

# 借力电子移动终端 风险企业掀起“电商”大战

证券时报记者 潘玉蓉

如果没有人引导,有多少客户愿意主动在网上挑选一款缴费20年的保险产品,并自觉填好投保单后用网银付款?显然不多,因为客户对保险电子商务的认知尚未达到如此高的水平。不过,通过给代理人配上一款应用程序和移动终端,把电商的方便快捷与保险代理人面谈技巧相结合,这一问题的难度马上降低。证券时报记者了解,这一技术纷纷被各家保险公司采用。

## 保险营销员的新装备

最近一些保险公司的客户发现,保险公司业务人员的交谈和演示,都离不开一部电子移动终端,它可能是手机,也可能是平板电脑或者任何联网的终端机。

业务员在终端机上输入业务号登录,展业平台上会出现个人的执业信息、公司产品、适用说明。业务员可以为客户演示保单利益、定制产品。对于有购买意向的客户,还可以直接填写资料,完成投保申请、信息审核、刷卡支付。

产品销售流程都挂在网上,每个业务员就是一个移动的销售终端。”平安人寿一位销售人员对记者表示,以前产品资料都需要业务员自行打印,“资料袋+POS(销售终端)机”曾是业务员最常见的展业行头。

记者从行业内了解到,今年在业绩疲软的压力之下,推动代理人使用电子销售平台已成为各家保险公司最紧要的项目,并有全行业开花之势。

8月,太保集团与联想合作推出智能移动保险平台“神行太保”,并达成战略合作。9月初,生命人寿完成了“移动展业平台推广计划”前期调试,开始在公司全面推广。据了解,新华人寿、泰康人寿、前海人寿

等公司也已启动类似计划,开始项目招标。

## 开源与节流并重

今年以来各家保险公司业绩增速普遍下滑,不少公司遭遇“开源”难,“节流”的任务加重。据了解,保险公司对新平台在节约成本和拉动销售方面寄予厚望。

平安是业内最早开发此平台的公司。平安集团副总经理兼首席保险业务执行官李源祥不久前接受记者采访时表示,目前寿险90%的保单投保都通过这个平台产生。

新平台对销售方式的改变,最直观的是一线业务人员身上的资料包缩水了,节省了打印和制作成本。

前端服务的整合,是后台一系列改造的结果。通过科技创新我们省下的人力成本达到5000人,此外还有物流、纸张和环境成本。”李源祥说。据悉,以往客户签完保单之后,保险公司需要在后台完成初核、录入、核保等多项工作,现在这些工作量大大减少。

记者从相关人士处了解到,上线一套新系统的初始开发成本在200万元左右,再加上后期维护费用,成本并不算太高。目前,不少中小保险公司也开始积极推进此项目。

## 广发证券携手延安市设立20亿并购基金

昨日,广发证券直投子公司广发信德与延安鼎源投资公司(延安市政府投资公司)同时签订了合作协议,双方计划设立延安广发产业整合和升级并购基金,该基金首期规模20亿元,这将是广发信德的第一只并购基金。 李东亮)



新平台对保险销售最直观的改变是,一线业务人员身上的资料包将缩水 IC/供图

# 前三季券商股票佣金收入386亿降逾四成

证券时报记者 伍泽琳

受今年股市低迷影响,前三季度券商合计实现股票交易佣金收入约386亿元,同比骤降逾四成。其中,券商9月份股票交易佣金收入约为35亿元。

据Wind数据统计显示,9月份沪深两市股票交易额为2.23万亿元,与8月份相比略有下降,日均交易额为1116.8亿元,环比上升了7.2%。尽管9月份的日均成交额有所回暖,但券商的股票交易佣金收入与8月份相比仍然进一步缩水。按目前行业最新的券商经纪业务平均佣金费率0.78%估算,9月份券商获得35亿元的股票交易佣金收入,环比降6.7%。

Wind数据显示,截至昨日收盘,今年前三季度沪深两市股票成交额合计为24.5万亿元,与去年前三季度34.7万亿元的成交额相比下降明显。与此相对应,前三季度券商股票佣金收入同比下降44.4%至386亿元。

股票交易佣金收入一降再降的同时,券商也在积极探索经纪业务转型。业内人士认为,参照海外成熟市场在财富管理业务上的经验,国内券商可以将机构业务作为业务转型的突破口,可以为其提供全业务链服务。

