

■外资减持银行股份系列报道

中行:RBS 减持股份不影响经营状况

王兆文表示,该事件系正常市场交易,是RBS出于其自身战略和财务考虑

◎本报记者 周鹏峰

14日,苏格兰皇家银行集团(以下简称RBS)将持有的108.09亿股中行H股悉数出售。14日下午,中国银行新闻发言人王兆文表示,这次出售对中国银行的经营状况和财务状况不会造成影响。

王兆文说,RBS持有的这部分股份锁定期已于2008年12月31日结束,RBS出于其自身战略和财务考虑决定出售,属正常市场交易行为,对此中行表示理解。

他说,中行已提前做了准备,这次出售对中行的经营状况和财务状况不会造成影响。中行与RBS将继续保持正常业务合作,共同谋求在中国地区和海外的业务合作机会。

2005年8月和9月,中国银行分别与RBS、瑞士银行(UBS)、淡马锡下属富登金融公司及亚洲开发银行签订投资协议。四家投资者合计持有352.99亿股H股,占中行总股本的13.9%。去年底瑞士银行已将持有33.78亿股H股悉数出售。

合作三年来,中国银行与RBS等4家战略投资者在公司治理、风险管理与内控、财务管理与司库、战略与并购管理等40多个领域开展了87个项目的合作,中行共有20多个总行部门和主要海外机构参与了与战略投资者的合作项目,先后派出50批业务骨干对战略投资者进行访问和实地考察,总分行2500多名管理者和业务骨干接受了

了战略投资者的业务技术和管理经验培训,合作广度和深度超出了原定的协议内容,取得的成果也超出预期。

最后,王兆文表示,中行与战略投资者所建立起来的紧密联系和业务合作不会因一时困难而中断。中行在股改上市过程中,通过有选择地引进境外战略投资者和财务投资者,不仅及时补充了资本,而且获得了加快转变经营方式、推进国际一流银行建设的催化剂。

据他介绍,股改以来,中行集团税后利润年均增长32%,2004-2007年,中行上缴国家税款952亿元,超过了1992年至2003年12年间上缴税款的总和,在金融行业位居第一。到2008年底,中行股改以来上缴国家的利税将超过2003年底国家的注资,相当于五年间“再造”了一个中行。



中国银行 史勇 资料图

苏格兰皇家银行确认清空所持中行股份

◎本报记者 石贝贝

外资股东套现又有新动作。苏格兰皇家银行于北京时间1月14日下午3时发布公告,宣布已出售所持有的中国银行4.26% H股股份。每股售价为1.71港元,共计出售所持108亿股H股,套现16亿英镑。这是最近数周内中行遭遇的第三次外资股减持,此前瑞银清

了所持占比1.33%的中行34亿股H股,李嘉诚基金也减持了20亿股中行H股。

苏格兰皇家银行于2005年8月投资中国银行9亿英镑,成为RBS投资财团的牵头人,该财团在中行上市时共计持有8.47%中行股份。在中行完成H股、A股IPO之后,苏格兰皇家银行所持中行股份被稀释至4.26%。2008年苏格兰皇家银行从中

行获得8000万英镑分红。

苏格兰皇家银行称,出售中行股份的决定是苏格兰皇家银行自去年十月以来对集团业务进行战略审查的一部分,旨在改善资产负债表状况。通过对税务、货币对冲等因素的综合考虑,苏格兰皇家银行此次出售中行股份对于提升集团资本比率的影响大体为中性。

对于在中国的业务运营,苏

格兰皇家银行表示,将持续运营其在中国的分支网点,包括全球银行和市场部、全球交易服务部、财富管理、以及零售和商业银行部等。

目前,苏格兰皇家银行在中国拥有多个业务单元,雇员1400名。去年,苏格兰皇家银行和荷兰银行中国业务合并,目前在北京、上海等5个城市拥有20个分支网点。

信诚人寿 CEO:争做合资寿险排头兵

◎本报记者 卢晓平

在人们面对危机时,保险保障功能才充分发挥出来。别人看到危机,我们看到前景。昨日,信诚人寿CEO陈嘉虎接受本报记者专访时表达了对保险市场的信心和今年的发展机遇。他希望通过金融危机寻找更佳投资发展方向,坐上中国合资寿险的头把交椅。

