

中国人寿 前10月保费收入2821亿

证券时报记者 黄兆隆

中国人寿今日公告称,该公司于2011年1月1日至10月31日期间累计原保险保费收入约为2821亿元。上述原保险保费收入数据未经审计。

新华保险 湖北市场继续保持领先

证券时报记者 徐涛

湖北保监局最新公布的数据显示,在湖北市场29家主要寿险公司中,排名前两位的中国人寿和新华保险占据了共计44%的市场份额,比去年同期提高了约3个百分点。

数据显示,在新会计准则下,2011年1至9月份,新华保险湖北市场的总保费收入约44亿元,继续保持市场第二位的排名,并且旗下各渠道的业务发展均实现了新的突破。其中,团体业务保费收入超过7000万元,同比增长超过25%;个险续期接近15亿元,同比增长达45%。此外,新华保险传统业务渠道继续保持行业领先的发展水平,个险保费收入达到约20亿元,银代收入近16亿元。

新华保险有关负责人介绍,在探索续期业务新模式上,该公司持续围绕“关爱客户、服务到家”的理念,采取多种措施,使服务经营跨上新台阶,1至9月份续期业务保费收入突破20亿元,占据了总保费收入的一半江山。同时,该公司不断推进服务创新,提升理赔服务品质和客户满意度。

青岛保监局鼓励保险业 支持小微企业发展

证券时报记者 徐涛

日前,青岛保监局与青岛市经济和信息化工作委员会召开座谈会,探讨保险业支持小微企业发展的切入点和落脚点,双方就下一步推动信用保险和贷款保证保险的发展达成共识。

据介绍,青岛市将整合信用评级资源,完善中小企业信用评级平台,实现与保险公司系统联网,实现信息共享,解决信息不对称问题。另外,政府部门将搭建服务平台,加大信用保证保险、国内贸易信用保险等险种宣传力度,增强小微企业的风险管理意识和产品认可度。

另外,青岛保监局近期对辖区人身险公司实施风险控制督导。保监局将案件发生频率较高、资金风险状况较差的公司列为督导对象,将资金收付确立为督导核心,督促公司堵塞代收、代付、单证管理等方面的风险漏洞。同时,要求公司围绕完善业务流程、加强政策宣传两项整改内容,制定整改方案,而且与整改活动相关的资料和记录公司需要妥善保存,保监局将定期入场核查,评估整改效果。

青海保监局 严查险资涉足民间借贷

近日,青海保监局组成专项检查组,对辖内寿险公司保险资金参与民间借贷情况进行了专项检查。

青海保监局要求辖内寿险公司逐一核查报告事项,对重点机构进行全面核查,彻底摸清保险资金参与民间借贷情况;同时,对利用保单质押贷款将资金贷给非保单持有人、截留挪用保费或串通保险代理机构截留挪用保费等行为进行了重点排查。保监局要求辖内寿险公司进一步加强保险资金管理、严格执行相关政策法规,杜绝违规运用保险资金现象的发生。(徐涛)

频频减持为救急 外资战投其实不想走

回顾外资银行的几个减持案例,高位套现、落袋为安的寥寥无几,而凑钱救急的则占据多数。也就是说,他们其实不想走。

证券时报记者 贾壮

轻轻地,他们走了,正如他们轻轻地来,他们挥一挥衣袖,带走了大片云彩!他们,是中资银行的境外战略投资者。

他们为何走得如此坚决?综合各方观点,原因大致有二:一曰担忧,二曰无奈。担忧的是中国银行业的发展前景,在经济增速持续回落的大背景下,头顶平台贷款和房地产贷款两块乌云,银行业风险陡增,君子不立危墙之下,走为上策;无奈的是欧美债务危机波流云涌,严格的资本管制要求其丢车保帅,卖出中国的银行业股权实乃无奈之举。

频甩卖中资银行

外资战略投资者减持中资银行股的最新案例来自美国银行。11月14日,美国银行宣布,将以私人交易的方式出售104亿股建行股份,涉资66亿美元。交易完成后,美银持有的建行股份将降至1%。

美银自2005年6月入股建行以来,持股比例最高曾达到19.14%。国际金融危机爆发之后,美银为补充资本开始减持建行股份,自2009年以来已连续四次减持建行H股,累计套现约194亿美元。最近的一次发生在两个多月前,美银以83亿美元的价格出售了建行131亿股H股。

