

8月寿险依旧低迷 前四大公司份额下降

见习记者 郭吉桐

国内寿险行业依然没走出低迷态势，仍处于下降通道。据中国平安、中国太保、中国人寿日前公布的1至8月保费收入数据显示，今年前8个月中国人寿、平安寿险和太保寿险累计保费增速分别为4.1%、33.2%、9.3%，保费增速较前7个月略有下降。

就单个月来看，新统计口径下，8月份中国人寿实现保费收入217亿元，同比下降6.1%；太保寿险实现保费收入65亿元，仅同比增长1.6%；平安寿险实现保费收入73.4亿元，同比增长15.1%。不过，由于平安寿险去年8月份才开始公布新口径下的单月数据，同时通过险种结构调整使得保单确认率由去年同期的57%提高至66%，因此据测算，老口径下平安寿险今年8月份规模保费增速仅为1.5%左右。

另据招商证券统计，受国寿、平安市场份额下降影响，国寿、平安、太保、新华前四大寿险公司合计市场份额已由今年1月份的69.2%，下降3个百分点至7月份的66.2%，太保寿险、新华人寿市场份额则在此期间分别上升了14个和26个基点（BP）。

兴业证券分析师张颖表示，尽管银保新政对银保渠道展业的限制是造成银保业务下滑的重要因素之一，但到下半年，银行理财产品及其它投资渠道的替代是银保业务增速下降的主要矛盾。

而在个险渠道上，各保险公司纷纷进行战略转型：一方面淘汰落后人力，着力提升人均产能水平；另一方面则加大长期险种的销售力度。但在落后产能不断遭到淘汰、新增代理人产能提升难度大的背景下，当前国内寿险业务的扩张受到影响。

与寿险形成对比的是，产险依然是今年保险业的亮点。8月份，平安产险实现保费收入66.1亿元，同比增长37.6%；太保产险实现保费收入45亿元，同比增长21.6%。张颖表示，在保费规模较快增长的同时，产险行业承保仍处于景气周期当中，综合成本率普遍维持在低位，承保盈利也大大提振了产险公司的利润水平，预计今年全年国内产险行业保费增速将超过20%。

北京银行定增申请获批

证券时报记者 张宁

北京银行今日公告称，该行非公开发行A股股票的申请已于9月21日经中国证监会发审委审核通过。

根据此前公布的方案，北京银行拟以定向增发方式，融资不超过118亿元，募集资金将用于补充核心资本。这是该行2007年上市以来，首次进行再融资。预计9家公司将参与此次定向增发，其中，华泰汽车、中信证券、泰康人寿、国家开发投资公司分别认购35亿、30亿、20亿、8亿元，而中国恒天、华能资本、南方工业资产、陕煤集团、力勤投资分别认购5亿元。

民生银行 太仓村镇银行获批开业

证券时报记者 张宁

民生银行今日公告表示，该行收到中国银行业监督管理委员会苏州监管分局的批复，核准其太仓民生村镇银行股份有限公司开业。太仓民生村镇银行注册资本为人民币1亿元，营业地址为太仓市上海东路199号3幢。

华泰人寿 设立变额年金险获批

记者获悉，中国保监会日前批复了华泰人寿设立变额年金保险产品投资账户的申请。这是继金盛人寿、中美联泰大都会人寿之后，国内第三家获批设立变额年金保险产品投资账户的保险公司。

据悉，华泰人寿旗下变额年金保险产品将设立尊享型、智慧型、远见型三个投资账户。此前，金盛人寿、中美联泰大都会人寿在今年6月和7月相继推出名为“保得赢”和“步步稳赢”的变额年金险。（郭吉桐）

农行累计办理 跨境人民币结算量1210亿

截至2011年8月末，农业银行累计办理跨境人民币结算量达1210亿元，其中2011年新增业务量891.5亿元，同比增幅达1156%，浙江、广东、深圳、上海、广西、内蒙古等6家分行的业务量已突破百亿元大关。（贾社）

