

投资额又增374亿元 存款再现负增76亿

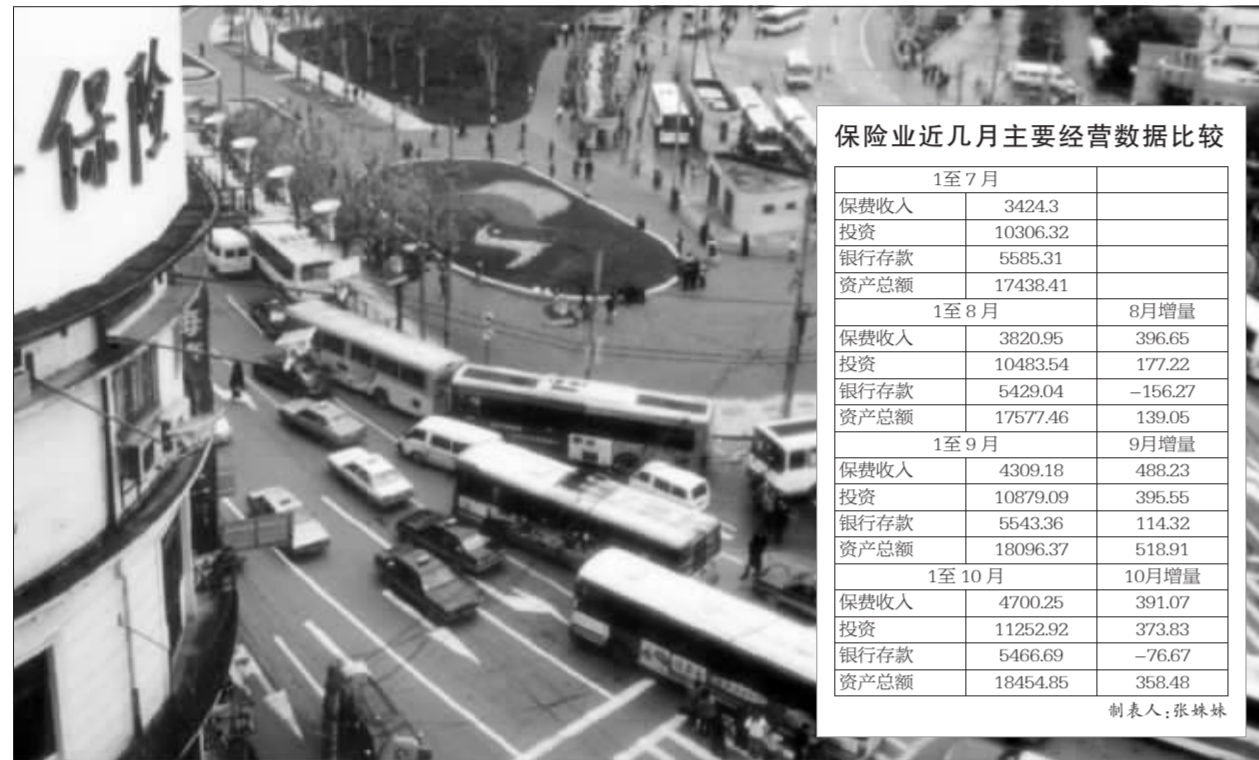
10月保险业投资再续激进

□本报记者 卢晓平 实习生 张殊妹

自9月当月投资额增加395亿元基础上,10月保险投资额又增加了373.83亿元。投资连续两个月保持高速增长。

与此相反,银行存款增幅却出现了下降。1-9月保险资金银行存款在1-8月下降的基础上,出现了114.32亿元的增加,但在1-10月,又出现了76.67亿元的减少。表明保险资金投资并非保守,非常激进。

上述数据根据昨日由中国保监会在其网站上公布的统计数据计算得出。该统计还显示,1-10月全行业保费收入4700.25亿元,资产总额增加到18454.85亿元。年底完成保险行业总资产2万亿的目标可期。



沪上房贷险10月“转负为正”

累计亏损已超三千万

□本报记者 邹靓

历经三季度连续负增长之后,上海市房贷险市场终于在10月舒了口气。然而,房贷险多年前积下的“风险重疾”直到今天都不得不得猛药。

来自上海保险同业协会的统计数据显示,截至今年10月,上海市房贷险市场亏损已累计超过三千万。10月,上海市房贷险单月保费收入为101.91万元。虽然无法扭转全年亏损态势,但是,仅从亏损保险机构数量来看,已是连续三个月好转。

上海市房贷险市场以中国人保、中华联合、平安财险、天安保险四家为代表。

今年下半年以来,平安财险、天安保险在房贷险市场上虽总体仍为亏损,但是业务调整的效果已初步显现,以平

安财险为例,7-10月,月度房贷险保费收入非别为-506.17万元、-459.85万元、-396.42万元和-298.3万元。平安财险上海分公司市场部人士表示,平安财险上海分公司自2005年下半年对房贷险业务开始采取收缩策略。“不仅是平安一家,各家公司都在对房贷险进行调整,只是调整的力度不同,效果也就有所不同。”

