

深圳保监局 处罚两家违规险企

证券时报记者 何力光

深圳保监局日前公布了今年2月行政处罚事项。因为存在虚假列支公杂费和会议费,公司财务数据不真实等违规行为,泰康人寿保险深圳分公司被深圳保监局处以15万罚款。

此外,因为存在虚假列支会议费导致公司财务数据不真实,未在犹豫期内完成对人身保险新型产品投保人的回访等违规行为,阳光人寿保险深圳中心支公司被处以11万元罚款。

信永中和加入 Praxity 会计师事务所联盟

日前,信永中和会计师事务所加盟 Praxity 国际会计师事务所联盟组织的签约及庆典仪式在人民大会堂举行。这是信永中和会计师事务所成功在中国香港、新加坡、墨尔本、东京等中国内地之外地区设立成员所后的又一次国际化战略举措。

据悉,Praxity 是规模居于世界前列的国际会计事务所联盟组织,目标是成为最先进的国际会计事务所联盟,拥有强大而独立的、理念一致的成员所,以便为客户提供全球化及高质量服务。宗旨为保持各成员机构独立性,但同时形成全球范围的协同效应。(李东亮)

一周数字 | Number Talks |

14.7倍

2009年券商集合理财获配可转债的规模仅为1.03亿,去年则达到15.14亿元,是2009年的14.7倍。进入2011年,券商理财申购可转债的热情继续大幅提升。

0.39元/股

中国银行去年实现税后利润1096.91亿元,实现股东应享税后利润1044.18亿元,分别比上年增长28.52%和29.2%。实现基本每股收益0.39元,同比增加0.08元。

2.3%

中国人寿2010年实现净利润336.26亿元,同比增长2.3%。该公司去年总投资收益率下降,债权型投资比例和股权型投资比例也有所降低。

2500亿

建设银行注册资本金变更为2500.11亿元。这意味着,建设银行注册资本金规模,在国内仅次于工商银行、农业银行和中国银行而位居第四。

4.9亿

截至3月21日,今年以来共有22只券商集合理财在上市公司首发(IPO)中,累计获配金额仅为4.9亿元,约为去年同期的五分之一。(林根 整理)

25日中金所会员IF1104持仓前10

持仓单量排名			
名次	会员简称	持仓单量(手)	环比增减(手)
1	国泰君安	2311	828
2	华泰长城	1906	242
3	海通期货	1683	367
4	广发期货	1376	103
5	浙江永安	1221	-1
6	普证期货	1179	133
7	中证期货	1060	126
8	南华期货	1009	69
9	上海东证	895	341
10	银河期货	892	-421
合计		13532	1787

持仓单量排名			
名次	会员简称	持仓单量(手)	环比增减(手)
1	中证期货	6010	1031
2	国泰君安	3913	193
3	海通期货	3400	128
4	华泰长城	2198	202
5	中融期货	1452	588
6	广发期货	1438	397
7	招商期货	938	100
8	中信建投	809	177
9	光大期货	713	-180
10	安信期货	578	173
合计		21449	2809

林荣宗制表

中国国际期货有限公司
CHINA INTERNATIONAL FUTURES CO., LTD.

客服电话:
010-65082706

建行去年净利1350亿 每股收益0.56元

该行预计今年信贷增长13%

证券时报记者 郑晓波

建设银行今日公布的2010年年报显示,建行去年实现净利润1350.31亿元,较上年增长26.39%,实现基本每股收益0.56元,同比增长24.44%。另外每股拟派末期现金股息0.21元,每股派息率为37.89%。

公告显示,2010年建行实现利润总额1751.56亿元,较上年增长26.26%。建行称,利润总额和净利润同比实现快速增长主要得益于以下因素:一是净利息收益率稳步回升,生息资产规模适度增长,推动利息净收入较上年增加396.15亿元,增幅18.70%;二是积极开展服务与产品创新,手续费及佣金净收入保持良好增长态势,较上年增加180.73亿元,增幅37.61%;三是随着外币债券市场价格平稳回升,债券投资减值净回拨2.18亿元,相应减值支出较上年减少13.25亿元。

截至去年底,建行资产总额为10.81万亿元,较上年末增长12.33%;资本充足率为12.68%,核心资本充足率为10.4%,分别较上年末上升0.98个百分点和1.09个百分点,主要是建行去年完成A+H配股后,募集资金净额611.59亿元全部用于补充资本。

此外,截至去年底,建行不良贷款余额647.12亿元,较上年减少74.44亿元;不良贷款率1.14%,较上年下降0.36个百分点;关注类贷款占比3.51%,较上年下降0.66个百分点。

