

### 保监会主席助理陈文辉： 严打银保市场违规行为

证券时报记者 徐涛

**本报讯** 近日，中国保监会主席助理陈文辉在湖北参加武汉金融博览会期间表示，有关市场主体必须严格规范银保业务经营行为；积极整顿市场秩序，严厉打击违规行为。

陈文辉指出，银保业务已成为寿险业务的重要组成部分，发挥了积极作用。但是，银保业务多年来的痼疾仍然存在，比如，业务专管员或银行柜面人员通过虚假宣传诱导客户；又如，保险公司在账外向银行支付额外费用等。这些问题严重侵害了被保险人的合法权益，破坏了健康有序的市场环境，有关各方应高度重视、共同努力，规范业务经营、打击违规行为，维护好公平竞争的市场秩序。”陈文辉说。

陈文辉强调，要规范银保业务经营行为，维护保险消费者合法权益，首先，要做好销售规范，保险公司和银行要在银保业务经营场所加大产品宣传力度，提示风险；其次，要做好客户信息管理和客户回访；另外，保险监管机构应加强与银行监管机构的合作，通过协同监管等方式，加大查处银保业务违规行为的力度，对于销售误导、账外支付费用等问题，要分别追究保险公司和银行的责任，并加重处罚力度。

### 创业板董事责任险 投保率低于5%

证券时报记者 孙玉

**本报讯** 目前国内的创业板企业董监事责任险投保率还不到5%，创业板公司高管人员履职风险亟需重视。”苏黎世保险公司某负责人日前对证券时报记者表示。

苏黎世保险公司北京分公司金融部负责人曹万里在接受证券时报记者采访时表示，目前美国纳斯达克上市公司投保董监事责任险的比例已经达到99%左右，中国在纳斯达克上市的企业购买董监事责任险的也超过95%。但是目前国内的创业板企业董监事责任险投保率还不到5%，其中潜在的风险需要重视。”曹万里表示，对中小创业板企业及其高管而言，必须有一种保障手段降低上市公司高管人员的履职风险，包括保障高管在离职后对其在任职期间管理的失误等引发的风险和诉讼的规避和保障。”

事实上，如果企业没有董监事责任险的保护，国内创业板高管离职上市公司企业则将面临较大风险。如果某些董监事、独立董事及高管人员由于在任职期间侵犯上市公司权益或证券市场中小投资者合法权益而遭受索赔，当事人又处于离职状态或与企业终止了聘用合同状态，那么企业在法律诉讼中可能处于不利的境地，因此更加需要一个保险保障以化解这种法律与财务风险。他表示，董监事责任险的作用是通过保险机制，加强了对证券市场及上市公司管理层的监督，并为中小投资者提供最后的经济保障，应当引起重视。

### 中信证券股票精选 将于明日发行

证券时报记者 于扬

**本报讯** 中信证券股票精选集合资产管理计划将于11月4日发行。中信证券资产管理业务投资负责人王江平与首席策略分析师杨喆联合出任中信证券股票精选投资经理。

据了解，该集合资产计划最大特点在于依托中信证券强大的研究平台精选股票，通过在中国经济转型阶段，寻找具备长期增长潜力的股票，追求长期回报。该产品权益类资产和固定收益类资产的投资比例均为0%-95%，资产配置灵活。此外，该产品是中信证券首款采用电子签名方式签署合同的集合计划，交易便捷。

### 太平人寿前10月 保费收入281亿元

证券时报记者 秦利

**本报讯** 证券时报记者从太平人寿了解到，截至10月31日，太平人寿本年度总保费收入达到281.7亿元，已经超过了该公司在2009年全年度总保费收入，保费增长率达56%。

据了解，上海市企业联合会、上海市企业家协会近日发布2010上海企业100强“排行榜”，太平人寿连续三年榜上有名，位列百强企业第28位。

### 青海保监局积极推进 森林火灾保险

证券时报记者 徐涛

**本报讯** 近日，青海保监局与青海省财政厅、林业局共同出台方案，联合在青海省内推行森林火灾保险，积极支持林业改革。

# 首批 77 家新增 IPO 询价机构名单出炉

包括私募机构、各级国企、创投机构和实业公司

集团财务有限责任公司，还包括地方各级国企背景公司及旗下子公司，如西藏自治区投资有限公司、苏州工业园区资产管理有限公司和深圳华强新城市发展有限公司。

创投机构和实业公司也首次进入询价队伍。新增的77家IPO询价机构名单中，创投机构有7家，分别为硅谷天堂、天堂硅谷、高特佳、同创伟业、正同创投、天图创投、同盛卓越创投；实业公司有3家，分别为百年化核护理品有限公司、广东天地壹号饮料有限公司、江苏开元国际集团轻工工业品进出口股份有限公司。