某中资财险公司上海分公司家财险负责人表示,房贷险亏损的关键在于,其第一受益人不是投保人而是银行,“一旦投保人有能力提前还贷,必然选择退保”。而房贷险通常又是一次性缴纳,并且依照按揭年限计算保费。目前多家财险公司的新增房贷险业务并不瞄准增量,而是首先要求覆盖退保风险。

另外,经过2005年多轮房地产宏观调控,特别是2006年以来,上海市

房贷业务开始萎缩,多家沪上银行打出“非强制房贷险”吸引客户。此外央行两度加息,每一次加息之前,都引发银行大规模提前还贷。随之而来的就是房贷险大规模退保。平安财险上海分公司市场部人士表示,虽然房贷险一直处于亏损状态,但是公司并不准备退出市场。“因为从保持现金流稳定的角度来说,房贷险要尽量做到新增覆盖退保。从公司策略上来说,更多的是维护业务,但不会将主要精力放在这块。”

市场传言,明年1月1日央行可能再度加息。沪上多家财险公司部门负责人表示,从11月的检测数据来看,已经有房贷险退保扩大的趋势出现。上述中资财险公司上海分公司负责人表示,预计11月房贷险的数据还会下降。

沪银保 10月再创新低 外资寿险商借机扩张

□本报记者 邹靓

9月以来,上海市银保市场接连沦陷。

今年10月,上海市银保业务单月保费收入仅为4.8亿元,再创年内新低。业内人士预测,“这几个月的数据都不会很高”。

来自上海保险同业协会的统计数据显示,在上海市设有银行代理业务的22家中外资寿险公司中,有超过70%的公司银保业务呈现下跌趋势。

不过,数据同时显示,10月份银保业务有所上涨的6家保险公司中,有4家都是外资(合资)保险公司。其中友邦和太平洋安泰的增幅分别达到1443%和2573%。

某外资寿险公司银保业务负责人表示,年底中国金融业开放在即,一些外资(合资)保险公司近期纷纷调整业务结构,包括银行保险业务在内。“友邦保险近期就由中国银行代销了一款类似基金的银保产品,太平洋安泰、中德安联、国泰人寿等都从公司策略的层面加大了银保业务的力度。”

而记者从多家中资寿险公司了解到的情况则显示,今年沪上大多公司已经完成或超额完成今年保费收入的全年目标。被称为“银保业务基石”的趸交业务在完成一定量之后,各家公司开始尝试调整产品结构,在成长空间比较大的期交业务上下功夫。

沪上某大型中资寿险公司银保部负责人指出,虽然从保险公司控

制业务节奏的角度来说,依靠趸交完成市场规模之后,接下去肯定会探索期交,“但是期交业务的成长非常困难,因为一个需要持续三五年的产品,对银行的销售能力是个很大的考验”。因为目前趸交业务的手续费与期交不相上下,通过柜面销售的银保业务通常会选择更容易销售的保险产品。

对于再创新低,上述银保部负责人表示,如果仅从业务惯例来看,每年的第一、第四季度都是银保旺季,整年会呈现“两头大、中间小”的状况。“但是今年有所不同。由于年初银行资金充裕,各家(银行)都热衷于发展银保业务以转移存款。事实上,一季度以后银保业务一直都是平缓进行,四季度的持平或是下滑也是必然。”

另外,沪上某寿险公司银保业务负责人表示,年底中国金融业开放在即,一些外资(合资)保险公司近期纷纷调整业务结构,包括银行保险业务在内。“友邦保险近期就由中国银行代销了一款类似基金的银保产品,太平洋安泰、中德安联、国泰人寿等都从公司策略的层面加大了银保业务的力度。”

此外也有业内人士指出,自“70号文件”(《关于规范银行代理保险业务的通知》)和保险行业自律公约出台之后,各家公司在规范经营上更加谨慎,“仍在进行之中的严查账外手续费也在一定程度上限制了银保业务的发展”。

10月上海产寿险 同比稳步上升

□本报记者 邹靓

来自上海保险同业协会的统计数据显示,今年10月,上海市新增保费收入28.45亿元。其中,寿险新增保费收入20.69亿元,同比上涨104.32%。

寿险方面,仅有不到三成的寿险公司保费收入较上月有所上升。其中国泰人寿同比增长超过300%,合众人寿、中德安联、中保康联同比增幅也在200%以上。

从10月单月保费收入来看,中国人寿、平安人寿、友邦保险分别以5.96亿元、4.99亿元、2.12亿元位居前三。太平洋人寿则以1.57亿元落后于友邦位列第四。此外,值得关注的是,如新华人寿、太平人寿、泰康人寿、中保康联、联泰大都会、合众人寿等中外资寿险公司,其银保业务占比都已超过70%。

