

## 大众保险 增发外资股份获批

见习记者 郭吉桐

中国保监会昨日发布公告,同意大众保险向史带保险和再保险公司定向增发外资股份的申请。大众保险将向后者定向增发28650万股普通股,占增发后总股本的20%。

据了解,今年以来保监会已批复20余家保险公司累计超过200亿元的增资扩股计划,占去年全年险企总增额的近70%。

## 工行孟买分行获经营牌照

工商银行今日披露,该行孟买分行于近日获得印度储备银行颁发的经营牌照。此前,工商银行孟买分行的设立申请已获中国银监会批准。(桂衍民)

## 人保健康去年 实现投资收益13.6亿

证券时报记者 徐涛

记者近日从人保健康获悉,安永会计师事务所向该公司出具的审计报告显示,2010年该公司实现投资收益13.59亿元,投资收益率达到6.43%,投资收益处于行业领先水平。

审计报告还显示,2010年人保健康实现保费收入97.19亿元,同比增长51.43%,高于人身险市场增速22.7个百分点,高于健康险市场增速33.4个百分点;全年营业利润达到1.32亿元,资产总额为265.76亿元,较2010年年初增加45.05亿元。

## 湖南保监局规范农业保险

证券时报记者 徐涛

近日湖南保监局下发通知,进一步规范了2011年农业保险工作。通知要求,相关保险机构要承保单分户到位。要认真核实被保险人资质,实行集体投保情况公示,加强承保基础信息管理;承保公司不能真实、详细列明承保分户清单的不得承保。同时,要严格查勘管理,实行分户赔偿情况公示,加强理赔基础管理;转账直赔到户不能真实严格执行的机构不得承保。

通知同时要求,各相关保险机构要加大系统管控力度,实行系统分户管理,承保、理赔和财务数据逐单逐案对接;信息系统管控不力的机构不得承保。同时,要坚持内部管理问责到位,加强集中管理,严格实质性审查,严格内部检查与问责;农户自缴保费带有返还性质的不得承保,地方财政补贴不能实际到位的不得承保。

## 国家电网子公司 转让华西证券2.74%股权

国家电网子公司明星电力近日将其所持华西证券2.74%股权于上海联合产权交易所挂牌转让。这也是明星电力自3月份以来二度挂牌交易该股权。

根据转让信息披露,目前华西证券的注册资本为10.13亿元,明星电力为华西证券第九大股东,对应的股份账面价值为2776万元;上述股权的挂牌转让价格为1.44亿元,对应溢价高达4.2倍。

华西证券近年来业绩增长迅猛。已披露的数据显示,华西证券2008年净利润为4.63亿元,2009年为10.26亿元;2011年1月单月实现净利润8054万元。(杨冬)

## 招商证券为客户 提供情感增值服务

昨日,招商证券董事长宫少林表示,在成立二十年之际,招商证券将举办面向中小投资者、大学生等不同社会群体的系列活动,以回馈社会。

招商证券表示,券商服务从财富增值到附加客户情感营销已成为趋势,该公司将会把客户的外延增值服务作为财富增值的必要附加体系,进行系统规划,长期、有序的对客户进行情感增值服务。

此外,被香港投资者热捧的米兰站昨日正式在港交所挂牌上市。米兰站近2180倍的超额认购倍数击败天津港在2006年创下的1700倍纪录;580亿港元的冻结资金,也使其成为港股市场今年的“冻资王”。站在其背后的操盘手并非外资投行,而是有中资背景的招商证券(香港)有限公司。米兰站的惊艳表现,打破了香港市场对外资投行的迷信。(曹攀峰)

# 券商专项资管业务近5年停滞不前

现存的专项资产管理计划多为2006年发行的产品

在券商集合资产管理、定向资产管理产品焕发生机的同时,专项资产管理业务却表现黯淡。2006年招商、华泰、中信、中金、国泰君安等券商均设立了券商专项资产管理计划,此后几乎没有券商成立新的专项计划。目前,部分券商已经基本暂停了专项资产管理业务。

