

乐观主义者朱民:我不用再为中国银行业前景辩护



□本报记者 谢晓冬

五年,乐观主义者朱民最终战胜了他那些当初对中国银行业持悲观看法的经济学家朋友。

12月8日,在中国金融业全面开放三天前,作为中国银行副行长的朱民在北京一个论坛上笑称,他终于不用再替中国银行业的前景进行辩护,因为全世界都在看好中国。

这并非仅仅是他作为副行长的“王婆卖瓜”。一些研究机构已经开始调高中国银行的投资等级,今年上半年利润收入超340亿的水平更是让许多研究者关注中行背后所发生的实质性变化。

中行战略规划部人士称,谜底源于中行在入世五年间大刀阔斧的改革。股份制改造、引进战略投资者、上市、人力资源管理改革、完善风险控制等一系列动作正让中行得以变成一家现代型金融企业。这正是中国银行持续前进的根本动力,也是中国以其为代表的中国银行业的根本动力。

人力资源改革促公司治理

“我建议你去买点中行股票”,12月8日,在中行举行的“后WTO时代中国银行业市场”论坛上,中行下属的《国际金融研究》杂志的一位编辑向记者“坦诚相荐”。

并没有什么内部消息。相反,他的理由来自他切身的感受。在他看来,他所服务的这家银行人

数最少,业务结构却比较合理,且管理层素质很高。银行股价还有足够的成长空间。简而言之,增长的潜力来自中行过去五年所发生的变化。

作为有九十多年历史的中国银行,是中国银行业在国际上的形象代表,拥有中国最发达的国际网络和最大份额的国际业务。然而,在2004年启动改制程序之前,本质上仍有中国传统国有企业的典型弊病。

“是股份制改造和上市,使中行真正向一家现代企业转变。”该行战略规划部一位人士介绍,以改制为契机,中行开始了一系列大刀阔斧的改革,并以一家上市银行的标准对中行进行了全方位的改造。

在体制改革方面,中行从全系统进行了一场引起各界轰动的人力资源改革,向外界公开招聘下级分支负责人,并在系统内部公开招聘新竞聘,取消行政级别,并引入“引咎辞职”制度,并在全球范围内招聘高管和专业技术人才。

中行目前也以四大行中最低的22万人创造了巨大的利润。今年上半年中行的财务报告显示,中国银行业实现营业利润343.38亿元,同比增长19.72%。股东应得税后利润为194.77亿元,同比增长28.30%。

改制上市造就现代银行

不过对于中行来说,最大的变化仍是从一家传统企业变成了一家现代型的上市银行,中行入

感受最深的是,工作分工更细致,职责更明确,风险防范意识更高,团队协作能力更强。

今年6月,中行顺利登陆H股市场,时仅一个月,顺利回归A股。中行在两地的成功上市带来了良好的效应。从8月起,A股和H股中资银行股价一路走高。并带动了大盘的一路走强。

股价高企的背后,是以中行为代表的中资银行股的盈利潜力得到了市场的认可。而中行与战略投资者的合作,更是为此提供了根本的保证。

据了解,中行目前已与RBS银行、亚洲金融、瑞士银行以及亚洲开发银行签定了多项战略合作安排。其中每个战略投资者都将根据自身的特点,为中行提供帮助。

基于此,中行副行长朱民称,中国未来银行业的竞争将在中资银行与他们的战略合作伙伴组成的团队之间展开。并且由于上述事实,这一竞争将是国际化水平的。而显然,在五年之前,这都还不是事实。

五年来,外资银行在中国得到了迅速的成长。数量从177家增长到269家,几乎增加100家,总资产从500亿美元已经涨到1000亿美元,几乎翻了一番。但外资银行的资产份额从1.32%涨到1.66%左右。“原因很简单,这是因为中国本身银行的力量在壮大。”以中行为例,中行在构造现代银行集团方面正在向国际一流



中国银行副行长朱民
史丽 资料图

银行看齐,最显著的是向综合化金融集团纵深发展。目前,中行通过其全资子公司中银国际控股、中银集团保险、和中银集团投资向其全球客户提供银行、保险和其他服务,且正进一步考虑设立直属的基金公司。

与此同时,大力发展存贷业务之外的非利息收入。截至2005年年底,中行的非利息收入已占其全部收入的比重达到19.2%。国际水平是40%—50%。

“事实证明,中国的银行并没有在被狼吃掉,反而是与狼共舞。”朱民说,中国银行业是最有希望的市场,中国的银行也能够进一步的竞争中发展壮大自己。他相信这一点,尤其是对中国银行。

“中国已经是一个国际化程度较高的保险市场”

——专访中国人寿保险股份有限公司副总裁万峰

□本报记者 卢晓平

上海证券报:您认为外资保险的进入给中国保险市场带来了什么?