外资战投减持中资银行股份始于金融危机全面恶化,也是缘于金融危机对西方大型金融机构的严重冲击。2008年12月31日,中行H股的部分限售股解禁,在解禁当天,中行的战略投资者瑞银就发布公告称,通过配售方式向机构投资者出售所持的全部中行股份。此后,中行的另外一个战略投资者苏格兰皇家银行也以同样的方式出售了100多亿股H股。

进入2010年,虽然金融危机的短期冲击已经过去,但外资战投对于中资银行的减持行为还在继续。2010年10月,工行的股东高盛减持工行30多亿股H股。2011年11月初,高盛原计划以最低4.88港元的价格出售24亿工行H股,约套现港元117亿,折合美元约15亿。

粗略统计,近三年以来,外资战略投资者减持中资银行股,总计套现金额超过了2000亿港元。

中资银行风险争议

境外战投对于中资银行的态度变化多端。在银行全面改革之前,中资银行被其视为失败银行的典范;随着改革的推进,外资行的态度略

有转化,但在是否作为战略投资者的问题上仍存犹疑,有时还需中资银行诱之以利;在中资银行的财富效应显现之后,外资全力争抢为数不多的存量资源,并开始正视中国银行业所取得的成绩;现在,外资行又开始担忧中资银行的风险。

眼下,不仅外资担忧中国银行业面临的金融风险,国内有识之士也纷纷表达忧虑,而引发忧虑的主要是大量的地方融资平台贷款和房地产贷款。不过,来自监管层的声音却一再强调,这两块风险完全可控。

银监会前主席刘明康近日表示,由于早发现、早干预和早处置,平台贷款的风险整体可控。截至目前,平台贷款的清理规范工作已经完成60%,其中有3万多亿元的贷款重新签订商业贷款合同,实现现金流全覆盖。

关于房地产贷款,刘明康介绍,根据2008年以来的压力测试,即使房价下跌50%,银行的贷款覆盖仍能达到100%。有60%以上的房地产相关贷款都是在2009年6月之前发放,而房价真正大幅上涨是6月份之后的事情。

新任银监会主席尚福林则强调:“银行业利用当前有利条件,尽可能增提拨备,核销损失,为实现可持续发展创造良好条件。”

好在中国银行业目前体格非常健壮。截至今年三季度末,中国银行业金融机构总资产107.4万亿元;不良贷款率1.84%,较上年末下降0.6个百分点;不良贷款余额1.06万亿元,较上年末减少1847亿元。商业银行拨备覆盖率270.7%,较上年末提高53个百分点;资本充足率12.3%,较上年末提高0.16个百分点。

外资银行成“泥菩萨”

若说因风险而减持股份还带有主动成分的话,那么因救急而减持则完全是被动的。回顾外资银行的几个减持案例,高位套现、落袋为安的寥寥无几,而凑钱救急的则占据多数。也就是说,他们其实不想走。

以高盛为例,其发布的最新季

建行:美银减持对经营无影响

针对美国银行近日再次减持建设银行股份的消息,建设银行新闻发言人指出,美国银行由于自身原因减持建行股份,属于市场行为,对建行的经营发展没有影响。

美国银行11月14日表示,将以私人交易的方式出售104亿股建行股份,涉资66亿美元。交易完成后,美银持有的建行股份将降至1%。公开资料显示,美银上一次减持建行是在今年8月底。建行此前曾称,美银将长期持有建行不低于5%的股份作长线投资。

建行这位发言人介绍,自股改



报显示,三季度出现3.93亿美元的亏损。另据高盛披露的关于抵押贷款相关业务的多项诉讼和调查细节,高盛已将截至第二季度的可能诉讼损失估值由20亿美元上调至26亿美元。

工行行长杨凯生表示,高盛持有工行H股早已过了解禁期,高盛曾经与工行方面沟通过自己持有的金融和银行资产在整个资产比例中太高,他们要进行资产调整,并一再表示仍然看好工行的投资价值。

更严峻的挑战来自于巴塞尔协议三。根据新的资本协议,全球系统重要性金融机构除了需要满足7%的核心资本充足比率外,还需要满足1%至2.5%的额外资本要求。在二十国集团财长峰会上公布的全球系统重要性银行名单当中,中资银行的重要战略投资者均赫然在列。

