## 三季度末我国商业银行不良贷款率降至0.9%

据中国银监会日前公布数据显示，截至今年三季度末，我国商业银行不良贷款率为0.9%，较二季度末下降 0.1 个百分点。

其中，大型商业银行三季度末的不良贷款余额 2879 亿元，不良率为 1.1%；股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行不良贷款余额分别为 531 亿元、330 亿元、297 亿元，不良率分别为 0.6%、0.8%、1.6%。

截至今年三季度末，我国商业银行资本充足率为 12.3%，核心资本充足率为 10.1%，相比二季度的 12.2%与 9.9%均有所上升。三季度末，我国银行业总资产达到 107.41 万亿元，同比增长 17.2%；总负债达到 100.65 万亿元，同比增长 16.7%；实现净利润 8173 亿元，较二季度末增加 2809 亿元。

具体来看，大型商业银行三季度末总资产达 52.06 万亿元，同比增长 13.1%，较二季度末降 3.1 个百分点；总负债为 48.86 万亿元，同比增长 12.7%，增幅较二季度末降 2.7 个百分点。

股份制银行的总资产为 16.69 万亿元，同比增 17.2%，增幅较二季度末降 5.5 个百分点，占全部总资产的 15.5%；总负债为 15.67 万亿元，同比增 16.2%，较二季度末降 5.9 个百分点。

城市商业银行总资产为 8.96 万亿元，同比增 27.5%，增幅较二季度末下降 4.9 个百分点；总负债 8.35 万亿元，同比增长 26.8%，较二季度末下降 5.4 个百分点。

其他类金融机构总资产为 29.71 万亿元，同比增 21.9%；总负债为 27.78 万亿元，同比增 21.6%。 （贾壮）

## 中银安心成长组合募资超过7亿元

证券时报记者获悉，“中银安心成长组合”（TFOT）人民币理财产品的认购工作近日收官，产品成功吸引资金超过 7 亿元。

“中银安心成长组合”（TFOT）是中行推出的第二款信托中的信托（TOT）理财产品。在该产品设计上，中行选择了国金证券作为产品合作方，并由其初步遴选出 5 家优质信托投资顾问，包括上海重阳、上海凯石、江苏瑞华、北京京福资产、艾亿新融。除保持 TOT 产品一贯的“组合投资，稳中求进”原则外，中行与这 5 家私募机构协商，引入“安全垫”机制，由投资顾问大额跟投 12%，且先行承担产品 10%以内损失。 （贾壮）

## 河南发布保险业“十二五”规划

日前，河南保险业发展“十二五”规划正式发布。规划提出，到 2015 年末，河南全省原保险保费收入突破 1900 亿元，力争达到 2000 亿元。其中，财产险保费收入突破 350 亿元，人均达到中部平均水平，人身险保费收入突破 1550 亿元，保险深度突破 5%，保险密度突破 1900 元/人，全省保险业总资产突破 3000 亿元。 （徐涛）

聚焦全景投顾大赛 Focus

## 逾五成投顾看多后市 大跌未影响市场信心

A 股周三遭受重挫，上证指数创 2 个月来最大单日跌幅，不过市场信心并未受到太大影响。参加“2011 全景百佳证券营业部暨明星投资顾问评选大赛”的投顾中，超过五成仍看多周四走势。

据全景网对参赛投顾进行的网上调查显示，截至 17 时 30 分，共有 117 名投顾对周四 A 股走势进行了研判。其中，看多比例为 57.3%，看空比例为 25.6%，看平比例为 17.1%。

仓位建议方面，近 70%的投顾建议将仓位保持在五成或五成以上，不过建议将仓位控制在四成以下的投顾比例也上升至 27%，此外有 5%左右的投顾建议暂时选择空仓。

“周四探底反弹的可能性较大。”兴业证券投顾盛海表示，由于国内货币政策已有松动迹象且周三下跌过急，周四沪指 30 日均线会有支撑，建议投资者借下跌的机会调整持仓结构。

招商证券投顾崔卓柱指出，周三 A 股调整中并没有出现跌停的股票，表明投资者对短期走势比较迷茫。大盘大幅向下的空间不大，调整过后可能会震荡向上。

不过，国海证券投顾张炜看法相对悲观。他认为周三长阴基本宣告本轮反弹已经结束，对后市看多并做多的投资者在 2 至 3 个月内可能会面临市值缩水的情况，继续坚定维持后市向淡的判断。

“2011 全景百佳证券营业部暨明星投资顾问评选大赛”由深圳证券信息有限公司与证券时报联合主办，目前大赛已经进入投票评选期。 （雷鸣）

今年前三季累计新增贷款1379亿元，超去年全年

# 小贷公司四季度放缓贷款节奏

证券时报记者 张宁

在前三季度主营业务量增价涨的情况下，多数小额贷款公司赚了个盆满钵满。不过，证券时报记者调查发现，随着部分地区陆续发生民间借贷违约的现象，一些小额贷款公司四季度的借贷形势正由供需两旺转向谨慎惜贷。