证券时报记者 曹攀峰

在券商集合理财和定向理财业务规模稳步增长之时,券商资产管理的第三只手——专项资产管理业务近5年来几乎停滞不前。部分受访的券商资管负责人表示,其所在公司已基本暂停了专项资产管理业务。

据证券时报记者了解,受相关法律法规不明确、审批时间难确定以及企业融资成本途径较多三大因素影响,导致券商主动或被动放弃专项资管业务。

### 几近停滞

某上市券商资管部门负责人告诉证券时报记者:“我们已有好几年没做专项理财,目前仍集中精力做好集合理财和定向理财。”据了解,此做法在业内较有普遍性。

按照政策规定,券商资产管理业务包括集合资产管理、定向资产管理和专项资产管理三项业务。受益于审批提速等政策暖风,券商资

产管理停滞数年后,2009年重新踏上征程。此后,集合资产管理和定向资产管理业务稳步增长。以集合资产管理业务为例,涉足集合资产管理业务的券商自2009年以来增加了20多家,管理的资产规模增长了一倍,已达1500多亿元。

在“兄弟”产品焕发生机的同时,专项资产管理业务却表现黯淡。曾涉足专项资产管理的3家上市券商,专项资产管理规模或收入均在下降。中信证券年报中披露,2010年中信证券专项资管规模为3.83亿元,比2009年的6.62亿元减少2.79亿元;华泰证券2009年专项资管规模达到8亿元,但在2010年退出了该项业务;招商证券年报未披露具体的专项资产管理规模,仅称专项资管收入为132万元,同比减收66万元。

据了解,2006年招商、华泰、中信、中金、国泰君安等券商均设立了券商专项资产管理计划,此后几乎没有券商成立新的专项计划,因此现存的券商专项资管计划主要为2006年发行的存量产品。



资料图

### 三大因素制约

据深圳某券商资管负责人介绍,2005年到2006年之间,企业融资比较困难,监管部门有意在企业资产证券化业务上做些开拓和创新,在此背景下,不少券商涉足这一创新领域。后来,由于涉及该项业务的相关法律、法规不明确,致使券商不愿涉足该项业务。

其实按照制度设计,不属于集合和定向资产管理的,都可以按照专

项资管来做,因此专项资管可以涵盖很多内容。而这导致专项资管范围很难界定,法律很难以规范。”该负责人表示。

据悉,目前券商定向和集合资产管理均有证监会颁布的《证券公司定向资产管理业务实施细则(试行)》和《证券公司集合资产管理业务实施细则(试行)》进行规范。而对于专项资产管理,相关实施细则一直未出台。

专项资管缺乏明确的法律规范,

也衍生出了监管部门审批时间难确定的问题。前述深圳券商资管负责人也表示,由于存在法律障碍,监管机构在审批专项资管时缺乏基调,也就很难予以批复。

此外,前述深圳券商资管负责人进一步表示,当下市场环境已发生变化,企业融资有很多途径可以选择,而采用专项资产管理计划进行融资的成本比较高。企业通过专项计划融资需求欲望下降,也致使券商被动放弃专项资产管理计划。

## ■ 记者观察 | Observation |

# QDII产品发行为何这么难

证券时报记者 曹攀峰

扬帆出海,掘金海外,让海外优秀上市企业的成长果实为国内投资者所分享——合格境内机构投资者(QDII)理财产品曾让投资者寄予厚望。

然而,当投资者发现,用真金白银苦苦追求的屌楼美景并未真正出现,而被深套时,前后的心情出现了强烈的反差。于是QDII产品的销售待遇也由天上落入凡间。

近期,几家券商资管销售部的业务就深深体会到了这种苦闷。今年以来,华泰证券、招商证券和光大证券3家券商先后发行了QDII产品。同时为更好地运作此类产品,券商们纷纷引进海外人才,搭建投研团队,购买交易资讯系统等,前提工作准备可谓充分。然而,投资者并未被券商的热情打动,华泰紫金龙和招商海外宝的募集规模均在2亿元以下。券商资管人士纷纷慨叹,要发QDII产品,真难!一位券商人士甚至说:“现在销售渠道商听说要发行QDII产品,头都大了!”