今年保代资格考试通过约500人，令准保代队伍扩容至1400人

准保代大扩军 或稀释保代资格含金量

证券时报记者 邱晨

2011年保荐代表人胜任资格考试已于8月底结束。据证券时报记者调查，本次参考人数在4000人左右，其中约500人通过考试，通过率约12.5%。

据了解，此前行业内准保代人员规模约为900人。加上本次新增约500人，准保代队伍将迅速扩容至1400人左右。面对不断壮大的保代队伍和有限的新股发行项目，有投行人士担心保代资格的含金量或将进一步降低。

准保代队伍大扩容

根据证监会网站统计，截至9月20日，国内在册保代人数已达到1876人。据此计算，待上述1400名准保代“转正”后，我国保代人数将超过3000人。

据记者了解，目前国内一个首发（IPO）项目通常需要两名保代签字，由此，业内也将两名保代称为一个通道。而据证券时报记者此前的调查，通常一个保荐通道需要8至12个月的时间来完成一个IPO项目。因此，如果要求每名保代每年至少完成一个IPO项目，按照3000人的保代人数粗略计算，每年至少需要1000个以上IPO项目才能保证投行通道的使用率。

但是，2010年A股市场上会IPO项目仅有400余家（其中339家过会），也就是说，彼时的投行保代队伍已呈现饱和状态。

这有可能是保代队伍将引入淘汰制的预警。”国海证券投行部一位人士表示，只有实现优胜劣汰才能保证保代行业的健康发展。目前准保代队伍的大幅扩充，也使未来淘汰制的实施具备了条件。

大小投行差距拉大

从记者调查的情况来看，目前大型投行人员配备较多，今年参加保代资格考试和通过的人数也高于中小投行。业界对此认为，强者恒强的“马太效应”将在投行界进一步凸显。

以国信证券为例，据该公司投行部人士透露，今年该公司共有182名投行人员参加了保代考试，其中有49人通过，通过率高达26.9%。

而据证监会网站资料，截至目前，国信证券在册保代人数已达139人，在券商中排名第一。预计随着该公司过往和本届新增准保代陆续取得保代资格，其保代队伍很可能进一步扩充到200人以上，并将进一步拉大与其他券商的差距。

而深圳另一家中小券商投行人士则告诉记者，该公司投行部门参加本次考试的人数只有10余人，4人获



资料图

得通过。我们的通过率虽然非常高，但是人员基数太少了。”该人士坦言，目前公司对保代的需求很大。

保代资格含金量或缩水

保代队伍的壮大，对投行来说并不一定完全是好事，可能稀释保代资格含金量。首先，在目前项目资源相对匮乏的情况下，这将很难保证保代

通道的利用效率。其次，保代的高薪待遇也将大幅提高投行的运营成本。投行业务如果未能实现同步增长，那券商投行部门只能通过控制运营成本来保证部门的业绩和利润，降薪自然就成为了其中最有效的手段，而一直享受高薪的保代队伍或将首先受到冲击。

事实上，从近日曝光的多家投行部门降薪事件，已可以看出端倪。而

此类降薪事件多数发生在一些大型券商投行部门，这也引发了部分投行集体跳槽事件。

保代资格的含金量被稀释，也令一些刚刚通过考试的投行人士五味杂陈。费了那么大的力气通过保代资格考试，面对的却是一个薪酬走下坡路的职业。”一位今年刚通过保代资格考试的投行人士在网上这样留言。

公募基金再战私募投顾

证券时报记者 张宁

近日，有多只以公募基金公司为投资顾问的阳光私募产品再度现身市场。其中，仅广发基金、兴业基金两家基金共计发行了8期产品，这些产品投向二级市场，并主要配置于定向增发。

不过，据证券时报记者了解，受近期A股震荡走势影响，上述相关产品表现平平，多数单位净值已在1元以下。

公募基金管理阳光私募产品盛行于2008年，最高峰时曾有10多家基金公司管理超过30只私募产品。公开资料显示，包括华夏、嘉实、博

时、易方达、大成、交银施罗德等基金公司曾开展过该业务。

其中，华夏基金是这类业务的最大开拓者，高峰时共担任了10只阳光私募的投顾。但这些产品多数业绩不佳，据记者从中诚信托和国信信托处了解到，由这两家信托发行的、华夏基金担任投顾的产品均已相继清盘。其原因主要在于，一是产品跌破止损线，二是因业绩下滑且遭遇赎回，致使规模低于合同要求而被迫清盘。