### 贷款投放节奏放缓

“当前市场需求虽然还是很旺盛，但是从安全性方面考虑，四季度我们的借贷将更为谨慎。”北辰小额贷款公司负责人对记者表示。

据北辰小额贷款公司上述负责人介绍，目前该公司已经全面减少了无抵押企业贷款的项目。而在部分抵押贷款的处理上，该公司采取了更严格的评估标准，比如借贷企业采取房产抵押时，以往是按照评估价来确定抵押物价值，一般来说评估价是市场价的七到八折。而现在用房产进行抵押，其标准是在评估价的基础上打七折。

即便对抵押物的要求明显更加严格了，北辰小额贷款公司该负责人仍然表示不能对项目的审查掉以轻心。据称，有些贷款企业的抵押物往往涉及法律纠纷（如重复抵押），未必能合法拿到抵押物，即使变现，处理起来也比较麻烦。因此，北辰小额贷款公司现在更倾向于“不熟不做”，并加强对项目严格审查，尤其注重企业经营状况和还款资金来源，以及借款担保。

重庆瀚华小额贷款公司市场部负责人亦对记者表示，该公司四季度也将放缓放贷节奏，目前公司同样十分注重企业的征信情况以及企业的经营情况和现金流情况，以此去筛选信用情况好、还款能力强的客户。

事实上，贷款额度本身的限制也促使瀚华小额贷款公司不得不放缓脚步。据介绍，为满足贷款需求，除去 1 个亿的资本金以外，瀚华小额贷款公司今年还向银行融资 5000 万元，并通过外部融资 2 亿元。不过，截至今年三季度末，该公司的贷款余额就已经达到了 3.5 亿元。这意味着瀚华如果要继续放贷，就必须等部分贷款到期来释放额度。

与此同时，地方政府也开始加强对小额贷款公司贷款方向的引导。近日山东金融办就要求辖区内小额贷款公司不能贷款给房地产企业及其股东。不过，济南某小额贷款公司负责人对此不以为然。该负责人认为，房地产企业历来都不能算是小额贷款行业的主流客户，目前济南境内小额贷款公司注册资本多是在 1 亿元至 2 亿元之间。按照当地监管要求，小贷公司对单位贷款额度不能超过注册资本的 5%，由于房地产企业动辄贷款上千万，对其放贷将很容易超过监管额度。并且房地产企业项目建设周期较长，一般贷款期限至少一年以上，也不符合小额贷款公司快速周转的特点。

北辰小额贷款公司前述负责人则表示，全行业的小额贷款业务在今年前三季度量增价涨，股东普遍赚得盆满钵满，因此在四季度根本没有必要去冒险冲量。

### 前三季收益丰厚

以今年 5 月份成立的济南市第

CFP/供图

10 家小额贷款公司汇鑫小贷公司为例，据其董事长雷宪军表示，该公司仅 1 个月就将注册资本金 1 亿元全部贷出，为此，该公司启动 5000 万元的应急资金。但 3 个月过后，其累计贷款金额就已突破 3 亿元。

再以 6 月份成立的佛山中盈盛达小额贷款公司为例，据其负责人介绍，该公司也是仅营业 2 个月就差不多把资本金放完了。

前述小贷公司瀚华、北辰等公司的放贷速度和资金周转次数同样惊人，分别为 2.5 次到 4 次不等。

另据中国人民银行 10 月底公布的数据显示，截至今年 9 月末，全国共有小额贷款公司 3791 家，贷款余额 3359 亿元。其中，今年前三季度累计新增贷款 1379 亿元，这一数字已经超过了 2010 年全年新增贷款 1202 亿元。

在总量上升的同时，前三季度小额贷款收益率水平也维持在高位。据申银万国三季度对小额贷款公司的调研报告显示，最低的东莞地区的业务平均年化收益率也在 12%至 15%的水平，江浙地区小额贷款业务的平均年化收益率水平则在 15%至 20%左右。而广州地区部分公司收益率更是达到了一个惊人水平，年化收益率在 50%左右，这主要与受调研的广州小贷公司平均贷款期限较短而月息较高有关，报告显示这些公司放贷期限平均为 2 至 3 个月。

申银万国的上述调研还显示，在经营效率方面，江浙一带小额贷款公司成本收入比在 20%左右的水平，成本主要来自于人工费用。

记者粗略计算，以一个 1 亿资本金的小额贷款公司为例，在其没有对外融资的情况下，假设其资金全年满负荷运作，周转次数为较低的 2 次，共放贷 2 亿元，并以较低的平均年化收益率 15%计算，其全年收入将高达 3000万元。在扣除 20%的成本后，其利润仍有 2400 万元左右，资本回报率高达 24%。

