

## 保监会： 购买寿险产品需量力而行

证券时报记者 徐涛

为进一步维护广大保险消费者合法权益，近日，中国保监会发布公告，提醒保险消费者购买人身保险产品前要了解产品的基本知识，客观分析自身的保险需求并根据需求匹配相应的产品，选择与自己的经济实力相当的保费开支。

保监会指出，广大保险消费者要根据自身的家庭情况和所处的人生阶段，选购合适的产品。建议在分析自身保险需求时，首先考虑保障，再根据经济条件安排储蓄和投资理财规划。

保监会有关部门负责人介绍，保障型产品可以用相对较低的保费获得较高的保额，通常建议投保人将意外伤害险保险金额设定为自身年收入的10倍~20倍；重大疾病险保险金额设定为5倍~10倍。长期储蓄型人寿保险的金額则根据到期需要使用金额与已有储备和其他投资渠道获得金额之间的缺口确定。保险费的支出应与自身的经济条件相适应，一般在年收入的5%~15%之间为宜。

这位负责人还特别提醒，人寿保险产品规定有犹豫期。在犹豫期内撤销保单，通常可以收回全部已缴纳保费，保险公司将扣除不超过10元的工本费。在犹豫期后退保，投保人将承担一定的损失，保险公司将只退还保单的现金价值或账户价值。因此，对于符合需求购买的保险产品，建议通过保单抵押贷款等方式缓解对资金的一时之需，避免退保产生不必要的损失。

## 中海信托去年盈利6.6亿

证券时报记者 张伟霖

中海信托日前公布的2011年报显示，报告期内该公司实现净利润6.61亿元，同比增长26.7%，创历史新高。2011年新增信托项目286个，管理的信托资产规模达1502.09亿元，全年累计管理信托资产规模4118亿元，同比增长28%。

年报显示，中海信托去年通过业务创新，主动管理能力有所提升。比如，该公司推出主动管理类矿业投资基金“中海·睿智1号矿业投资项目集合资金信托计划”；通过有限合伙企业参与股票定向增发，推出投资类信托产品“凯石定增保2号”项目；通过创新将实物消费与投资理财相结合，推出“张裕1912百年酒窖干红收益权投资集合资金信托计划”；联合昆仑信托及国开金融共同发起设立“国开城市发展基金”以及运用信托受益权分层，推出保证金交易证券投资结构化产品等。这些创新产品极大程度上满足各种风险偏好投资者的投资需求。

## 杭州工商信托 2011年净赚1.8亿

证券时报记者 张伟霖

杭州工商信托日前公布的2011年报显示，该公司去年信托资产为107.47亿元，实现净利润1.81亿元。

值得注意的是，该公司去年共计新增23个信托项目，全部为主动管理型项目，规模共计61.29亿元，是目前信托业内唯一实现全面从被动管理向主动管理转型的信托公司。

## 江西去年农险保费达4.9亿

记者日前获悉，江西自2007年开办政策性农业保险，5年来发展成效显著。2011年实现农险保费4.91亿元，是2007年的8.5倍，年均增速70.7%。在保费规模跨越发展的同时，风险保障显著提升，5年累计承担种、养两业风险责任1415.83亿元，保障金额占当年农业生产总值的比重由2007年的1.2%上升到2011年的45.3%。

据介绍，江西省森林、水稻等险种的开办区域已由少量试点县扩大至全省范围，目前全省已有98个县(区)开办农险业务，覆盖率达99%。政策性险种也由最初2个扩大到目前的9个，基本涵盖了自然灾害、动物疫病和意外事故等风险，并在全国首创南丰蜜桔低温冻害气象指数保险。(徐涛)

## 中信银行推i白金信用卡

日前，中信银行在深圳推出首张针对年轻高消费群体的i白金信用卡，满足都市新贵们较高的消费金融需求。中信银行信用卡中心总裁陈劲表示，面向年轻人群首次推出的i白金信用卡，倡导年轻持卡人具备积极努力的生活态度和自信追逐人生的梦想，同时也倡导都市年轻人具有进取心、责任心和爱心。(鄞力)