继华夏之后，其他基金公司也相继主动或被动清盘退出。截至昨日，记者查询目前的基金系私募发现，仅有嘉实基金、大成基金等管理的少数

几只私募产品仍在苦苦支撑。

事实上，在2009年基金专户开放“对多”后，其业务模式已和操盘阳光私募产品区别不大。而这也是公募基金相继退出证券信托领域的原因之一。

对于目前部分公募基金选择再度开辟私募战场，华澳信托一位人士表示，在高端理财市场，由于信托已经经营多年，富裕人群对于信托模式也都比较认可，基金“一对多”并未因此抢占太多份额。并且，相对于信托模式，基金“一对多”的监管要更严格，风控成本也较高。此外，在A股经过这一段时间的调整后，不排除部分公司有抄底倾向，而借道“信托”的方式相对较为隐秘。

中信证券H股今日起招股

证券时报记者 孙媛

中信证券昨日宣布，H股将于今日起正式面对公众招股，募资主要用于建立海外业务体系和充分发挥在中国内地和香港之间良性互动的资本中介作用。

中信证券此次计划发售9.953亿股H股，其中95%作国际配售，5%供香港公开发售，集资最多151亿港元，招股价12.84港元-15.2港元，按每手500股计算，若以上限定价，入场费为7676.61港元。香港公开发售于今日开始至下周二结束，预计H股将于10月6日挂牌上市。

目前，中信证券已获7家基石投资者认购，认购额占本次H股

集资额近一半，锁定期为6个月。这些基石投资者包括淡马锡投资、中东股权基金科威特投资局、中国社保基金、富邦人寿、巴西投资银行、对冲基金Och-Ziff、美国资产管理公司Waddell & Reed。

董事长王东明表示，该公司准备来港上市已久，虽然目前市况不佳，但对招股表现有信心，公司会继续上市程序。公司管理层昨日与机构投资者的沟通显示，投资者可接受公司的发展计划，分享内地资本市场发展空间。

谈及中信证券早前以3.74亿美元收购里昂证券及盛富证券各19.9%股权一事，王东明重申，现阶段主要精力放在整合两个平台，对于往后发展持开放态度。

全产业链打造新三板业务生态

——访西部证券总经理祝健



资料图

证券时报记者 李东亮

截至目前，拥有新三板主办业务资格的券商已达52家，但能够盈利的券商寥寥无几。西部证券作为一家位于我国西部地区的中型券商，却坚持每年在新三板业务上进行大额投入。对于一项尚不能盈利的业务，西部证券如此大笔投入的背后究竟是何种动力？他们有哪些超前的认识与思考？西部证券总经理祝健日前向证券时报记者道出了其中的秘密，即新三板业务未来将为券商带来整个产业链的收益。

构建人才高地

目前，西部证券新三板业务人员已达到80名，其中行业研究员、

律师和注册会计师各占到1/3，人才优势明显。

虽然西部证券投行业务的整体实力不算突出，但在新三板业务上，祝健麾下以程晓明为首的团队却得到了业界普遍认可。西部证券是幸运的，遇到了包括程晓明在内的一个新三板团队。”祝健如是说。

据了解，西部证券新三板团队自2008年开始组建以来，就一直抱着梦想在做事，尤其以程晓明博士为代表。在程晓明看来，未来新三板在资本市场上将会有非常不错的发展前景，因此他非常热衷于做新三板市场的研究和业务项目的开发。更难能可贵的是，他还汇聚了一大批热衷新三板事业的专业人士加盟到西部证券。

这个团队始终有一种使命感和行业责任，当然这种责任和使命感也是与其自身的职业规划紧密结合在一起的。”祝健说，他们正是因为行业责任感走到一起的，西部证券则为这个对新三板有着追求的团队提供了一个很好的平台。