一个典型的例子是 A 股上市公司澳洋顺昌。该公司半年报显示，旗下昌盛信贷注册资本为 2 亿，仅今年 1 至 6 月的营业收入就已经达到了 3779 万元。

# 投顾服务不来钱 盈利模式发现中

对间接提高佣金率作用明显

证券时报记者 曹攀峰

“依靠投资顾问直接收费的签约单数，我们只有不到 10 单。”北京某大型券商客户服务部总经理日前告诉证券时报记者。

上述券商的处境在业内颇具普遍性。记者通过对广发证券、招商证券、银河证券、国都证券等 7 家券商进行调查发现，目前投顾业务对券商的业绩基本无直接贡献。各券商普遍采用间接的盈利模式，即客户通过签约投顾服务，以获得券商提供的资讯产品，投顾承担产品推送和动态服务的职能。相应的，投资者需支付相对较高的佣金。

### 直接收费寥寥无几

今年 1 月 1 日，《证券投资顾问业务暂行规定》正式施行，由此吹响了券商发展投顾业务的号角。各券商纷纷重兵布局投顾业务，投顾的数量也由去年的 700 多人猛增到目前的 1.7 万人。对于券商而言，庞大的投顾规模是一笔不小的成本开支，而且这些投顾目前未能直接给券商创造业绩。

“与以往最大的区别就是现在投顾业务可以直接收费了，但是市场上有愿意付钱给你的人吗？”今年年初，华泰证券经纪业务某负责人曾提出该问题。他认为，在投资者眼中，投顾就是推荐股票的，但谁能持续做到推荐只涨不跌的股票呢？也因此，券商就很难通过投顾直接收顾问费。

投顾业务暂行规定颁布将近一年，广发证券、银河证券和招商证券 3 家券商的实践印证了华泰证券上述人士的判断。

“我们暂未正式开展收取顾问费用的证券投顾业务。”招商证券在回复记者的采访时表示。而广发证券、银河证券也均表示，目前仅开展了零星的收费顾问服务。

“开展一对一的收费顾问服务，是有风险的，因此目前我们只是在摸索、试行。”银河证券某负责人如是说。

事实上，目前多数券商均对开展投顾直接收费表现出谨慎。“如果通过投顾直接收费，免不了就会让投资者误以为，投资顾问就是推荐股票的。让投资者有了这样不切合实际的希望，投顾业务就相当进入了死胡同。”国都证券经纪业务副总经理赵远峰表示。

### 提佣效应明显

虽然通过投顾直接收取顾问费的案例仍寥寥无几，但券商通过提供投顾服务提高佣金率的作用已较明显。

此类投顾服务一般是以券商研究所为研究后台，每天生成投资咨询产品，在统一的投顾服务平台上，由投顾每日推送给签约客户，并随时给予投资者辅导和沟通。事实上，早在投顾业务暂行规定颁布之前，国信、招商等券商已进行了类似实践，如国信的金色阳光系列产品、招商证券的智远理财财富计划。

“目前我们的客户总量有 300 多万户，投顾业务签约客户已达到 8 万户。”某上市券商经纪业务负责人透露，该公司投顾服务的签约率已达到 2.7%，如若扣除一部分空户，投顾服务的签约率会更高。

上述上市券商负责人进一步指出，该公司的投资顾问服务就是指以总部为中心，各地方分公司建立由总部管理的投资顾问队伍，营业部投顾承担推送产品的职能，并在推送产品的过程中随时对客户进行辅导。同时，按照资产量的不同，该公司将客户分为私人客户、财富类客户和基础类客户，不同客户所接受的产品内容不同。而签约客户所交纳的佣金率也由基础佣金率到佣金上限 3‰不等。

据记者调查，该上市券商的投顾业务模式正是业内大多数券商开展的模式，所不同的是，各家券商开展的进程不同。

“我们目前的投顾签约客户占总客户的比重在 2‰左右。”北京某券商经纪业务负责人透露，签约客户的佣金率大多在 1.5‰到 2‰不等。他表示，在今年以来震荡的股市行情中，投资者要么远离股市，要么被套牢，给券商推广投顾服务带来不小阻力。

## 注册投顾突破1.7万人

截至昨日，在中国证券业协会注册的投资顾问数量已经达到 17376 人，相比去年 12 月的 710 人激增 23.5 倍。

数据显示，注册登记的投资顾问人数靠前的几乎都是国内第一梯队的大券商。其中，银河证券、广发证券和国泰君安位列投顾人数的前三甲，分别为 1007 人、1003 人和 939 人。而在今年的 2 月 17 日，银河证券和国泰君安的注册投顾人数分别仅为 566 人和 499 人。

