

## 江西实施 酒驾与保险费率联动制

江西保监局与江西省公安厅联合下发通知,决定自2011年6月1日起,实行酒后驾车违法行为与机动车交强险费率联系浮动制度。据悉,浮动标准为:每发生一次饮酒后驾驶机动车违法行为的交强险费率上浮10%;每发生一次醉酒后驾驶机动车违法行为的交强险费率上浮20%;饮酒、醉酒违法行为按次累计浮动费率,累计上浮的费率不超过60%。(徐涛)

## 上海二中院:保险条款 理解分歧易引发纠纷

日前公布的人身保险合同纠纷案件数据显示,2003年至2010年间,上海市第二中级人民法院共受理人身保险合同纠纷案件159件,审结154件。其中一审案件1件,其余均为二审案件。

据介绍,人身保险合同纠纷案件的特点主要表现为四个方面:首先,对保险条款的理解分歧,是人身保险合同纠纷案件的主要争论焦点;其次,投保人未履行如实告知义务,成为保险公司拒赔的主要原因;再次,保险公司未尽明确说明义务,是被保险人对抗保险公司拒赔的主要事由。此外,团体险案件较易引发群体性事件。(孙玉)

## 平安产险 车行渠道再下一城

平安产险的车行渠道策略近日再下一“城”。据悉,近日该公司与梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司达成协议,指定平安产险成为梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司的第一推荐选择。据悉,2011年,平安产险在总部层面成立了专业服务于汽车生产厂家、汽车金融公司及汽车经销商集团的车商业务拓展部,进一步提升平安产险对总服务水平。(张伟霖)

## 阳光产险客户服务提速

近日,阳光产险无锡中心支公司接到一起单方车损事故报案,该公司快速行动,仅用45分钟即完成理赔全过程。据悉,阳光产险要求车险客服“单车损事故在5000元以下无异议车损案件,均可享受免单证、一环节、报案后24小时赔付”,理赔速度加快。(徐涛)

### 一周数字 | Number Talks |

## 9779.6亿元

包括政策性银行和商业银行在内,金融机构今年前5个月金融债发行了63只,发行总额为9779.6亿元,分别比去年同期增长了97%、93%。

## 72.61%

深圳面临企业财产险发展乏力的尴尬。据不完全统计,1998年至2010年,深圳企业财产险费率长期低于全国平均水平,12年间下滑72.61%。

## 2.9倍

券商直投去年入股并在今年上市的项目平均回报率为2.9倍,相比2009年入股的券商直投项目5.25倍回报率下降了四成多。

## 20%

召开日前的股东大会通过了两项有关融资的议案,其中包括获得配发、发行新股不超过A股、H股各自已发行总股数20%的一般性授权。

## 21.88%

约有15590人参加了5月29日举行的期货投资咨询首次考试,参考率超过80%,按参考人数计算,首考通过率21.88%。

## 60.87亿元

5月沪深两市股票交易额为3.4万亿元。按目前行业平均股票交易佣金费率0.9‰的水平估算,券商当月获得的佣金收入约为60.87亿元,环比下降26%。(林荣宗 整理)

# 银行小贷业务获优惠政策 资本消耗望减半

这意味着,同等资本支撑的小企业贷款业务规模将翻倍

证券时报记者 罗克光

苦等多年之后,商业银行终于盼来了小企业贷款业务中最为优惠的政策。根据新政策,目前按照100%风险权重计提资本的小企业贷款,将有望按照50%的风险权重计提资本,该业务规模有望翻倍。

证券时报记者获悉,银监会已于日前向各地银监局和商业银行下发《关于支持商业银行进一步改进小企业金融服务的通知》(以下称《通知》)。《通知》明确规定,对已经采用内部评级法的商业银行,500万元以下的小企业贷款可视为零售贷款计提资本。这意味着,小企业贷款未来最低可望参照个人按揭贷款50%的风险权重计提资本,同等资本能够支撑的小贷业务规模有望翻倍。