## 交强险正式对外资开放,商业车险日益市场化

# 财险公司今年盈利“压力山大”

见习记者 潘玉蓉

随着我国交强险市场5月1日起正式对外资保险公司开放，中资外资财险公司零距离肉搏战一触即发。同时，随着商业车险市场化改革推向全国，其费率有可能在竞争中进一步走低。这将使得2011年表现抢眼的财险业务，在2012年遭遇严峻挑战，并增大盈利压力。业界甚至认为，财险景气度已经接近高点。

### 外资抢车险大蛋糕

根据5月1日起正式实施的新《机动车交通事故责任强制保险条例》，外资保险机构开始可以经营我国交强险业务。

记者了解到，不少外资保险公司已经进行了充分准备。利宝保险有限公司中国区总经理邓伟祥此前接受记者采访时表示，利宝保险已经做好一切准备，届时会将国外的车险经验引入中国。此外，富邦财险、美亚保险等外资险企也已开始着手前期准备工作。

据悉，为了理赔方便，消费者一般会在同一家公司购买交强险和商业车险。但由于以往外资公司不能经营交强险，外资险企的商业车险业务也受到了较大影响，仅占整

个市场份额的1%。

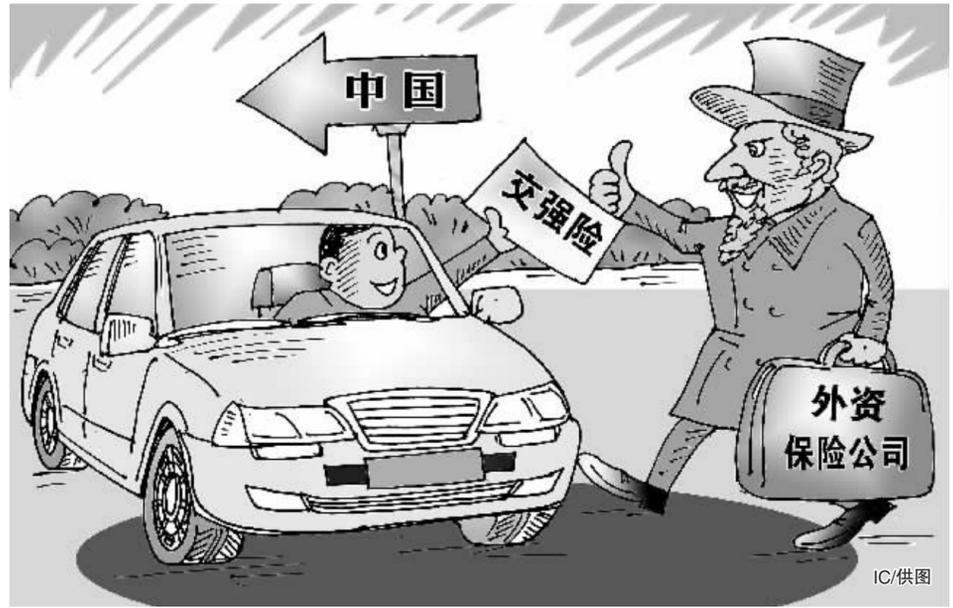
不过，我国交强险市场正式对外开放，将大大拉动外资保险公司的商业车险业务。而多元化的竞争，也会给国内车险市场带来新格局。招商证券研究报告认为，外资险企虽然短时间内难以抢占市场，但未来将推动车险市场的费率厘定更准确。

### 财险盈利能力或已见顶

今年3·15前夕，中国保监会发布了《关于加强机动车辆商业保险条款费率管理的通知》，初步确定了市场化的车险定价原则，在保证保费充足的前提下，对费率采取“限高不限低”的监管思路。由此，商业车险费率市场化改革在全国实施，并引来不少业内人士对财险公司承保盈利水平的担忧。