营业部在了解到机构客户的需求后,可以和投行、资管、研究所等部门为其提供相应的服务与业务支持。”华创证券深圳营业部机构业务相关人士表示。

对此,太平洋证券研究员张学指出,根据海外经验,随着资本市场的变化,个人投资者在证券市场中的占比将会逐年降低,据上交所统计,2011年个人投资者贡献了交易量81.5%,而在美国和中国香港这一比例分别为20%与38.5%,未来委托机构代理交易是主流趋势。在这种情况下,依旧将提升客户交易量作为零售经纪业务的指导思想显然不可取,应该将业务的侧重点从交易量转移到客户需求之上,增强客户黏性,从而为随后的综合金融服务以及固定收费服务打下基础。

## 26家券商投行三季度吸金12.62亿

见习记者 张欣然

9月步入尾声,各券商三季度投行业务业绩尘埃落定。据Wind数据统计,7月~9月,26家券商投行为主承销商合计实现12.62亿元的承销与保荐收入,该数字与去年同期28.84亿元相比降幅达56.24%。

Wind数据显示,三季度26家券商共承揽44单首次公开发行股票(IPO)项目,募资总规模达256.62亿元,同比降幅达62.73%。其中,今年三季度,最大IPO项目是中信证券承揽的奥瑞金,共募资16.56亿元。

剔除一些尚未公布承销费用的IPO项目,截至9月27日,第三季度

度A股IPO承销收入排名第一的是国信证券,承销收入合计2.04亿元,其中煌上煌首发,就为国信证券带来7794万元的承销与保荐费;而平安证券和国金证券分别以1.1亿元和0.99亿元的IPO承销收入排在第二、三位。

若从三季度主承销项目家数来看,国金证券、国信证券分别承揽5单IPO项目并列榜首,中信证券共承销4单IPO项目紧随其后。而此前经常名列第一的平安证券今年三季度仅揽获3单IPO项目,只有去年同期的两成左右。

券商承揽项目数量大幅减少,主要与今年新股发行速度放缓有关。”

一位深圳投行人士表示。

据了解,今年7月底以来,IPO审核流程——无论是预披露环节、发审会审核环节或是发行批文都出现不同程度的空窗期。其中最长的是预披露环节,主板、创业板分别断档72天、69天。

直至9月24日,证监会网站披露,创业板发审委于9月28日召开2012年第66次工作会议,审核北京中矿环保、上海昊海生物的IPO申请。对此,有业内人士预计,IPO审核或将就此恢复正常。

随着已预披露企业陆续完成半年报和三季报补充工作,发审会的IPO审核工作将在节后再次启动。”深圳某券商投行人士称。

## PE机构IPO回报率创近三年新低 今年三季度回报率已跌至2.73倍

证券时报记者 张伟霖

2012年第三季度,中国企业境内外资本市场融资规模萎缩至2010年以来最低点,而私募股权投资(PE)机构首次公开发行股票(IPO)回报率在三季度也跌至2.73倍,创出近三年来季度新低。

投中集团最新统计数据显示,三季度共有26家创投及私募股权(VC/PE)背景企业在全球资本市场实现上市,合计融资达到150.5亿元,占三季度IPO融资总量的39.9%。相比二季度,VC/PE背景IPO企业数量减少18.8%,融资总额下降36.8%。从季度数据看,今年三季度,具有VC/PE背景的中国企业IPO数量及融资金额均大幅下滑,创

下近年来新低。

在机构退出方面,三季度VC/PE机构IPO退出账面回报率同样创出近三年来新低。统计数据显示,2012年三季度,共有53家VC/PE机构通过26家企业的上市实现67笔退出,共获得账面退出回报75.9亿元,环比下降7.4%;平均账面回报率仅2.73倍。

在上市地点选择上,三季度26家VC/PE背景企业全部选择在境内上市,深交所创业板依然是投资机构境内退出的第一选择。共有16家VC/PE背景企业在深交所创业板上市,占比达61.5%;合计融资71.7亿元,占比达47.7%。此外,深交所中小板及上交所分别有6家和4家VC/PE背景企业上市。

就单笔退出案例看,9月份渤海

轮渡(603167)成功IPO为中信产业基金带来了13.8亿元的账面退出回报,居三季度所有IPO退出案例之首,其退出回报率为3.19倍。此外,在8月份南大光电完成IPO的同时,同华投资获得高达56.56倍的账面回报率,为三季度最高。

受国内外资本市场“寒流”影响,近期IPO退出账面回报率下滑以及IPO过会排队时间过长等情况,已迫使VC/PE机构不得不拓展多元化的退出方式,其中并购退出越来越受到重视。

不过,相对于IPO退出,并购退出的回报率要低得多。三季度,并购退出回报率最高的为海越创投退出众泰汽车,回报率为1.03倍;回报率最低的则是招商致远资本退出界达特异,回报率仅0.18%。

