

深圳保监局 进一步规范车险电销

见习记者 郭吉桐

深圳对保险公司电话销售呼出范围、呼出时间和呼出次数等做出明确规定,切实解决“电销扰民”等问题。

记者日前获悉,为保护保险消费者合法权益,营造公平有序的市场环境,深圳保监局近日下发了《关于进一步规范车险电销专用产品销售行为的通知》和《关于进一步规范车险市场秩序有关事项的通知》,重点针对社会公众反映强烈的“电销扰民”等侵害保险消费者利益的行为,以及车险市场上保险公司的非理性竞争等问题进行综合治理。

深圳保监局有关负责人表示,保险公司电销呼出对象应限定在以下范围:一是已在本公司购买过保险产品的客户;二是曾经主动呼入,并表达投保意愿的客户;三是本公司所在企业集团内其他子公司的客户,但须具有客户同意保险公司使用其个人信息进行保险销售的证明。除上述三种情况外,不得对其他客户进行呼出。保险公司发送促销短信的客户范围也应遵守以上规定。另外,深圳保监局还将规范车险电销产品附送礼品及服务行为,同时加强电销产品费率管理。

新华保险 “快返”型产品 一季度承保保单近4万件

今年一季度,快速返型分红险成为保险市场的热销“明星”。新华保险也推出“好利年年两全保险(分红型)”,凭借快速见利、安全灵活等突出优势,承保保单近4万件。业内专家预计,在目前通胀形势下,“快返”型分红保险产品仍将受到市场欢迎。(徐涛)

一周数字 | Number Talks |

100亿元

针对人保集团上市问题,人保集团董事长吴焰日前表示,人保集团引入战略投资者的名单将在1至2个月内公布,引资规模为100亿元人民币左右。

2900亿元

今年一季度工行境内分行累计发放表内贸易融资近2900亿元,同比增加850多亿元,增幅达42.58%。截至3月末,工行境内分行的表内贸易融资业务余额已达5270多亿元。

2635亿元

今年一季度,商业银行实现净利润2635亿元,资本充足率为11.8%,比2010年末下降0.4个百分点;核心资本充足率为9.8%,比去年末下降0.3个百分点。

1090.3亿元

上海4月份新增人民币存款475.7亿元,环比和同比分别少增1437.8亿元和1090.3亿元;新增人民币贷款359.7亿元,同比少增189亿元。

7.3亿元

7家上市券商在2010年报披露了其参与股指期货套期保值的成绩。其中,中信证券以7.3亿元的收入拔得头筹。

395亿元

在连续10个月减少后,4月份票据融资余额终于迎来久违的反弹,当月票据融资增加了395亿元。

1000亿元

今年以来,房地产信托市场呈现供需两旺的局面,其融资规模预计已近1000亿元,平均预期收益率也在不断走高。

20亿元

兴业证券董事日前表决通过议案,将该公司融资融券业务的总规模由原先的10亿元增加至20亿元。(林荣宗 整理)

第三方快捷支付崛起 银行爱恨交加

号称2011年最给力支付方式的“快捷支付”,给银行带来的不仅是业务创新的推动力,更是实实在在的威胁。在网络支付日渐成熟的环境中,各家银行传统各自为政的支付产品开发模式,在客户体验这一关键环节上将遇到前所未有的挑战。

证券时报记者 罗克关

一项起初致力于改善客户体验的新产品,或许有可能将支付宝推上中国第一零售银行的宝座。而这一在银行业界引发诸多争议和迷惘的新产品,正是支付宝力推的下一代主流网络支付工具——快捷支付。

“(快捷支付支撑)假如支付宝申请到银行牌照,它在很短的时间内就能够发展成一家规模巨大的零售银行。到时候我们双方就不仅仅是简单的合作关系,还面临激烈的同业竞争问题。”一位股份制银行网银部门负责人向证券时报记者表示。

独辟蹊径

证券时报记者日前注意到,两月前各家银行纷纷上调网银对第三方支付工具的日均支付限额之后,第三方支付的业界领军公司支付宝开始力推一种新的支付工具——快捷支付。

区别于传统第三方支付需要跳转银行网银界面的客户体验,快捷支付并不需要客户开通网上银行,也不需要跳转网银界面。客户只需要有一张银行卡,在支付宝完成初次密码关联之后,凭卡号和支付宝密码即可完成支付,支付宝负责核对客户信息并且向银行发送支付指令。这种体验,已经基本接近于日常生活中刷卡消费的方便程度。

更为重要的是,由于目前合作银行开通快捷支付的卡片类型多为信用卡,因此支付限额远远突破了传统网银的日均支付限额。以招商银行为例,其大众版网银支付“一卡通”业务,单笔和单日累计支付额度目前仅为500元;信用卡业务单笔支付最多也只有500元。但支付宝此番推出的快捷支付,部分银行给出的支付额度与卡面额度看齐,外部网站单笔限额最多可达2万元,部分较为谨慎的银行给出的单笔额度也有5000元之多。

