

保监会 全面推广小额人身保险

中国保监会日前发布通知,宣布在全国全面推广小额人身保险。

保监会有关部门负责人介绍,2008年,保监会启动了农村小额人身保险试点工作,试点区域逐步从9个省(区、市)扩大到24个省(区、市),试点产品从最初的意外险和定期寿险扩大到健康险,小额人身保险覆盖人数从首年239万人扩大到2011年的近2400万人。从试点情况看,小额人身保险为缓解意外事故和疾病等风险对农村家庭的冲击、建设和和谐社会做出了积极贡献,获得了社会各界的广泛关注和认可。

该负责人表示,在总结前期试点经验的基础上,保监会决定在全国范围内推广小额人身保险。今后,农村户籍居民和城镇低收入人群、优抚对象,以及无城镇户籍的进城务工人员将能够享受到小额人身保险服务。为适应社会整体收入水平的提高,给低收入家庭提供更坚实的保障,此次全面推广,特别将小额意外险、与新农合结合的小额补充医疗保险的最高保险金额,从5万元提高到10万元,并对推广中可能产生的强制投保或捆绑销售等损害消费者权益的行为进行了规范。

该负责人还表示,为鼓励保险公司积极参与小额人身保险推广,推广方案将小额人身保险开办资格由审批变为备案,在取消事前审批的同时强化事后监管。 (徐涛)

海通证券上半年 净赚20亿同比降9%

海通证券今日公告称,该公司上半年净利润为20.26亿元,同比下降9.36%;每股收益为0.23元,同比下降14.81%。

公告显示,该公司上半年营业收入为50.64亿元,同比下降3.49%。截至今年6月末,该公司总资产为1153.58亿元,同比增加16.67%。 (黄兆隆)

中信证券上半年 盈利22亿同比降24%

中信证券今日公告,该公司上半年净利润为22.49亿元,较去年同期下降24.35%;每股收益为0.2元,较去年同期下降33.33%。

公告数据显示,今年上半年中信证券营业收入为57.88亿元,较去年同期下降22.91%。截至6月末,其总资产为1492.55亿元,较去年同期增加0.66%。 (黄兆隆)

工银安盛人寿保险 正式挂牌

昨日,中国工商银行持有60%股权的工银安盛人寿保险正式挂牌。

据悉,该公司前身是安盛中国公司与中五矿集团公司合资组建的金盛人寿保险有限公司。2012年5月30日,中国保监会批准中五矿集团公司和安盛中国公司将其持有的金盛人寿36.5%和23.5%的股权转让给工商银行。2012年7月6日,上海工商局核准了金盛人寿企业法人营业执照的变更事宜,金盛人寿保险有限公司正式更名为工银安盛人寿保险有限公司,工商银行持有60%的股权,成为公司控股股东,安盛中国公司和中国五矿集团分别持有27.5%和12.5%的股权。 (孙玉肖渔)

广发证券 获准发行短期融资券

广发证券今日公告,公司已收到证监会机构监管部下发的有关对该公司申请发行短期融资券的无异议函。

此前,广发证券董事会批准相关议案,授权公司经营管理层根据市场情况和公司资金状况等实际情况决定发行证券公司短期融资券,实行余额管理,待偿还余额最高不超过净资产的60%,并以中国人民银行核定的额度为准。 (黄兆隆)

工银瑞信债基 规模达187.5亿

来自海通证券的报告显示,工银瑞信二季度债基业绩突出,规模加权的净值增长率达到6.54%,行业排名第一;今年上半年以来,该公司规模加权净值增长率达到8.63%,业绩靠前。另据统计,最近3年工银瑞信固定收益类基金规模加权业绩达到16.61%。扣除短期理财产品后,工银瑞信债基规模6月末达到187.5亿,居行业第二位。 (鑫水)

融资账户成绞肉机 个别投资者遭强制平仓

证券时报记者 弘毅

近期有投资者因融资买入的股票市值大幅缩水且不能及时补充保证金,进而被券商强制平仓,此事在证券业内引发热议。

对此,有业内人士表示,券商采取强制平仓的断然措施,表明近期有大量投资者触及平仓线且无法或不愿继续补充保证金,券商已无暇与此类投资者通过协商来解决问题。

接受证券时报记者采访的多位券商人士表示,受股市下跌、杠杆操作和融资炒股综合成本高企三重影响,目前参与融资买入股票的投资者亏损额往往被放大至1.5倍,亏损幅度普遍超过30%。