与其他金融机构大幅度裁员、减薪、削减分支机构不同,信诚人寿2009年的策略是翻番扩充人员、员工加薪,如果条件许可还要加快中东部地区布局速度。陈嘉虎告诉记者,2009年是信诚人寿扩充之年,特别在营销团队,该公司希望增加2.5万到3万个代理人,这个数字接近往年的两倍;销售渠道方面,也会快速布局,尤其是银保渠道方面更为显现。

陈嘉虎希望在大踏步发展同

时,利用各种成本费用支出的下降,节约成本开支,在公司经营的第九个年头首次实现收支平衡。

据悉,从去年下半年开始,信诚人寿就在推投连险产品的同时,特别强调期缴产品,使得公司业务结构质量得到提升。而今年信诚人寿将提高分红投连产品的占比,把以往55%的投连占比下调到40%以下,最终实现投连占比为35%。

陈嘉虎认为,在新的经济政策中,国家鼓励保险行业更多地体现保障和融资功能。各个省在建设的过程中都需要融资,比如通信、交通等基础建设项目,而以往信诚人寿作为外资在这方面参与的机会比较少,我希望通过这样的契机能够更加全面地参与国家建设。”他认为,投资到通信、能源行业可以获得比较稳健的长期回报,而这与保险公司在设计产品时的长期资产配置十分吻合。

2008年工行牡丹卡消费额近8000亿元

记者14日获悉,2008年工行牡丹卡在保持发卡量快速增长的同时,消费额也保持齐头并进的良好态势。去年全年工行实现牡丹卡消费额近8000亿元,其借记卡和信用卡的消费额均保持了国内同业首位。

其中,牡丹灵通卡累计消费额和卡均消费额继续领先同业,全年消费额达到5410亿元,同比增加

871亿元,增长19.2%;牡丹信用卡消费额达到2551亿元,同比增加933亿元,增长57.6%。

与此同时,2008年工行牡丹信用卡发卡量已达3905万张,同比增加1567万张,继续保持国内信用卡第一大行的地位;牡丹灵通卡发卡量达1.89亿张,同比增加4670万张,增幅达到三成。(但有为)

■展望 2009

信托业瞄准政信合作与REITs

◎本报记者 唐真龙

信托制度“灵活性”的优势在2008年得到了初步体现。在这年的大熊市中,信托公司虽未能独善其身,但通过信托工具进行金融创新从而实现“多点开花”,相当一部分信托公司仍然实现了不错的收益。

不过,展望2009年,宏观经济面临的不确定性在增加,信托业务的热点将如何轮换?行业盈利前景是否乐观?这些问题,投资者在密切关注,而信托从业者也正在积极思索。

政信合作或占据“城头”

城头变换大王旗”。2008年信托公司的业务“城头”在不停地变换着“旗帜”。

2008年初,曾经火爆一时的证券投资类信托产品被银信合作信

示,在股市、楼市颓势难扭转的背景下,基建类信托产品将是替代国债及储蓄的好品种。

REITs分歧仍存

在千呼万唤声中,REITs终于要出来了,虽然对其仍存诸多争议,但已没有人怀疑它将在2009年亮相。目前对于REITs的主要分歧在于,是将REITs试点放在银行间市场还是交易所市场进行募集和交易。”盛大表示,同时,另一个争论的焦点是由什么机构发行房地产信托基金。去年,中信信托和联华信托入选国内房地产基金候选试点机构。之后,两家机构又在银监会的指导下,进行房地产投资信托的监管方案的研究。究竟是证券公司、信托公司还是设立专门的基金管理公司,目前尚未有定论,也有可能多种模

式进行试点。虽然不知道REITs最终采取什么形式,但信托公司肯定要做这类业务。”崔进才告诉记者,目前西安信托已经在积极寻找优秀的物业,以租给优秀的商业企业。

银信合作趋势未明

2009年银信合作还是一片重要的业务领域,只是量可能没有2008年那么大。”崔进才表示。随着信贷规模的放开,商业银行通过发行信贷计划规避信贷额度控制已经没有任何意义了。招商银行上海分行零售信贷部一位负责人在接受记者采访时表示,今年这类产品大量发行的可能性已经没有了,银行在这一领域同信托公司合作的空间在减小。”

