深圳前三季度保费收入同比增长21%

深圳保监局昨日发布了深圳地区前三季度保险业经营数据。数据显示，深圳地区前三季度共实现保费收入323.77亿元，同比增长20.8%，较全国平均水平高11.3个百分点，增速在全国35个监管辖区排名第2位，比去年同期上升了13位。

与此同时，深圳商业车险定价机制改革阶段性成果显现。第一阶段改革自年初启动以来，达到预期效果，实现了保险消费者、保险公司、监管部门和地方政府四个方面都满意的局面。 （郭吉桐）

高华证券：银行应建立风险定价文化

针对市场较为担忧的民间借贷问题，高华证券日前在温州进行了调研。该公司分析师马宁指出，目前该地区民间借贷最糟糕的时候似乎已经过去，但因受行业周期性影响，民间借贷收缩将继续。

针对不良贷款周期风险，高华证券认为，如果宏观经济软着陆，则系统性风险可控。据马宁估算，目前民间借贷总体规模约为4万亿~5万亿元人民币，倘若能采取得当措施避免过度紧缩，那么系统性风险似乎处于可控范围。

至于具体原因，马宁认为，首先，民间借贷一直是中小企业的主要融资渠道，大多数未寻求业务多元化发展的中小企业所受冲击不大；其次，预计今年四季度以及明年上半年（新的贷款额度公布之时）流动性应有适度改善； 第三，银行业的中小企业贷款业务占比相对较低而且大多有抵押保障；最后，在政府的监督和支持下，许多破产中小企业将通过私人债权人进行债务重组。

在中小企业融资方面，马宁特别强调，银行业仍需继续改革，必须建立风险定价文化，寻求基于风险调整的回报率，而非仅仅关注不良贷款绝对值；评估150%的最低不良贷款拨备覆盖率要求，让银行损益表真正反映信贷成本状况；为流动资金贷款引入循环信贷额度机制。 （黄兆隆）

多数民间借贷利率低于18%

日前，阿里巴巴-北大国家发展研究院针对中小企业融资状况的调查揭示了五个方面的问题。第一，借自亲朋的民间借贷一直是中小企业的主要融资渠道之一；第二，大部分此类贷款都是担保贷款，而银行贷款则是抵押贷款；第三，多数民间借贷利率低于18%，这意味着资金主要用于运营，而非其他高风险渠道；第四，中小企业现面临两大结构性挑战：原材料成本和劳动力成本上升；第五，珠三角的中小企业因民间借贷减少受到的影响小于长三角企业。 （黄兆隆）

河南保监局组织产险公司清理未决赔案

为切实保护消费者利益，破解“理赔难”问题，河南保监局近期组织产险公司开展未决赔案清理活动。

河南保监局首先要求产险公司建立未决赔案明细台账，积极与被保险人联系，一次性告知索赔所需资料，做好赔付工作。同时开展市场巡查，核查保险公司清理工作开展情况及清理报表、报告信息真实性。另外，保监局拟在此次清理基础上，建立完善保险公司未决赔案登记管理长效机制，夯实理赔工作基础，持续推动保险公司提高服务质量和服务水平。 （徐涛）

中国人寿举办“百岁风华”摄影大赛作品展

由全国老龄委办公室指导，中国人寿主办的“百岁风华”摄影大赛作品展日前在北京揭幕。此次展出的照片均为中国人寿于重阳节前夕在全系统举办的百岁老人摄影大赛的获奖作品。 （徐涛）

新华保险星级理赔服务认证揭晓

新华保险持续4个月的星级理赔服务达标认证近日圆满结束。未来两个月内，首批参与评定的190家分公司本部及中支公司将被正式授予星级服务标识。参与评定的分支机构中，达到3星及以上标准的超过半数。

据介绍，借助理赔星级服务建设，新华保险在业内率先实现了全公司理赔服务的标准化、规范化管理，解决了因机构发展不均衡带来的理赔服务质量参差不齐、难以统一管理的问题。 （徐涛）

