

## 中国人寿集团 总资产达 1.42 万亿

证券时报记者 徐涛

**本报讯** 据中国人寿集团最新消息,截至6月底,该集团实现总保费收入1865.08亿元,合并总资产达1.42万亿元,同比增长10.81%,占行业总资产的37.8%。

中国人寿集团的数据还显示,截至6月底,归属集团公司净利润87.34亿元,同比增长43%。在刚刚揭晓的2009年度美国《财富》“全球500强企业”排名中,中国人寿跃居133位,较上年上升了26位,品牌价值达824.37亿元。

中国人寿集团总裁杨超就此表示,寿险公司上半年结构调整成效明显,实现首年期交保费232.65亿元,新单期交比例由去年的18.34%增加到了22.15%;10年及以上长期期交占期交保费比重为46.3%,同比提高了15个百分点。

## 泰康人寿上半年 保费收入 343.7 亿元

证券时报记者 徐涛

**本报讯** 据泰康人寿最新消息,截至6月30日,该公司总规模保费收入343.7亿元,虽然同比下降了4.2%,但上半年业务结构得到良性调整,个险非万能险占比较去年同期提高24个百分点,银保分红险占比提高到75.1%。

据介绍,上半年,该公司新增个人客户191.7万人,偿付能力充足率237%,远超保监会充足II类公司150%的标准。

泰康人寿有关部门负责人介绍,今年上半年,泰康人寿严格按照中国保监会要求,以优化销售渠道、合理配置渠道资源为重点推进结构调整,上半年,泰康人寿个险达成总保费98.4亿元,同比增长25.6%,其中续期保费同比增长65%,居行业前列;团险规模保费36亿元;银行保险保费209.3亿元。

## 新华保险与国际 SOS 达成全面战略合作

证券时报记者 徐涛

**本报讯** 2009年7月21日,新华保险与国际SOS达成全面战略合作,围绕全球化保险理赔及救援运营服务,共同推出“全球化人身风险服务管理方案”。

据悉,该方案打破了目前国内保险业仅有专属产品涵盖境外救援医疗责任的惯例,将境内外医疗救援、境外医疗服务网络与住院理赔风险管理,以及境外旅行综合援助等系列保障服务,系统性嵌入新华保险多元化保险产品中,从而惠及新华人寿的800余万客户,占其客户总量的2/3,使新华保险各层级客户均能享受到如影随形的紧急救援服务。

据介绍,在此方案下,普通客户将拥有业内独一无二的境外理赔协助服务,并有机会得到及时专业的医疗救援等差异化服务;而VIP客户更能享受到尊贵的紧急医疗转运及12小时电话医生健康管理服务。

## 友邦保险中国总裁 调任香港

证券时报记者 伍起

**本报讯** 记者昨日获悉,任职仅仅一年的友邦保险中国总裁陈荣声日前已经调任香港。

记者得到友邦保险的确认称,接替陈荣声原有职位的人选可能为AXA(法国安盛保险)香港行政总裁蔡强,但是目前蔡强尚未得到保监会的任职资格批复。此前,友邦保险已经历多次高层人事变动,六年间五度换帅,陈荣声接替华毅安为第五任友邦中国总裁,在任职一年之后,便匆匆结束使命。

## 上海保险业上半年 保费规模增长 2.15%

证券时报记者 伍起

**本报讯** 昨日,上海保监局公布数据显示,2009年上半年,上海保险市场稳步增长,全行业保费规模整体增长2.15%。

统计数据显示,上海保险市场上寿险实现保费收入245.29亿元,同比增长17.30%,财产险实现保费收入76.73亿元,同比增长4.72%,意外险实现保费收入6.66亿元,同比增长9.69%,健康险实现保费收入22.59亿元,同比下降59.22%。

与此同时,上海产险发展速度也逐步提升,从1月份负增长4%升至6月份增长4.72%,预计下半年随着实体经济见底复苏,上海产险发展速度还将进一步提高。

# 期货业第二轮增资扩股潮蓄势待发

证券时报记者 游石

**本报讯** 得益于行业快速发展势头及其广阔市场前景,期货公司或将拉开新一轮增资扩股的序幕。

记者日前获悉,海通期货股东自5月底宣布将公司注册资本增至2亿元后,目前酝酿将注册资本进一步提高至5亿元,如若完成,公司将超过中粮期货成为国内资本规模最大的期货公司。除此以外,多家期货公司近期也有类似的动作。据统计,4月29日南华期货完成第三次增资,注册资本由1.1亿元增至1.6亿元;长城伟业由1.1亿元增至1.6亿元;新湖中宝的控股子公司新湖期货注册资本由6500万元增至1.35亿元,也于日前得到证监会核准。

