

瑞士再保险:投资收益低是保险业面临的关键挑战

证券时报记者 伍起

本报讯 在日前于蒙特卡洛举行的保险业国际年会上,瑞士再保险表示:投资收益的降低,是目前全球保险业面临的关键挑战;投资收益的降低,意味着承保利润率需要发生根本性的转变。

瑞士再保险指出,新兴市场的保险需求正在增长,而发达市场在近期将保持稳定。很多社会由于人口老化而面临着养老金融危机,而保险公司将需要寻找途径来应对扩展的监管范围。保险业的并购活动在最近几年可能会急剧增加。

瑞士再保险预计,随着市场的自由化,跨领域投资将继续增加,导致新兴的亚洲市场,比如中国,可能会出现大型的金融企业集团。

人保财险联手工行 推出中小企业组合保险

证券时报记者 徐涛

本报讯 近日,中国人保财险与工商银行联手推出工商银行渠道专属组合保险产品——“创富保”中小企业组合保险。

据介绍,该产品一方面为中小企业客户量身定制一揽子风险解决方案,解决企业主在企业经营、家庭生活中所面临的主要风险,一方面转嫁银行贷款风险,缓解中小企业“贷款难”的问题,通过银保携手,共同为国内中小企业的壮大发展保驾护航。

该产品分为A、B两款,A款主要针对中小企业机构法人设计,产品保障责任全面涵盖企业生产、经营、人员聘用过程中所面临的财产、法律责任和员工意外健康等风险。B款主要针对中小企业个人(及其家庭)设计,保险责任涵盖企业主在日常生活中可能面临的财产、法律责任、意外伤害以及国内外商务旅行意外伤害等诸多风险,实现“一张保单保全家”。

阳光保险信用风险管理能力备案获批

证券时报记者 徐涛

本报讯 近日,阳光保险集团“信用风险管理能力”备案获得中国保监会审批通过。这意味着,阳光保险将可以直接投资保监会认可的无担保债券。

据了解,由于中国保监会对信用风险管理能力的要求较高,此前获得该资格的公司仅有平安资产、中国人寿资产等5家资产管理公司。

另悉,近日,经中国保监会批准,阳光保险集团注册资本金由37亿元增至45.6亿元。

天安保险深圳分公司 被处以30万罚款

证券时报记者 秦利

本报讯 深圳保监局日前在网上公布了处罚决定。因为存在虚构保险中介业务导致公司财务业务数据不真实等违规行为,天安保险深圳分公司被处以30万罚款,相关责任人予以警告。

此外,深圳鼎盛保险代理有限公司因存在以咨询服务费名义开具保险中介服务统一发票,财务业务数据虚假等违规行为,被深圳保监局处以10万元罚款。

金融新闻 热线

全面征集金融机构相关新闻线索。

一经采纳并经记者采写见报,将有奖励!

电话:0755-83501747,83501745

邮箱:jgb@zqsbs.com

再度削减成本 券商拿空户无效户开刀

部分券商要求无效户和空户户主前往营业部销户,否则将自动清除

见习记者 伍泽琳

本报讯 为应对业绩高压所争取来的空户与无效户,正成为券商进一步压低成本的切入口。近日,日益重视开户质量的部分券商决定,无效户和空户的户主需到营业部进行销户,否则一定时限后将自动清除。

某中型券商日前开始对开户制度进行调整,规定新开户的客户若一个月内仍未向账户打入资金将被界定为空户,客户需到营业部进行销户,否则一定时限后将自动清除。

深圳一家券商营业部老总介绍,今年下半年开始,客户经理的每月业绩考核从以前的每月新开户6户改为4户,新增资产从30万元改为40万元。这一调整表明,该公司开始从注重开户数量转向注重开户质量。

近几年,证券经纪业务过度追求市场规模,开户数一直被大多数券商作为业绩考核的重要指标。由此,一些证券公司的客户经理为了完成业绩,不得不动员身边的亲戚朋友帮忙开户,甚至还会拉上并无投资意向的陌生人滥竽充数,由此,每家券商或多或少存在一定数量的无效户和空户。