传统业务惨淡经营，创新业务大放异彩但难挑大梁

股市低迷 券商全年业绩下滑几成定局

证券时报记者 李东亮 曹攀峰

上证指数今年前三季度下跌了15.98%。比这个数据更糟糕的是，已公布三季报的8家上市券商前三季度营业收入和净利润分别同比下滑23.9%和40.5%。

今日，国金证券发布了三季度业绩报告。截至目前，已有长江证券、东北证券、山西证券、西南证券、广发证券、光大证券、国金证券、宏源证券8家上市券商公布三季报。除东北证券外，其他7家上市券商全部实现盈利，但盈利能力已明显下滑。其中，东北证券、长江证券、山西证券和西南证券前三季度净利润同比下降幅度均达50%以上，广发证券的净利润同比下滑也接近43%。

招商证券和中信证券经纪业务负责人接受记者采访时均表示，除非第四季度出现爆发式上涨行情，交易量超过去年全年，经纪业务和自营从而大幅盈利，否则整个证券行业全年业绩大幅下滑几成定局。

传统业务惨淡经营

“证券业今年业绩较差，但符合预期。”深圳某大型券商证券行业研究员在接受证券时报记者采访时表示，行情的持续走低，令传统业务再次遭遇滑铁卢。

“非上市券商业绩下滑幅度远超上市券商。”深圳某非上市券商高管表示，相对于业务线更丰富的上市券商，经纪业务占比较大的非上市券商对交易量的依赖更强，该券商已有过半数营业部亏损。

在交易量和佣金双降的夹击下，券商经纪业务今年再现颓势。据Wind数据统计，今年前三季度成交量为346278亿元，同比下降0.7%。据长江证券金融行业分析师刘俊测算，证券行业平均佣金率已下降至0.8‰，同比下降20%，今年经纪业务面临的压力不言而喻。而在上述已公布三季报的8家上市券商中，6家上市券商的手续费及佣金净收入出现下降，其中，国金证券、东北证券、宏源证券、山西证券和西南证券佣金净收入同比下降的幅度均超过10%。

经纪业务疲态尽显，证券业自营业务同样出现严重亏损。在上述已公布三季报的8家上市券商中，4家上市券商自营业务出现亏损，其中西南证券、山西证券、东北证券和长江证券自营业务前三季度分别亏损3亿元、2020万元、9116万元和5997万元。其他4家券商虽未出现亏损，但盈利幅度下降严重，其中广发证券更是同比减少近9亿的净收入。

在拉动券商业绩的传统三驾马车中，投行业务成为唯一亮点，但也出现严重分化。据Wind统计数据，上述8家上市券商中，山西证券、东北证券、宏源证券、长江证券和国金证券5家券商投行业务同比出现不同程度的下降；而西南证券、光大证券和广发证券同比均呈现升上，尤其是光大证券，该公司前三季投行业务创造了5.9亿元的净收入，相较去年同比增加了3.5亿元，增长1.4倍。

沉寂几年之后的券商资管业务今年表现不俗。今年以来，券商资管产品普遍业绩较差，平均亏损为12%。但由于产品发行数量和规模的增加，资产管理仍创造了相对不错的成绩。8家券商中，国金证券尚未开展资管业务，另外7家券商中，仅宏源证券资管业务创造的收入同比出现下降，其他6家券商均出现上升。但与其他业务相比而言，资管业务为证券行业创造的净收入占比仍显得微不足道，低于2%。

IC/供图

创新业务难挑大梁

今年前三季度，两融、期指、券商直投等创新业务大放异彩。但由于起步较晚，暂不能撼动传统业务的地位。对于券商而言，传统业务依然主宰券商业绩。

公开数据显示，截至目前，两融余额已达335.92亿元，较年初增长163%。按照9.1%的融资利息和融券费用粗略计算，合计为开展两融业务的25家试点券商带来15.3亿元的收入。而截至目前，今年的两融交易额亦超过4200亿元，合计为25家试点券商贡献6.3亿元的佣金收入。两融业务今年前三季度共为25家试点券商贡献21.6亿元的收入。

期指IB业务地位更加尴尬。“股指期货IB业务大幅盈利较难。”中信证券深圳某营业部负责人表示，多数客户对期指仍处在熟悉阶段，少数参与期指的机构客户多以套保为主，交易量较小。而按照相关规定，期指IB业务必须专人专岗，因此目前期指IB业务很难弥补成本。

不过，也有少数推进期货IB业务较积极的券商小有获利。“我们前三季度期货IB业务已取得数千万的收入，期指IB占到一半以上。”长江证券副总裁董腊发表示，但在整个券商经纪业务收入中的比例低于5%。