而美银此次出售建行股份也是为了满足资本监管要求。据美银财务总监(CFO)布鲁斯·汤姆森在公告中介绍,预期这次交易能带来约29亿美元(约合人民币184.4亿元)的额外一级资本,令其一级资本比率上升0.24个百分点。

不可盲目崇洋 不应妄自尊大

证券时报记者 贾壮

在中国银行业改革路径设计者的眼中,引进境外战略投资者是不可或缺的一环。特定的历史时期,引入战略投资者的确给中国银行业带来了不小的收获。但是,银行改革并非一蹴而就,当战略投资者或主动或被动地撤离之后,银行经营者才发现,自己的事情还是得自己办。

现代银行制度起源于西方,与成熟的市场经济制度相伴,西方发达经济体当成长起来一批享誉全球的大型银行。在2009年国际金融危机爆发之前,这些大银行在资产规模、盈利能力、资产质量和业务门类等多个方面,都全面领先于中国的商业银行。尤其是在全面改革之前,中国的银行经营者在国际同行面前只能恭敬地执弟子礼。

中国的银行业虚心地向国际同行学习,最高形态是在改革重组过程中引入境外银行作为战略投资者。引进战投之后,中国的银行业搭建起现代公司治理架构,政策制定者期望以此来杜绝行政力量对银行经营的干预。与引资同样重要的是,战略投资者能带来现代银行经营所必需的技术,既包括信息技术为主的“硬技术”,也包括先进的金融产品、金融服务方式、交易手段和风险管理等“软技术”。

平心而论,经过一轮彻底改革,中国的银行业在公司治理结构、经营管理水平、风险控制能力等多个方面都有显著进步,这些进步与引进战略投资者不无关系。

然而,经过本轮金融危机的冲击,外资银行七零八落。中资银行发现,当初外资银行指指点点的地方,他们自己做得也不是很好。可以学习外资行先进的服务理念、成熟的交易手段以及完善的治理结构,但外资行盲目

的金融创新、过度的杠杆经营和宽松的资本约束,都是值得吸取的教训。

金融危机给了中国银行业全面赶超国际同行的历史机遇。目前中国的商业银行已占据了全球市值最大银行、全球最赚钱银行等多个宝座,这在以前是想都不敢想的。但在骄人的成绩面前,中国银行业的经营者仍需要保持冷静,不可盲目崇洋,也不应妄自尊大。

中国银行业表现优异,有诸多客观原因。中国经济以全球最快的速度在增长,而为经济高速增长提供融资支持的任务中有超过80%的比例由银行完成;同时,中国的银行业享受着全球最高的利差收入,银行业对外风险敞口可以忽略不计。如此优越的经营环境,想不赚钱都难。

值得警惕的是,这些优越的环境都在慢慢发生变化,中国经济增速将会放缓,金融脱媒会使银行的作用降低,利差收入面临着利率市场化的挑战,这将使以前好赚的钱,以后可能不那么容易赚了。与此同时,地方融资平台贷款和房地产贷款也是银行业挥之不去的阴影,若处理不当,地位变化将在朝夕之间。

在彻底改革之后,中国的银行业在很多方面都还是形似。以地方融资平台贷款为例,之所以规模发展得如此庞大,与中国银行业长期以来的“基因”关系很大,经营者总是习惯于向政府靠拢。政府掌控着大项目,大项目需要大资金,大资金带来盈利机会。商业银行追逐政府项目可以理解,但从平台贷款暴露出的问题可以看出,这种“傍大款”的经营模式将难以持续。

同时,经过一轮改革之后,中国银行业尚未经过完整经济周期的考验,此时评判改革效果缺少足够的证据,但有一点可以肯定,银行业由“形似”到“神似”,还有很长的路要走。

■特写 | Feature |

两个投顾 两样心思

证券时报记者 曹攀峰

一个叫刘海(化名),人在海口,今年才由营业部分析师转为投资顾问;一个叫李明(化名),人在深圳,其所在的券商开展投顾服务较早,自2008年进入该公司以来他已从事了近4年的投顾工作。

