

中国人寿 前4月保费收入1454亿

中国人寿今日发布公告称,该公司于2011年1月1日至4月30日期间累计原保险保费收入约为人民币1454亿元。中国人寿称,上述原保险保费收入数据未经审计。 (罗克关)

泰康人寿 20亿次级债计划获批

日前,泰康人寿20亿元次级债计划获得保监会批准。按照该计划,泰康人寿可在2011年发行20亿元10年期次级债务。据介绍,2010年泰康人寿的偿付能力充足率为175%,符合保监会的监管要求。但泰康人寿希望通过发行次级债,补充附属资本,让偿付能力保持在一个更大的安全边际范围内,以满足公司持续稳健发展的需要。 (徐涛)

中金所新批2家会员单位

昨日,中国金融期货交易所新批2家期货公司为会员单位,分别为华元期货有限责任公司和烟台中州期货经纪有限公司。截至目前,中金所会员单位数量为139家,包括全面结算会员15家,交易结算会员61家,交易会员63家。另据悉,继中国证监会日前公布《合格境外机构投资者参与股指期货交易指引》后,中金所也即将出台合格境外机构投资者参与股指期货交易的操作细则。 (游石)

建行台北代表处开业

近日,建设银行台北代表处开业庆典在台北隆重举行。建行董事长郭树清表示,希望通过台北代表处的设立,进一步深化与台湾本地金融机构的业务合作关系。 (郑晓波)

首季上海银行业 投诉事项环比升25%

上海银监局昨日通报一季度沪上银行业客户投诉受理情况,各类业务投诉事项环比上升25.1%。数据显示,投诉主要集中在信用卡、代理保险、个人按揭、银行收费等方面,占比分别为25%、10.44%、19.93%和9.93%。5家大型商业银行分行投诉占比42.21%,环比上升9.4个百分点,这是自2009年以来首次出现较大幅度的反弹,与其按揭和代理销售业务量大、占比高有一定关系。 (赵镇言)

建信信用增强债券基金 5月16日起募集

建信基金公司近日公告称,旗下首只封闭债基——建信信用增强债券基金将于5月16日起募集。据悉,该基金在合同生效之日起三年的期间内,将采取封闭式运作,封闭期结束后转为上市开放式基金,募集上限30亿元。 (鑫水)

汇添富可转债基金 5月16日起发行

汇添富可转债基金将于5月16日起在工行、交行、招行等渠道发行。该基金投资于债券等固定收益类资产的比例不低于基金资产的80%,投资于股票等非固定收益类资产的比例合计不超过基金资产的20%。 (张哲)

易方达安心回报债基 本月19日起发行

易方达安心回报债券型基金近日公告称,将于本月19日起公开发售。该基金以“力争战胜通货膨胀和三年期银行定期存款利率”为投资目标,定位于“养老投资工具”,将由明星债券基金经理、易方达固定收益部总经理钟鸣远担任管理。 (杨磊)

华安大中华和浙商聚潮产业 今日结束募集

证券时报记者获悉,华安大中华升级基金即将于5月13日结束募集。该基金通过重点布局大中华概念股以分享中国产业升级的资本盛宴。浙商基金的首只基金——浙商聚潮产业成长股票型证券投资基金也将于5月13日结束募集。 (张哲)

重组方案过会 平深整合步入尾声

深发展股票将于今日起恢复交易

自《深发展发行股份购买资产暨关联交易报告书(草案)》公布以来,平安银行小股东对其中的对价方案提出的反对意见颇为激烈,并持续通过各种方式维权至今。证券时报记者注意到,本次证监会并购重组委也是有条件通过两行整合方案,因此尚不知小股东问题妥善解决是否仍然会成为两行整合实施的前提条件。

证券时报记者 罗克关

在停牌四日后,深发展定向增发购买资产暨关联交易之重大资产重组事宜昨日正式上会,并获得中国证监会并购重组审核委员会有条件通过,该公司股票将于今日起恢复交易。根据深发展去年9月15日公告的《发行股份购买资产暨关联交易报告书(草案)》显示,深发展此次拿到中国证监会批文,意味着深发展与平安两家银行整合相关事宜将有望步入尾声。证券时报记者注意到,《草案》所罗列的7条尚待履行的批准程序中,目前绝大多数程序已经走完。

去年,中国平安经过与新桥投资“换股”以及深发展向平安寿险非公开定向增发交易完成后,中国平安及平安寿险共计持有深发展股份1045亿股,占深发展总股份比例为29.99%。深发展也因此成为中国平安联营企业,并开始为其贡献利润。而根据银监会要求一年内解决同业竞争问题的监管批复,深发展与平安银行的两行整合事宜随即提上日程。根据《草案》,中国平安拟以其所持平安银行的78.25亿股股份(约占平安银行总股本的90.75%)以及等额于平安银行约9.25%股份评估值的现金26.9亿元,认购深发展非公开发行的16.38亿股股份。