记者了解到，这种担心并非空穴来风。以试点满一年的深圳为例，在将车险费率同交通违章等多项费率浮动因素挂钩之后，2011年3月到2012年3月，深圳地区车险平均保费约4566元，同比下降了约9.8%。

不仅如此，早在2011年下半年，国内财险公司业务盈利指标就出现下滑端倪。高华证券研究报告显示，受竞争加剧以及通胀的影



响，2011年下半年财险公司的车险赔付率出现反弹。同期，人保财险和平安财险的赔付比率分别上升1.8%和1.5%，费用率也小幅上升。高华证券研究员赵慧颖认为，财险公司的车险承保盈利能力已经在去年下半年

触顶。中金公司分析师毛军华也认为，财险承保利润率已处于历史高位，未来市场竞争压力将逐步增大。一方面，各公司基于去年销售情况而制定的销售计划过于乐观，而今年新车销

量下降导致保费增速下滑，使得财险公司普遍存在预算达成率较低的压力。另一方面，财险公司普遍担心商业车险费率市场化之后业务质量变差，从而加大对当前业务的竞争，使得竞争提前加速。

## 宋文洲炮轰：渣打不尊重法律

### 渣打方面至今仍保持沉默

证券时报记者 罗克关

昨日，客户宋文洲发出了致渣打中国总裁林清德的第四封公开信，继续谴责渣打违法划走自己450万元理财产品余值的行为，并称渣打“不尊重法律”。

证券时报记者注意到，相比此前三份公开信中较为克制的行文语气，宋文洲昨日在这封名为《渣打不尊重法律1》的公开信中情绪明显更加趋于激动。宋文洲称，判决书第27页对“解除合同”有明确解释：“《中华人民共和国合同法》第97条规定，合同解除后，尚未履行的，终止履行；已经履行的，根据履行情况和合同性质，当事人

可以要求恢复原状，采取其他补救措施，并有权要求赔偿损失。”

宋文洲据此认为，《合同法》中所规定的“合同解除后，尚未履行的，终止履行”，要求的是对投资的终止，对产品的终止，而不是对我的私有权利的终止”。宋文洲说：“这是任何一个有常识(甚至不要说懂法律)的人可以理解的字句。”

宋文洲认为，渣打的“本次违法行为”本来就是生效(即解除合同)之后，对被解除出来的我的钱款进行的，是新的犯法，当然与在这之前的判决无关”。宋文洲称，渣打银行将划走450万元理财产品余值的行为认为是去年7月北京市第一中级人民法院二审判决范

围内的行为，是“偷换概念，偷换时间和空间的伎俩”。

对于宋文洲的这一态度，昨日证券时报记者专门采访了渣打银行，求证其相关态度。但截至记者发稿时，渣打银行方面表示未能对宋文洲此事有新的回复。

但值得注意的是，根据宋文洲此前接受证券时报记者采访时所称，双方当事人在去年二审临近判决时，法官曾就宋文洲主张的“恢复原状”请求提出两种方案：一是渣打银行将本

金归还宋文洲，而产品余值归渣打银行；二是渣打银行将损失赔付给宋文洲，但余值不予判决。宋文洲称，双方后来选择了第二种解决方案。

如果宋文洲这一陈述属实，那就意味着当事双方在判决前夕已经明确谈及了当下陷入纠纷的余值归属处理问题。但蹊跷的是，在二审判决书中均未明确提及双方一致认可“余值不予判决”。而这一或许无意的疏漏，正是当前双方争执不下的焦点所在。

## 宋文洲450万理财余值案追踪

## 4月券商股票交易佣金约40亿 环比降34%

证券时报记者 伍泽琳

4月份沪深两市成交额持续下降，当月两市股票交易额仅为2.52万亿元。按行业目前平均股票交易佣金费率水平0.8‰估算，这将给券商带来约40.4亿元的股票佣金收入，环比减少34%。