### 询价对象“八大门槛”

对于除私募以外的企业为何进入新增询价队伍，多位保荐机构资本市场部负责人解释，这些都是按照相关文件精神遴选而来的，凡是满足相应条件规定的，保荐机构都可以推荐成为询价对象。

而据记者了解，上文提到的相关文件，主要指中国证监会9月16日向保荐机构下发了《保荐机构推荐询价对象的登记备案工作指引》和《保荐机构推荐询价对象的登记备案工作指引（征求意见稿）》起草说明。这两个文件尽管都是以征求意见稿形式下发，但目前业界其实就是照此执行。

按照上述两个文件精神，新增IPO询价机构至少须符合八大条件：公司成立时间已满两年；最近12个月未因重大违法违规被相关监管部门给予行政处罚、采取监管措施或者受到刑事处罚；公司注册资本金不低于2000万元；依法可以进行股票投资；信用记录良好，具有独立从事证券投资所必需的机构和人员；股票投资经验较为丰富，研究能力较强；上年末证券投资资产管理规模不低于2亿元；在行业内具有较好的声誉和影响力。

证券时报记者 桂衍民

**本报讯** 作为新股发行第二阶段改革的标志性举措——IPO询价对象扩容取得重大进展，首批新增的77家询价机构名单日前出炉。这些已在中国证券业协会登记备案的新增机构中，除了市场关注的私募机构外，还包括各级国有企业及控股企业、创投机构和部分实业公司。

### 新增 77 家询价机构

昨日，证券时报记者从权威部门获得一份新增IPO询价机构名单。这份截至11月2日在中国证券业协会登记备案的新增名单显示，截至昨日，主承销商推荐的IPO询价机构投资者达106家，剔除重复报备的名单外，新增询价机构为77家。

在77家新增机构中，备受市场关注的私募机构及资产管理公司有58家。其中，规模较大且名气较高的私募机构基本入围，比如朱雀投资发展中心、深圳市合赢投资有限公司和上海证大投资管理有限公司。此外，名单中还包括一批较为知名的资产管理公司，如上海景林资产管理有限公司、上海涌金资产管理有限公司和富邦资产管理有限公司。

一些国企及控股企业也出现在名单中，此类新增询价机构达9家。其中，既有中央企业层面上的大型企业及旗下子公司，如国电资本控股有限公司、中国东方资产管理公司和中化

## 实业企业首次成 IPO 询价对象

广东天地壹号饮料有限公司赫然在列

证券时报记者 桂衍民

**本报讯** 就在市场将视线聚焦于私募机构之际，实业企业悄然进入了IPO询价队伍。在77家新增IPO询价机构名单上，3家知名的实业企业赫然在列。

这3家实业企业是：百年化核护理品有限公司、广东天地壹号饮料有限公司、江苏开元国际集团轻工工业品进出口股份有限公司。资料显示，百年化核护理品有限公司注册资本5000万元，经营范围为日用化学产品及日用百货的制造销售。广东天地壹号饮料有限公司隶属于广东天地食品集团，

注册资本3000元，是全国最大的陈醋饮料生产基地。江苏开元国际集团轻工工业品进出口股份有限公司现已发展成为进出口贸易、房地产经营和实业投资相结合的大型国际贸易产业公司。

最新上市公司公告显示，百年化核护理品有限公司分别在仁和药业、云铝股份、保利地产2010年三季度报前十大流通股东中出现，以昨日收盘价计算，该公司持有上述三家上市公司总计市值已达7.17亿元。同时，该公司最近一两年来还大量参与了上市公司非公开增发项目。据记者不完全统计，该