亏损放大五成

在股市连续下跌的情况下,融资买入股票这一杠杆化操作的双刃剑效应表现得淋漓尽致。今年少数融资买入酒类医药类股票的投资者赚得盆满钵满。但对于大部分融资买入机械、银行等其他行业股票的投资者来说,亏损幅度则被放大。

记者对多家开展两融业务的券商调查结果显示,融资买入股票的投资者亏损幅度普遍放大至1.5倍,主要是股市下跌且进行杠杆化操作所致。也就是说,如果没有融资买入股票可能只亏损1元,但进行杠杆交易之后,亏损则增至1.5元。

亏损幅度被放大,这是意料之中的事。”深圳一家券商融资融券业务部负责人表示,首先,大部分资产在50万元以上(即两融交易开户门槛)的投资者往年业绩并不见得突出,亏损居多,这也是股市的常态,杠杆操作只会放大这种亏损幅度;其次,股市连续下跌更是让这些投资者的投资雪上加霜。

国信证券相关人士表示,我们欢迎投资者开设两融账户,但不鼓励两融客户盲目频繁操作,尽管这对于减少投资者的损失起到一定作用,但对该券商融资融券业务份额的市场排名却造成了不小的负面影响。回过头来看,我们的思路是

对的,毕竟不能竭泽而渔”。

综合成本超10%

值得注意的是,有的融资客户亏损幅度超过大盘的跌幅,并非完全因操作失当所致,而是亏在了手续费上。

截至目前,沪深两市的融资余额已超600亿元,按照8.6%的融资利息、每年6.45倍的换手率、1%的佣金费率计算,今年全年的融资利息和交易佣金合计达62亿元,也就是说全年的综合成本率超过10%。中信证券一位不愿具名的人士表示,这就要求投资者的投资收益必须在10%以上,才能达到盈亏平衡,但在现在这种行情下,基本是不可能实现的。

多位券商人士在接受记者采访时还表示,较高的融资利率水平基本上使得我国多项需要杠杆操作的金融创新缺乏吸引力。除融资融券外,对冲基金发展同样受制于较高的资金成本。

强制平仓属个别现象

证券时报记者调查结果显示,尽管目前已有不少客户不时触及强制平仓线,但基本上仍有30%的下跌空间方能威胁到券商融出的资金安全,因此券商考虑到维护客户关系,基本上不会轻易对相关账户强制平仓,因此被强制平仓的仍属个别账户。

实际上,证券公司均设置了预警线、警戒线和平仓线,当客户的信用账户总资产和融资买入股票的初始市值的比值触及150%、140%、130%,则相应触及预警线、警戒线和平仓线。业内人士表示,一般投资者会选择在触及预警线和警戒线时追加保证金,即便达到130%时,券商也会和客户协商让客户平仓或者下调平仓线。

不过,这一惯例近期被打破。据中信证券上述人士透露,一是现在频繁触及券商平仓线的投资者数量增加,券商所承受的风险已积累到了一定程度;二是越来越多的投资者已经没有可以追加的资金;三是在与投资者沟通过程中,个别投资者显得较为麻木,券商不得不选择为客户强行平仓。



弱市中应大幅降低融资利率

证券时报记者 弘毅

作为证券业的一项创新,融资融券每年可为券商贡献逾60亿元收入背后,则是为此买单的主力——许多投资者亏损逾30%的现实。与此相伴的刚性融资利息,以及诱导投资者高频交易、违规为不正当性客户开户、拒绝向融券者提供负面评级研报等现象的存在,说明一些券商业务创新时仍抱着“锤子买卖”的思维方式。

从融资融券业务收入结构中不难看出,融资利息、融券费用和交易佣金是该业务的三项收入来源。由于我国投资者不习惯融券卖出,因此券商两融业务收入基本上由融资利息和交易佣金构成,而这些均来自投资者的股票杠杆交易。

就定价机制而言,根据相关规定,融资融券业务的融资利率不得低于中国人民银行规定的同期金融机构贷款基准利率,目前六个月以内(含六个月)贷款的基准利率为5.6%。而券商目前执行的融资利率标准,即在同期贷款利率基础上上浮3个百分点。而美国、日本和韩国则完全由证券公司和客户自主商定。而由于我国

