

## 上月参与交易A股有效账户创年内新低

实习记者 王玺

6月股市活跃程度持续降低。据中登公司最新统计数据，当月参与交易的A股账户数从5月的2565.83万户减少到2191.79万户，减幅近两成。这也是连续第三个月出现下降，并创出今年上半年参与交易的A股有效账户新低。受访人士表示，这背后包含了股市资金转战银行理财产品，打新资金撤退等多方面因素。

统计数据还显示，6月沪深两市期末持仓A股账户总数与5月相比上升了14.03万户，为5732.71万户，但是两市期末持仓A股账户只占期末A股有效账户43.13%。这也是自今年1月份以来，其所占比例连续第六个月份下降。不过，6月新增A股账户数则从5月的85.76万户涨至93.2万户。

业内人士表示，今年二季度股市表现低迷，此间有不少数量的投资者开始转向投资银行理财产品。对于他们而言，有些银行理财产品年化收益率只有5%，虽然跑不过消费者物价指数(CPI)，但总体上仍要比投资股市遭遇亏损要好。由此，证券市场内的资金就进一步缩水，这也在一定程度上导致了持仓量的降低。

从多家证券营业部反馈回来的消息表明，众多客户经理存在同样一个感触，即来到他们营业部开户的投资者已经越发稀少。

江海证券投资顾问吴春红告诉记者：6月有效交易账户减少，说明股市行情不好，投资者被套牢，不愿参加交易，被动等待解套。此间，打新资金开始撤退也是出现前述现象的重要因素。”

不过，北京某券商一位投资顾问则表示，其实A股持仓有效账户少反而是件好事。这从侧面给投资者传递出一个讯号，即股市将要见底，过去流出的资金此时可能会开始回到股市。

## 中国太保上半年保费同比增长14.21%

中国太保今日公布了2011年上半年保费收入。数据显示，新会计准则下，上半年该公司累计实现原保费868亿元，同比增长14.21%。其中，太保寿险实现保费收入546亿元，同比增长11.43%；太保财险实现保费收入322亿元，同比增长19.26%。

此前，中国人寿也公告称，其上半年实现保费收入1955亿元，同比增长6.48%；6月单月保费收入290亿元，同比增长1.05%。(郭吉桐)

## 世纪证券启动咨询服务季

世纪证券本月正式启动咨询服务季。其中，世纪证券财富管理中心、公司研究所、各地营业部投资顾问将在此次咨询服务季中为客户提供巡回演讲、提供专业、全面、个性化的咨询服务，例如，客户互动交流、增值产品体验、上市公司调研、投资策略会、专题讨论会等多种与客户深度交流的活动。(伍泽琳)

## 金鹰策略配置7月20日起发行

金鹰策略配置股票基金近日确定募集期为7月20日至8月26日。该基金股票投资占比为60%-95%，业绩比较基准为沪深300指数增长率×75%+中信普国债指数增长率×25%。

据悉，金鹰策略配置股票基金将由金鹰基金投资总监掌舵，采取动态策略，避免单一投资法则的弊端，做到“有备而来，因时而变”，力争为投资者谋取超越比较基准的收益。(杨磊)

## 李娜代言泰康人寿

昨日，泰康人寿在北京宣布，该公司签约中国首位网球大满贯冠军李娜担任其全球形象代言人。泰康人寿成为继奔驰公司之后，李娜的第二个顶级赞助商。这也意味着，第一个“中国面孔”的企业标识将伴随李娜征战世界各大赛场。据悉，这是泰康人寿首次启用形象代言人。在未来三年内，双方将在多方面展开深入合作。(陈涛)

## 上投摩根获最佳客户服务管理团队奖

近日，上投摩根基金获得第六届中国最佳客户服务评选“中国最佳客户服务管理团队”大奖。据悉，这是上投摩根基金继2010年首次参评获得“中国最佳服务特色奖”后再次参与该奖项评选。(张哲)

# 盈利前景明朗 股东力挺信托净资产达标

证券时报记者 张伟霖

净资本管理办法催生信托公司融资需求。近日，数家信托公司股东纷纷表示，将向旗下信托公司进行增资，以加快其业务的发展。证券时报记者获悉，令股东慷慨解囊的诱因还在于近年来信托行业信托报酬率稳步增加，令股东所持股权的价值显著提升。

### 净资本扩张潮起

此间，兴业银行表示，将按照现有持股比例以每股3.26元的价格向兴业国际信托有限公司增资，增资金额不超过20亿元。

爱建股份则推出新的定向增发方案，公司拟向上海国际集团等多家公司定向增发募集资金约26亿元，其中大部分资金将用于增资爱建信托。公司称通过此次定向增发，将有利于实现战略转型，为做强做大信托主业打下基础。