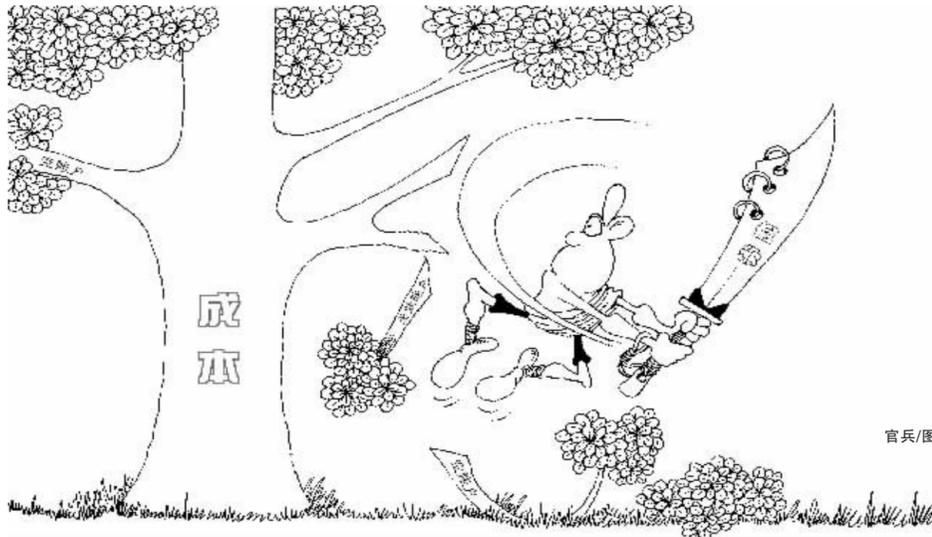
空户和有效户的界定并不明确,客户现在不打钱进来或者现在没交易,不代表以后他不转资金进来不做交易。所以一般我们在进行第一次服务覆盖以后才能初步定性。”坐落深圳大道的一券商营业部经理表示,证券公司对于无效户和空户的界定一直都很模糊。

据了解,业内一般认为,在证券营业部开户后打入资金在5000元以上的为有效户,但对开户后资金何时打入并未明确的规定。如客户的资金昨天打入,今天转出,即便此后一直并无新资金进入,也暂时定义为有效户。”深圳一家券商交易部经理解释。

无论账户界定为无效户还是空户,营业部开户硬性成本却真实存在。以目前深圳的行情,新开发一个客户的成本高达百余元,其中开户费用90元,转托管费用30元。

此外,为了吸引客户,一般客户往来营业部的交通费用,券商也给予报销。如此,一个新开发的客户如果是空户或者不交易的客户,则券商营业部需要承担至少120元以上的成本。

不仅开户有成本,客户开发后的维护成本也不容小觑。深圳小型券商经纪业务负责人介绍,今年上半年,该公司以电话访问的形式进行了无效或过期电话号码的排查,对电话已更换或者已取消的客户,公司停止了相关短信配送服务,仅此一项,便为公司每月省下数万元的短信支出费用。



官兵/图

客户经理自掏腰包“买”开户

见习记者 伍泽琳

户,只要能找来新客户就行啊。”小张尴尬地笑笑。

据小张介绍,从客户手里买客户和资产额这样的方式早已在市场上蔓延,并具备一定的规模。自有客户每介绍一位客户到客户经理处开户,可获得200-1000元不等的现金或等值购物卡奖励。这类费用一般来自营业部营销团队管理津贴,由区域经理分配给旗下客户经理,不够的部分再由客户经理自掏腰包。

这种方式并不一定能取得收益,小张就常常做赔本生意。小张把用于激励客户的资金称为客户经理的创业成本,而这种创业成本的回收时间则与客户的交易频率息息相关。以给出1000元奖励费为例,即

使佣金率按万八估算,一个10万元的客户买卖交易七次才能完全收回创业成本。但如果“买”进来的客户交易不活跃或者佣金率更低,则需更长时间才能收回提前支付的创业成本。

“没办法,就算赔本也要做。”按小张所在营业部的规定,如果客户经理不能按时完成月度新开户数的业绩指标,不仅要按比例扣发业绩提成和基本工资,甚至会让客户经理下课走人。

“近半年来,业绩考核压力越来越重,这都是因为公司份额下滑厉害。目前营业部考核只关注新增客户数和新开客户资产,客户资产增值和收益率与客户经理的考核指标无关。我觉得这对于提升投资者服务水平来说,并不合理。”

曾经梦想成为一名证券分析师的小张,此前每天都坚持参加营业部的晨会,学习各类投资知识,特别喜欢和客户聊市场聊股票。但在严峻的业绩考核面前,小张能静下心来学习的时间正逐步减少。

“大部分时间都在为新客户奔波,哪有时间做客户服务呀?以前关系不错的一些客户因联系减少都开始流失了。”小张委屈地说。在他看来,当一名证券分析师的梦想似乎越来越遥远。