不过,信托公司正在积极寻找

同银行进行更深层次的合作。林彬表示:今年双方的合作肯定会进一步深化。”他认为,银行和信托公司在高端理财等方面有充分的合作空间,此外信托公司可以根据银行的需要开发个性化的产品。崔进才指出,银信合作肯定会继续,但模式可能会改变,信托公司将更多占据主导地位。以往,银行和信托公司发行信贷类理财产品,资金和项目都来自银行,而今年信托公司可能会在自己手中掌握的项目上同银行合作。比如政信合作的贷款项目,如果需要资金量比较大,信托公司可以找银行一起做。”

崔进才表示,经历了2008年的大跌,目前很多公司的股权价格处于低位,这对于PE业务的开展无疑是一个好的时机。林彬则认为,在经历了2008年风险释放之后,2009年PE将进入正常发展的轨道。

■聚焦保监会分类监管新政系列报道

保费“水分”多 健康险公司“不务正业”

◎本报记者 黄蕾

有健康险公司陷入偿付不足之困的消息昨日不脛而走,引致市场开始对整个健康险行业经营现状把脉。2008年上百亿的保费收入虽亮眼,却只是规模膨胀后的表面风光,成本高企、缺乏政策扶持已经让专业健康险公司开始“不务正业”。

表面风光

从保费规模来看,2008年整个国内健康险市场似乎“风光”无限。从保监会公布的数据中不难计算出,2008年1至11月,四家健康险公司共录得保费收入139.5亿元,同比暴增61.4%。其中,仅人保健康一家就实现保费收入136.86亿元。

然而,在业内人士看来,这上百亿的保费数据只是表面风光罢了。细拆保费构成,不难发现,这139.5亿元中以“水分”居多。

以健康险公司热卖的产品为例,强调保本和利率联动是最大卖点,均倚重银保渠道来发售,而专业健康险产品本应具备的疾病保障功能则被严重弱化。

专业健康险设立的初衷,是试图通过专业化经营,在健康险产品、疾病管理等环节为客户量身定制,但遗憾的是,受成本高企所限以及

缺乏政策扶持,如今这些健康险公司并没有走出新路。

外界质疑头戴“专业”光环的健康险公司为什么不集中精力开发健康险产品以及健康管理服务,这个问题在业内人士看来颇显无奈。一家健康险公司负责人直吐苦水:寿险公司、财险公司也可经营健康险业务,为了突出专业的健康管理服务,我们便在价格上失去了优势。为此,我们只能牺牲利润以赠送健康管理服务的名义,来捆绑销售健康险产品。”

同时,国内医疗费用的大幅增长、医疗改革方向的不明确、健康险公司与医疗体系的脱钩导致来自医疗机构不可控制的费用风险,这些问题仍然是目前健康险公司不得不面对的难题。

疾呼扶持

公司经营通常都受任期责任制所限,谁都不愿在自己任期内见到公司亏本做买卖。为了有业绩向股东交代,自然无暇静下心来真正做专业健康管理。”一家健康险公司高管直言不讳。

在此压力下,健康险被逼无奈走上了激进之路,采取发售投资型产品方式来扩大规模。正好遇到2007年那波市场行情,谁都不愿意

错过分羹牛市的这趟车。”

不过,在激进的大环境中,也有个别头脑清醒者。知情人士分析称,中国平安对于旗下平安健康险的成长定位是“先拿到牌照,不急着重规模,待市场成熟后再发力。”平安健康险成立三年多来,仅在上海、北京、广东三地布点,自己基本没有前后台销售队伍,只有中、后台。为节省成本,目前其大部分业务均靠平安集团内部的交叉销售来完成,涉及团险、个险渠道的业务分别由平安养老保险、平安人寿“代劳”。

不少业内人士提起能让健康险公司走出困境、回归专业之路的种种举措,首当其冲的就是呼吁相关部门能出台针对健康险公司的优惠或扶持政策,以突破经营健康险“规模与盈利”的不匹配。我们不是没有建议过。”一位不愿透露姓名的知情人士称,为了降低成本以及提升健康管理水平,他所在的健康险公司就曾建议将健康管理服务写入保险合同中,但并未得到监管部门批复。

值得注意的是,在现有健康险公司尚未厘清“要规模还是要效益”之前,又有一家健康险新军即将入队。知情人士向《上海证券报》透露称,由上海润物实业发展、中润合创等多家股东发起设立的长青健康险公司正在上海悄然筹备。