## 资本消耗有望减半

据证券时报记者了解,银监会此次下发的《通知》中对商业银行小企业业务共有10项具体优惠政策,其中第8条明确规定:“对于运用内部评级法计算资本充足率的商业银行,允许其将单户500万元(含)以下的小企业贷款视同零售贷款处理,对于未使用内部评级法计算资本充足率的商业银行,对于单户500万元(含)以下的小企业贷款在满足一定标准的前提下,可视为零售贷款。”

此外,《通知》在第7条也允许小企业贷款占贷款总额达到一定比例的商业银行优先发行专项金融债,投入小企业信贷业

务。同时,对于此类金融债募集资金对应的“单户500万元(含)以下的小企业贷款,可不纳入存贷比考核范围。”

“这个政策对我们业务是很大的利好,因为小企业贷款和零售贷款本来就有相似的地方,都需要相当比例的客户经理来维持资产规模扩张等,这就造成业务成本比较高等问题。这次银监会允许大家按更低的风险权重计提资本,我们现有的资本能够支撑的小企业贷款规模就会更大,资产收益方面对成本的覆盖也会更好。”深圳某大型股份银行小企业信贷中心负责人对记者表示。

记者在2004年银监会下发的《商业银行资本充足率管理办法》(以下称《办法》)中看到,目前商业银行对企业和个人贷款的风险权重除住房按揭贷款为50%以外,其余均为100%。按照《通知》500万元(含)以下的小企业贷款可视同零售贷款计提资本的规定,目前各行均按100%风险权重计提资本的小企业贷款最低有望参照按揭贷款50%的计提比例进行处理。

值得一提的是,2004年《办法》出台之后,资本消耗小的住房按揭贷款出现爆发式增长,目前已基本成为各行零售条线占比70%-90%的核心资产。未来小贷资产是否会重走按揭贷款老路,业界对此颇为期待。

## 金融脱媒趋势将加快

业内人士表示,银监会此次政策坐实之后,目前国内商业银行已经呈现分化的金融脱媒趋势将进一步加快,中小规模银行未来将专注于小企

业信贷和融资服务领域。

“以往由于资本计提方面没有优惠,不少银行出于成本考虑还是优先会满足大客户的需求,但这项政策一旦坐实,银行就会主动衡量资本使用的成本收益比,预计多数银行都会主动加大小企业信贷业务在总资产使用中的比例。”一位不愿具名的银行业分析师称。

据记者了解,随着去年银行间市场债券融资项目的通道限制取消之后,商业银行为客户提供的直接融资服务立刻呈现出爆发式增长。各家银行为留住核心客户,不仅争相上报债券发行需求,而且发债客户的规模也由以往的大型企业为主,逐渐演变为大、中、小企业全面开花的局面。

一位股份行投行部总经理对记者表示,这种趋势将加速大型企业客户转向债券等直接融资渠道的趋势,商业银行传统的贷款等间接融资渠道所服务的客户级别将不断向小微企业下沉。“以往大家嫌成本高不肯做,现在监管层把成本降下来了,如果还不做的话,客户将会跑光。”该人士对记者说。

此外,业内人士还强调,未来银行直接融资和间接融资渠道主打不同层次客户的策略也将有助于一站式服务模式的成型。一家大型银行广东省分行小企业信贷业务负责人对记者强调,信贷资源未来向小企业倾斜之后,将有助于银行发现并扶持一些有成长性的优质客户,在其规模发展到一定程度后,直接融资业务部门可以比券商等外部机构更早介入企业的发债、IPO等业务之中,银行一站式服务的链条有望借此打通。



# 券商代销基金产品要价翻倍

证券时报记者 吴清梓

随着银行渠道收费水平日益走高以及理财产品市场扩容,券商代销基金要价也随之水涨船高。据了解,目前券商代销基金开出的分仓代码同比已增长一倍。

## 分仓倍数加码翻番

目前券商获得基金分仓佣金收入,一方面靠研究实力,另一方面靠基金代销。

一家券商机构客户部门负责人向证券时报记者透露,最近刚和一家基金公司签署协议,该券商将帮助基金公司销售1000万份以上的基金产品,基金需要做到30倍的分仓——意即券商每销售1000万份基金,基金公司要在券商处完成3亿元的成交量。