值得关注的是，券商直投业务使得券商收入颇丰。清科研究中心提供的数据显示，按照入股价和发行价计算，广发信德、国信弘盛、国元股权投资、海通开元、金石投资、平安财智6家券商直投子公司投资的企业，今年前三季度成功首发（IPO）的企业分别达到5家、4家、1家、2家、5家和5家，合计获利41.66亿元，平均回报率高达4.65倍。其中，该6家券商直投公司第三季度获利18.34亿元，平均回报率为4.34倍，较上半年有所下降。

不过，该6家券商去年实现净利润高达256.93亿元，因此前三季度券商直投41.66亿元的浮盈仅占该6家券商总利润的16%，占去年全行业784亿净利润的5.31%。因此，券商直投业务目前亦不能挑起业绩大梁。

寿险渠道受阻 提高人均产能是关键

见习记者 郭吉桐

今年以来，寿险保费增长低迷，这不仅源于银保渠道受阻、银行理财产品冲击等因素，寿险代理人增员难、留存难也是重要原因。证券时报记者获悉，目前部分保险公司已将营销员人均产能当作重要指标来抓。多渠道拓展营销员经营途径，在增员难的背景下着力提升代理人产能。其中以平安寿险的举措最为引人注目。

注重开发交叉销售

据记者了解，中国平安实行了较为完善的代理人管理体系。在综合金融策略下，代理人通过交叉销售，可获得销售其他业务线产品的收入，从而有效增加总收入，提升代理人留存率。

目前，平安寿险代理人主要从事的交叉销售业务包括产险、银行信用卡客户开发等业务。经营区域逐渐从上海、深圳等一线城市推广到重庆等二线城市。平安寿险某资深代理人也向记者表示，目前她除了从事寿险销售外，还从事平安集团贷款、信用卡和信托等销售业务。“这能帮助代理人拓展经营渠道，为客户提供多样化产品。”她表示。

交叉销售模式下，代理人人均产能提升较为明显。数据显示，2010年，中国平安代理人每月人均首年规模保费达7922元，远高于中国太保的2863元。而今年上半年，中国平安代理人每月人均首年规模保费达10477元，远高于中国人寿的5752元和中国太保的3773元。

而另一寿险巨头中国人寿，在重视增员的同时，今年上半年清理了部分产能不达标的寿险营销员，间接提升了人均产能。此外，友邦保险今年推出了“营销员2.0”计划，通过对营销员制度的诊断和重新定位，构建出一个充满活力的保险销售新体系。

寿险代理人留存率低

事实上，寿险代理人制度引入中国至今一直备受考验，近5年来人员净流出较为严重。在海通证券高级分析师董乐看来，这与寿险代理人滞后的收入增长不无关系。据统计，2006年，寿险代理人年佣金收入为17953元，同时期制造业、建筑业、批发零售业、住宿和餐饮业年工资收入分别为17966元、16406元、17736元和15206元，寿险代理人佣金收入在上述行业中排名第二。至2010年，寿险代理人年佣金收入为16376元，同时期制造业、建筑业、批发零售业、住宿和餐饮业年工资收入分别为30700元、28127元、33520元和23812元，寿险代理人佣金收入在上述行业中不仅排名垫底，甚至出现下滑的情况。“收入不具竞争力使得代理人行业吸引力减弱，代理人增员速度放缓则导致保费收入增长困难。”董乐表示。

参照国外经验来看，日本寿险业经历过相似的阶段，但部分寿险公司却能实现超行业发展。据了解，索尼人寿目前专属代理人数量仅为行业均值的0.73倍，独立代理人数量仅为行业均值的0.66倍，但新单保费却为行业均值的2.43倍，人均产能为行业的3倍多。董乐表示，取得如此业绩，主要在于索尼人寿在代理人产能方面的强大优势。据其介绍，索尼人寿代理人致力于为客户提供顾问式服务，帮助设计保障计划，量身定制个性化保单。素质优良的代理人不但为该公司带来了大量的新单保费，卓越的服务也使保单继续率高达96%。此外，除销售索尼人寿的产品，索尼人寿代理人还销售索尼金融控股公司旗下产险公司和银行产品。数据显示，索尼金融控股公司旗下产险公司于1999年开始运营，而银行于2001年开始运营。截至2010年12月31日，索尼产险有136万有效保单，其中车险新单的5%由索尼人寿代理人代为销售。索尼银行则有84万个账户，其中新增个人贷款的29%由代理人提供。