证券时报机构调查问卷显示

过半机构对未来两季宏观经济谨慎乐观

对银行股研判分歧较大,零售消费类股票被普遍看好

证券时报记者 杜妍 杨冬 见习记者 邱晨

本报讯 近日,证券时报向20余家券商研究和知名私募机构发放了关于四季度及明年初经济形势和市场走势调查问卷。调查结果显示,超过九成券商研究所认为,地方融资平台、再融资压力大等因素,将影响银行股未来两季度的表现,其中接近四成券商研究所明确建议回避银行股;受访机构四季度普遍看好零售消费类、农业食品类、医药股等板块及个股。

货币政策收紧预期强烈

尽管目前通胀压力有所增大,超过五成的受访券商研究所和受访私募对未来两个季度宏观经济走势表现出谨慎乐观,他们认为经济二次探底的可能性较低;不存在恶性通胀和增长过热的可能,CPI较为温和。国信证券研究所则表示,一季度经济增速已经是今年的最低点,四季度经济不会出现二次探底。

8月份,CPI创下3.5%的年内新高。有四成受访券商研究所认为,在逐

步增大的通胀压力之下,通过政策手段调整经济的可能性依然存在。超过六成的受访券商认为,政府在执行宽松的财政政策的同时,会收紧货币政策;近四成的受访券商则预计四季度将加息。而八成私募认为四季度的货币政策将依然宽松。

对于上证指数表现,机构预测则显得较为保守。多数机构预测上证指数将在2500点至3000点的区间内运行。朱雀投资等私募机构认为,四季度股市将结束7月以来的反弹,进入长期震荡整理阶段。没有机构预计上证指数会重新站上3000点以上,仅有华创证券一家认为上证指数将会回落到2300点以下。

零售消费类股票受青睐

在未来半年重点配置板块及个股方面,超过七成的券商看好农业食品、零售消费类和医药类个股。私募机构无一例外地看好网络通信类个股,同时对零售消费类股票表示关注。

题材概念方面,新能源、通胀概念类、低碳环保、央企重组、3G等概念受

到机构的青睐。

对于银行股未来的表现,机构总体并不乐观。超过九成券商研究所认为,地方融资平台、再融资压力大等因素将影响银行股未来两季度的表现,其中近四成券商研究所明确建议回避银行股;仅有平安证券认为四季度银行盈利将会超出预期,建议增持。私募机构则相对看好银行股,受访私募均表示在四季度将低配或增配银行股。

房地产仍面临调控压力

对调控中的房地产市场及地产股,机构则显现出较大分歧。近七成受访券商和六成受访私募认为四季度房地产市场上涨可能性较小,一是因为调控力度将继续加大,楼市行情不会走高;二是三季度房地产市场涨幅较大,四季度面临调整。未来地产股整体不容乐观,回调的压力很大。

但仍有近四成私募坚持认为,今年底不会出现较大的政策调控,在市场需求推动下,房地产市场可能呈现反弹的局面,因此,房地产股有较好的投资机会。

券高研究所和私募机构对未来两个季度经济和投资的看法		
问题	券商态度占比	私募态度占比
一、今年四季度至明年年初的宏观经济将呈现怎样的走势		
温和通胀	45%	100%
二次触底	20%	
二、四季度A股的市场的整体走势将是		
四季度震荡微调,为明年一季度的反弹行情做准备	36%	
市场对四季度和明年的宏观经济走势较为悲观,导致股指出现短期深度调整	36%	
三、四季度上证指数将在怎样的区间运行		
2300点至2500点	27%	
2500点至3000点	36%	
四、四季度该重点配置哪些板块的个股		
医药类	55%	
农业食品类	64%	
网络通信	20%	100%
零售消费类	64%	
五、哪些题材的个股将在四季度获得较好的表现机会		
资产重组	36%	
新能源概念	45%	80%
低碳环保概念	36%	60%
通胀概念类个股	55%	
央企重组类个股	36%	
六、对机构四季度配置银行股的策略建议		
担心银行地方融资平台的不良率过高,对银行的资产质量产生怀疑,将被机构抛弃,因此建议回避银行股	36%	
银行再融资压力巨大,但银行的盈利和分红比较稳定,建议低配银行股	36%	60%
七、如何看待四季度及明年年初房地产市场及地产股表现		
四季度地产股调控力度继续加大,看空	27%	40%
四季度政策未出现调整,继续反弹	36%	