贷款基准利率显著高于美国、日本等国家,我国投资者为此付出的成本明显高于国外投资者。

值得一提的是,由于国内券商无一例外地采用这一定价方式,这带有联盟性质的定价方式使得投资者难有议价空间。一个不争的事实是,自融资融券推出至今,许多投资者亏损在30%以上,超过同期大盘的跌幅。而在股市持续低迷的情况下,券商却没有采取更加灵活的定价方式,诸如未能适度下调融资利率。

事实上,无论从法规上还是从机会成本上,融资利率都有下调的空间。从法规上看,目前执行的融资利率较同期贷款利率尚存3个百分点的下调空间;从机会成本而言,8.6%的融资利率较5年期国债利率高出3.28个百分点,且不考虑该业务还能带来为券商带来的交易佣金收入。

其次,按照目前超过600亿元的融资余额、1%佣金费率和6.45倍的换手率计算,投资者每年要付出超过7亿元的交易佣金。在目前通道交易日萎缩的背景下,融资融券业务在一定程度上缓解了交易清淡的窘况。绝大部分试点券商均向营业部下达了融资融券业务考核要求,而

面对融资利率和交易佣金的巨大利益,不少营业部有动力引导投资者开设两融交易账户,并诱导投资者进行杠杆操作。

而据记者调查结果显示,为了争取利益,少数营业部甚至违规允许资产规模低于50万元的投资者开设信用账户,而这背后的动因同样是为了追求短期的交易规模,这显然是应该被禁止的行为。

不仅如此,另一个不争的事实是,随着融券业务的推出,投资者对于负面评级的研究报告的需求也随之攀升。不过,业界预期的负面研报喷发的现象并未出现,强烈买入、买入、建议持有等正面评级依然充斥着研报市场,即便中性评级的研报也少之又少,这在一定程度上导致投资者做空的信心不足。在股市低迷的背景下,融资者亏多赚少和融券者信心不足的情形也就顺理成章。

在上述现象的背后,说明尽管在新增客户增速连续三年下降的今天,通过向客户提供保值增值的服务来经营客户资产,进而不断获取收益已经成为共识,但在具体业务中含弃短期利益,而追求和客户共赢的长期利益,证券业还有很长的路要走。

平安集团副总经理兼首席保险业务执行官李源祥：

保险业增长乏力 平安将在创新中寻求出路

证券时报记者 潘玉蓉

2012年,保险行业整体业绩增长乏力,各保险公司业务负责人均面临着不小的压力。日前,证券时报记者独家专访了平安集团副总经理兼首席保险业务执行官李源祥。

作为平安集团首席保险业务执行官,李源祥将自己的工作描述为“管理四家保险子公司,推动产品创新,促进交叉销售”。以“保险、银行、投资”为三驾马车的平安集团,保险业务是其重要的利润中心。李源祥并不担心保险市场的潜力,因为中国保险市场的饱和期还远没有到来。

他表示,平安将在创新中寻求出路,并于今年7月起陆续推出系列革新产品;此外在银保业务上,平安将与银行开展新的紧密型合作,力争成为引领行业转型的标杆。

力推银保业务转型

证券时报记者:上半年全行业保费收入增长乏力,有分析人士认为,保险产品与众多理财产品相比吸引力不足,你如何看待这个问题?

李源祥:其实保险和理财产品是不可比的,这需要观念上的转变。保险最主要的价值是保障,在国外,寿险的核心业务全称叫“中长期保险保障以及储蓄计划”,主要是10年、20年的中长期产品。

由于所有中长期保障型产品都带有一定的储蓄性质,因此大致上

可把保险产品分成两种,一种是以保障为主、储蓄为辅,另一种以储蓄为主、保障为辅。受经济周期影响的主要是后一种保障成分较少、偏重理财的产品——中国的银保产品大部分属于这种。目前寿险市场上的保障型产品的增长还是不错的,并没有受到太多的周期性影响。

证券时报记者:也就是说导致保险业务增长放缓直接原因是受银保业务萎缩的影响?相比个人寿险而言,银保产品的利润并不高,为什么影响会如此大?

李源祥:前两年,银保业务是冲保费规模最快的方法,这使得银保收入在许多公司的业务结构中占比很大,最高甚至占到80%,银保渠道收紧后,这些公司的业务调整较大。平安一直非常注重个人寿险渠道,银保渠道的收入占比较小,受到的影响也相对较小。

证券时报记者:银保毕竟是保险业务的重要渠道,目前的状况会否倒逼银保产品转型?