陕国投则通过定向增发方式，非公发行2.2亿股，合计募集资金21.23亿元。据介绍，定增对象包括陕西煤化工产业集团以及西安投资控股有限公司。

今年1月末，监管部门颁发《信托公司净资本计算标准有关事项的通知》，为信托公司净资本设定了大限：确保在2011年年底之前达到净资本各项指标要求；对在规定时间内未达标的信托公司，立即暂停其信托业务，并追究该公司董事长和高级管理人员责任。

而据了解，在近日增资的信托公司中，陕国投就曾一度面临业务暂停的尴尬。据兴业证券分析师张颖测算，截至2011年6月底，陕国投净资本仅3.58亿元，公司的净资本管理指标“净资本/各项业务风险资本之和”已低于100%的最低监管要求。净资本已经成为约束其做大规模的瓶颈。而在此次定增后，该公司的净资本将猛增，与净资本挂钩的各项业务发展空间将显著扩大。

### 股东慷慨解囊

事实上，在净资本管理办法催生信托公司融资需求的同时，资本金增加后的信托公司也将具备相应资格，可以向监管部门申请新业务资质，如私人股权投资信托、房地产投资信托等创新类业务，以及企业年金基金管理业务，衍生金融产品交易业务等。这将令其现有的信托业务模式趋于完善，并且显著缩小与市场领先的信托公司在业务范围和业务机会方面的差距。

同时，令股东慷慨解囊的诱因还在于近年来信托行业信托报酬率的提升，使得股东所持股权的价值显著提

升。根据统计，去年一季度，全行业的信托报酬率仅有0.37%，但到2010年末已提升至0.55%，今年一季度则继续提升至0.66%。

在行业杠杆没有明显变化的情况下，信托报酬率的持续提升带来了信托行业净资产回报率(ROE)的快速提升：去年一季度，信托行业的杠杆为22倍，ROE仅为10%；但至今年一季度，信托行业的杠杆虽然只有23倍，但ROE已快速提升至14%。以业内发展势头最猛的中融信托为例，其去年ROE高达45%，今年预计将进一步提升。这也令其大股东经纬纺机今年内已两次慷慨解囊，为其增加资本金。

# 券商资管产品扩容 “六绝七翻身” 上海久联彻底退出航天证券

证券时报记者 曹攀峰

同经纪业务类似，券商资产管理产品的发行也无法摆脱“靠天吃饭”模式。受6月份股市连续阴跌影响，券商集合理财产品发行数量和规模大幅下降。不过，自6月底以来，大盘出现反弹，券商资产管理产品的发行逐渐重新活跃起来。

股市有谚语“五穷六绝七翻身”。对应到二级市场上，今年以来，A股在5月和6月连续上演了“五穷六绝”的行情。受此影响，券商集合理财产品在6月也上演了“六绝”行情，其发行数量和规模均出现大幅下降，其中发行规模与5月份相比几乎可以忽略不计。

据Wind数据统计，6月份仅有4只券商集合理财产品实施发行，发行规模共为2.14亿份，其中，发行数量较5月份环比减少了10只，发行规模则环比下降了近77亿份。

以第一创业创金灵活成长1期和光大阳光集结号收益型三期两只产品为例，前者从6月7日开始推广，后者则从5月初开始推广，不幸的是，彼时股票市场正上演着阴跌行情，导致两只产品成立规模均相当袖珍——前者为1.13亿份，后者为1.01亿份，与产品成立所需的底线规模相差无几。因为按照《证券公司集合资产管理业务实施细则(试行)》的规定，券商集合理财产品成立的最低规模为1亿元。



资料图

不过，自6月下旬开始，大盘出现触底反弹。受此影响，券商理财产品的发行也逐渐重新活跃。6月27日，海通海蓝消费精选和安信基金宝纷纷启动发行。而到了7月份，虽然时间才过半个月，却已有10只券商资管产品开始或已安排了推广计划。

对此，北方某上市券商资管负责人表示，尽管弱市行情中资管产品往往很难发行，但该公司仍会争取发行产品，越是在证券市场低迷时，所发行的产品后来业绩越好。”

以今年的行情为例，4月16日前，上证指数持续上涨，而后大

盘扭头持续下跌。以此为分界线，根据Wind数据对今年以来券商理财产品业绩的统计，4月16日之后成立的产品中有九成获得了正收益，平均收益率为1.13%；而今年年初至4月16日之间成立的产品中，仅有不到四成的产品取得正收益，整体平均收益率为负，平均亏损1.9%。