财产险方面,不到四成财险公司的保费收入较上月增长。从分险种业务来看,车险以单月保费收入3.49亿元位列第一,占财产险比重超过50%。企业财产险位居第二,1-10月保费收入11.88亿元,占产险保费收入的13%,10月新增企财险保费收入0.55亿元。责任险、运输险、意外险分居三至五位,10月保费收入分别为0.76亿元、0.75亿元和0.19亿元,分别占产险保费收入的11.69%、11.53%、2.9%。



奥纬咨询亚太区总裁David Noble

□本报记者 田露

作为全球最大的专业性金融咨询机构美世咨询旗下奥纬金融策略咨询公司(MOW)最近将办公室开到了北京和上海。随着在中国办公室的成立,其亚太区总裁David Noble也由新加坡转赴上海工作。奥纬咨询表示,这意味着公司对于中国市场的重视以及长期发展的战略。

作为金融服务行业发展的参与者与观察者,奥纬的客户涵盖了全球100家最大金融机构的80%。

本报记者对奥纬咨询亚太区总裁David Noble以及公司执行董事Andrew Stott和高级董事赖淑珠女士进行了专访。

我们会紧跟中国金融业的进程

上海证券报:金融咨询服务对于许多人来说比较陌生,能否解释一下其内涵?

David Noble:首先要将金融服务业和金融咨询业两个概念分开。我们作为专业性的咨询机构,服务对象就是金融服务业,主要客户包括银行、保险、证券等金融机构。此外从咨询业的角度来说,我们是一个战略咨询公司,战略性的议题包括发展方式的选择、成本控制和风险管理三个方面,其中在风险管理领域奥纬是全球领先的。

Andrew Stott:金融服务业是一个非常独特的行业,它本身所要承担的风险非常之大。金融机构的各种业务形式,不管是资本信贷,还是外汇业务、证券交易,一方面要提供适合于投资者投资回报需求的产品,另一方面这些产品又要与投资者的风险承受能力相匹配。所以金融机构的战略和它的风险管理之间是密切相关的。

上海证券报:奥纬为什么在这个时间点来到中国?

David Noble:奥纬此前已在中国发展业务,目前我们刚刚完成对中国前几大银行的风险管理项目。不过我们的模式是:在进入新的地区时,总是先找到客户,打开市场,待时机成熟后才会正式进入。现在我们在上海、北京两地建立办公室,是因为我们看到了中国银行业的发展趋势和监管层的信心。

上海证券报:以后的客户一直都走高端路线吗?

David Noble:奥纬对于客户的定位一直都是高端,这一点不会变。我们

高端访谈

奥纬咨询: 紧跟中国金融业的进程

的客户是一些大的金融机构,如国有银行、大的股份制银行、大的保险公司乃至一些国际性的大机构。这与我们的服务是非常专业性的有关。

赖淑珠:我们看到,中国政府对于金融业的重整,是一波一浪进行的。国有银行上市已经差不多了,接下来又有证券公司的重整,再接下来肯定还有信托等其他金融机构。我们会紧跟这一进程,只要是政府所大力支持的发展趋势和大型机构,他们所需要的咨询服务,我们都会提供。

上海证券报:看得出来,奥纬与政府、监管层之间的互动是非常密切的。你们通过什么样的形式来进行的?

Andrew Stott:在世界各地,金融行业都受到监管。我们作为给这个行业提供专业咨询的公司,会定期地和监管部门进行对话。一是主动向它们提出如何更好地来进行监管的建议;此外,我们会与金融机构客户一起去和监管部门进行交流,以确保我们的相关做法符合监管要求。还有一种情况就是直接给监管当局做项目,帮助他们制定整个行业的监管框架。我们每年都和中国的监管机构有交流,他们对我们现在的一些工作也表示很大支持。

绝大部分国家和中国一样 分业经营和分业监管

上海证券报:中国市场目前尚是分业经营和分业监管,奥纬咨询怎么将国际经验与咨询模式应用到中国来?

Andrew Stott:其实绝大部分的国家也是像中国一样实行分业经营和分业管理的。只有少数国家,比如说英国,是混业的,所以我们从其他大部分国家获得的经验,和中国有密切的相关性。

赖淑珠:我补充一点。你刚才讲到的情况,其实我们在国外的经验正好可以用得上。因为国外也是变化很快,美国以前分业经营分得很清楚,后来他们再把这种体制打散掉,一些商业银行开始转型做投行,但他们本身能力有限,又受到几个不同部门监管。当时我们就协助许多这样的传统商业银行进行相关转型。这种情况,与现在的中国是一样的。像中国银行、工商银行等,他们其实都需要发展消费者业务。

David Noble:我们的经验是非常丰富的,当项目小组碰到有一些属于中国的非常特殊的问题时,我们为客量身定制的成分就会比较大,会进行相应的调整来满足客户的需求。

国内银行销售方面明显领先

上海证券报:我们注意到Nobel先生对金融机构分销渠道特别关注,国内各类金融机构在分销渠道方面有什么

么优势与劣势?