李源祥:我们现在正在推动新的银保合作模式,会学习海外的一些经验,但是推动起来有难点,因为这取决于保险公司与银行合作的紧密程度。我们正选择合作关系良好的银行以及平安自己的银行进行紧密合作,以此创造银保转型的新条件。未来这将是平安带领行业转型的又一个新标杆。

深耕交叉销售业务

证券时报记者:应对整个行业

增长环境的变化,当前平安保险业务上最主要的创新支持点在哪些方面?

李源祥:这些年来,平安从渠道、产品、科技上都有很多创新,工作效率和业务人员展业服务上也有很大改善,比如我们推出了平安移动展业平台(MIT)。以前客户确定投保意向后,要5天才能拿到保单,现在半小时就能做到。在此方面,中国香港、新加坡、韩国等保险行业发达的地区也未必能达到这个速度。

目前MIT在寿险业务中的运用已经非常充分。更重要的是,MIT还是推动交叉销售的载体。我们将保险、银行产品等信息集成在上面,业务员展业时,可以为客户提供一系列的产品介绍和推荐。

证券时报记者:MIT只是将一揽子产品集成在一个平台上,如何根据客户的需求达成销售?

李源祥:没错,我们产品销售出去,前提是合法、合规地满足客户需求。在向客户推介保险业务的时候,业务人员会告诉客户,我们还有你可能需要的产品。如果客户有需要,在办理具体业务时,我们可以提供预约、绿色通道等服务。

举个例子,保险客户需要在银行办理业务,我们业务人员可以直接在MIT上帮助预约,客户只需要在某一段时间内来到银行,不必再排队、填单,通过绿色通道,接待人员会告知客户预定业务的使用,个人权益有哪些。客户同意则签字办妥,十分便利。

证券时报记者:你们如何通过系统开发客户需求?

李源祥:我们有两个部门在做客

户需求管理系统,一个是针对个人业务,一个是针对团队业务。业务人员会与客户有很多销售信息的接触点,并在MIT上进行记录。需要推动销售时,系统会做出提醒。

我们对客户需求的研究,是基于对每个客户的“唯一识别”技术。掌握每个客户在集团内发生的所有业务后,我们分析整理这些信息,发现需求。这种营销方式,和以前逐个询问是不同的。有调查显示,一个客户在一家银行平均有4种业务,我们试图通过交叉销售发掘这些空间。

高效理赔推动前端销售

证券时报记者:影响保险产品吸引力的一个重要因素是理赔难、理赔慢的问题,这方面平安有什么新动作?

李源祥:是的,理赔服务是保险服务中最核心的部分。近几年来平安一直在着力改善。从数据上看,我们的拒赔率在不断下降。

在理赔创新方面,我们曾提出“为客户寻找理赔的理由”,这不是一句口号,而是基于后台的改造。在后台的梳理中,我们发现一些保险条款的定义是基于过去的条件限制,制定比较保守,随着经验数据的积累,我们会及时对新产品进行修改,最大程度地向客户让渡利益。

证券时报记者:平安在理赔时效方面做得怎么样?

李源祥:你可以看到,平安近年来不断地刷新理赔时效。以车险为例,从2009年的万元以下、资料齐全、三天赔付,升级到2011年的一

天赔付。今年平安关注的是从报案到客户拿到赔款的全过程,前一段时间,这个纪录是59分钟,最近已有纪录刷新到了17分钟。这是我们不断刷新流程,增加高科技应用的结果。

酝酿推出递延型养老保险

证券时报记者:今年在推进新产品上有哪些计划?

李源祥:我们接下来会在个人寿险、财产险、小微企业信用保险等方面推出一系列创新产品,我们还参与了递延所得税养老保险在上海的试点。

证券时报记者:平安在税收递延型养老保险方面做了哪些准备?

李源祥:由于具体试点方案还没有出台,还不适合提到具体操作层面。不过,税收递延产品涉及税收优惠,到时候各家推出的产品,在费率、条款方面一定是高度同质化的,这也可以避免其他产品变相挂在税收递延产品上。如此一来,各家保险公司比的将是销售能力和服务,平安的优势正在于此。平安利用自己的综合金融平台,能提供更多、更便利的服务。

证券时报记者:预计二季度保险数据会是怎样的?

李源祥:其实短期的增减并不重要,关键要看保险业务数据的内涵,看以保障为主的业务增长情况,我认为这一块还是会继续增长。中国仍然是全球最大的保险市场,还远远未达到饱和状态,偏储蓄型的保险业务则会经历一个调整期。