

### 北京银行 近23亿限售股下周流通

证券时报记者 桂衍民

本报讯 北京银行今日公告称,该公司9月20日将有22.72亿股限售股上市流通。按北京银行昨日收盘价12.33元/股计算,上述股份市值约为280亿元。

北京银行2007年A股IPO前已发行总股本50.28亿股,IPO发行A股总额为12亿股,于2007年9月19日在上交所上市,上市时该公司股本总额62.28亿股。根据IPO方案,该公司前四大股东ING BANK N.V.、北京市国有资产经营有限责任公司、北京能源投资(集团)有限公司、国际金融公司共持有股份约22.72亿股,分别承诺“自北京银行上市之日起36个月内,不转让或者委托他人管理其持有的北京银行股份,也不由北京银行回购其持有的股份”。

按上述36个月的承诺,至今年9月20日,正好是上述四家公司承诺期满的日子,已达到解禁要求。

### 中国人寿前8月 保费收入2277亿

证券时报记者 桂衍民

本报讯 中国人寿今日公告称,该公司前8个月实现保费收入2277亿元。

中国人寿表示,按《保险合同相关会计处理规定》,该公司于1月1日至8月31日期间累计原保险保费收入约为人民币2277亿元。但按《保险合同相关会计处理规定》执行前的要求,该公司前8个月的累计原保险保费收入约为人民币2384亿元。

### 中国太保前8月 实现保费收入960亿

证券时报记者 桂衍民

本报讯 中国太保今日公告称,该公司今年前8个月实现保费收入960亿元。中国太保表示,按《保险合同相关会计处理规定》要求,其子公司太平洋人寿保险和太平洋财产保险前8个月累计原保险业务收入分别为612亿元、348亿元。

### 国都证券与台湾元富证券 签署合作备忘录

证券时报记者 杜妍

本报讯 日前,国都证券在台北市与台湾元富证券签署了合作备忘录(MOU)。根据备忘录,双方在建立全面合作关系后,将在经纪业务、证券投资业务、金融衍生品投资及业务培训与交流等方面展开合作。

据了解,今年7月和8月,上海证券、国信证券与台湾券商永丰证券已经签署了战略合作备忘录。

### 赵小凡出任 中信银行执行董事

证券时报记者 桂衍民

本报讯 中信银行今日披露,该公司近日接到中国银监会批复,核准赵小凡出任该公司董事任职资格。中信银行董事会于此正式宣布,赵小凡就任该公司执行董事,任期自核准日至该行第二届董事会任期届满当年的股东大会之日止。

### 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访见报,将有奖励! 电话:0755-83501747、83501745 邮箱:jgb@zqsb.com

### 中国平安董事会通过“平深”整合方案

# 平安银行入伙 深发展今年净利将增八成

证券时报记者 秦利

本报讯 平安银行注入深发展方案毫无悬念通过了中国平安董事会审议。中国平安表示,此次交易完成之后,深发展将获得中国平安持续资金支持。预计深圳今年净利润将达到90亿元,同比增长80%。

中国平安今日公告称,公司董事会审议通过了重大资产购买暨关联交易及所涉相关事项等若干议案,中国平安以持有的平安银行90.75%股权及现金26.9亿元全额认购深发展定向增发的16.38亿股,认购价为17.75元/股,总价约为291亿元。目前此项交易仍需双方股东大会及监管部门批准。

上述公告称,根据中联资产评估有限公司出具的评估报告,截至2010年6月30日,平安银行净资产评估值为290.81亿元。结合平安银行2010年和2011年的盈利预测和承诺,预计平安银行2010年利润增长至少58%至17.5亿元,2011年净利润增至23亿元,2010年预期市净率约为1.79倍,2011年预期市净率约为1.57倍。