刘海和李明是在中国证券业协会1.7万名注册投顾中的两员。尽管同样是开展投资顾问工作,但由于各自所在券商开展投顾的阶段不同,所处地区的情况不同,他们的心思亦迥异。

开拓者:摸着石头过河

今年7月1日,刘海所在的营业部接到公司总部通知,可正式开展投顾工作。他也由原来的营业部分析师转为投资顾问。

其实仍然是延续原来的客户服务工作。”刘海表示。他每日的

工作流程大致如下:早上8点30分到营业部听公司研究所开会,待9点钟晨会结束后,营业部的三个投顾碰头对整个晨会的内容进行总结,形成一致意见后,在9点15分之前,把意见发给客户;然后准备开盘,根据盘面情况,给一些有意向的客户打电话,进行电话邀约,尽量争取跟客户见面。到了下午收盘后,营业部的三个投资顾问再次碰头,对市场形成统一意见,然后就去拜访客户。

转为投顾后,刘海最大的感受是,公司研究对他们的支持力度比以前大得多了,现在基本形成了针对客户的一整套产品和咨询建议,而不用加入过多的个人建议。但是,今年第三季度的弱市行情依然给刘海开展工作带来了极大的麻烦。“开展投顾工作,就是希望通过服务和产品来提高佣金,或收取额外费用。但在三季度弱市行情

下,客户要么套牢了,要么已经远离市场,我们再去介绍新业务时,客户抵触情绪比较浓。我们现在电话跟客户联系,不太熟悉的客户甚至不接电话,见面的机会更是难以争取到。”刘海苦恼地表示。

他对客户的心理有独到认识,客户才不管你的服务过程,他们在意的是结果。在三季度的行情下,客户很难取得好的结果。”在推广投顾服务的过程中,刘海一直坚持谨慎的策略。刚开始还是不要签那么多客户,如果一个月签了一百个,但客户对产品不满意甚至退单,那么这样的客户再开拓就比较难了。”刘海说。

先行者:20万年薪不为所动

与刘海的苦恼不同,即使今年三季度身处弱市之中,李明依然春风得意。当记者向其透露最近有券商出20万年薪挖投顾时,李明甚至嗤之以鼻。这样的薪水根本招不到好

投顾。”李明说,除了薪水的考虑外,他最在意的是其所掌握资源的流失。

我服务的客户达到700个,资产量从15万起,最高者达到了9位数。”李明表示。他所在的券商开展投资顾问已有数年,并已形成了一套分类、分级的投顾产品体系。投资者成为该公司的签约客户后,每天该券商会给投资者发送资讯短信,而投顾的工作就是在动态中维护客户关系。

“最重要的是要与客户搞好关系。”谈起做投顾工作的关键抓手时,李明坦言。搞好关系的方法有很多种,关键是要从客户的角度思考问题,不能太短视。比如不能在市场行情差的时候,从券商的角度考虑去鼓励客户多调仓;不能盲目地去给客户推荐基金产品。当然,搞好关系还需要注意一些最基本的细节,比如逢

年过节去拜访下客户。”

在普通投资者观念中,投顾的作用就是要给客户推荐股票,帮其赚钱。李明的理解截然不同。我基本不会给客户推荐股票,倘若客户赚了还好,但如果是客户赔钱了,就麻烦了。因为推荐股票本身就有风险。”

按照证券公司的考核体制,李明要做产品销售、新增客户、维护客户等多种工作,而客户流失率也是对其考核的关键指标。不过,令李明得意的是,在今年以来整体表现较差的股市行情中,仅有8个客户流失。

有个资产二三十万的客户,炒股赔了钱,看到其他券商在搞活动送iPhone手机,就要求我送,那我也没办法,我不能拿我自己的工资去帮他买。经过无数次沟通后,不得已,我们只得同意客户离开了。”李明苦笑着说。

东证期货 东证热线: 95503

一流衍生品投资服务提供商

网址: www.orientfutures.com

讣告

上海广电电气(集团)股份有限公司董事长、总裁严怀忠先生于二〇一一年十一月十三日晚七时五十九分病卒于上海寓所,终年五十二岁。

严怀忠先生从一九八六年开始创业,立志成为输配电行业本土先锋。在他的领导下,广电电气不断超越,与国际知名公司广泛合作,在发展中低压开关设备和元器件的同时,顺利进入电力电子业务领域。严怀忠先生为广电电气的发展作出了巨大贡献,深受企业职工的爱戴和尊敬。他的病逝,是广电电气的重大损失。

严怀忠先生遗体告别仪式定于二〇一一年十一月十九日上午十时三十分在上海市奉贤区殡仪馆长青厅举行。特此讣告

严怀忠先生治丧委员会
二〇一一年十一月十四日