得注意的是,在银行业对中间

业务越来越重视的同时,中间业务收入增长格局也在发生改变。在承兑、资信调查、企业信用等级评估、资产评估等业务领域,品牌效应越来越明显。

受一季度汇率、利率走势影响,货币利率掉期交易净收益增加,人民币汇率较上年相对稳定和外汇业务量上升,商业银行外汇营运资金敞口汇兑普遍产生收益。同时,由于一季度 A 股市场反弹迅猛,与资本市场相关的业务收入已经回暖反弹。报告显示,商业银行在基金托管和代销业务上环比实现了一定程度的增长,发展态势略好于 2008 年。

聚焦 金融机构一季报

安信证券：迅速崛起的投行新锐

证券时报记者 吴清桦

安信证券作为一家成立不足三年的新锐投行,去年股票主承销商承销金额 150.26 亿元,跻身行业前五名,成为投行业界一匹迅速崛起的黑马。

行业排名提升迅速

在成立不到三年的时间里,安信证券投资银行部取得了靓丽的业绩。承销金额的迅猛增长,行业排名的迅速提升,市场占有率的上升……一系列权威数据显示,安信证券毋庸置疑地成为业界成长最快的投行。

根据中国证券业协会公布的排名,安信证券从 2007 年的 39 位一跃成为 2008 年的第 5 位。数据显示,安信证券 2008 年股票主承销商承销金额 150.26 亿元,市场占比 10.11%,行业排名第五;主承销家数为 5 家,市场占比 5.10%,行业排名第九;股票及债券承销总金额 211.15 亿元,市场占比 4.95%,行业排名第七,与 2007 年同期相比,增长近十倍。2008 年,安信证券实现投行业务收入 2.32 亿元,行业排名第五,与 2007 年同期相比,增长 388.02%。

团队的力量

安信证券投行不俗业绩的取得,首先依赖于高效专业的团队。安信证券目前拥有保荐代表人 36 名,行业排名第九位,准保荐代表人 30 多人,均拥有丰富的的工作经验、扎实的专业知识及优秀的工作能力。而成立之初,投行团队仅有 20 余人,发展到 2008 年初的 110 多人,再到如今的近 200 人。不到三年时间,投行从业人员规模扩大了近 10 倍。其中,近 90%的投行人员具有硕士以上学历,约 70%的人员具有 3 年以上投行从业经历,多个行业服务经历,形成了对不同行业的深刻理解,积累了丰富的行业经验。

同时,投行业务的发展也离不开强大的研究力量和销售能力的支持。安信证券研究所由连续 4 年当选宏观经济最佳分析师的高善文领队,由 50 余名行业研究员组成,研究实力的强大被业内公认。在项目立项时,研究所从行业角度分析项目在行业中的地位,该行业发展前景,为投行提供可靠翔实的研究数据支撑。

安信证券销售交易部在投行项目的销售中也起到重要作用。安信证券销售交易部负责代理各基金公司的基金销售、投行项目的证券发售等,与众多机构投资者(包括 40 多家基金公司)建立了战略合作关系,拥有强大的销售网络及定价能力。此外,还有 110 多家营业网点协调支持,100 余家大型投资机构密切合作,形成了业内强大的销售网络。

勇于创新

2008 年,安信证券主承销的“紫金矿业”为业内创新的典型代表。紫金矿业以 0.1 元面值发行,开创了中国证券史上首次发行面值为 0.1 元股票的先河,有利于 A 股市场创新发展,符合成熟市场的惯例,为红筹回归 A 股扫清障碍;发行 0.1 元面值股票提供了新的增加流通性的手段,是

我国 A 股市场与国际接轨重大标志。

另一方面,0.1 元面值股票的上市交易涉及交易所、登记公司以及会员单位对相关系统的技术改造和测试;同时,面临投资者惯性思维带来的挑战,必须对投资者进行大量的教育和风险提示工作。该项目的成功实施为今后 A 股市场非 1 元面值股票的发行积累了宝贵的经验,进行必备的业务和技术准备,奠定了良好的基础。

“紫金矿业”在今年证券时报主办的“中国区优秀投行评选”中当选为“最具影响力项目”,显示出业界对该项目创新性的一致认可。凭借迅速崛起的投行业绩,2008 年安信证券在证券时报主办的中国区优秀投行评选中荣获“最具潜力投行”称号;今年,安信证券又荣获“最佳创新投行”和“最具成长性投行”称号。

聚焦 2009 中国区优秀投行

鹏华基金管理有限公司关于鹏华沪深 300 指数证券投资基金 (LOF) 参与部分代销机构费率优惠活动的公告

为满足广大投资者的理财需求,经与相关代销机构协商一致,鹏华基金管理有限公司(以下简称“本公司”)决定从 2009 年 5 月 8 日起,本公司旗下鹏华沪深 300 指数证券投资基金 (LOF) (基金代码 160615,以下简称“本基金”)参与中国农业银行、平安银行、深圳发展银行、北京银行、中国光大银行 5 家代销机构开展的费率优惠活动。

一、各代销机构的费率优惠活动内容

代销机构	优惠渠道	优惠项目	优惠内容	说明
中国农业银行	所有渠道	定期定额申购	8折	原申购费率(含分
	网上银行	申购、定期定额申购	优惠至 0.6%	级费率)高于 0.6%
平安银行	柜台	定期定额申购	8折	的, 优惠申购费率
	柜台	定期定额申购	8折	按实际折扣优惠
深圳发展银行	电话银行和网上银行	申购、定期定额申购	优惠至 0.6%	(即实际申购费率=
	网上银行	申购(不含定期定额申购)	优惠至 0.6%	原申购费率×费率折扣),但优惠后费率不得低于 0.6%;
北京银行	网上银行	申购(不含定期定额申购)	6折	原申购费率(含分
	网上银行	申购(不含定期定额申购)	6折	级费率)等于或低于 0.6%或为固定金额的,则按费率标准执行。
中国光大银行	所有渠道	定期定额申购	8折	
	所有渠道	定期定额申购	8折	