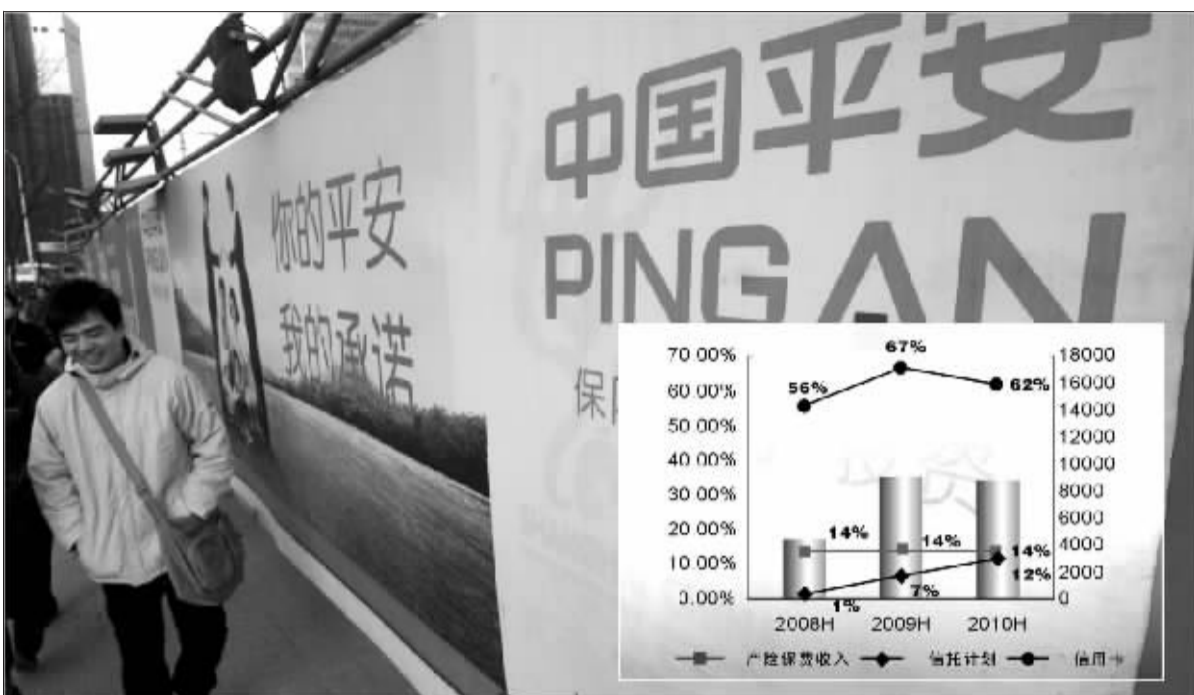
中国平安表示,在上述交易完成后,深发展和平安银行将就两行的后续整合研究可行的方案。深发展在适当的时候将采取包括但不限于吸收合并平安银行等适用法律所允许的方式实现两行整合。

该公告还称,中国平安董事会还同时审议通过了与深发展签署盈利预测补偿协议等相关议案,此举使得平安银行作为注入资产对深发展的盈利

贡献有了保证,保护了交易双方股东的利益,也将对交易完成后银行业务的稳定发展产生积极正面影响。

中国平安表示,本次交易完成后,中国平安将成为深发展的控股股东,深发展将成为平安银行的控股股东,深发展也将迎来难得的外延式增长的契机。交易完成后,深发展的网点数量将大幅提升,填补了海西经济区的网点空白。

此外,深发展将能够获得中国平安持续的资本支持,分享中国平安集团各子公司5600多万个人客户、200多万企业客户的资源,进一步提升整体竞争实力。据测算,本次交易后,扩大后的深发展2010年上半年备考净利润达到38.47亿元,较交易前增长279%。交易后的银行总资产估计将超过9000亿,预计2010年净利润将超过90亿元。数据显示,深发展2009年净利润为50亿元。



中国平安交叉销售效益明显,各业务贡献率呈上升趋势

制图/张常春

## 平安银行盈利若低预期 深发展将获九成差额补偿

本报讯 为了保证深发展的利益,中国平安和深发展还特别签署了补偿协议。

中国平安公告指出,根据中国平安与深发展2010年9月14日签订的协议约定,深发展应于本次交易实施完毕后的3年内(以

下简称“补偿期间”),在每一年度结束后的4个月内,根据中国企业会计准则编制平安银行在该年度的备考净利润数值,并促使其聘请的会计师事务所尽快就该等实际净利润数以及该等实际净利润数与利润预测数之间的差异情况出具专项

审核意见。中国平安同意,如果根据专项审核意见,平安银行在补偿期间的任一年度的实际盈利数低于相应的利润预测数,则中国平安应以现金方式向深发展支付前述实际盈利数与利润预测数之间的差额部分的90.75%。