77家新增询价对象单位名称
安徽富能集团投资有限公司
安徽富能置业发展有限公司
国电资本控股有限公司
河北建设投资集团有限责任公司
华宝投资有限公司
江门市大江集团有限公司
中国电子进出口总公司
中国东方资产管理公司
中国建设投资有限公司
中国远洋海运集团总公司
中化集团财务有限责任公司
中安投资有限公司
无锡市国联发展(集团)有限公司
西藏自治区投资有限公司
苏州工业园区资产管理有限公司
上海德邦投资管理有限公司
南方工业资产管理有限责任公司
上海汽车工业有限公司
中盈长江国际投资担保有限公司
长江养老保险股份有限公司
深圳华强新城市发展有限公司
北京和顺投资管理有限责任公司
北京德恒投资管理有限公司
北京市星光投资管理有限公司
北京鑫元阳光投资管理有限公司
常州投资集团有限公司
富邦资产管理有限公司
广州长鑫投资管理有限公司
广州市鑫富实业投资集团
杭州生友方投资管理有限公司
建元华信投资管理(北京)有限公司
江苏鼎泰投资有限公司
江苏瑞华投资发展有限公司
京福资产管理有限公司
龙胤富源资产管理(北京)有限公司
南京泛信股权投资管理有限公司
宁波利通股权投资管理有限公司
山东金阳企业管理有限公司
上海厚源通投资合伙企业(有限合伙)
上海从容投资管理有限公司
上海德汇集团有限公司
上海展晟信投资有限公司
上海和利投资有限公司
上海高利投资管理有限公司
上海景林资产管理有限公司
上海凯石投资管理有限公司
上海六禾投资有限公司
上海尚雅投资管理有限公司
上海石磊投资有限公司
上海开源投资管理发展有限公司
上海生友方投资管理有限公司
上海涌金资产管理有限公司
上海证大投资管理有限公司
上海重利投资管理有限公司
上实投资(上海)有限公司
深圳金石资产管理有限公司
深圳华石投资股份有限公司
深圳华融瑞丰投资管理有限公司
深圳市鼎信投资管理有限公司
深圳市合赢投资管理有限公司
深圳市恒盛源投资管理有限公司
深圳市武昌投资有限公司
深圳市武昌资产管理有限公司
深圳同威投资有限公司
天津富源投资管理有限公司
浙江鼎泰投资管理公司
上海朱雀投资发展中心
百年化核护理品有限公司
广东天地壹号饮料有限公司
江苏开元国际集团轻工工业品进出口股份有限公司
硅谷天堂创业投资有限公司
天堂硅谷投资管理集团有限公司
高特佳投资管理集团有限公司
同创伟业创业投资有限公司
正同创业投资有限公司
天图创业投资有限公司
同盛卓越创业投资有限公司



东方资产管理公司成为77家新增询价机构之一 宋春雨/摄

加盟 IPO 询价新军的私募心态：

## 积极吆喝 谨慎掏钱

证券时报记者 张宁

现在已有许多券商跟我们接触，他们认为我们比较具有市场代表性”。而我们也积极申报以获得IPO询价资格。”昨日，北京某私募总经理对证券时报记者表示。

该私募总经理认为，阳光私募能够被接纳为新股询价对象，表明了监管部门对私募作为市场利益一方的认可；而率先参与询价，则能体现私募机构的实力，进一步提升知名度。

不过，当面对真正参与到网下配售环节时，多数私募人士仍表示谨慎。这种谨慎产生的首要原因，就是网下配售门槛提高与私募自身资产规模偏小的矛盾。

深圳某私募老总表示，此次新股发行新办法的核心要点在于，从以往“见者有份”，过渡到只有部分机构能在网下拿到这笔筹码。以一家首发价50元/股的公司为例，该公司为创业板公司，股本为5000万股，其中网下发行量占去1000万股，根据目前的改革举措，获配机构的数量在5至10家。也就是说每家机构会获得100万股以上的配股，

其配股成本超过5000万元。而目前私募机构单只基金的规模多数在1至3亿元之间，一下子拿出如此多的资金参与网下配售，对于私募机构来说不容易。

此外，从流动性方面考虑，新股3个月禁售期更适合大机构资金进行相关配置，而多数私募投资风格介于价值与趋势之间，仓位调整的灵活性恰恰是私募战胜市场的诀窍所在。何况动辄上千万的投入，万一遇到较大赎回又如何处理？”上述私募老总这样表示自己的担心。