万峰:外资保险公司为我国保险业带来了先进的经营理念、营销模式、精算技术等。如个人营销模式的引入给中国寿险市场带来了巨大的变化,极大地促进了中国寿险业的发展;注重稳健经营、持续发展的理念也促进了中资保险公司管理模式和增长方式的转变。

其次,外资保险公司的进入,增加了市场主体,促进了市场竞争。外资保险在给中资保险公司带来竞争压力的同时,也促使中资公司不断提高经营管理水平,从而推动整个行业的发展。最后,外资保险公司的进入,有效增加了保险供给,使中国消费者在享受保险产品和服务时,有了更多样化的选择。

上海证券报:入世5年来,中国人寿最大的变化是什么?

万峰:在入世几年中,中国人寿发生了巨大变化。公司管理体制、经营机制发生了深刻变革,公司发展跃上一个崭新的平台。2003年,公司在海外成功上市,由一家传统的国有企业转变成为融入国际资本市场的现代公众保险公司;公司业务收入快速增长,经营专业化水平显著提高,网络



中国人寿保险股份有限公司副总经理万峰

覆盖更加健全,市场领先地位进一步巩固。到2005年底,公司保费规模1609亿元,2003年至2005年保费规模复合增长率为16.4%,占据50%的市场份额。

从中国人寿的发展情况可以说明,入世五年来,中、外、资保险公司在市场竞争中共同发展、共同进步,共同推动了行业进步。

上海证券报:您认为中资公司提升竞争力最需要改进的有哪些?

万峰:简而言之,中资要提升竞争力必须提升内涵价值。作为我国最大的商业保险集

团和唯一进入全球500强的保险企业,在认真研究新变化、准确把握新形势、努力抢抓新机遇基础上,中国人寿提出跨越式发展战略目标。跨越式发展不仅是发展规模的跨越,更重要的是发展质量和增长方式的跨越,对内包括业务结构、资产质量、资本运作、投资收益、队伍素质等方面都要再上一个新台阶,对外包括保险覆盖面、服务范围和服务水平能力以及对经济社会发展所发挥作用等方面都要有新突破。

上海证券报:外资保险目前占据的市场份额虽然不大,但发展却相当快速,您如何看待外资保险的发展势头?

万峰:在“十一五”期间,从总体上看,外资保险公司将继续保持快速发展的态势,但不同外资公司之间的分化走势将进一步显现。

随着竞争的不断深化,外资公司之间的发展也将形成几个梯队,差距会不断拉大。

上海证券报:在您看来,入世以来影响中国保险市场的大事有哪些?

万峰:入世改变了我国保险业的格局。五年来,外资主体逐渐增多,许多保险公司都具有外国资本的背景,从某种意义上讲,我国的保险市场已经是一个国际化程度较高的市场。

同时,入世也促进了我国保险企业改革的步伐。为适应入世后市场竞争的需要,中国人寿、中国人保、平安集团等中资公司通过在境外上市筹集资本,管理体制、经营机制发生了深刻变革,显著增强了公司的资本实力,成为国际化的公众公司。

更为重要的是,入世推动了政府对保险业的重视。十六大以来,党中央、国务院对保险业越来越关注,特别是《国务院关于保险业改革发展的若干意见》的颁布,进一步体现了政府对保险业的重视。

上海证券报:根据国十条,国寿正积极地拓展资金运用渠道,包括投资银行股权、产业投资基金等新的投资渠道,您是怎样看的?

万峰:保险资金投资保险行业以外的、符合政策要求的投资渠道,为提升公司的整体竞争力奠定了基础,也为公司早日打造成为金融集团夯实了基础。

目前,公司已经持有工商银行、建设银行等国有商业银行的股票,同时也投资了兴业银行等股份制商业银行,既为银行改制和发展出了力,也为资本市场的投资尽了心,还为公司长远发展目标谱写了乐章。

从今后的发展看,公司还将在“若干意见”的指引下,在实业投资领域和基础产业投资领域进行理性合规投资。

截至目前,共有15个国家和地区的47家外资保险机构在华设立了121个营业性机构,135家外资保险机构设立了近200家代表处。相比入世之初,目前在华保险机构数量已经是当时的3倍还多。

5年里,外资保险公司的保费收入从2001年底的33.29亿元人民币,增长到2005年底的341.2亿元人民币,与入世前相比增长了约9倍。

外资保险“意外”收获 五年增长九倍的神秘力量

□本报记者 邹靓
实习记者 李春燕

入世五年来,中国保险业履行入世承诺基本实现对外开放。业界普遍评价,相比银行业的开放,保险业在2005年底就提前结束入世过渡期,率先在金融业实现开放。

5年增长9倍的神秘力量

2001年12月11日,我国加入世界贸易组织时,保险业做出了“高水平、宽领域、分阶段”的开放承诺。

截至目前,共有15个国家和地区的47家外资保险机构在华设立了121个营业性机构,135家外资保险机构设立了近200家代表处。相比入世之初,目前在华保险机构数量已经是当时的3倍还多。

5年里,外资保险公司的保费收入从2001年底的33.29亿元人民币,增长到2005年底的341.2亿元人民币,与入世前相比增长了约9倍。

2005年底,外资公司占全中国市场的份额为6.92%,较入世前的1.58%增长了5.34个百分点。在北京、上海、深圳和广东四个开放较早、外资保险机构较为集中的地区,外资保险公司保费收入分别占当地市场份额的19.43%、17.37%、10.14%和8.86%。