公告显示,平安银行认为,就正常经营情况下,平安银行2010年度及2011年度能实现的归属于权益持有人的预测净利润将分别为17.5亿元及23.0亿元,2010年下半年度预测净利润为8.38亿元。(秦利)

## 中小券商加紧搭建客户分类体系

### 同时兼顾增量客户争夺与存量客户巩固

见习记者 胡岩

本报讯 面对低迷的股市和日趋激烈的佣金战,中小券商也开始效仿大型券商搭建客户分类体系。在推进经纪业务品牌建设同时,还兼顾增量客户争夺与存量客户巩固。

### 客户精细化管理普及

记者了解到,一些中小券商正在梳理各自的客户分类体系,将客户资源按投资金额、交易规模、开户时间等指标进行分类管理。

财富证券、日信证券等中小券商已针对不同客户,或以资金量对券商

佣金的贡献程度为标准,或以客户的风险偏好为标准,进行差异化细分。在细分客户群后,客户经理和投研人员在面对不同级别的客户进行相应的“一对多”或“一对一”服务,定期跟踪总结客户情况,每月递交对客户报告,并作为绩效考核的一部分。

财富证券一位投资咨询顾问告诉记者,其所在营业部就将现有的经纪人队伍和客户资源进行分类,并将符合一定标准(如资金量在200万以上)的客户交由投资顾问服务,以培养投资顾问人才和提高经纪业务服务品质。中小券商推出产品所瞄准的目

标群体十分清晰,那就是中小散户。首创证券某营业部的负责人表示,“我们营业部中小散户贡献了超过七成的成交量。”

### 未来整合不可避免

券商虽然已进入“寸土必争”的激烈战况,但所得的“寸土”却无法从根本上改变竞争的格局。中小券商中,尤其是纯经纪类券商依然面临巨大生存压力。

数据显示,8月有交易记录的100家券商中,在沪深两市总交易额中市场占比高于2%的有16家,合计占市场总份额55%;市场份额超过

1%的有30家,合计占总份额71%。行业集中度的提高,使得中小券商生存空间日渐狭窄。

某上市券商负责人指出,虽然表面上看,部分中小券商在上半年的市场占有率有所提升,但长期看,大券商将凭借营业网点快速铺开,配套研究等增值服务占据市场优势,而中小券商只能靠低佣金率苦苦支撑。

目前很多小券商到了赔本赚吆喝的境地,亏损营业部的比例近期也呈现直线上升。如果行业平均佣金率降至万三以下,预计很多中小券商需要收缩阵地,一些小券商或被收购。”他说。

## 人保引进战投已开展实质性谈判

### 前8个月,人保集团保险资金运用市值突破2500亿

证券时报记者 徐涛

本报讯 在日前召开的媒体通气会上,人保集团监事会主席周树瑞表示,该公司引入战略投资者的工作已进入实质性谈判阶段,而且已取得相当进展。

周树瑞表示,人保集团一直在积极推进引进战略投资者工作,最近的进程明显加快,已进入实质性谈判阶段,取得相当进展。相信不会用太久,新的战略投资者就会参

与到公司发展中来。”他说,由于业务发展迅速,集团下属各子公司都需要不断充实资本金。建立自我补充机制,支持各子公司的运营,也是目前人保集团抓紧引入战略投资者的原因之一。

周树瑞在通气会上还公布了人保集团今年前8月的经营业绩。截至8月底,人保集团总资产达到3898.44亿元,同比增长28.9%;管理总资产达8561.9亿元,同比增长29.9%;保费收入超过1700亿元,同

比增长了35%。1-8月,集团保险资金运用市值超过2500亿元,投资收益保持稳定。

通气会上,人保财险有关负责人介绍,截至8月底,人保财险实现保费收入1050.9亿元,同比增长22.6%;该公司经营活动现金净流入233.02亿元,超过去年全年水平,同比增长56.6%;公司资产规模达到1919.83亿元,较年初增长15.79%。

通气会上,人保健康和人寿险也公布了各自的经营业绩。今年1-8

月份,人保健康共实现保费收入70.08亿元,同比增长85.59%,超额完成预期目标;短期健康保险业务赔付率保持在合理水平,实现了承保盈利,承保利润同比增长96%,委托资产实现投资收益6.61亿元。该公司在健康险市场所占份额达到97.5%。