谈及原因,除了当下市场行情不好外,更重要的是,此前投资者购买的QDII理财产品业绩很不理想。2007年行情火爆时,投资者曾对QDII产品给予高期待,当年发行的华夏全球精选、上投摩根亚太优势、南方全球精选和嘉实海外中国股票4只QDII基金规模均在百亿元以上。然而,这4只基金出海不利,遭遇金融风暴,至今仍处于亏损中,自成立以来分别亏损7.7%、31.3%、23.8%和32.5%。

尽管之后发行的海富通海外精选、交银环球精选和招商全球资源等QDII基金业绩还说得过去,但仍难以磨平前述4只基金的业绩给投资者带来的伤痕。其直接效应是,QDII理财产品的发行受到了负面影响。

QDII理财产品的遭遇令人深思。理财产品没有业绩支撑,规模再大也是打肿脸充胖子。其实,QDII产品的遭遇何尝不是其他理财产品的缩影。诸如,由于错过2007年前后的大行情,券商资管规模整体较小,眼下不少券商将扩规模做为今年业务的重要目标。但需要尤其重视的是,在扩规模的同时,产品的业绩也应同时跟进,避免重蹈QDII产品的覆辙。

## 255家第七类询价机构累计被推荐762次

# 40家保荐机构齐推江苏瑞华

证券时报记者 邱晨 伍泽琳

据中国证券业协会最新公布的询价对象名单,截至5月23日保荐机构共推荐了255家第七类询价机构,累计推荐762次。其中,江苏瑞华投资发展公司先后被40家保荐机构推荐,成为名副其实的最受宠询价机构。此外,中国东方资产和上海证大投资累计被推荐25和22次,与江苏瑞华一起成为明星询价机构。

### 江苏瑞华最吃香

从第七类询价机构被主承销商推荐的次数看,规模大、实力雄厚的机构投资者已成为各家券商追逐的对象,同时各家券商所推荐的询价机构的重叠率逐渐走高。

值得注意的是,排名第一的江苏瑞华投资被推荐了40次,这意味着总共有40家券商将其列入自己的第七类询价机构名单。据了解,73家具备保荐资格的券商中已经开展投行业务的约有60家,其中今年成功完成首发(IPO)项目的券商也仅有40多家。因此换句话说,江苏瑞华已经成为半数以上IPO保荐机构所推荐的询价机构,如果该公司愿意,其将可参与资本市场绝大多数新股的定价过程。

据介绍,部分询价机构之所以受到大多数券商追捧,主要原因有三:首先是这些公司必须对打新比较积极,且在询价时开出的价格常常能够在有效报价区间内;其次,询价机构的资本规模决定了询价机构的申购能力;最后,券商更喜欢有一定研究实力的投资公司。

当然,许多券商在选择询价机构时也会参考其他公司的选择,因此被推荐次数越多的公司,越受主承销商欢迎。券商在选择询价机构时也有“羊群效应”,能获得多数人认可的当然更让人放心。”某大型券商相关部门负责人称。

### 打新热情分化

“最吃香”的江苏瑞华一直是打新的积极参与者。据Wind数据统计,今年以来发行的130多只新股中,江苏瑞华参与了67次报价。进一步统计显示,江苏瑞华参与的67次新股报价中,有28家新股的报价在发行价之上,有效报价率为42%。具体来看,江苏瑞华给通源数以上IPO保荐机构所推荐的询价机构,如果该公司愿意,其将可参与资本市场绝大多数新股的定价过程。

价高出6.93元,昨日该股收盘价为35.94元;而铁汉生态则获得了江苏瑞华55.13元的报价,比67.58元的发行价低12.45元,目前该股股价为66.8元。

上海证大尽管今年以来参与新股询价的热情没有江苏瑞华高,但在其参与的20次新股报价中,却有15次报价是在新股的发行价之上,有效报价率达75%。其中,上海证大给尚荣医疗开出的报价为56元,比发行价格高出10元;其给东材科技开出的报价则比发行价低了2.5元。

然而,并非所有明星询价机构都热衷参与询价。例如,中国东方资产在今年仅参与了7次新股报价,只有对天瑞仪器的新股报价在其发行价之上,其余的报价均比新股发行价要低,对中海达的报价仅为发行价的五成左右。目前天瑞仪器、中海达这两只股的股价为41.82元和39.87元,分别较发行价下跌了35.6%和14.8%。