不过，也有部分私募对记者明确表示，将尝试完成询价到配售的整个过程。广州一私募人士认为，参与新股新政是私募走向正规化的必要尝试，也是私募机构做大做强的必经之路。

该人士表示，在首次询价中，他将采取中庸的策略，确保以最合适价格得到配售股份；同时将挑出目前手中仓位最低的基金作为配售对象，把获配股份总金额控制在该只基金总规模的10%以下，以防范流动性风险。

放弃四面出击 专攻“十二五”规划

## 部分中小券商研究所量力变阵

见习记者 邱晨

**本报讯** 据证券时报记者了解，目前，券商研究所已经开始调整战略，将研究重点放在“十二五”规划的焦点行业；部分中小券商研究所甚至将全部研究力量集中于这些行业。

我们已经做出调整，将研究力量全部放在“十二五”规划的焦点行业。”昨日，一家中型券商研究所副所长告诉记者，除了保留宏观和策略研究以外，我们不再做其他行业的研究了。”

该副所长补充说，通过对“十二五”报告的解读，他的研究团队归类出挑出新医药、大消费、信息网络、绿色能源和轨道交通五大板块行业，作为今后的研究重点。

相对于大型券商研究所，中小型券商研究所的研究团队力量较小，将有限的研究资源配置在个别重点行业上，已经成为中小型券商

研究所负责人的共识。

我们的研究员比较少，不能面面俱到。”深圳某券商研究所负责人表示，该研究所只有30多名研究员，以前，为了尽可能扩大研究范围，每个研究员必须负责两个甚至多个行业的研究工作；近期该研究所已经在配置方面做出了调整，减少了每个研究员关注的行业范围，倾力研究“十二五”的焦点行业，争取提高研究报告的质量和深度。

一家具有能源行业集团背景的小型券商研究所负责人表示，他们对该能源行业的了解程度较其他券商更为深入，他们将结合背景集团的行业优势，争取在该行业报告卖方市场上与大型券商研究所一争高下。

对中小型券商研究所向“十二五”靠拢的调整，一家大型券商研究所负责人表示理解，他认为，收紧研究面，将对中小型券商研究提高研究深度有所帮助。

服务无法提升佣金，券商陷两难

## 券商一边分级服务一边低佣冲量

证券时报记者 黄兆隆

**本报讯** 当服务跟不上，想要提高佣金率实现分级收费只能成为空谈。日前，上海某大型券商营业部的业务董事林先生在营销客户时就遇到了这一难题。

目前，在向客户营销本公司财富俱乐部的金卡时，我们发现这些潜在的金卡会员对佣金率比较敏感。”林先生表示，由于前期激烈的佣金战带来的心理惯性，客户对于成为金卡会员必须缴纳千分之一点八的佣金费率还是比较抵触。”

据介绍，在该券商财富管理俱乐部中，金卡会员为证券账户资产超过50万元的客户，他们可享受专门的资讯服务。但不少个人大户认

为，财富管理俱乐部为金卡会员提供的服务，并不足以匹配近百分之二的佣金率，使得该券商在推行该分级服务时屡屡碰壁。

由于分级服务不好卖，以低佣金冲量便成为券商营业部的无奈选择。大多数营业部采取的冲量策略是，通过万分之二左右的低佣金吸引个人大户，同时将存量散户纳入分级服务体系下的低端会员群中。

近两个月加入俱乐部的客户的资产规模，只达到季度任务指标的三分之一，为此，我们不得不采取冲量策略：先以低佣金吸引客户，再慢慢培养其对俱乐部的兴趣。”林先生透露。

林先生的遭遇只是现阶段券商营业部在推行分级服务中的一个缩影。证券时报记者调查北京、上海、深圳三地，包括国泰君安、华泰联合、华泰证券等

在内的业绩排名前二十位的券商营业部发现，券商在营销新老客户时，均不同程度地遭遇障碍。在总公司推行分级服务收费的大旗下，券商营业部员工不得不为了完成任务而疲于奔命。

金卡会员享受到的服务是，第一时间看到我们提供给私募等机构客户的资讯内容，但目前的服务套餐标准比较单一，远远不能满足客户的需求。”林先生说。

在此之下，有业内人士提出，分级收费不能一蹴而就，券商总部至分公司再传导至营业部的考核指标，需要逐步调整。

在分级收费体系尚未成熟时，意图在短时期内提高佣金率是急于求功的表现。券商需要沉下心来不断完善分级收费体系。”深圳某大型国有券商研究员表示。