由于银行近年来均力推线上支付以替代柜面支付,而且线上支付“7x24”的便捷体验也是活跃卡均交易量的重要推手,因而支付宝此番推出快捷支付迅速获得了银行的认可。支付宝方面人士对记者透露,这一产品今年年初推出至今,已经赢得业内大多数银行的合作。

总共才两个多月时间,目前信用卡方面包括五大行在内,还有不少股份行,以及相当多数的城商行都与我们签订了合作协议。储蓄卡方面,目前工行、建行、农行等都陆续谈了下来,快捷支付产品的覆盖面已相当广泛。”支付宝人士称。

竞争担忧

但出乎意料的是,多位受访银行人士在给予快捷支付颇高评价的同时,也表达了极为强烈的忧患意识。银行人士关注的焦点集中于两大问题:安全性和核心客户资料的“被迫共享”。

安全性方面,由于传统的第三方支付提供的仅为通道功能,客户须在银行网银界面上亲自确认支付行为。在这一模式下,银行直接接收客户支付指令,并不涉及任何中介渠道。但在快捷支付模式下,客户在完成首次关联确认后,仅凭银行卡卡号和支付宝密码即可调动资金,后续的身份确认程序全部由支付宝代劳。

也就是说后续支付指令,是支付宝代替客户向银行发出,整个网银支付链条从“客户—银行”模式变成了“客户—支付宝—银行”模式。在这种模式下,支付宝需要承担非常大的支付安全责任,如果其数据库遭到攻击或者发生泄密事件,甚至有可能造成系统性的影响。”某大行一位不愿具名的网银部门人士对记者表示。

基于这种模式,银行亦陷入核心客户资料“被迫”与支付宝共享的尴尬局面。另一家大型股份行零售部网银部门负责人称,快捷支付模式下,由于支付宝起到了资料储存和客户身份认证的中介功能,身份证、银行卡号、手机号码等传统意义上的核心客户资料已经不再由银行独享。

引发的会是颠覆性的。首先,一旦客户习惯了这种支付体验,那么银行的支付功能可能被第三方支付公司蚕食殆尽,基于支付功能而衍生的中间业务收入将全部或者部分由这些支付公司获得;其次,由于支付宝积累大量客户真实资料,以及客户的支付数据,其将成为境内最庞大的消费者行为分析数据库,假如支付宝申请到银行牌照,它在很短的时间内就能够发展成一家规模巨大的零售银行。到时候我们双方就不仅仅是简单的合作关系,还面临尖锐的同业竞争



问题。”该负责人对记者颇为忧虑地表示。

不过,据记者了解,由于网络时代客户体验成为线上营销压倒一切的最高宗旨,因此多数银行对快捷支付抱有“抗拒还迎”的复杂心态。客户感受到这种便捷的支付体验后很快会对我们提出要求,如果不跟进,就有被市场孤立的危险;但如果跟进,则意味着要遵守对方的游戏规则,这也是我们不愿意看到的。”前述负责人对记者表示。

克观银行 | Luo Keguan's Column |

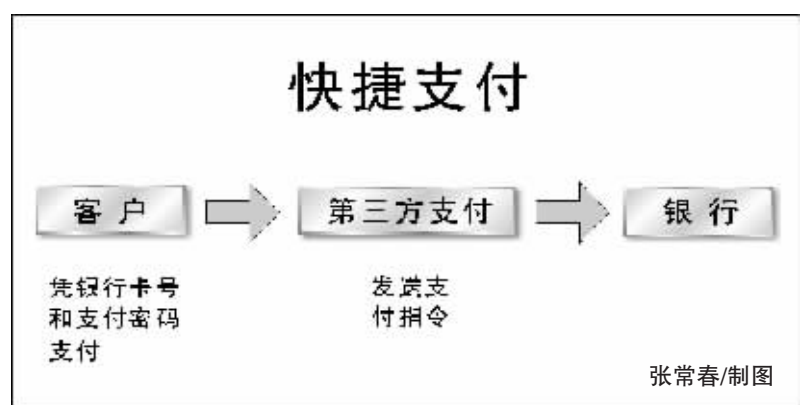
单一网银模式将没落



证券时报记者 罗克关

多年前,当国内银行陆续研发网银等支付产品时,一定想不到互联网的发展会令第三方支付公司威胁到自身的商业模式。

出于安全考虑,目前国内银行的网银产品基本是画地为牢,各自为政。即便央行今年大力推动超级网银,但在个人客户业务方面,很少有银行愿意主动与其他银行系统



中小银行而言,在自身支付产品和网络覆盖面无法与同行相互竞争的情况下,借助第三方支付的网络平台也算是提升客户体验,维护存量客户的捷径。但是,这种合作并非没有代价,由于客户与银行的日常业务往来并非在银行界面上完成,客户黏性的下降将显而易见。小行如此,大行也是一样。