由于产能高，索尼人寿代理人平均年收入达11万美元，70%的代理人年收入在10万美元以上。据Wind数据，2010年日本所有行业年平均现金收入约380万日元，折合4.8万美元。索尼人寿代理人的收入远高于国民平均收入。这使得该公司代理人12个月留存率达到90%，36个月留存率达到85%。而反观国内，寿险行业代理人36个月留存率不到30%。2010年，我国职工年平均工资36539元，寿险代理人年佣金收入仅为16376元。

券商启用“双中心”打造稳定交易

证券时报记者 伍泽琳

交易系统的稳定与否，是券商的核心竞争力之一，决定着券商服务质量的优劣。为进一步完善备份系统，部分券商实现了同城双中心运营模式。业内人士指出，容量大、运算速度快的双中心运营模式还为创新业务提供了系统保障。

据了解，目前业内包括东莞证券、西南证券、广发证券在内的多家券商均已实现了同城双中心运营模式。所谓同城双中心是指在同城或邻近城市建立两个可独立承担关键系统运行的数据中心。两个数据中心均具备同等的业务处理能力，通过高速光纤实行同步数据。日常情况下交易系统在双中心同步运营，实现均衡系统负载；两个中心在应急情况下可以在基本不丢失数据的情况下进行灾备应急切换，保持业务连续运行。

“与异地灾备模式相比较，同城双中心模式具有成本低、建设快、运维管理相对简单等优势。”深圳一家中型券商信息技术部总经理指出。

随着非现场交易的大规模拓展，由此带来的系统运行风险也日渐被券商重视。一旦中心机房发生故障，导致券商业务系统中断运作，造成重要数据的破坏或丢失，损失不可估量。

业内人士指出，早在2007年就出现过多家券商网上交易系统较为严重的堵塞情况，近年来不断创出的天量成交额，更催生了券商信息系统的持续升级。今年年初，监管部门还发布了证券期货经营机构的信息系统备份标准，对券商信息系统备份中心建设提出了明确的指标。

“很难想象一家交易速度较慢或故障频出的券商能招揽到投资者。”上海一家券商深圳营业部市场总监表示。

实际上，随着券商市场规模的持续快速扩大、业务种类的日益繁多、营业网点数量的大幅攀升，券商信息系统运行的管理效率也将承受考验。部分券商已经意识到传统运营管理模式难以适应业务规模不断扩大的需求，并积极探索信息技术与业务发展间的良性发展。

同时，越来越多的券商已从过去单一追求交易系统的稳定性转移到追求系统性能的提升以及延展，为未来各种创新业务留有足够空间。“双中心运营使得系统空间较为富足，除了能最大限度地保障客户资产安全，还能进行信息关联、客户偏好分析等个性化金融服务。”东莞证券相关业务人士表示。

■链接 | Link

东莞证券双中心上线护航交易

历时一年、耗资2500万元的东莞证券联通新交易中心前日正式与莞太交易中心安全完成对接，前者作为新的主交易中心与后者成功切换。至此，实现了信息系统同城双中心运作的东莞证券较先拉开了国内券商同城双中心的运营模式。

“新中心的处理能力比莞太交易中心提高了三倍。”东莞证券表示。据了解，目前已成功上线的东莞证券联通新交易中心，该系统综合事务处理能力提升到每秒接近7000个事务，与原来相比每秒增长了40%。

据悉，与原来单中心的运营模式相比，双中心运营不仅可以实现交易系统在双中心同步运营，实现均衡系统负载，而且在应急情况下可实现核心交易系统的快速安全切换，从而保障信息系统的安全运行、客户证券交易的连续性和资产安全、证券服务的连续性，并最终提升客户的满意度。

此外，在双中心运营的基础上，东莞证券还自主开发了系统运维管理平台。该平台支持“一键切换”，具有信息系统整体切换和局部切换功能，具备可靠性、稳定性、安全性、扩展性和可维护性。据介绍，在双中心运营模式下，运用“一键切换”，系统由主、副交易中心核心业务接管时间缩短至58秒。 （伍泽琳）