然而,中国保险业的开放并不像银行业那么彻底。截至目前,我国保险业依然没有放开外资设立寿险公司必须合资的限制,且外资在合资寿险公司中的占比不得超过50%,美国友邦依然是寿险市场的特例。产险市场上,虽然外资产险公司均采用了独资方式进入中国,但是受政策限制不得经营机动车第三者责任险。

中央财经大学保险系主任郝滨苏表示,由于寿险开放政策上的强制合资,中国寿险市场出现了一个尴尬的局面。“由于寿险业的强制合资政策没有像银行业那样设定中资方必须为金融机构,目前合资寿险公司实际上已经成为了外企与国企的合作,这在资源整合和公司经营上加大了成本,也为日后的长远发展埋下了隐患。”

友邦的进入从营销制度到营销理念,都给中国寿险市场带来了新的气象。某中资寿险公司高层在评价目前的寿险营销的时候,依然认为包括中国人寿、平安寿险在内的寿险业重量级公司都直接或间接的学习了友邦的营销制度。

郝滨苏认为,从1994年至今的12年中,中国寿险业最具代表性的实践来自于中国平安。“入世之前,平安通过战略调整,将业务重心从财产保险移至人寿保险。在短短三年内,就超过了当时寿险市场老二的太平寿险。入世之后,他在风险管理和公司内控上的调整,创造了一个

成功经营的范本。平安影响了整个行业。”

某中资寿险公司高管指出,在中国保险业流传着这样一句话,“人保是中国保险业的冲锋官”,平安是中国保险业的指挥官”。过去的五年中,包括新华人寿、泰康人寿、太平寿险、生命人寿等一系列新兴寿险公司的高管团队中,都能够看到平安人的身影。

2001年入世之前,财产保险占中国保险业市场70%的市场份额。随着寿险营销体制的推广和国家医疗保障政策的偏向,至2004年年底,保险市场结构的3/4已经由寿险占据,这个比例维持至今。

目前的寿险市场,中国人寿、平安寿险、太平寿险为公认的“寿险三巨头”。

与此同时,包括新华人寿、泰康人寿、太平人寿在内的第二梯队也正发展壮大。外资寿险公司则依然以美国友邦为代表,带领太平洋安泰、中德安联、中保康联、联泰大都会等合资寿险公司迎头赶上。

产险“诸侯蓄势”

角逐下一个五年

从中国目前的人寿保险市场来看,全国人寿保单持有量(即保险深度)仅为10%,其中北京为28%,上海略高,但也依然小于40%。而目前全世界寿险保单覆盖率的平均水平为150%,最高的日本接近600%,台湾地区超过230%,中国香港也已经突破100%。

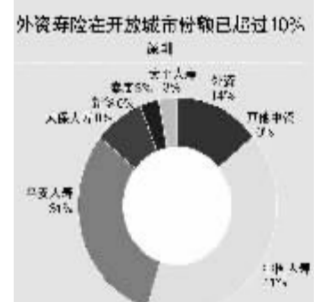
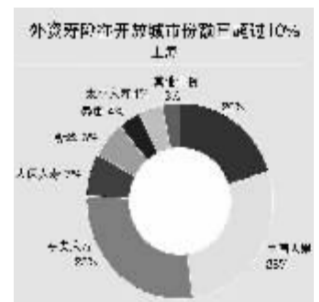
从业界引用的数据来假定,有30%到40%的中国人口有能力持有寿险保单,从现在10%的保险深度提高到20%、30%,目前中国寿险市场的保费收入将比目前翻上四番。这还仅仅是在于新客户的开发方面。“如果算上老客户的深度挖掘和保险密度(人均保费收入)的拓展,中国寿险市场的前景可以说相当广阔。”某中资寿险公司高层表示。

而从保险资本另一个角度来看,郝滨苏预测,在我国政策制度没有太多调整的情况下,中外资保险公司的竞争格局在下一个五年将不会有太大变化。“如果有变化的话,外资也只会是在隐性控制上有所动作。”他所指的隐性控制,是指在突破《中外合资企业条例》中界定是否为中外合资企业的25%股权上限的基础上,外资在保险市场中占据第一大股东的情况。

公开资料显示,目前平安集团的外方股东汇丰、新华人寿的外方股东瑞士苏黎世金融集团、泰康人寿的外方股东瑞士人保,都已经上述合资寿险公司中占据第一大股东的地位。而更多的案例中,具有长期战略眼光的外资保险公司为规避国内政策对外资保险公司在营业区域、业务范围上的限制,采取了在合资寿险公司中占股24.9%的策略,同时通过资本的自然属性谋取话语权。

下一个五年,将是中外资保险机构敏感于政策走向的五年,也将是中国保险业展开新一轮市场角逐的五年。

郝滨苏指出,从维护企业形



张大伟 制图