因此,如果银行网银产品未来在客户体验上仍然坚持现有策略,那么以支付宝为代表的第三方支付对于银行支付功能的蚕食将不会停止。原因很简单,客户需要简单易用的工具,也需要一站式服务的平台。客户的需求如果在银行得不到满足,那必然有其他机构进来填补这块空白。从这个角度看,现有的画地为牢、各自为政的网银产品格局,要么在市场竞争的推动下最终没落,要么只能合纵连横,顺应市场潮流。

罗杰斯:关注农业资源环保行业

大宗商品价格正处大牛市的调整期中

证券时报记者 邱晨

日前,湘财证券主办的“对话罗杰斯-湘财高峰论坛”在温州举行。会上,国际著名投资大师吉姆·罗杰斯表示,长期看好中国经济,最关注农业、资源和环保领域。

罗杰斯首先就国际经济形势发表了自己的看法。他认为,美国经济已经彻底崩溃,想要走上复苏之路,除非“破产”一次。同时,美元的“末日”将至,他虽然还持有部分美元资产,但计划在美元出现反弹时彻底清空,同时将资产转移至亚洲国家。

他认为中国经济则欣欣向荣,投资前景非常乐观。罗杰斯表示,人民币是世界上 safest 的货币,他每次来中国都会投资人民币资产。

如果可能,我很乐意拥有人民币资产。随着中国国力不断增强,人民币的长期升值是非常值得期待的。”罗杰斯称。

在行业选择方面,罗杰斯建议关注政府愿意花更多的经费和精力来支持的行业。例如农业、水利和旅游业。而中国的金融行业还处于

发展的早期阶段,仍有巨大的发展空间,因此同样值得关注。另外,环境污染是目前中国政府最关注的问题之一,因此能够涉及环境清洁领域的公司,都存在巨大的商机。

对于目前大宗商品价格持续下跌问题,罗杰斯则认为大宗商品正处在大牛市的调整期当中。例如过去十年中黄金价格都在上升,因此出现调整也很正常,即使出现30%至40%调整幅度都很正常。从长期来看,商品交易市场前景仍然非常乐观,还有多年的上升空间。

据普益财富理财月报统计,4月份商业银行大量发行3个月以下期限理财产品,数量达到了830款,合计占比达62.74%。此前,3月份银行发行的3个月以下期限理财产品合计占比为57.84%。

在论坛最后问答环节,罗杰斯向普通投资者提出忠告:投资时应该专注于自己了解的行业,不要受外部太多的影响。罗杰斯还结合自身经验给希望投身金融业的年轻人提出一些建议。他表示,年轻人首先应该努力提高对某一行业的专业认识,并在首次见面时让投资公司和金融企业对你留下深刻的印象。

据介绍,5月13日,罗杰斯作为剪彩嘉宾参加了湘财证券温州营业部开业仪式,并在该营业部开设了B股交易账户。

4月银行发行830款 3个月以下期限理财产品

统计显示,4月份商业银行发行的期限在3个月以下的理财产品的发行量以及占比均上升。其中,1个月(含)期以下产品市场占比上升1.55%,1个月至3个月(含)期产品上升4.03%。(唐曜华)

券商资管FOF产品扩容

证券时报记者 黄兆隆

今年以来,在基金发行提速的背景下,凭借精选基金的优势,基金中基金(FOF)型券商理财产品也随之扩容。近期,包括中投证券、国泰君安证券在内的多家券商均在发行FOF型产品。

据Wind数据统计,2011年以来成立的新基金已达80多只,5月正在发行的基金达30多只。国泰君安证券资产管理公司投资管理部总经理田宏伟博士预测,若按目前每季度成立50只左右的速度测算,今年基金数量有望突破1000只,基金投资已经进入精选时代。

据田宏伟介绍,正是基于对“精选时代来临”的判断,国泰君安证券资产管理公司近日正在发行“君得益二号”。该产品通过一个经过实战考验的基金投资价值评价体系,力争为投资者在“精选基金时代”实现更多收益。此外,中投证券今年首款券商集合资产管理计划——中投汇盈基金优选集合资产管理计划也于日前成立。

FOF型产品正逐渐成为券商集合理财产品的发展重点。从发行类型和业绩表现来看,2010年券商

FOF型产品获得了大发展,全年成立17只产品,总资产管理规模突破200亿元。在收益回报方面,2010年成立未到期券商理财产品的平均回报约2.99%,而FOF型产品的平均回报约为3.86%。

田宏伟表示,普通投资者依赖个人力量挑选到好基金绝非易事,而券商FOF产品的专业投资团队能更好发挥基金选择能力,通过对基金净值的深入分析,挑选出业绩潜力较大的品种;通过对基金管理人的深入考察,选择拥有健全的投研体制和有效的管理团队,选择经历过完整市场周期考验的基金公司和基金经理管理的品种;通过深入了解基金公司管理层和股东结构,公司的薪酬计划,激励制度等,选择业绩稳定,有长期超额收益的品种。