对于业界关注的房地产贷款,年报显示,2010年,建行主动控制房地产业贷款发展规模,房地

业贷款较上年仅增长12.34%,低于公司类贷款18.67%的增速;房地产业贷款余额为4029.22亿元。

同时,对政府投融资平台贷款,2010年,建行严格贯彻落实监管要求,稳步推进平台解包还原、清查整改相关工作;按照不同类别设置处置方案,逐户跟踪监测整改进度,确保限期整改;严把客户和项目准入关,仅对现金流充足的客户和国家重点项目进行信贷支持。通过以上措施,实现发展有序、风险可控。

建行表示,当前形势对其经营将是机遇与挑战并存,在流动性趋紧和资本市场波动共同作用下,负债拓展的难度不断加大;而来自监管约束与同业竞争的现实压力,也对建行管理水平提出了更高的要求。对于2011年信贷规模,建行称“人民币贷款新增预计为13%”。



2010年,建行主动控制房地产业贷款发展规模,房地产业贷款较上年仅增长12.34%。

资料图片

太保去年盈利86亿增长16%

证券时报记者 孙玉

中国太保今日发布的2010年年报显示,中国太保去年实现净利润85.57亿元,同比增长16.3%。去年该公司增加基金投资,降低股票资产占比,全年净投资收益率达4.3%。中国太保表示,2010年度利润分配按每股0.35元(含税)进行年度现金股利分配,共计分配30.10亿元。

年报显示,中国太保去年保险业务收入1395.55亿元;实现利润总额106.76亿元,较2009年增长12.2%。

其中,太保寿险去年新业务价值和有效业务价值持续提升,一年新业务价值61亿元,同比增长22%;太保产险利润贡献进一步大幅增加,去年财产保险业务收入516.22亿元,同比增长50.5%。

从投资业务上看,中国太保的投资资产规模为4333.85亿元,较上年末增长18.4%。

在权益类资产方面,去年中国太保的权益类资产合计为515.16亿元,在总投资资产中占比约11.9%。其中,基金投资资产合计

为248.57亿元,在权益类投资中的占比约48.3%,较2009年42.2%有所增加;股票投资资产规模约为249.79亿元,在权益投资中的占比约为48.5%,较2009年有所下降。

得益于定息资产利息收入以及封闭式基金分红收入大幅度增加,中国太保去年实现总投资收益209.02亿元,净投资收益169.52亿元,净投资收益率4.3%,较上年同期提高0.3个百分点。

中国太保表示,今年该公司将培育新的业务增长点,太保寿险将持续

提高新业务价值,聚焦营销、聚焦期缴;太保产险将保持综合成本率行业领先;太保资产努力实现投资收益持续超越负债成本,切实强化资产负债管理;长江养老着力提升销售能力,加快全国业务发展步伐,为参与上海延税型养老保险试点做好全面准备,争取形成先发优势。

中国太保还公告称,该公司董事会同意提请股东大会无条件一般性授权公司董事会,于有关期间内决定该公司单独发行A股或H股,或者同时发行A股及H股。

■ 克观银行 | Luo Keguan's Column |

从招行两案例看 银行中间业务拓展术



证券时报记者 罗克关

中间业务从哪儿来?这个问题想必会让许多银行家感到头痛。尤其在资本约束进一步加强的情况下,寻找新的中间业务收入来源已不是高高在上的战略问题,而是迫在眉睫的战术问题。

如何开拓中间业务,最近倒有两个案例值得参考。

其一是被媒体炒得沸沸扬扬的天津文化艺术品交易所。作为文交所的资金托管和监管银行,投资者在开户之前必须先向招商银行开通“卡通”金葵花(日均资产余额50万元以上)以上级别的银行卡账户。按照目前媒体披露的交易情况,全国已累计有4万人开户参与文交所的各类交易。

假如这4万名投资者都持有招商银行金葵花卡,那么仅托管一项业务,平均每日沉淀在招商银行的存款就有200亿;同时由于行情火爆,交易者的数量还以日均300人的速度增加,这意味着每天招商银行还能吸收到大约1.5个亿的增量存款。稍有股票交易经验的人都知道,这些资金绝大部分将是活期存款。

按理来说,此类托管业务并不新鲜,但文交所的网站却并没有给出其他银行的业务链接。从中间业务角度看,招行在这个平台上聚拢的4万名资产50万以上的高端客户潜力自然非同小可。要知道,截

至2009年底,招行金葵花客户总数也就55.3万户。

另一个值得一提的案例,则是招行成为今年夏天第26届大运会的独家财务顾问。

在以往的大型国际体育赛事中,商业银行作为合作伙伴,提供的更多是外汇结算方面的优惠服务,因为赛会举办期间举办地的入境人数大大增加,各类消费也会异常活跃,取现结算的方便程度至关重要。但这种合作模式,相对来说简单,银行除了品牌价值上的收益,实际的中间业务增量收益却非常有限。

招行成为大运会的财务顾问可以做什么?顾名思义,财务顾问提供的服务应该要如何管钱,以及如何花钱的点子。招行也不例外,除了作为财务顾问介入大运会的市场运作外,大运会组委会的资金划拨也基本均通过招商银行进出。招商银行在这一领域内的尝试并没有停止。据了解,招行目前也是深圳前海管理局唯一的财务顾问银行,但这其中能够为中间业务收入演绎出何种别样的风采,则尚需时日进行观察。

以上这两个案例,大体可以回答银行中间业务发展的两大关键要素:客户和资金规模。原因在于,银行中间业务所提供的是服务,而非资金,所以如何切入有钱客户的日常生活,正是中间业务发展的不二法则。要问中间业务从哪儿来?秉承这两个要素去找就不会有错。

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报道,将有奖励!