David Noble:资产管理类的业务要取得成功有两大因素,一个是产品,一个就是产品的销售。我们先假设产品做得一样好,那么就去看产品的销售。国内银行在销售方面来说,具有很明显的领先优势,它的网点分布非常广泛,客户非常多。而在金融行业的另一端,是一些独立的基金管理公司,他们的分销能力非常薄弱,如果不和其他一些有很多客户的机构进行合作,包括国内和国际的一些合作伙伴,他们在竞争中可能就会处于下风。我们也关注到少数的一些国内外机构合作进行基金管理的情况,但是可能是受到法律监管的影响,其数量和比重还是非常之小。

上海证券报:中国近期对于金融衍生品做了不少推进工作,你对此怎么看?

David Noble:衍生产品实际上是一个很好的指标,反映了中国金融服务行业将步入快速发展时期。指数类的产品还是一种比较早期的产品,它确实能够对系统性的风险起到一定规避作用。但目前对我们公司来说,相关议题所占比例较小,我们主要是利用在全球资本市场上的经验,为金融客户提供服务。

赖淑珠:不过我们可以利用衍生品作为我们提供的金融咨询服务的切入点。我们给银行作咨询时,可以帮他们利用衍生品规避相应风险。

中国银行业格局正在变化

上海证券报:中国金融业开放在即,Nobel先生以及你的团队怎么评价中国的银行业?

David Noble:中资银行最大的优势就在于它的销售网络,它的客户在那里。外资银行也有它的优势,它的产品比较好,不过它的产品更多是针对团体客户。但是目前竞争也在发生变化,我们看到很多外资作为战略投资者来参股中国的国有银行。他们利用中国的银行的优势,参与到本地的银行的运作中来。所以你看到的这个格局,绝不再是你跟谁打,我跟你打的这种简单局面。

赖淑珠:你可以注意到一点,现在外国投资者买进国有银行的股份,买的价格已经在往上涨了,这说明外资在重新审视国内银行的价值。除了分销渠道之外,中国的银行正在越来越多地与国际接轨,比如说人才的培养和风险管理的模式转变等。这让外资意识到,中国银行业正在做很多事情。

另外一点就是,外资发现,尽管他们在中国没有很好的销售渠道,但是他们可以从对公业务和团体客户入手,进行交叉销售,从而锁定客户。所以,形势正在起变化。

股票代码:601398 股票简称:工商银行 编号:临2006-03号

本公告所载信息系根据本行境外上市地证券交易所的要求披露,为遵循《上海证券交易所的股票上市规则》第16.1条的规定,现同时在境内就相关信息做出以下披露,仅供境内公众了解本行H股发售相关信息的目的。

中国工商银行股份有限公司 关于H股稳定价格行为及稳定价格期结束的公告

中国工商银行及董事会全体成员保证信息披露的内容 2006年11月6日发布的公告内。

真实、准确和完整,没有虚假记载,误导性陈述或重大遗漏。 除于H股发售中的超额配售及上文所述全数行使H股 发售的超额配售权外,本行在H股稳定期内未采取任何其他稳定价格的措施。

本行根据香港法例第571W章证券及期货(稳定价格) 规则第9(2)条发出本公告,并宣布关于H股的稳定期已于 2006年11月17日结束。

承董事會命 中国工商银行股份有限公司 公司秘书 潘功胜博士 2006年11月21日

本行于H股稳定期内,仅就H股发售中的超额配售以及H股联席账簿管理人于2006年11月6日就H股招股书所述涉及合计5,308,650,000股额外H股(“超额配售股份”)全数行使H股发售的超额配售权而采取了稳定价格措施。根据H股超额配售权的行使,本行发行及售股股东出售超额配售股份,每股H股作价3.07港元(不包括1%经纪佣金、0.005%证监会交易征费及0.005%香港联交所交易费),即H股发售的每股H股的发售价。超额配售股份仅用作补足H股发售中的超额配售。

有关行使H股超额配售权的详情,已详载于本行在

本行董事会成员包括执行董事姜建清先生、杨凯生先生、张福荣先生及牛锡明先生;非执行董事傅仲君先生、康学军先生、宋志刚先生、王文彦先生、赵海英女士、仲建安先生及克利斯多佛·科尔先生;独立非执行董事梁锦松先生、约翰·桑顿先生及钱颖一先生。