## 券商抢食保险委托资金 担忧被捆绑销售保险产品

证券时报记者 黄兆隆

面对1.5万亿元的保险可委托投资资金蛋糕,券商异常心动,但如何下刀却是个问题。

对券商而言,获得险资投资管理资格仅仅只是开始,双方合作中仍然存在不确定性。证券时报记者日前调查获悉,目前委托投资管理细则尚未出台,证券业对于拓宽险资投资范围的期望值非常高。同时,券商又持有谨慎态度的原因是,担心在未来与保险公司签署的合作协议中,会被附带上代销保险产品的要求。

## 呼吁放宽险资投资范围

保监会日前公告,海通证券资产管理公司、中金公司和7家基金公司获得首批险资投资管理资格。这则公告或许让不少券商感到兴奋。截至6月末,保险资金规模已超过6万亿。据业内人士测算,有1/4的险资是潜在的可委托投资资金,即券商能与基金公司一同分享1.5万亿元的资金蛋糕。

根据监管规定,券商受托管理保险资金,可以利用远期、掉期、期权、期货等衍生品来管理和对冲投资风险,但其中仍然存在一定的限制。目前只能通过专户来操作,投资范

围被限制了,希望能够获得更多的空间。”海通证券资产管理公司总经理卢文伟告诉记者。

有类似想法的并非只有卢文伟一个人。上海某大型上市券商资产管理公司总经理表示,“我们希望能够放宽到集合理财和专项理财都能操作险资投资。”

## 担忧保险增添“绑架条款”

双方合作将是全方位的,券商的业务链条和保险资金的对接将会更加紧密。”卢文伟表示。

保险公司看重的是,券商自有的营业部渠道和一大批具有一定购买力的客户。对于券商而言,这种优势让券商在与保险的合作中更有筹码。

保险公司一方面将资金委托给券商资管部门投资管理。另一方面,保险公司恐怕会要求券商签订代销协议,比如为保险公司营销客户。”前述某上海券商资产管理公司总经理表示。

据了解,金融机构之间的此类合作模式已被广泛应用在银行与基金、银行与券商、基金与券商的合作方式中。

在业内人士眼中,弱市中设置过多的“绑架条款”会加重券商的营销负担。对此,某深圳券商副总裁表示,“中小券商难以获得较多份额,而大型券商经纪业务的营运成本也会相应增加。”

## 招行小贷四年支持企业过万家

至6月末,招行境内中小微企业贷款占比已达56.29%;非利息净收入在营业收入中占比22.71%,同比增长1.36个百分点。

## 四年支持万家企业

发展四年以来,招行小企业信贷中心共支持小企业超过1万家,解决社会就业人口超过200万,起到了小企业孵化器的作用。

目前,小企业信贷中心有贷款余额的客户超过6000家,户均贷款余额只有600万元左右,最小几十万元。其中,服务的小企业以传统制造业、批发和零售业务为主,占比80%以上。近年来,现代物流、现代农业、高新技术等新兴领域也逐渐成为信贷中心支持的重点行业。

为了解决市场信息不对称难题,招行小企业信贷中心主动加大资源投入,加强与政府部门、工商联、商会和行业协会等中小企业最直接相关的部门合作,率先在银行同业中提出与小企业“伙伴从小开始”的服务理念。

目前“伙伴工程”项目已在全国范围内启动,为小企业提供贷款融资、政策咨询等服务,建立了“伙伴之家”俱乐部服务平台,共吸纳小企业会员超过5000家,开展服务活动300多次,直接服务企业超过3万家。

与做大企业贷款不同,小企业涉及的领域广泛,并且各有特色,因此各家小企业的融资需求也不尽相同。为了适应小企业的需求,招行改变了过去传统的做法,针对小企业融资的特点,定做信贷产品,已建立了5大系列、30多种产品为内涵的“金融超市”。

其中,针对无抵押的小企业,招行开发了由3~5家企业组成的联保体、企业之间互相担保的“联保贷”;以及针对全国上规模的5000多家专业市场的“市场贷”;还有满足小企业快速融资需求的“易速贷”,银行快速审批、快速放款,企业可随借随还、分期还款等产品。

(罗克关)

## 易方达 增聘4位股票基金经理

最新公告显示,易方达近期内部调整了易方达中小盘、消费行业、平稳增长和基金科瑞4只偏股基金的基金经理,将上述4只基金的基金经理擢升为基金经理,其中3只基金的基金经理不再管理该基金。

(杨磊)