电话:0755-83501747, 83501745

邮箱:jgb@stcn.com

探索服务收费差异化 华泰证券经验获推广

证券时报记者 黄兆隆

华泰证券为代表的券商实施证券交易差异化、服务差异化收费的经验获得监管部门推广。监管部门还要求各家券商结合经验,做到服务及定价标准化、规范化,实现同类客户同等收费、同等服务同等收费。

据了解,各证券公司向当地监管部门报备的证券交易佣金、服务费用收取标准显示,华泰证券等部分证券公司在实施差异化证券交易佣金、服务费用收取标准,增强专业服务能力等方面积极探索,有效地抵制了不正当的低价倾销竞争,取得了较好效果。

尤其是华泰证券“紫金私人顾问”服务套餐的做法,受到了监管部门的重视。据了解,华泰证券自去年10月起在该公司内部全面实施“紫金私人顾问”证券交易佣金、服务费用收取标准,目前对新客户的覆盖率已接近100%,正逐步向原有客户推广。

华泰证券上述做法改变了长期以来证券行业普遍实施逐一议价收

费模式的弊端,使从业人员更为重视服务能力和水平,激发服务动力,对证券公司及行业的可持续发展具有重要的积极意义。

监管部门指出,服务及定价的标准化、规范化,是实现“同类客户同等收费”、“同等服务同等收费”原则,保证公平对待客户的基础,也是现代金融企业发展的共同

■ 链接 | Link |

华泰“紫金私人顾问”套餐

华泰证券根据资产规模、风险偏好等将客户分为高端、中端和普通三类,同时对该公司现有的100多个单项服务产品分为尊享服务、顾问服务、资讯服务等6类产品。

在客户与产品分类的基础上,“紫金私人顾问”套餐设计了A、B、C三大系列服务计划,三大服务计划分别对应高端、中端和普通三类客户。每个服务计划下分别设置6款不同的服务套餐,每款服务套餐都是对6类服务产品不同的组合构建,

并在服务深度、频率上有所区分。例如,A计划的A1-A4套餐配置了个性化账户诊断服务,A5-A6套餐则没有,A1-A4套餐的个性化账户诊断服务在服务频次上也有区别。

以南京地区为例,各系列的6款服务套餐分别按照3%、2.5%、2%、1.5%、1.2%、1%的标准收取佣金费用。客户到证券公司后,可以选择不同的标准化服务套餐,同时确定对应的佣金价格,不再就佣金水平进行议价,实现了以服务决定价格。

套餐方案同时考虑了全国范围内地区差异的因素,允许不同地区确定定价标准时,进行适当浮动。(黄兆隆)

上海将问责证券机构不正当竞争行为

证券时报记者 黄兆隆

证券时报记者获悉,上海证券同业公会日前下发《关于进一步加强上海地区证券经纪业务自律管理工作的通知》(以下简称《通知》),要求上海地区各证券类会员进一步加强证券经纪业务交易佣金和营销行为自律管理。

《通知》要求各会员合理制定交易佣金收取标准,充分公示价格标准,明确约定服务价格、持续履行报备程序。要根据客户服务内容、交易方式、交易量、资产规模

等因素制定差异化的佣金管理办法及收取标准,清晰反映各类佣金标准上限和下限。

对于开户送礼现象,《通知》要求加强营销管理、加快服务转型,提高人员素质、抵制不正当竞争。并要求加强营销活动全程管理,涵盖内外营销人员,严禁向客户承诺证券买卖收益或赔偿证券买卖损失,提供非现场开户以及完成相关指标开立空户等违规行为。

《通知》指出,上海地区出现较多的营销人员贬低同行、进入同行营业场所诱导客户转户、恶意

鼓动客户或冒充客户名义向监管部门投诉等恶劣行为,必须予以杜绝。

此外,《通知》还要求会员摒弃采用开户送礼、见面开户费、提供非证券业务性质的服务等不正当竞争手段,提高人员素质、抵制不正当竞争。并开展营销活动。

上海证券同业公会表示,将对存在上述不正当行为的机构现场检查、进行问责,视情节轻重,给予谈话提醒、书面提醒、责令整改等自律监管措施,相关失信信息从登记人诚信系统,并报中国证券业协会和上海证监局。