券商资产管理业内人士表示，理财产品的发行难免受到股市环境影响。事实上，对于投资者而言，购买券商理财产品和自己做投资有类似之处，亦即别人疯狂时，自己就要谨慎；别人谨慎时，往往是出手的好时机。

证券时报记者 曹攀峰

昨日，航天证券6000万股股权成功拍卖，以每股1.05元的挂牌转让价格成交。此次交易完成后，发起人上海久联集团将彻底退出航天证券。

公开资料显示，此次航天证券6000万股股权被分成4宗转让，每宗股份数分别为2994万股、1986万股、900万股和120万股，在上海联合产权交易所挂牌的转让价格分别是3155万元、2093万元、948万元和126万元，对应每股价格均为1.05元。

航天证券2010年报显示，截至2010年底，该公司总资产为11

亿元，净资产为5.4亿元，总股本6亿股。2010年，该公司实现营业收入6953万元，净利润1607万元；每股收益约为0.03元，每股净资产为0.9元。按照每股1.05元的价格计算，转让市盈率约为35倍，市净率为1.17倍。

此前共有四家公司参与竞拍，由于临时退出一家，最终由三家公司竞得上述4宗股权。”上海公拍拍卖有限公司的项目经办人介绍，竞拍公司不多，从而导致了价格没能得到提高。

公开资料显示，航天证券原名上海久联证券经纪有限责任公司，成立于2000年。到了2010年，航天证券注册资本由2亿元增加为6亿元，中国航天科工集团及其所属单位持有90%股权，上海久联集团仅持有10%股权。

## 阳光私募理财产品首现保本

证券时报记者 唐曜华

投资阳光私募的银行理财产品首次出现保本承诺。记者获悉，日前某股份制银行率先发行了一款此类产品，在产品说明书中明确承诺保障理财计划本金。

据介绍，该款产品募集资金投向分为两大部分，其中60%以上比例投向债券等固定收益资产，不超过40%的比例进行证券类投资，投资标的为3只阳光私募信托计划。这3只阳光私募信托计划分别

是由华润信托担任受托人的景林稳健2号，以及由外经贸信托担任受托人的鸿道3期、富锦(尚雅)8期。

上述3只阳光私募信托计划均为浮动收益型证券投资类信托计划。这意味着上述银行理财产品不超过40%的证券类投资部分出现亏损的可能性很大，这无疑给保本带来较大难度。

记者从产品发行银行了解到，该产品的做法是，通过购买3年期债券，锁定一笔稳定收益，为证券投资部分垫上一层安全垫；再根据特定的收益风险模型测算权益类资产的投资比例。

# 中国太保：领跑中国体育保险

第14届国际泳联世界锦标赛已在上海鸣枪开赛。中国太保作为本次锦标赛的赞助商和独家承保商，为大赛提供了多项风险保障，包括为国际泳联(FINA)及组委会提供“活动中断取消风险和财产一切险”，为组委会工作人员、志愿者提供“团体人身意外伤害险”和为现场观众提供“公众责任险”等，保险总额高达52亿元人民币。

在国内保险业界，和重大比赛“亲密接触”最为频繁的保险公司当属中国太保。

从1992年“拓荒”中国体育保险开始，中国太保已在体育保险领域驰骋了近19个年头。在市场化体育保险运作过程中，中国太保不仅为国内体育事业发挥了保驾护航的作用，更为公司拓展了盈利空间，保费收入逐年增加。中国太保正成为中国体育保险市场的领跑者。

### 领跑体育保险市场 效益逐年增加

中国太保参与体育保险的历史可以追溯到1992年。当时，中国太保为参加巴塞罗那奥运会的中国体育代表团提供了保额为2655万元的人身意外伤害保险，这是中国太保首度成功涉足体育保险领域。

此后，太平洋保险多次出征国际国内重大体育赛事：1998年，

为曼谷亚运会的中国代表团1000余人提供1.5亿元的人身意外伤害保险；2000年，为悉尼奥运会的中国代表团共800余人提供价值1.6亿元的人身意外伤害保险和随身财产保险；2001年，向21届世界大学生运动会的各国运动员、教练员等18万人提供总保额154亿元的风险保障；2004年，向雅典残奥会中国代表团捐赠保额2.9亿元的人身意外伤害保险及意外医疗保险；2005年，为F1方程式赛车、V8超级房车赛等提供保险服务；2006年，为第9届远南运动会火炬中国传递暨中国残奥励志万里行活动提供总保额超过2500万元的保险保障；2008年，独家承保“网球大师杯赛”的赛场公众责任险、赛事取消险及志愿者的人身意外险等一切险；2011年，独家承保第14届国际泳联世界锦标赛……这一系列动作使中国太保在探索体育赛事公益性赞助与商业化保险结合的道路上获得了一次次成功的经验。