据了解,30倍分仓是目前较为普遍的现象,还有的基金公司重金打造的旗下产品,愿意以60倍的分仓来激励券商渠道。而去年的分仓行情是15倍左右。

华南一家券商营业部负责人表示,有的中小基金公司以及新成立的基金公司,因为产品发行难,为了追求规模,承诺以40倍至60倍的分仓奖励券商渠道。甚至某些排名在前10名的基金公司,也开始寻找该营业部合作。虽然今年以来分仓倍数大幅提高,但仍没有挡住

基金与券商合作的热情。

## 中小券商代销受宠

券商渠道的紧俏,从去年基金分仓佣金市场也可见一斑。此前一些表现平平的中小券商,去年基金分仓佣金收入增长可观。据悉,华创证券去年获得的基金分仓佣金收入为2831万元,同比增长约10倍。同时,德邦证券、中航证券、华融证券、民族证券、民生证券、江海证券等券商去年在基金分仓市场上的表现也很突出,佣金收入同比大幅增长。

从基金年报中也可看出有的基金对个别券商青睐有加。数据显示,去年博时新兴成长在德邦证券的席位上共交易了96.88亿元;景顺长城精选蓝筹在兴业证券席位上交易了104.56亿元;诺安价值增长在渤海证券席位上交易96.8亿元。就整个基金行业而言,一家基金公司在多家券商席位上的交易额超过100亿元的仅有30次左右。

业内人士表示,中小券商受基金青睐的主要原因是前者代销基金表现活跃。相对大型券商,基金分仓佣金对中小券商更有诱惑力,可在基金代销上发力,提高分仓倍数,进而提升经纪业务的市场份额,这直接针对客户的营销来得更容易。同时,券商研究实力的提升非一日之功,靠研究服务获取分仓也需要投入更大的精力。

## 银行渠道费用高企

银行渠道昂贵,迫使不少基金公司转向券商营销,这也是券商渠道涨价的原因之一。对此,某基金业内人士表示,在基金销售的产业链中,银行才是最大的获益者,基金公司现在沦为为银行打工。

该人士表示,现在一只新发基金给予银行的尾随费用大多为50%左右。有些规模较小的基金公司,甚至超过七成以上的管理费要分给银行,再扣除基金正常运营所需的人力、物力成本,新发基金在成立后两年内都难给基金公司带来盈利。他算了一笔账,若按照每销售1000万份基金需要打出30倍交易量计算,基金需要在该券商完成3亿元的成交量。按券商对基金公司的佣金费率为0.8%计算,该基金需要付出24万元的佣金支出,虽然代价不低,但相对于银行高昂的渠道维护费用来说仍是“小巫见大巫”。所以很多中小基金公司都愿意与券商合作。

另外,券商自家的集合理财产品扩容,也是渠道价格上涨的原因。不少券商要求营业部倾力销售自家集合理财产品,而部分基金与券商理财产品存在投资方向、收益等同质化的现象。若基金公司方面不采取更有激励作用的措施,券商销售基金将缺乏积极性。

### 记者观察 | Observation |

## 基金分仓佣金支出应规范

证券时报记者 吴清梓

基金分仓佣金收入是券商讳莫如深的话题。券商的基金分仓具体倍数,已成为各公司的商业机密,不会主动向别人提及。而由此引发的基金分仓佣金支出的规范问题则需要进行探讨。

基金分仓佣金一个公开的说法是花钱购买券商研究所的服务。部分实力雄厚的大券商为基金提供研究服务,其研究实力被基金公司看重,并借此获得基金分仓收入。但是,大部分中小券商获取的基金佣金分仓收入,不再与研究服务的质量直接挂钩,而取决于券商营业网点对该基金的销售规模。实力较弱的券商研究所给基金公司发的报告,基金经理往往不看,这类研究所形同虚设。

在以研究换佣金的交易中,基金买到的商品如研究报告,其价值并不大,基金真正看重的是券商能卖出多少基金份额。基金支付的佣金,有多少是为了酬谢券商代销基金而专门进行换仓交易产生的,又有多少是因为基金投资必须进行换仓交易而产生的,第三方难以考证,这只有基金经理才清楚。

