

电销成车险扭亏
“救命稻草”

国内财险公司急谋车险市场扭亏之策，今年以来相继开始业务转型，电话这一新型销售渠道成了“救命稻草”

◎记者 黄蕾 ○编辑 陈羽

价格大战削弱盈利能力，理赔漏洞造成赔付过大，占据国内财险业七成以上江山的车险市场已连续多年挣扎于亏损泥潭。国内财险公司急谋扭亏之策，今年以来相继开始业务转型，电话这一新型销售渠道成了“车险扭亏的救命稻草”。

据业内人士介绍说，由于中间环节成本高以及赔付率过高等原因，国内财险公司的车险业务平均利润率在-7%左右。而电话车险业务由于运营成本和中间成本较低的优势，成为财险公司提升盈利能力的重要渠道。

电话车险的最大优势无疑为价格，简单来说，就是保险公司把原本支付给中介的佣金直接让利给车主。佣金转化为让利车主、下调价格的砝码，使得电话车险的销售风头正劲。最早介入这一领域的平安财险已经尝到了“甜头”。记者从平安财险内部了解到，今年前7个月，平安电话车险销售额接近18亿元，同比增长超过30%，预计今年电话车险业务首次实现盈利。

事实上，今年以来，国内车险电销业务已呈井喷态势。除财险三巨头全部涉足这一领域外，许多中小财险公司也在争抢这个市场，纷纷报批经营电销资格，截至目前已有9家财险公司已开展此业务。众多保险公司的加入，让国内车险行业迈进了新旧交替的变革中。

利润、客户的双重导向是众财险公司对这一新型销售模式趋之若鹜的根本动因。沪上一家财险公司人士告诉记者，电销模式改变了以往保险公司“有保单无客户”的尴尬——之前的传统渠道，无论保险公司占有多大市场份额，客户始终属于代理渠道，而电销则不依赖于代理渠道，直接掌握客户，容易形成大量忠诚度很高的客户。传统模式的客户忠诚度只有约20%，而直销的忠诚度在60%至70%之间。”

更为关键的是，电销直接为财险公司带来了更大的盈利空间。电话直销由于采用高科技的网络化集中运营，大大提高了效率，节省了大笔的运营成本。同时，由于电话投保商业险，价格可优惠15%，车主对价格的认同率较高，忠诚度也高。因此，保险公司能够从中选取优质客户，从而降低赔付率，增强盈利能力。

就发展速度而言，电销与其他投保模式已呈现此消彼长的态势，车险的直销大趋势在2009年开始显山露水。财险业人士预计，目前大部分财险公司的电话车险业务仍处于起步阶段，预计今年国内电话车险整体销售额将达到33亿到34亿元之间。

产业资本撤退
券商股权拍卖正酣

财富、东方、联合证券股权纷纷挂牌转让

◎记者 张雪 ○编辑 朱绍勇

在近期股市大幅回调之中，不少证券公司的股东纷纷通过股权转让的方式变现。业内人士分析，实体经济好转引发不少资金重回产业投资领域，这也可能是近期股市重心下移的原因之一。

财富证券2.9元/股起拍

记者从东方国际拍卖公司获悉，9月17日财富证券的第5大股东将把手里的7500万股股权转让，占财富证券总股本比例为3.51%。这7500万股将拆分为15份拍卖，分别为3份800万股、3份600万股、3份500万股和6份300万股出售，起拍价格为2.9元/股。

2009年上半年财富证券共实现净利润1.7亿元。按上半年0.08元、全年0.16元的每股收益计算，2.9元的挂牌价格相当于18倍市盈率。值得注意的是，今年6月财富证券的三大股东湖南省国有资产投资经营总公司、湖南省土地资源有限公司、湖南财信投资曾以每股3.15元挂牌价出售4.99%的财富证券股权，较现在的起拍价高出一成。但是从当前的市场大环境看，证券公司的盈利状况应该比此前更为好转。

券商股权受市场追捧

事实上，今年下半年以来，不少持有证券公司的股东纷纷通过股权转让的方式变现。8月5日，联合证券270万股，占总股本0.27%的股权转让现身上海联合产权交易所，转让方为中国西电集团公司，挂牌价格为828.90万元，合每股3.06元。7月份，文汇新民联合报业集团出售了手中的5000万股东方证券，一家民