中国太保相关负责人表示，公司通过体育保险市场化的成功尝试，不仅实现了经济效益，也使客户对太平洋保险的技术水平、服务能力，乃至品牌形象都有了更高层次的认识。而随着体育保险市场化程度的提高、整体效益的逐步体现，太平洋保险作为体育保险市场的领跑者，正从体育保险业务中

### 获得越来越多的收益。 专业成就优势 成为行业标准制定者

体育保险市场的发展，难在“专业性”和“复杂性”上。体育保险作为一项综合保障计划，保障范围涵盖财产险、责任险、意外险等不同方面。由于体育保险的复杂性、专业性，国内鲜有单一的寿险公司或财险公司能完成全面的体育保险服务。

而中国太保则恰恰占尽两者优势。从集团架构来看，中国太保因兼有产、寿险公司，综合实力较强且发展均衡，因而在发展体育保险方面具有先天优势：通过采用集团化运作模式，太平洋保险在推出体育保险后，可以随时随地调配旗下5700多个产、寿险公司分支机构的资源，为承保的赛事服务。如，太平洋保险在为第9届远南运动会火炬传递活动提供保险服务时，就充分利用火炬传递路线各分支机构的资源力量，为车队提供理赔、救援和后勤服务。

另一方面，由于体育运动是对人类生理极限的不断挑战，体育项目中的高难度、高强度、高对抗和高标准决定了体育运动的高危险性，死亡率、伤残率都较高，因此一些保险公司不敢贸然涉足。但是，由于太平洋保险集团拥有专业技术力量的优势和与国际救援公司开展合作的成功经验，其体育保险的底气始终很足。在承保F1方程式赛车和V8房车赛时，太平洋保险

参照国际赛场风险管理经验，聘请国外专业公司进行场地查勘，并对软件、硬件、消防、防盗提出整改建议，得到了国内外参赛方的广泛认可。

正是凭借着丰富的经验和专业的技术水平，太平洋保险已经成为了国内体育保险运动伤害赔偿标准的制定者。1999年9月，太平洋保险与国家体育总局签订了《国家队运动员人身保险协议书》，取得国家队运动员伤残保险的承保权，将1400多名国家队运动员纳入广泛的保障范围内，总保额达7.2亿元。2006年，太平洋保险在国内首次根据残疾人运动员的特点制定了意外伤害赔偿标准。根据国家队运动员自身情况及其从事的运动项目特点，太平洋保险配套推出《运动伤残和运动致病事故程度分级标准》，设计了11个等级的理赔标准和200多个小项。时至今日，国内涉及体育运动伤害赔偿仍在沿用由中国太保推出的这一标准。

### 市场潜力巨大 经营模式走向成熟

据不完全统计，我国拥有70多万万个运动场馆，每年在各地举行近600场纳入国家体育总局计划的大型体育赛事，有3亿多人经常参与体育活动，各层次的专业运动员已达10万多人，我国的体育产业经营性机构达2万多家，从业人员60多万。中国保监会主席吴定富也曾呼吁，目前体育保险未开发的领域很多，而这

是一个蕴藏着巨大利润空间的市场，各保险公司应该加快开发体育保险”。

凭借多年体育保险经验积累，中国太保已经解决了体育保险所面临的专属产品开发和专业人才培养的两大难题，有能力为所有大型体育赛事提供风险管理服务。目前，中国太保体育保险运作模式已经走过了初期阶段，逐渐向市场化模式转变。

根据赛事商业运作能力和价值，目前中国太保主要采取三种经营方式：第一种为社会公益型赛事，由于商业价值不高、推广难度大，太保主要从履行社会责任出发，提供保障服务赞助，如特奥会和远南运动会等；第二种为纯商业型赛事，对于一些盈利能力较强的赛事，对保险保障需求会更为明显，且具备充足的购买能力，采取购买方式，如大师杯网球赛、F1方程式赛车；第三种为类商业型赛事，此类赛事虽然有保险需求，但并没有保费预算或者预算不足，因此主办方可以通过广告发布、票务展位等权益来换取保险保障。

业内人士表示，随着我国体育大国地位日益突出，我国承办国际赛事和国际间的体育交流愈加频繁，也给中国保险业带来无限的机遇。体育保险已逐渐成为我国商业保险业务的新增长点。而中国太保在体育保险经营模式方面的日渐成熟，不仅为体育事业保驾护航，也为公司拓展更广的盈利空间。(孙玉) (CIS)