截至8月底,人保寿险累计实现保费收入594.4亿元(完成年度计划的87.4%),同比增长60.5%;资产规模达到1447.17亿元,已经超过年度目标。

### 工商银行 力推中小企业年金服务

本报讯 工商银行日前发起并联合国内多家大型金融机构共同推出了专门为中小企业设计的“如意养老3号”企业年金计划。据悉,截至目前,加入工行“如意养老”企业年金计划的中小企业已超过2500家,有62万名中小企业职工得到了专业的企业年金服务。(于扬)

### 东莞证券股神大赛 第一期挑战赛颁奖

本报讯 东莞证券第二届“财富通杯”股神大赛第一期挑战赛颁奖交流会日前举行。据东莞证券透露,第一期比赛8月31日结束,在短短的两个半月比赛中,选手最高收益率高达69.95%,参赛选手平均收益率为12.31%,跑赢同期大盘近3个百分点。(桂衍民)

### 光大银行信用卡 首创低门槛分期模式

本报讯 日前,光大银行推出信用卡自选免息分期功能服务,在国内首创了不限商品、不限商户、不限交易金额的低门槛分期模式。(楼蓉)

### 阳光人寿推出 全球医疗保险产品

本报讯 日前,阳光人寿正式推出其首款中高端医疗险产品——“阳光盛世全球团体医疗保险”。该产品专门为中外企业的中高级管理人员和外资企业在华外籍员工定制。(徐涛)

### 招商基金管理有限公司关于招商安泰债券(A类)、招商安泰债券(B类)、招商现金增值货币(A类)、招商现金增值货币(B类)等基金2010年“中秋节”前暂停申购及转入业务的公告

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),现将本次招商安泰债券(A类)、招商安泰债券(B类)、招商现金增值货币(A类)、招商现金增值货币(B类)等基金2010年“中秋节”前暂停申购及转入业务公告如下:  
(一)为保证招商安泰债券(A类)、招商安泰债券(B类)、招商现金增值货币(A类)、招商现金增值货币(B类)等基金的平稳运作,保护基金持有人利益,根据法律法规及《招商安泰系列开放式证券投资基金合同》、《招商现金增值开放式证券投资基金合同》的相关规定,本基金管理人招商基金管理有限公司决定于2010年9月20日-2010年9月21日暂停以下三种情况的基金交易:  
1、以上基金的申购业务  
2、涉及以上基金作为转入方的基金转换业务  
3、通过“基金易”电子商务平台进行的由招商现金增值货币(A类)定期转换为招商安泰债券(A类)、招商安泰债券(B类)的转换业务  
在上述期间的交易日,以上基金作为转出方的转换业务、赎回业务、定期定额业务(上述第3种情况所列的定期定额业务除外)等其他业务以及本基金管理人管理的其他开放式基金的各项交易业务仍照常办理。暂停期间投资人提交的以上基金的申购或转入业务将做无效处理。2010年9月27日起以上基金将恢复办理上述暂停业务,届时将不再另行公告。  
C、2010年“中秋节”假期前,投资者未确认的交易申请、未到期的赎回款项等,将顺延至假期结束后进行处理。若投资者于节假日或假期期间需要使用资金,请充分考虑资金到账所需时间,敬请投资者提前做好交易安排,避免因交易跨越假期带来的不便。  
如有疑问,请拨打客户服务电话:400-887-9555(免长话费),或登陆网站www.cm-fund.com获取相关信息。  
招商基金管理有限公司  
2010年9月15日

### 鹏华基金管理有限公司关于增加爱建证券有限责任公司为鹏华环球发现股票证券投资基金代销机构的公告

根据鹏华基金管理有限公司(以下简称“本公司”)与爱建证券有限责任公司(以下简称“爱建证券”)签署的《开放式基金销售和服务代理协议》,爱建证券将代理本公司旗下鹏华环球发现股票证券投资基金(以下简称“本基金”,基金代码:206006)的销售业务。  
自2010年9月15日起,投资者通过爱建证券在以下7个城市15家营业部办理对所有投资者的开户、认购、申购、赎回等业务:上海、深圳、厦门、宁波、嘉兴、重庆、北京。  
投资者可通过以下途径咨询有关情况:  
1.爱建证券有限责任公司  
客服电话:021-63340678  
公司网址:www.ajzq.com

2.鹏华基金管理有限公司  
客户服务热线:0755-82353668、400-6788-999(免长途话费)  
公司网址: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,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  
2010年9月15日