9月17日财富证券的第5大股东将把手里的7500万股股权转让 史丽 资料图

营企业在8月份成功转让1700万股东方证券后，将于今日继续拍卖手中的2400万股股权转让。东方证券的第六大股东——长城信息也将于近期在上海产权交易所挂牌拍卖手中持有的5000万股东方证券股权。

从拍卖情况看，证券公司的股权备受市场追捧。比如东方证券的两次股权转让都有20个左右的投资者参与竞拍，且第二次拍卖正值大盘连续大跌，而成交均价反比第一次上涨7%，以海通开元为代表的不少风投公司踊跃介入。来自上海联合产权交易所的数据

显示，今年以来，证券类企业股权转让项目成交宗数同比增长2.67倍，成交金额同比增长7.36倍。

产业资本撤退？

在经济回暖的大背景下，投资者对证券

■“一对多”进行时

资金热捧 首批规模或超预期

◎记者 安仲文 ○编辑 张亦文

综合昨日晚间基金公司的信息，基金首批“一对多”产品的预约情况已超出市场的想象，资金对“一对多”的追逐热捧使得首批“一对多”产品出现供不应求的局面，首批“一对多”的全部资金规模有可能超出市场的预期。

国内一家合资基金公司人士透露，由于前期的推介和预约工作准备良好，公司首单专户“一对多”产品在获批首日就已展开销售，当日进账资金达到数千万元。该人士表示，首单产品吸引了众多的预约客户，已超出两百人的上限，预计两个工作日就可全部完成一对多产品的募集工作。

招商基金首单一对多产品更是遭遇资金的热捧。招商基金相关人士昨日表示，招商基金的首单一对多产品，招商基金—招商银行—瑞泰灵活配置1号”昨日已出现供不应求的局面，截至昨日下午四时，签约和有意签约该产品的客户超过了500人，其中仅招行深圳分行就有400多名客户希望尽快签约产品，远远超过专户一对多200人的上限。

汇添富—光大—建投添富牛1号资产管理计划”也颇受客户欢迎。据悉，汇添富首单一对多产品的销售方——光大银行和中信建投证券都表示很早就开始了相关产品推介和客户预约工作，目前报名预约的客户已接近200人的上限，预计发行情况颇为乐观。汇添富有关人士也表示，很多客户来电咨询，甚至还有不少客户主动要求亲自上门预约，对“汇添富—光大—建投添富牛1号资产管理计划”的认购意向非常踊跃。

市场人士预计，由于大多数基金公司的意向签约客户都超过了200人的上限，首批基金“一对多”产品的全部募集资金可能超出100亿。

基金销售“一对多”各有奇招

◎记者 安仲文 ○编辑 张亦文

基金“一对多”正成为基金公司渠道创新的绝佳试验品。在公募基金领域，基金的销售无疑最强调最广的覆盖面和最强势的银行。但本周开始发行的“一对多”产品则摆脱了上述限制，招商基金、汇添富、长城、鹏华等基金在营销创新方面纷纷亮出自己的奇招。

招商基金副总经理陈砾昨日向《上海证券报》表示，招商基金首单“一对多”产品目前已在招商银行总行营业部以及招行深圳分行进行销售募集。我们的营销策略是建立了独立于公募基金客服的特定客户资产管理计划的服务平台。”招商基金华南营销中心总经理张志刚表示。值得一提的是，招商基金的一对多营销策略更为考虑区域特色，锁定单一渠道的单一地区分行，除了获批的首单一对多产品主打深圳市场外，其他设计出的产品也将重点突出国内重点城市。

与招商基金主打单一城市策略相类似，鹏华基金机构理财部副总经理苏波也透露，鹏华基金首单专户一对多产品同样采取突出重点城市的营销策略。我们主要和国信证券厦门营业部进行合作，销售地点也就放在厦门这个重点区域中。”