关于中海货币市场证券投资基金暂停申购及转换转入业务的公告

根据中国证监会《关于2010年部分节假日放假和休市安排有关问题的通知》(证监办发[2009]121号)及沪深证券交易所休市安排规定,2010年中秋节及国庆节休市安排如下:

一、中秋节
9月22日(星期三)至9月24日(星期五)为节假日休市,9月27日(星期一)起照常开市。9月19日(星期日),9月25日(星期六)为周末休市。

二、国庆节
10月1日(星期五)至10月7日(星期四)为节假日休市,10月8日(星期五)起照常开市。9月26日(星期日),10月9日(星期六)为周末休市。

三、业务暂停安排
为保护中海货币市场证券投资基金(以下简称“本基金”)基金份额持有人的利益,根据法律法规及本基金基金合同的有关规定,本基金管理人中海基金管理有限公司决定于2010年9月17日、9月20日、9月21日、9月27日至9月30日暂停本基金的申购及转换转入业务,自2010年10月8日起本基金恢复办理申购及转换转入业务,届时将不再另行公告。本基金暂停申购及转换转入业务期间,本基金的定投业务、转换转出业务及赎回业务等其他业务仍照常办理。

四、重要提示
1.2010年中秋节及国庆节假期前,投资者未确认的交易申请、未到帐的赎回款项等,将顺延到假期结束后进行处理。

2.若投资者于节假日前或节假日期间需要使用资金,请充分考虑资金到账所需时间,提前做好交易安排,避免因交易跨越中秋节及国庆节假期带来的不便。

五、投资者可以通过以下途径咨询有关事项
1.中海基金管理有限公司
客户服务电话:400-888-9788(免长途费)或021-38789788
网址:www.zhfund.com
2.代销机构:中国工商银行、中国农业银行、招商银行、交通银行、上海浦东发展银行、温州银行、国泰君安、中信建投证券、国信证券、招商证券、广发证券、中信证券、银河证券、海通证券、华泰证券、华泰联合证券、申银万国、兴业证券、长江证券、安信证券、西南证券、中信金通证券、湘财证券、万联证券、国元证券、渤海证券、东兴证券、东吴证券、信达证券、东方证券、方正证券、光大证券、东北证券、国联证券、平安证券、东海证券、中银国际证券、宏源证券、齐鲁证券、第一创业证券、金元证券、广发华福证券、华龙证券、中投证券、国金证券、天相投资等。

特此公告。

中海基金管理有限公司
2010年9月14日

证券代码:002170 证券简称:芭田股份 公告编号:10-29

深圳市芭田生态工程股份有限公司关于“和原生态模式”运营进展公告

本公司全体董事、监事、高级管理人员保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

和原生态控股股份有限公司(简称“和原生态”)于2009年3月23日经深圳市芭田生态工程股份有限公司(简称“芭田股份”)第三届董事会第十三次会议通过(见2009年3月25日《巨潮资讯网》www.cninfo.com.cn公告),成立于2009年6月,注册资本一亿元人民币,是芭田股份的控股子公司,其中芭田股份占股本总额的97.2%。

一、“和原生态模式”简介
和原生态的运营模式为“政府测土、专家配方,农民来造自己的私家肥”。这种模式的核心是在农村建立和原生态服务站,并为服务站配备小型复合配制设备,在各地政府和芭田股份常年积累的测土数据基础上,聘请知名农业专家根据不同土壤、不同作物配制个性化的施肥配方,建立更具针对性的配方数据库。配制私家肥的原料由复合肥原粒的生产厂商直接运送到服务站,服务站则为优选零售终端店而建立,可直接联接农户。农户来服务站购买肥料,只要输入相关资料(如地块位置和所种植的作物品种)、电脑就会自动出具专家配方,通过连接的小型复合配制设备,农户就可以配制出适合自己农

作物生长营养需求的个性化“私家肥”。这种“随时、随地、随量、随测随配”模式,简称为“和原生态模式”。

二、“和原生态模式”运营现状
该模式已得到广东省政府相关部门的重视和认可,目前在广东省的23个点正处在试点推广阶段。若该模式在较大范围被市场广泛接受或认可,将是复合肥行业的突破性创新成果。

三、风险提示
“和原生态模式”仍处在试点推广阶段,该模式在全国范围的推广,有赖于各地各级政府的支持力度和用肥农户对该模式的接受程度等。运营能否在短期内取得成功,具有不确定性,敬请投资者注意风险。

特此公告。

深圳市芭田生态工程股份有限公司
董事会
二〇一〇年九月十三日