业内动态

保监会严厉打击 保险中介挪用侵占保费

◎本报记者 但有为 卢晓平

针对近年来各地连续发生的保险中介机构挪用侵占保费案件,中国保监会近日发布《关于遏制保险中介机构挪用侵占保费违法违规行为的通报》,明确表示将规范保险公司委托保险代理机构收取保费业务管理,严厉打击保险中介机构挪用侵占保费违法违规行为。

据悉,近年来各地连续发生数起保险中介机构挪用侵占保费案件,引起消费者严重不满,造成不良社会影响。

通知要求,保险公司应把委托保险代理机构收取保费的风险管控作为中介业务管理的一项重要内容,结合保监会加强应收保费管理的有关规定,加强对代理机构代收保费的风险监测,及时催收逾期未交保费,并不断完善内部制度和外部合同,形成长效机制,化解风险隐患。

同时,保险中介机构应严格按照保险法律法规,设立和管理代收保费账户、客户资金专用账户,规范保费代收和交付行为,按期履行合同义务,防止最初的违规和违约行为逐步演变为触犯刑事法律的严重违法行为。

对于中介业务管控不力、引发或者纵容挪用侵占保费行为的保险公司和挪用、截留保费的保险中介机构及从业人员,保监会要求各保监局依法从重从快处理,对恶意挪用侵占保费、涉嫌经济犯罪的,要移交公安机关等单位。通过典型案例处理,增强威慑力,防止保险中介机构挪用保费成为行业潜规则。

通知指出,各保监局如发现保险公司以委托代理机构收取的保费未到账为由,拒绝承担保险合同义务,损害保险消费者利益的,应予以严惩。

山东城商行抱团跨区域发展

山东银监局昨日发布2008年山东省城市商业银行发展报告,去年该局发挥监管激励导向作用,实现跨区域发展,提高城市商业银行机构覆盖面,加大了对经济建设特别是县域经济发展的支持力度。

截至2008年末,山东辖内城市商业银行存款、贷款余额分别达2111.86亿元和1467.45亿元,较年初增加411.29亿元和133.48亿元,增幅为24.19%和10%;小企业贷款余额达360.72亿元,较年初增加49.51亿元,结构占比年初提高了2.92个百分点。

目前,已批准改革发展较好、内控管理较强的济南、淄博、莱芜、威海等城市商业银行设立了省内异地分行,实现了城商行在山东省内地市的全覆盖;先后有14家城商行开展县域支行开业,县域支行总数已达36家,覆盖面达48%,对县域经济的支持作用进一步提升。(邹靓)

宁波银行 助企业御寒推新业务

昨天,宁波银行推出“商盈100”现金管理服务,其主要作用是帮助企业方便支付和结算,提高资金使用效率和控制交易风险,实现利润最大化,而宁波银行希望借此扩大自身业务达到逆市增长的双赢目的。

宁波银行副行长罗孟波表示:在现今严峻的金融形势下,推出“商盈100”现金管理服务是经过慎重考虑的,旨在为客户提供全方位金融服务和解决方案,最终使客户实现公司盈利最大化,协助客户在出口受阻、资金面紧张的当下安然越冬。”(陶君)

立信携手 BDO 国际

昨天,立信会计师事务所管理公司在北京举行了与国际著名会计师事务所集团BDO国际合作的签约仪式。

立信集团有关人士表示,在保持自主管理的基础上,积极寻求国际化合作是公司今后发展的重要方向之一。此次选择与BDO国际”战略合作是立信集团国际化规模发展的一个重要步骤,将使立信集团在承揽跨国集团业务、实现多元化经营、提高市场份额、扩大在海外市场的影响力等方面取得明显进步。

BDO国际目前共在99个国家和地区设有570多个成员所,在国际会计公司最近几年的年度收入排名中位列第五名。(张瀚)

巴黎银行与工行进行 现金管理合作

法国巴黎银行(中国)与工商银行近日签署了现金管理服务合作协议。双方将在现金管理领域携手合作,为双方客户提供包括资金清算、网上银行、账户管理、收付款、现金池、银行卡(包括借记卡及贷记卡)、POS、ATM及现金与零钞配送等全方位现金管理服务。协议同时还约定了双方的合作方式、服务承诺、服务内容及服务标准等。

巴黎银行(中国)总裁柯瑞富说,通过与工行的合作,巴黎银行将把现金管理服务扩展到国内更广泛的区域。借助工行先进及广泛的国内业务网络,企业客户将能够更好地享受巴黎银行现金管理产品及服务所带来的便利。(石贝贝)