汇添富基金首单专户“一对多”产品的营销颇具创意。公司的“汇添富—光大—建投添富牛1号资产管理计划”将通过光大银行和中信建投证券募集。市场人士认为，首单专户“一对多”产品同时通过银行和券商渠道发行，这在业内尚属首例，开创了专户“一对多”产品银证基三方合作的新模式。

出于力拼规模的考虑，基金公司在销售“一对多”产品上的策略费尽心机。长城基金业首批产品也采取双保险的策略。长城基金昨日向记者透露，该公司首批获准发行的两只“一对多”产品已开始正式募集。在销售方面两个产品的模式各不相同，一只产品是完全由长城基金直销，而另一只产品采取长城证券代销和长城基金直销相结合的方式。

三家上市银行越“红线”亡羊补牢融资忙

◎记者 周鹏峰 ○编辑 颜剑

国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松日前透露，银监会已对几家资本充足率低于9%的银行暂停新业务、新机构审批，一银行内部人士则对本报记者表示，这一规定实际上一个多月前即已出台，但规定出台之前已获得批复的有关新业务、新机构申请并不受此影响。公开资料显示，上市银行中浦发、深发展、民生在受限之列。

兴业银行资深经济学家鲁政委认为，这一规定意在遏制银行风险资产的扩张，对银行信贷发放会带来一定制约。建设银行研究部高级经理赵庆明则认为，规定对银行业整体影响不大，毕竟上述银行以及一些触及“红线”的非上市银行占整个信贷市场以及银行业总资产规模比例不大，不会影响到整体信贷与货币供给。

据14家上市银行2009年半年报显示，

截至报告期末，浦发银行、民生银行、深发展资本充足率低于9%，其中浦发银行资本充足率、核心资本充足率分别为8.11%、4.68%；民生银行分别为8.48%、5.9%；深发展则分别为8.62%和5.08%；另外，兴业银行资本充足率为9.21%，也逼近受限之列。

上半年信贷的大量投放无疑是上述银行资本充足率突破红线的主要原因。赵庆明则进一步认为，资本充足率之困是上述银行过去几年超速发展的结果，对于这些银行而言，要么自身有一个良好的资本补充机制，要么限制业务的发展。对于接近受限之列的银行，赵庆明则认为这一个规定短期内对其影响不大，因为下半年信贷投放将趋缓，对资本充足率的压力也会有所缓解。

而对新业务还是新机构申请受影响更大的问题，赵庆明认为，本身银行业务品种有限，且部分业务收益不高，比较而言新机构设置受限对银行影响更大。不过，几大国有商业银行以

及部分股份制银行机构扩张已基本结束，因此这一规定对其影响或警示作用也有限。

但鲁政委认为，这一规定静态来看对银行影响不大，但动态来看，如果受限银行明年资本充足率依然无法达到一个较为安全的范畴，对其明年业绩将会有一定影响，也因此，他认为规定带来的一个直接影响是推进各家银行加快筹措资金，补充资本。

目前，上述三家上市银行已有各自的融资计划。其中民生银行寄希望赴港上市补充资本，并预计今年四季度完成H股上市计划。浦发银行则拟非公开发行150亿元左右A股，以及发行不超过150亿元的次级债券，以补充资本金；并预计，今年上述2笔资本金补充计划若顺利实现，年末该行资本充足率将不低于10%。

深发展则拟以每股18.26元的价格向中国平安非公开发行不少于3.70亿股但不超过5.85亿股的非公开发行股票方案。

银河证券
拿到直投业务“通行证”

又一家券商拿到了直投业务的“通行证”。记者日前从银河证券获悉，公司已获得中国证监会关于对中国银河证券股份有限公司开展直接投资业务试点的无异议函》，取得直接投资业务试点资格。

银河证券此次将出资10亿元设立全资控股子公司，银河创新资本管理有限公司，专门开展直接投资业务。

今年5月监管部门下发《证券公司直接投资业务试点指引》，根据其重新设定的准入门槛”，包括银河证券在内的20余家券商被圈入具备申请条件的券商队伍。此后，国元证券、长江证券先后加入券商直投大军，到银河证券获得资格，全国具备直投业务资质的证券公司增至14家。

银河证券表示，目前公司正在抓紧办理工商登记手续，以便尽快开展此项业务。

(马婧)