对于该现象,业内人士分析认为,股东追加对期货公司投入,或主要基于三个方面的考虑。首先,国内期货市场高速增长,提高期货公司资本实力,是合规发展的必然要求,也有助于公司网站扩张和抢占更多的市场份额。因为根据期货公司设立营业部的行政审批条件,公司营业部数量平均折算额(净资产/营业部家数)不低于人民币300万元。同时,根据《期货公

司风险监控指标管理试行办法》的规定,期货公司净资本不得低于客户权益的6%,实际执行警戒线为7.2%,即对于吸纳20亿元客户保证金的期货公司来说,其净资本不得低于1.44亿元。而目前国内期货市场客户存量资金约800亿元,较去年同期增长了近一倍,几家排名靠前的期货公司,营业部数量普遍超过10个,并且其客户权益也超过了20亿元。增加注册资本金有利于进一步扩大公司业务容量。

其次,期货业是通胀预期中受益明显的行业,股东“不差钱”也是其加大对期货公司战略支持的重要原因。据统计,国内期货业在2008年完成第一轮增资扩股后,股东结构发生重大变化,证券公司控股的期货公司达到51%,大型现货商控股的期货公司将达到19%,其他股东控股的期货公司占30%。而目前一些大型券商手握充裕现金,比如海通证券在2007年11月定向增发募集260亿元资金,就为旗下期货公司增资创造了现实条件。

最后,考虑到未来期货公司分类监管,及对应的分类评级和创新业务试点,增加资本金将有利于各项指标达标。《期货公司分类监管指引(试行)》将期货公司分类监管评价分为市场影



海通期货目前酝酿将注册资本进一步提高至5亿元,如若完成,公司将超过中粮期货成为国内资本规模最大的期货公司

响力与风险管理能力的评价。其中,风险管理能力占有相对较大的权重,包括公司资本充足性、客户资产保护、公司治理等七类评价指标,对于业务增长稳定的期货公司,提高资本金是公司获取较高评分的短期最有效途径。

此外记者发现,期货公司改头换面也是近期市场一个颇为有趣的现象。据统计,自5月份以来,中期协网站先后发布了国都期货、集成期货、象屿期货、东兴期货、瑞龙期货等多家期货公司的更名公告,其中不少公司名

称沿袭自集团股东。据判断,这是由于行业首轮重组后,期货公司股权集中的一个结果。2007年颁布的《期货交易管理条例》及其配套《期货公司管理办法》,已将期货公司单一股东的持股比例上限由50%放开至100%。

## 网络贷款助力中小企业低成本融资

# 银行践行“长尾理论” 掘金悄然升温

证券时报记者 张若斌

**本报讯** 传统银行业遵循的“二八定律”认为,20%的大企业客户贡献了80%的利息收入。如今,“长尾理论”正在打破这一定律:数量庞大的中小企业贷款需求正通过互联网展示出来,成为各家银行不容忽视的“长尾需求”。

统计数据显示,上半年中国银行业贷款总额达7.37万亿,超过2008年中国各大银行贷款发放总额。业内人士指出,此次发放的贷款主要流向了大型国有企业,中国私营中小企业很难直接从中受益。

银行喜欢向大公司提供贷款,这很容易理解。“中国社会科学院副院长杜晓山向记者分析,银行把小型企业视为较差的贷款候选人,是因为这些企业的生命周期短、经常有不良财务记录、缺少重大资产或其他形式的抵押物。事实上,银行获

得宽松信贷政策的同时,为了抢夺那带来80%利润的大企业客户厮杀得天昏地暗,但竞争的结果是所谓“大客户”正变得越来越不现实,净息差不断缩水,银行有时甚至为维护客户关系而倒贴成本。

与此形成鲜明对比的,则是不少银行开始从海量的小企业中发现可靠的目标放贷客户,即利用互联网手段,以低成本挖掘“长尾需求”,从中获取高额利润。建行浙江省分行行长余静波向记者表示,与阿里巴巴联合推出的“网络联保贷款”自2007年以来已经放贷超过16亿元,而不良贷款率只有1.13%,低于平均水平,证明中小企业不仅需要钱,也能用好这笔钱。

杭州大丰家具有限公司便是一个典型的“长尾需求”案例。2002年成立的这家民营家具公司因为缺乏资金而始终无法发展壮大。直到2007年,它与其他两家家具公司通过“网络联保”成功申请无抵押贷款