近年来，券商饱受佣金率下滑给业绩带来的冲击，经纪业务由传统的通道业务向提供全方位金融理

据Wind统计显示，4月沪深两市股票交易额为2.52万亿元，日均交易额为1482亿元，环比减少14.8%。按目前券商平均股票交易佣金费率0.8‰估算，4月券商获得约40.4亿元的股票交易佣金，与去年同期相比下降了45.1%。

近年来，券商饱受佣金率下滑给业绩带来的冲击，经纪业务由传统的通道业务向提供全方位金融理

财服务模式转型已成为行业共识。同时，随着监管新规的频频出台，券商经纪业务也将受益匪浅。据了解，包括深圳、东莞、成都等多地已经开始参照全成本佣金费率，这些地区券商营业部均将新增客户的佣金费率设定在0.8‰~1‰之间。

华泰证券分析师贾津生指出，未来新型营业部的推出，将有效降低经纪业务的运营成本，有助于券商的理

财服务进一步向纵深渗透。而逐步放开券商销售金融产品限制、降低大宗交易门槛及延长交易时间等政策预期，也能逐步改善经纪业务的收入结构。

中信建投证券分析师魏涛也表示，在合规前提下非现场受理柜台业务，允许券商销售更多种类金融产品，加强佣金价格监管与行业自律，从中长期来看，这些变化将有利于经纪业务转型和佣金率趋稳。(徐涛)

## 兴业银行升级个人网银 全面改进用户体验

近日，兴业银行全面升级了个人网上银行服务，推出“在线兴业”个人网上银行5.0版，秉承“以客户为中心”的服务理念，以更加“简便、易用、安全”为宗旨，关注细节，注重用户体验，在网银操作界面、办理流程、安全保障等方面进行了全面改进。

一是网银开通更便捷。客户只需登录兴业银行网银，选择“首次登录”校验身份、设置网银登录密码，即可自助开通个人网银功能，办理查询、定期及通知存款、理财产品、贵金属、基金、第三方存管、贷款等大部分银行业务。其他如转账、缴费、支付等涉及“资金转出”的业务，通过网银证书、短信口令或至网点柜面也能方便开通相关业务权限。

二是界面简约友好。通过对客户使用网银的需求和操作习惯的深入分析研究，兴业银行网银5.0版精心设计了简约时尚的操作界面、新颖直观的菜单布局，使各项服务更加一目了然，客户操作更加简便，如新增的

“交易导航条”服务，让客户清楚了解完成交易所需的各项步骤以及当前办理的进程。

三是提供丰富的个性化设置功能。新增了常用功能快速通道、账户排序、常用收款账户别名设置等多项便捷功能，满足客户个性化使用需求，客户可根据自身习惯设置常用网银功能、通过对账户排序和为常用收款账户设置别名进行账户管理。

四是流程进一步优化。对转账、基金、贵金属等业务交易流程进行了全面优化，完善交易信息，简化操作步骤，提高业务效率。如转账业务，客户向常用账户转账时，可输入账户名搜索收款账户，快速定位，无需费力逐条查找。

客户体验的同时，兴业银行进一步强化了个人网上银行的安全建设。兴业网银5.0版采用网银证书、短信口令等十二重安全措施加强客户信息管理，确保客户网上交易安全、放心。近期，该行还获得了第三方权威认证机构中金金融认证中心(CFCA)颁发的2011年中国网上银行最佳网银安全奖。

为进一步提升“客户体验”，改进电子银行服务，兴业银行还专门成立电子银行客户体验团队、客户体验及服务品质提升工作小组，每月召开客户体验专题研讨会，针对客户使用中存在和发生的问题，及时改进，持续优化。据悉，针对此次推出的个人网上银行5.0版，该行还将于近期推出“体验个人网上银行5.0版建议有奖”营销活动，进一步倾听用户心声，收集客户对网银的改进建议，推动网银的进一步完善，以实际行动回馈广大客户对兴业银行的支持与厚爱。(CIS)