银河证券客户服务部负责人表示，该公司投资顾问的来源有两个渠道，一个是该公司专门为投资顾问制定的青年英才计划，即每年从全国知名高校招收优秀的毕业生，经过培训，形成投资顾问的后备军；二是从该公司的客户经理中发展投资顾问。

“去年我们通过青年英才计划招聘了 44 个投顾，今年计划招 400 个。”银河证券上述客服部负责人表示。

另据广发证券经纪业务负责人介绍，实际上，该公司考过证券投资咨询资格的员工有 2000 多人，而由于注册为投资顾问需要在公司待够两年时间，因此目前注册投顾的有千余人。等再过两年，该公司投资顾问的人数仍会继续增加。

全行业注册投资顾问的人数虽然在增加，但仍难以满足投资者的需求。中登公司公布的数据显示，截至上周五，沪深两市有效账户共计 1.39 亿户。由此来看，投顾数量与投资者账户的比例约为 1 比 8000，投顾的缺口仍非常巨大。 （曹攀峰）

# 新华人寿IPO申请获通过

证券时报记者 徐涛

昨日，中国证监会发审委召开 2011 年第 255 次会议，审核通过了新华人寿保险股份有限公司首次公开发行（IPO）A 股申请，新华人寿将成为国内保险行业上市第四股。

根据招股书申报稿，本次新华人寿发行不超过 15854 万股，募集资金将用于充实公司资本金，公司偿付能力不足的问题将得以解决。此前，新华人寿一直努力解决偿付能力不足的问题，2010 年底，新华人寿曾向股东定向增发募集资金 140 亿元用于补充资本金；今年 9 月，新华人寿获批发行 50 亿元次级债。本次新华人寿 A+H 两地首发，将解决偿付能力问题，满足未来一段时期内公司业务发展的需求，推动公司盈利能力进一步改善。

同时，新华人寿还承诺强化公众投资者保护机制，将在 2012 年 9 月 30 日前实施完毕不少于人民币 10 亿元的特别分红，用于成立以保护投资者为目的的专项基金，这在保险公司 A 股 IPO 中尚属首次。新华人寿相关人士表示，A 股和 H 股发行后，公司会根据实际情况采取必要措施使偿付能力水平满足监管要求，确保特别分红的实施。

针对新华人寿 A 股融资规模远低于市场预期，有业内人士分析，相对于上市融资数额而言，登陆证券市场本身对公司更具重要意义。上市后，在大股东中央汇金的有力支持下，在保监会和证监会的双重规范下，公司将进一步完善内部治理，继续做大做优主营业务，着力开拓养老和健康产业，以创造可持续的经营回报。

资料显示，新华人寿近年来专注于优化业务结构，加强寿险期交业务占比，保证公司业绩持续稳定发展。2008 年至 2010 年，新华人寿首年期交保费的年均复合增长率达到 42.3%，远高于同期首年趸交保费 17.3%的年均复合增长率。2011 年上半年，新华人寿首年期交保费占首年保费收入比重达到 41%，与同期已上市中国保险公司相比，处于较高水平。其中，通过银行保险渠道获取的保费中，5 年期及以上期交保费占首年期交保费比例由 2008 年的 55.1%上升到 2011 年上半年的 79.7%。

与此同时，各地保监局统计数据显示，除了京沪广等一线发达市场凸显竞争优势外，新华人寿在发展潜力巨大的中西部保险市场，也形成了日益强劲的区域市场竞争力。

数据显示，前三季度，新华人寿在中部人口大省如湖北、湖南的市场份额排名均居第二，主导地位日趋明显；在陕西、重庆、云南等西部重点地区寿险市场占有率也跻身第二位；在宁夏、四川等地的市场份额稳居前三甲。

据介绍，前三季度，新华人寿湖北市场原保费收入近 43.9 亿元，市场占比突破 14%；湖南市场规模保费近 32.3 亿元，继续保持平稳发展态势；内蒙古市场规模保费超过 16 亿元，同比增 26%，市场份额为 19%。另外，新华人寿在宁夏、重庆、陕西三区域平均保费市场份额突破 14%，稳居西部市场前列。在云南地区，新华人寿更是以超过 12.28 亿元的保费收入，同比超过市场平均增幅 19 个百分点，市场份额排名已从 2010 年的第五跃至第二位。

## 甘肃开展银保业务自查

近日，甘肃保监局联合甘肃银监局在辖内各商业银行开展商业银行代理保险业务自查工作，要求各商业银行确保自查覆盖面达到 100%。

据介绍，本次自查将重点排查七方面的问题：保险公司驻点人员清理情况；银行代理销售人员代资证持有情况；销售人员接受培训情况；投连等复杂银保产品相关规定执行情况；银保宣传资料合规情况；产品销售中是否存在销售误导行为；能否妥善处理因销售误导而引发的各类纠纷。 （徐涛）