160万元,采购低成本木材销售后,又成功贷款400万元,至今总资产已发展至1000万元。该公司董事长王保国表示,在传统借贷方式下,小企业融资的可能性很低。大多数银行设定的标准都太高,小型企业基本上无法达到这个标准。而“网络联保”贷款恰恰是弥合了这个门槛所造成的距离,使得过去无人问津的中小企业贷款申请切实可行。”

据悉,浙江已有1000多中小企业通过“网络联保”的方式从银行获得超过20亿元贷款。今后这项计划还将扩展到广东、山东和江苏,以及上海和深圳。建设银行、中国银行、招商银行、浦发银行等8家银行已经加入此计划,大约有9000家中小企业已经申请了各类网络贷款,融资金额预计将超过60亿元。专家预计,随着贷款需求的展示渠道足够宽广,贷款审核成本随信息科技而急剧下降后,任何以往看似无利可图的融资需求,都将构成丰厚利润。

# 以营销推动经纪业务全面转型

## ——专访银泰证券经纪业务管理总部总经理董同林

证券时报记者 卢荣

上半年银泰证券手续费收入取得历史性突破,市场占有率较去年增长35.7%。作为一家营业部数量少、资产规模小、存量客户少的中小券商,银泰证券发挥自身优势,在短短的几年中走出了一条独特的发展路径。银泰证券经纪业务管理总部总经理董同林日前在接受证券时报

记者专访时表示,银泰证券的发展模式主要是坚持营销与服务为理念,通过大力实施营销活动和品牌建设,实现了经纪业务由“坐商”到“行商”的转型。

### 牢固树立营销理念

董同林认为,经纪业务的本质是为客户提供服务,因此营销不仅是各营业部能否完成业绩指标的法宝,更是经纪业务发展的核心。

董同林指出,银泰证券通过前两年的调整,营业部基本上已经完成了初步的转型。通过营销人员管理实施办法的实施,各营业部通过营销服务的实施,从“坐商”转型为“行商”,将传统营业部通盘服务下的同质化竞争,转变为以证券营销人员为载体的综合性金融服务下的差异化竞争,逐步改变靠天吃饭的局面,

同时,使得客户目标群从上门客户延伸到潜在客户,从而使市场边界和业务容量得到拓展。

营销理念的深入,体现在多个方面。当证券营销人员成为营销前台,证券公司中后台围绕前台运转,前台又围绕客户运转,不仅真正建立了以客户为中心的业务体系,而且实现了证券公司前后台分离、专业化分工以及人员有效分流,中后台组织的扁平化在优化资源配置和信息传递路径的同时,也提升了运作效率。从2009年上半年的经纪业务管理总部和营业部在营销和服务上开展的工作情况来看,虽然受到资源不足等多方面因素的限制,但无论是从战略部署、体制建设、人员编制还是业务流程、风险控制等多个角度,逐步实现以绩效为驱动,以营销服务为手段来促进体制建设,并逐步实现全员营销。

### 用品牌引领服务创新

以创新发展,以服务创品牌。董同林认为,面对市场化、规范化和国际化所带来的冲击,经纪业务的竞争模式由价格竞争向服务竞争过渡。随着买方市场的形成和客户需

求趋于个性化、复杂化,证券经纪业务将经历从价格竞争到产品竞争再到服务竞争的变迁。

董同林指出,在服务竞争阶段,营销和服务将成为核心竞争要素,各主要券商在前中期积累的客户服务经验的基础上,纷纷建立起健全的客户服务体系和管理机制,从而为为主要客户提供系统完善的服务。银泰证券凭借自身优势,扬长避短,高效完成前期调研、系统建设和上线的相关工作,顺利推出了“金如意”财富管理系统,充分整合公司和多家银行的产品、服务和资源的优势,旨在为客户提供更快捷、更便捷的资金管理和服务平台,使得公司的经纪业务逐步向以客户为中心的战略目标转移,同时,也为公司走出困境、树立品牌、走专业特色的道路开了个头。

据悉,从“金如意”创新服务业务开展情况来看,服务的创新,为银泰证券这样资产规模小、存量客户少的中小券商提供了有力的武器,既可以协助营业部从其他券商拼抢客户,同时还可以促进公司在市场中挖掘潜在客户,充实客户群体,为在未来的发展中抢占先机做好准备。