在目前的市场环境下,机构打新的热情持续下滑,因此保荐机构选择第七类询价机构就显得尤为重要。据了解,部分券商也进一步加强对询价机构的关系维护,一些“财大气粗”的投资机构已成为券商投行争相拉拢的对象。

# 信托支持保障房亟待政策对接

证券时报记者 张宁

今年,保障房信托产品发行升温。据不完全统计,今年以来,投资于保障房建设的信托产品总发行规模约达79亿,是去年全年同类产品总发行规模的7倍多。

但据证券时报记者了解,目前信托行业对于大规模进入保障房领域仍心存顾虑。在部分信托人士看来,相关优惠政策尚未到位,信托公司继续拓展该业务的动力仍然不足。

统计显示,最大的一款产品——江苏信托与社保基金发行的南京保障房项目,募集金额达30亿元。除江苏信托外,还有中融信托、湖南信托、华能信托、新时代

信托、北京国际信托、吉林信托、天津信托共8家信托公司今年已涉足保障房市场,其发行广度和密度前所未有。而在通过设计创新提升保障房类信托整体收益后,其销售情况也渐入佳境。

据西部某信托公司人士介绍,目前信托公司支持保障房建设过程中,除公租房、廉租房项目外,监管层在审批如经济适用房、棚户区改造工程等项目报备上,仍按照普通房地产业务的政策来处理。其中的“四、三、二”“四证齐全、30%的自筹资金、二级资质”等政策则限制着这类项目在全国的开展。

该人士认为,一般情况下“四证”齐全的时间点很难与企业

急需资金支持的时间相匹配,导致信托资金进入方案无法得到监管部门的放行,而开发商本来就对参与保障房建设的动力不足,若遇上应急资金筹措困难的问题时,项目往往很难进行下去。

此外,纯粹的保障房项目建设本身收益很低,这决定了其解决资金来源的渠道很大程度上依赖于银行,因此如何在这一项特有的类似政策性项目上给予银信合作更多的空间,也是业内较为关注的焦点。但是,目前监管部门对于融资类的银信产品在风险资本管理办法以及针对该类产品的《关于规范银信理财合作业务有关事项的通知》(72号文)中,都有着明确的限制条款,而对于保障房项目并未提出豁免。

# 航运保险年增逾30% 外资机构欲分蛋糕

作为上海“两个中心”建设接合部的航运保险市场,正处于快速发展过程中。而航运保险“天生”的全球化特征,被很多外资保险公司视为开拓内地市场时的突破口。

航运保险又称“水险”,主要包括船舶险和货运险。目前,注册在上海的保险公司从事国际航运保险所得的收入,可以免征营业税。据2011陆家嘴论坛”期间透露的信息,2010年上海地区的船舶险和货运险收入就达到20.94亿元人民币,同比增长30.91%。

美亚财产保险总裁兼首席执行官柯瑞江表示,无论船舶还是出口货物都要在世界范围内移动,而外资财险公司拥有全球化的网络优势,如美亚保险即为全球160多个国家和地区的客户提供服务。

基于这种优势,外资保险公司在开拓航运保险时下了大功夫。如

苏黎世金融服务集团在沪成立国际航运和金融研究中心,而美亚保险则致力于业务的创新,先后推出物流经营人综合责任险等创新险种和网上货运保险系统等创新技术。

中资公司不甘落后,如中国人保和中国太保先后成立专门的航运保险运营中心。但在柯瑞江看来,两者之间的合作还是要大过竞争。中资保险熟悉国内市场且拥有丰富的客户资源,与外资保险的全球化网络优势形成互补。

上海国际航运研究中心秘书长真虹指出,随着上海“两个中心”建设的深入,航运保险的蛋糕会越做越大。有统计显示,目前全球的海上保险市场规模约250亿美元,包括英日德美在内的海上保险大国占据约60%的份额。在国际航运中心东移的情况下,中国航运保险市场的增长前景十分可观。(据新华社电)