二、重要提示

上述费率优惠活动解释权归相关代销机构所有,有关优惠活动的期限,敬请投资者留意以上代销机构的有关公告。投资者欲了解本基金产品的详细情况,请仔细阅读本基金的基金合同、招募说明书等法律文件。

三、投资者可以通过以下途径咨询有关详情
1、上述代销机构网站或客户服务电话
2、鹏华基金管理有限公司
客户服务电话:400-6788-999 (免长途通话费用)
网址:www.phfund.com.cn
风险提示:本公司承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金财产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。投资者投资于本公司基金时应认真阅读相关基金合同、招募说明书等文件,了解所投资基金的风险收益特征,并根据自身风险承受能力选择适合自己的基金产品。敬请投资者注意投资风险。
特此公告。

鹏华基金管理有限公司
2009年5月8日

鹏华沪深 300 指数证券投资基金 (LOF) 上市交易提示性公告

鹏华沪深 300 指数证券投资基金 (LOF) 于 2009 年 5 月 8 日开始在深圳证券交易所上市交易,简称:鹏华 300,代码:160615。经基金托管人中国工商银行复核,鹏华沪深 300 指数证券投资基金 (LOF) 截止 2009 年 5 月 7 日的基金份额净值为 1.028 元,上市首日以该份额净值 1.028 元(四舍五入至 0.001 元)为开盘参考价,并以此为基准设置涨跌幅限制,幅度为 10%。

鹏华基金管理有限公司
2009年5月8日

嘉实基金管理有限公司

关于旗下开放式基金通过恒泰证券开办定期定额投资业务的公告

为满足广大投资者的理财需求,嘉实基金管理有限公司决定从 2009 年 5 月 8 日起通过恒泰证券股份有限公司(以下简称“恒泰证券”)开办嘉实旗下开放式基金定期定额投资业务。

“定期定额投资业务”是基金申购业务的一种方式,投资者可以通过恒泰证券提交申请,约定每期扣款时间、扣款金额及扣款方式,由恒泰证券于约定扣款日在投资者指定资金账户内自动完成扣款及基金申购业务。投资者在办理相关基金“定期定额投资业务”的同时,仍然可以进行日常申购、赎回业务。

一、适用基金
嘉实成长收益证券投资基金、嘉实增长开放式证券投资基金、嘉实稳健开放式证券投资基金、嘉实债券开放式证券投资基金、嘉实服务增值行业证券投资基金、嘉实货币市场基金、嘉实优质企业股票型证券投资基金、嘉实海外中国股票股票型证券投资基金、嘉实研究精选股票型证券投资基金、嘉实多元收益债券型证券投资基金、嘉实量化阿尔法股票型证券投资基金,合计 11 只开放式证券投资基金。

二、适用投资者
“定期定额投资业务”适用于依据国家有关法律法规和基金合同约定的可以投资证券投资基金的投资者。

三、办理场所
自 2009 年 5 月 8 日起,投资者可到恒泰证券的业务网点办理“定期定额投资业务”申请。

四、申请方式
1、凡申请办理“定期定额投资业务”的投资者,须先开立嘉实基金管理有限公司开放式基金账户(已开户者除外)。

2、已开立嘉实基金管理有限公司开放式基金账户的投资者,应携带本人有效身份证件及相关业务凭证,到恒泰证券的营业网点申请办理此项业务。

五、办理时间
“定期定额投资业务”申请办理时间为开放式基金法定开放日 9:30-15:00。

六、扣款日期
投资者应与恒泰证券约定每月固定扣款日期,该扣款日期视为基金合同中

约定的申购申请日(T)日)。

七、扣款金额

投资者应与恒泰证券就相应基金申请开办“定期定额投资业务”约定每月固定扣款(申购)金额,每只基金每月扣款金额为人民币 300 元起(含 300 元)。

投资者约定的扣款金额如超过上述每月固定扣款金额起点,则其约定的每月固定扣款金额不设金额级差。

八、扣款方式
1、按照投资者申请时所约定的每月固定扣款日、扣款金额进行扣款。若遇非基金申购开放日,则顺延至下一基金申购开放日;

2、投资者须指定一个有效资金账户作为每月固定扣款账户。

九、交易确认
以每月实际扣款日(T)日的基金份额净值为准计算申购份额。基金份额确认日为 T+1 日(嘉实海外中国股票 QDII(T+3 日内),投资者可在 T+2 日(嘉实海外中国股票 QDII)为 T+3 日)到恒泰证券销售网点查询相应基金的申购确认情况。

十、“定期定额投资业务”的变更和终止
1、投资者变更每月扣款金额、扣款日期、扣款帐户等信息,须携带本人有效身份证件及相关凭证到恒泰证券原销售网点申请办理业务变更手续;

2、投资者终止“定期定额投资业务”,须携带本人有效身份证件及相关凭证到恒泰证券销售网点申请办理业务终止手续;

3、具体办理程序应遵循恒泰证券的有关规定。

十一、业务咨询
1、恒泰证券客户服务电话:0471 4961259,网址:www.cnht.com.cn;

2、嘉实基金管理有限公司客户服务电话:400-600-8800, 网址:www.jsfund.com。

特此公告。

嘉实基金管理有限公司

2009年5月8日