## 下半年投资将趋于谨慎

# 险企或增持现金并增加短线操作

证券时报记者 伍起

**本报讯** 在连续调低债券配比的同时增加现金持有量,谨慎调高股票投资比,保险机构下半年的投资操作趋于谨慎。有投资人士指出,下半年保险机构将密切关注市场风险,或保持债券低配,增持现金,增加短线操作。

### 保持债券低配后适度介入

在债券投资方面,保险机构也显示出明显的谨慎态度。在保险公司的一些投连险账户资金中,债券投资的比例已经连续数月保持“零仓位”。有保险资产管理公司固定收益部负责人指出,对债券投资谨慎主要原因,是出于对通胀在短期内、或者是到三季度之前不会起来的预期。

中国平安601328指出,目前我们仍对债券持谨慎态度。”公司认为,未来的债券投资主要关注宏观经济复苏状况以及政府开始回收流动性的时间,债券投资主要取决于债券和股票资产的相对吸引力,当债券收益率回升到一个比较有吸引力的水平时,将适度介入。中国平安的投连险账户从年初开始就着力控制债券的整体仓位,控制债券持仓品种的久期,目前债券资产仓位已维持在一个相对较低的水平。

泰康人寿则表示,宏观经济走势反弹趋势较为明显。中长期看基本面将对债券市场形成较大负面压力,市场流动性充裕局面存在趋紧的可能

性,债券市场收益率仍有进一步上升的可能,公司将适时操作债券品种。

### 增持现金并增加短线操作

对于市场关注的股票投资,不少保险机构表示将伺机而动。中国平安表示,公司下半年的股票投资将重点关注三个重要方面:第一,经济复苏的力度和持续性;第二,宽松的货币和财政政策何时转向,关注流动性拐点出现的时间;第三,关注企业盈利增长的情况。中国平安将综合这三个因素来评估股票市场的趋势,对资产配置进行灵活调整。

中德安联的投资报告则称,目前阶段我们的策略是,通过积极的资产配置来保持高度的灵活性,从而能够面对不确定的市场环境作出迅速反应。”

值得关注的是,在中德安联保险公司的投连险账户中,股票型基金的仓位较5月份进一步调增,不同风险偏好账户的股票型基金投资比例增长41%至87%不等,各类账户投资于股票基金的资金总规模约为17.7879亿元。与此同时,现金包括货币基金投资比例也调增至10%至25%之间。对此,有资产管理公司人士表示,一些保险公司减少债券投资增加现金以及货币基金的投资比例,目的之一就是为保持充足的流动性,以便能够在未来的不同行情下增加短线操作机会,增加获利可能。

# 券商债券理财三季度仍将偏爱股票

证券时报记者 韦小敏

**本报讯** 通胀预期下,业内人士认为,下半年债市将面临熊市来袭。一边是股市节节攀升,一边是债市持续疲软低迷,被允许在一定限度内进行权益类投资的券商债券型理财产品,难免越来越青睐权益类品种而冷落债券。

华泰证券相关负责人明确表示,在宽松性货币政策环境下,异常充裕的流动性以及经济延续回升态势,将必然导致市场的通胀预期上升,未来经济缓慢复苏并伴随温和通胀将是大概率事件,资产类产品价格成为市场的主要投资取向。受累未来的通胀预期,债市整体趋弱难以避免。银行资金出于债券资产配置的刚性需求,是债市的主要买方,但三季度各类债券的供给量将大幅增加,债市仍会面临艰难地寻求供求平衡的过程。兴业

银行“1号”的投资经理也认为,就基本面而言,三季度债券的基本面情况很差,但是否最差还有待观察。海通证券相关负责人表示,下半年,乃至未来的

2-3年债券市场都将是一个熊市,只有一些交易性机会。

在对债市预期较差的情况下,大多数券商债券型理财产品将注意力转向了股票投资。海通证券相关负责人表示,随着股市回暖,三季度将逐步配置权益类资产,在稳健的基础上追求收益的最大化,给投资者以稳定的收益。华泰证券表示,继续看好三季度股票市场表现,保持权益类资产配置,如果市场迅速冲高回落则及时降低仓位。平安证券也表示,考虑到可能的股市机会,三季度将争取择机配置股票型基金,以及可转债和新股机会,以均衡债股跷跷板效应,最终取得稳健、均衡的投资回报。

另外,业内人士还强调,尽管股市上涨空间仍然可期,但在市场各方信心开始膨胀的时期,投资经理对潜在的风险也应加以防范。作为债券型产品,需保持稳健的投资风格,做到进可攻退可守,力争为风险偏好低的投资者和配置型投资者带来相对稳定的收益。