如若上述交易顺利完成,中国平安持有深发展的股权将从29.99%增加至50%以上,将对深发展进行财务并表,平安银行则成为深发展子公司,两家银行由此解决同业竞争问题。同时,深发展也将因此成为国内第一家被保险公司绝对控股的商业银行。

值得注意的是,自《草案》公布以来,平安银行小股东对其中的对价方案提出的反对意见颇为激烈,并持续通过各种方式维权至今。证券时报记者注意到,本次证监会并购重组委也是有条件通过两行整合方案,因此尚不知小股东问题妥善解决是否仍然会成为两行整合实施的前提条件。

不过,自今年2月初开始,深发展与平安银行已经先期启动两行整合的调查工作,两家银行之间已经成立十多个项目小组,对各自律领域制定详细的整合方案。

深发展行长理查德·杰克逊彼时接受证券时报记者专访时也曾强调,在今年4月底完成全面整合预案之后,一旦拿到监管部门批文,相关的整合方案将很快实施。



沪4月新增人民币存款476亿

证券时报记者 赵镇言

央行上海总部昨日公布的沪上4月份信贷运行显示,4月货币信贷运行平稳,各项存贷款增速有所减缓;当月上海新增人民币存款475.7亿元,同比少增1090.3亿元。此前,3月份上海人民币存款环比增长700%,增幅创下有数据统计以来历史新高,而4月份人民币存款则明显少增。数据显示,4月

上海新增人民币存款475.7亿元,环比和同比分别少增1437.8亿元和1090.3亿元。活期储蓄存款减少更为明显,4月上海本外币个人存款减少181.1亿元,其中储蓄存款减少307.2亿元。贷款方面,4月上海市新增人民币贷款359.7亿元,同比少增189亿元。其中,人民币个人住房贷款增加20.7亿元,环比和同比分别少增25.6亿元和62.5亿元。

券商自身挖潜拓展产品发行渠道

见习记者 曹攀峰

何止激烈,简直是惨烈。”日前在谈及眼下渠道竞争现状时,红塔证券上海分公司市场总监梁培说。业内人士判断,随着基金产品、券商资管产品和私募产品等理财产品日渐增多,产品发行渠道竞争会越来越激烈。为应对此局面,不少券商设计出新的激励制度,以抢占渠道竞争先机。

营业部挑大梁

中国证监会网站行政许可事项公开信息显示,截至5月6日,今年以来已有37只券商集合理财产品获得批复,同时有25只产品递交了申请材料等待批复。可以预见,随着券商发行产品由审批制转为备案制临近,券商集合理财产品的数量会越来越多。

现在成立产品并不难,难的是怎么把产品顺利发出去。”资产

管理规模靠前的一家券商资管负责人对证券时报记者表示。对于新涉足资产管理业务的券商而言,产品发行尤其困难。

你发第一只产品时,市场没人认识你,银行渠道一般都会比较谨慎。”长江证券资管总经理张义波表示。鉴于此,眼下业内通行的做法是,由券商总部下达奖励性指标,由旗下营业部推销自家产品。一家新开展资管业务的券商,其首只集合理财产品八成份额由营业部完成销售。另外,据证券时报记者了解,眼下部分券商的营业部仍承担了自家理财产品的一半销售份额。

多方位应对

浙商证券副总裁李雪峰表示,该公司将大力推动资管与经纪业务的互动,在营业网点的考核上列入资管产品销售指标,网点销售的资管产品可以有提成,资管产品的通

道收费也属于营业部。

据悉,多家券商今年起陆续调整了营业部代销自家公司理财产品的核算方案,营业部可按产品的销售份额和持有时间,从资产管理部门获得额外的“尾随佣金”。通过此类内部利益的切分和调整,券商营业部销售自家产品的积极性将大大提升。

此外,证券时报记者获悉,以创新著称的某券商从整合公司资源、实现专业化分工的大局出发,今年以来在经纪业务部门下设渠道服务部,以负责券商所有包括资管产品销售等渠道方面的所有业务。

该业务负责人表示,如此做有利于实现专业化分工,避免资源重复浪费。比如在新机制下,第三方存管、资管产品销售等多层次的渠道业务,可以交由渠道服务部统一与银行等渠道谈判,形成对外合作的统一窗口。

“大方向是正确的。但是具体如何整合资源,还得继续探索。”该业务负责人表示。

国泰君安资管力争年内规模达到300亿

——访国泰君安证券资产管理公司董事长顾颀

客户资产管理的需求已经将从过去比较注重投资股票演变成理财型、配置型,券商做资产管理不能再单一地侧重于股票,而是应该为客户提供全产品链的资产配置。

未来券商资产管理要做大,一是要提供丰富的产品链;二是要具备较好的创新能力;三是要能有突破性的机制以打造一个好的平台吸引人才。这也是国泰君安证券资产管理公司目前在做的。 ——顾颀