基金作为买方购买商品支付的费用便是基金分仓佣金,该费用将从基金成本中扣除,因此,真正为

基金代销买单的是基民。因此,许多人质疑,基民是否有责任为基金销售买单。

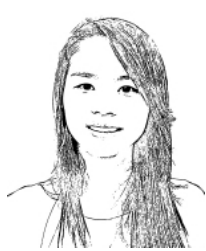
实际上,监管层2004年出台的《关于规范近期基金销售行为有关问题的通知》要求,基金管理公司不得利用基金资产进行利益输送,不得为扩大基金销售量而证券公司交易席位承诺交易量。

从目前仍旧大行其道的与代销挂钩的基金分仓来看,这个规定似乎效用不大。规范基金分仓费用,恐怕不仅需要一纸规定,还需要监管层对基金换仓交易的持续监督,针对换仓交易是否为必要性交易——换仓的理由、换仓股票持有时间等指标进行跟踪,同时提高基金自律。

既然为券商代销付费已广为基金接受,且大部分基金采用分仓佣金的形式支付,倒不如允许基金从经营成本中直接划拨一部分费用作为营销费用。但是,对于营销费用占整个基金成本的最高比例需要进行规范和约束,避免基金为代销而大打价格战。代销基金费用、研究报告的费用应与基金分仓费用分开,都在经营成本里单独核算,既可以鼓励基金公司花钱购买好的研究报告,选择更好的代销渠道;同时,对基民来说,基金的成本运用也会更加透明,也方便监管部门监管。

### ■我曜理财 | Tang Yaohua's Column |

## 轻信外资行理财 中国富翁变负翁



证券时报记者 唐曜华

上周中国互动媒体集团CEO洪晃通过微博控诉某外资银行私人理财服务“我快被他们给理成无产阶级了。”再次引发了关于外资银

行“血洗”中国富裕阶层的讨论。众所周知,外资银行进入中国市场,就把目标瞄准中国的富裕阶层,走高端客户路线。外资银行装修精美的贵宾理财中心,“国际化标准”的服务也曾让中国富人趋之若鹜,甚至以此作为富人身份的一种象征。然而金融危机的爆发让在外资银行理财的富人们彻底经历了一次洗礼。变化莫测的海外市场瞬间侵蚀中国富人的资产,直到钱赔光倒欠银行一笔钱,富人们还是看不懂外资银行累计股票期权的说明书。

购买外资银行理财产品遭遇亏损的不光是洪晃,2009年以来有大量的中国富豪指责外资银行的不当销售、夸大收益的行为。外资银行的理财经理在销售时是否真的夸大理财产品收益,把高风险产品卖给了风险承受能力较低的投资人,现在已难以考证。但外资银行客户经理在庞大的销售业绩压力下,是否能保证完全、充分揭示理财产品的风险则未可知。纵观近些年来遭投诉较多的外资银行理财产品,主要有挂钩汇率的结构性存款理财、投资海外基金的合格境内机构投资者(QDII)理财产品,

以及类似累计股票期权的衍生品,这些产品堪称富翁杀手。

许多人购买外资银行的结构存款理财产品时只是把它当成一种存款替代产品,不曾想到它隐藏的风险,以为购买后就可以高枕无忧。殊不知,大幅波动的汇率随时可能吞噬此类产品的收益,甚至造成“部分保本”的结构性存款出现亏损。

此外,外资银行大多数结构性存款理财产品以外币投资和计价,除了收益风险外,还蕴藏汇兑风险。在2008年澳元大幅贬值时,不少投资者购买的澳元计价的理财产品,换算

成人民币后实际汇兑损失巨大。而在金融危机爆发后,外资银行QDII产品差点全军覆没,几乎全部陷入浮亏。在销售累计股票期权时,外资银行私人银行的客户经理大多称该类产品为打折股票,却很少介绍这款产品赔起来是个无底洞。

虽说购买任何一款理财产品投资者风险应该自担,但外资银行亦难辞其咎。作为专业的、掌握信息优势、熟悉海外市场的理财机构,外资银行对市场的走势有基本的判断,而投资者正是相信外资银行的这种专业能力而购买了产品,最后却赔了个底朝天。