阳光人寿
简易理赔案30分钟内给付

记者获悉，为简化理赔流程，提高客户服务质量和阳光人寿继推出住院探视服务、短信服务、甲型H1N1额外保障后，在市场上首推“理赔简易案件立等可取”服务。即日起，所有涉及简易理赔案的给付将严格控制在30分钟以内，此项服务的推出将进一步提升阳光人寿的理赔服务水平，完善富含阳光关爱的客户服务。(卢晓平)

建行手机银行
客户数突破1000万

记者自建行获悉，截至目前，该行手机银行客户数突破1000万，继续保持国内同业第一。

近年来，建行大力发展安全、方便、快捷的电子银行服务，不断优化手机银行开通及登录流程，扩大3G版手机银行应用，同时丰富手机银行投资理财、转账汇款和信用卡等多项服务，使

手机银行业务持续保持业内领先。

据了解，建行手机银行率先支持3G网络，客户群体覆盖面大，真正将金融服务延伸到了手机终端，涵盖查询、转账、汇款、缴费和支付等多项个人日常基本金融服务。今年该行还推出了手机向任意手机号码转账的特色服务，客户只要知道收款人的手机号码，不需要对方的账号也能通过手机实现资金划转。

(周鹏峰)

招行上海分行
推全球化综合融资解决方案

在中国企业跨境经营的同时，境外融资难、流动性资金不足一直困扰他们的难题。招商银行上海分行昨日宣布，推出全球化综合融资解决方案，将企业境内外公司一体化考虑、给予整体授信额度。该授信额度不仅可以在境内根据企业需求调配，也可为企业的海外分支提供银团贷款、项目融资、贸易融资等全球资金解决方案。招行上海分行目前在技术、网络、客户服务等各个

环节都已准备就绪。

今年6月上旬，国家外汇管理局发布了《关于境内企业境外放款外汇管理有关问题的通知》，决定放宽对境内企业境外放款限制。此项政策的出台和施行，不仅突破了以往传统内保外贷业务过程中对外担保余额指标的限额，同时扩大了放款的主体及其境外放款资金来源。(石贝贝)

渣打与重庆对外经贸
签署战略合作备忘录

3日渣打银行(中国)有限公司与重庆对外经贸集团有限公司签署了战略合作备忘录。根据协议，在信贷原则允许的情况下，渣打中国在5年内将向重庆对外经贸人民币70亿元贷款。渣打银行也将充分发挥国际银行的优势，与重庆对外经贸拓宽合作领域，根据其全球战略发展与全球业务扩展的需要，为其提供包括外汇避险、贸易融资、国际清算以及金融通等在内的全面金融解决方案。

据悉，此前渣打中国已经与重庆对外经贸旗下的重庆大型国企开展了全面的合作。今年渣打牵头为重庆钢铁提供了10亿元银团贷款；同时，渣打也为重庆建工投资控股提供了1.7亿元的机器设备融资支持其重庆寸滩保税港的建设工作。(石贝贝)

两期货公司
获准设立南昌营业部

中信建投期货经纪有限公司和浙江省永安期货经纪有限公司在江西南昌设立期货营业部的申请日前正式获批。根据相关规定，期货公司拟设营业部的开业准备期为6个月，凡逾期未完成开业准备的，须重新提出设立申请。

目前，中信建投期货已设立北京、上海、长沙、济南四个营业部；永安期货已开业的营业部数量已有18家。

(钱晓涵)

本栏编辑 陈羽 颜剑

全 赢 股 票 决 策 软 件
用全赢—志在全赢

上海及时雨网络科技有限公司
www.Rainstock.com

大 家 都 在 用 全 赢
你 还 在 等 什 么 ？
赶 快 拨 打 赢 取 惊 喜 ！

赢 钱 热 线 (免 费) 400-882-0660
全国总部地址：上海浦东王桥路999弄1007号
本公司在全国范围内诚招客户服务商，有意加盟者请拨打021-58381888-633联系

理性判断 估值空间
科学判断 主力动向
及时判断 盘中股池

企业QQ号码：291956303
QQ群号码：1520267
飞信群号码：9519825
UC聊天室：及时雨客服中心