证券时报记者 黄兆隆

在投资界,一年的时间能够改变多少?对于国泰君安证券资产管理而言,仅用一年的时间,就实现了管理资产规模翻两番。

昨日,正好是国泰君安证券获得中国证监会批准成立资产管理公司一周年纪念日。在过去的一年里,国泰君安资产管理实现了跨越式发展,产品从4只增加到了13只,资产管理规模从八十多亿元增加到将近二百亿元。

跨越式发展的背后,是什么支撑着国泰君安资产管理的?证券时报记者就此采访了国泰君安证券资产管理公司董事长顾颀。

激励机制市场化

对于国泰君安证券资产管理公

司而言,这一年最大的变化在于于团队的成长。凭借着市场化的激励机制,国泰君安证券资产管理吸引了大量行业人才,公司规模从原来的四十多人增加到了八十多人,投研团队得到了极大加强。

值得一提的是,日前原银汇理基金投资总监、王牌基金经理栾杰也正式加盟国君资管。这也拉开今年公募基金人才回流券商的序幕。

对于国泰君安证券资产管理而言,这套市场化的激励机制被理解为“类合伙人制”。

我们提出类合伙人,是因为公司虽然不是合伙制企业,但绩效激励却很类似。”顾颀如是说,“好比国际投行中最好的高盛,他们的合伙制文化,从体制上来说,是支撑其傲视群雄的最重要法宝。”

据介绍,其母公司国泰君安证券为资产管理子公司制定了明确的绩效考核和薪酬激励制度,在此之下,资产管理公司又根据此制度,对每一个岗位的员工明确了绩效激励办法,特别是核心管理人员和业务骨干,让他们对自身的薪酬都拥有明确的预期。

顾颀进一步解释:“把绩效作为导向,是考虑到企业文化对企业发展的重要性,所以会强调绩效文化,把员工长远的发展和短期的激励所产生的绩效进行结合,使得公司的管理人员和员工的利益与整个公司、投资者的利益完全趋于一致。”

我们要做的就是通过比较好的机制把优秀的人才吸引过来。下半年公司主要重心将投入到团队建设之中。”顾颀表示。

建设团队平台

在顾颀看来,一个公司取得良好的投资业绩缘于团队的贡献,团队的力量比个人的力量要强大得多。在日趋复杂化的背景下,公司需要关注的信息太多,如果没有团队来分析,没有规范的方法和模式,而单凭个人力量是处理不了的。因此,必须发挥团队的平台作用。

为此,他引用了该公司投资总监栾杰举的例子。投研团队就是一个球队,研究

人员可能是后卫,负责传球、带球的,投资经理可能是前锋,负责射门的。但是射手不可能从后场一直带球到前场,除了个别奇迹,主要还是依赖整体配合,不断地传球,最后传到投资经理脚下。从概率上来说,只要不断有好球传到前锋脚下,前锋素质又不错,那么赢球的概率是很大的,所以团队建设相当重要”,顾颀如是说。

专注全产品资产配置

顾颀认为,国泰君安证券资产管理最大的优势,在于具备业内最全的产品线。据其介绍,该公司现有权益投资部、固定收益投资部、量化投资部和市值管理部。

在他看来,以往由于大牛市的出现,业内将目光集中在股票投资上,但随着市场发展,客户需求已经从过去比较注重投资股票变成了理财型、配置型需求。

“未来中国资产管理市场发展的趋势,可能更多的是向完整的产业链发展,可以给客户做完整的配置,不仅有高风险、高收益的产品,也有现金管理、固定收益、量化投资这一类风险可控、收益适中的产品,并通过对客户风险偏好分析,提供合理的资产配置。”顾颀认为,“在这种配置下,客户的满意度会更高一些,因为高净值人群更加注重风险和收益

的平衡性。我们未来的理想是打造全产品链,为客户提供最优化的产品配置。”

顾颀介绍,这种趋势也与券商传统业务发展阶段契合。券商经纪业务模式目前正在从通道型向增值服务型转变,就是要给客户合适的产品和配置。”顾颀说,“相较银行理财产品单一性,券商能提供的产品更为丰富,通过产品的配置能够满足客户的财富管理需求。这是券商应该打造的核心竞争能力。”

资管规模力争上台阶

随着证监会今年提出“加强监管、放松管制”的监管新思路,顾颀对公司未来的发展也更加充满信心。

放松管制背后的含义是让券商在创新、产品设计等方面进一步加强力量,加上今年下半年集合理财产品的报批制即将改为报备制,届时我们在产品创新和产品发行的速度上都会有一个明显提升”,顾颀表示。

他预计,国泰君安资管在今年内产品数量将实现翻番,达到30只。同时,在产品的规模上,该公司在年底争取达到300亿元,保持在券商资产管理行业最前列的地位,而中长期目标则是将该公司提升至整个资产管理行业的第一梯队,规模达到1000亿元水平,与公募基金的