据了解，鉴于近年来A股首发和增发项目盈利能力较强，大多数券商普遍对新三板业务不够重视。而当一些券商欲做起这项业务时，则将挖角目光投向了西部证券。这或许可以说是西部证券为行业做出的贡献。”祝健说，公司新三板团队的骨干体系、项目储备和研究成果却成为其他券商无法挖

走的无形资产。

西部证券自2008年开始专注于新三板业务，公司选择了基础制度理论的研究作为起点，毕竟我们是带着使命感和责任感来认识这项业务的。”祝健强调，新三板是一项战略投入，公司看重的并不是短期收益。

祝健表示，公司新三板业务团队自组建以来，对新三板业务的运营形态、业务模式、交易架构、内控机制、项目审核等诸多理论基础做了系统研究，并与台湾地区具有三板业务成熟经验的大型机构建立了互访机制，并签订了战略合作协议。

积极储备项目

祝健表示，西部证券严格按照首发和再融资业务，将新三板业务团队分为后台支持系统、综合业务部、项目控制、内核小组等单元，并将内核小组纳入投行总部。在严格控制项目质量的情况下，储备项目超过60个，其中已经挂牌的项目达9个。

公司许多项目已经在做了，并签订了相关协议。”祝健说，签完协议后，公司已着手帮助企业进行改制、准备挂牌前期的材料等工作。

按照监管层的政策，新三板未来选择园区试点范围时，将把园区内已申报企业的家数作为重要参考。因此，目前84个国家级园区多数已动员园区内的企业积极进行材料申报。尽管如此，一些园区内的企业对于新三板项目的申报仍心存顾虑。

实际上，我国的三板市场基本上不具有融资功能，仅有少数企业能够在挂牌前进行少量的定向募资，而挂牌时并没有增量的发行，亦即没有融资，却要向外支付一定数目的挂牌费用等，费用总额在100万元-200万元之间。

园区内大部分企业由于规模较小，盈利能力暂时较差，且现金流不够稳定，申请挂牌的积极性还不高。”祝健说，公司一般建议园区给予有挂牌意向的企业一定的财政补贴，并对申请挂牌成功的进行奖励。对于支持力度大的园区而言，企业所获的补贴和奖励基本上能够覆盖其挂牌所需的费用，甚至还略有盈余。

据悉，西部证券已调研过全国80余家高新园区，并为很多园区政策的制定提供了建设性意见。

打造新三板产业链

券商新三板业务的最主要问题在于产业链不完整。”祝健认为，目前企业在新三板挂牌不能发行新股进行融资，仅有挂牌功能，券商也因此只有财务顾问业务。而企业挂牌前的融资属于私募股权投资，券商从中获益甚微。另外，由于新三板交易不活跃，券商佣金收入也非常有限。不过，他依然非常看好新三板业务。

他说，国外成熟市场经验表明，

新三板业务未来的前景仍值得期待。首先，企业挂牌之前融资渠道有望扩展，券商可以收取一部分费用；其次，券商直投公司有望投资三板挂牌企业，并在三板市场顺利退出，或者等待转板；第三，随着新三板业务试点园区扩容和投资者门槛下降，券商该项业务将开始产生规模效益，并有望贡献不菲的交易佣金。此外，做市商还可以给券商贡献差价收益。

祝健表示，西部证券目前正在积极研究延伸新三板业务线，致力于挂牌企业提供终生保荐。我们在公司内部一再强调要严控项目质量。”他说，因为新三板业务不仅仅是挂牌的问题和挂牌后的风险问题，还包括持续的资源储备问题。

据介绍，西部证券新三板业务团队已经和台湾地区机构就大陆的做市商制度进行了探讨。目前，西部证券正着手研究技术系统的开发和升级方案，并在探讨部门之间的协同和组织架构的改变。

针对做市商等新三板扩容的一系列配套制度何时推出的问题，祝健认为，短期内推出做市商制度的难度较大。此外，做市商机制在技术层面也需要突破，包括券商的技术系统必须完成升级，且与交易所系统实现无缝对接。