

主承销商打头阵 平安今日启动路演

□本报记者 黄蕾

正如市场预期那般,平安保险将在春节前完成除挂牌外的一系列工作,时间之紧迫不言而喻。根据平安保险今日所发公告显示,以银河证券、中信证券及高盛高华证券组成的主承销团将于今日揭开路演序幕,在余下的十几天时间内(2月14日前),平安将完成询价、路演、申购等事项,正式挂牌上市初步定在春节过后的3月1日。

路演小组成员亦基本敲定。知情人士昨日透露称,“下周一,分别由平安董事长马明哲和总经理张子欣为首的两队路演人马,将同时在沪深两地进行路演推介。”因为平安要在短时间内顺利完成发行工作,所以必须全力以赴。据了解,上至平安管理层,下至承销商及项目负责人已经连续几个周末都没有休息,全身心扑在了制定工作方案上。平安保险回归时间表一确定,随即牵动市场敏感神经。沪

一家证券公司人士表示,已于昨日接到平安方面有关询价邀请,“基于中国人寿的回归,我们对平安保险有了深入的了解,根据平安保险的内含价值及市场表现,再综合目前大盘走势,我们届时会给出一个合理价位。”作为机构投资者的主力军,沪上诸多券商及私募等已开始摩拳擦掌,大有提前进行抢筹平安保险之架势。一位曾参与中国人寿推介会的私募人士对于投资两大保险股有自己的见解:

“从估值的角度看,中国人寿和平安保险有不同的投资优势,不能简单地从市场份额、投资收益来判断选择投资哪个股票,就行业稀缺性来看,两个保险股都是值得长期投资的股票。”市场昨日的兴奋表现仅仅是开始。随着路演询价日程的推进,市场对平安发行价的关注度将在下周表现得淋漓尽致。据多位基金经理人透露,已有多数散户分别打来咨询电话,询问是否应从现在股票中套现转为投资平安。

从香港到上海 见证平安两年来回归路

□本报记者 黄蕾

当初见证平安保险香港上市那幕的国泰君安金融分析师罗景,时隔两年,颇为感慨。“两年前投资者还在担心在平安保险H股上是否能赚大钱,如今,他们已迫不及待地准备分享平安A股的盛宴,这印证着平安保险在不到两年的时间里蜕变成了一家成熟的国内保险公司。”事实上,平安保险在这个蜕变过程中付出了很多努力。从产品创新到曲线投资,从高薪引进海外军师再到不遗余力引进海外战略投资伙伴,平安“保险行业急先锋”的称号背后,包含了平安保险花费的大量心血。不过,肯定平安保险的

同时,罗景也提醒投资者注意平安保险未来须承担的一些历史包袱。中国人寿当年境外上市选择“母子公司”剥离上市的模式,使其偿付能力等随着旧保单的剥离大有好转,而平安保险在境外上市时并未选择如中国人寿般由母公司承担历史包袱——高定价利率保单。不过,罗景表示,平安近一年来已试图通过调整产品结构、收缩银保业务来弥补利差损,但这些高定价利率保单带来的利润风险在一定时间内仍然存在。而平安保险在A股招股说明书中也向投资者作出了如下风险提示,未来若干年内,这些高定价利率保单的准备金将会持续增长并有可能给公司的利润带来重大影响。

回归背后的一群特殊受益者

□本报记者 黄蕾

听闻原东家行将回归,一位现已离开平安保险的员工抱有一丝别样的期待。根据平安发布的招股意向书显示,平安公开发行A股完成后,名列公司股东名册的公司现有股东及新股东,有权根据持股

比例共同享有A股发行前本公司的滚存未分配利润。这对如今还持有平安股份的她来说,绝对是笔“意外”的财富。根据平安预披露信息,“平安设立了员工受益所有权计划,由参与员工认缴员工投资集合基金并获得单位权益,而由该投资集合分派通过新豪时投资、景傲实

业间接投资于本集团。员工投资集合的权益持有人受益拥有本集团现有股本总额的11.63%。”据她回忆,她是十年前参加平安系统内部推的“合股基金”的。“当时平安间接持股平安的激励制度,造就了不少百万和千万富翁。我当初以1.76元的价格购入了新豪时的2万股。虽然已

经离开平安多年,但目前每年仍然能拿到3000至4000元的分红。”随着平安回归A股,这比当初被视为“纸上财富”的财富,十年过后竟被放大无数倍。如以目前市场估计的平安A股回归价计算,这些当初像她那样仅投入数万资金的平安员工将迎来数十倍的资产增值。

中银香港提交内地法人银行注册申请

中国银行新闻发言人王兆文1日介绍,中国银行(香港)有限公司全资附属机构南洋商业银行(简称“南商”)已向中国内地监管部门提交在内地注册法人银行的申请,如获批准,“南商”今后将在内地发展全面银行业务的同时,侧重零售银行业务;而中银香港则继续以外资银行分行的方式,着重发展内地的企业银行业务。

王兆文介绍,银监会于2006年12月11日颁布实施了《外资银行管理条例》,为中银香港及其附属机构整合并提升其中国业务模型及策略提供了良好的机会。中银香港决定利用其独特优势,在中国业务方面采取“双线并进”的做法。即:“南商”注册为当地法人银行,在内地经营全面的银行业务,侧重人民币零售业务;中银香港继续以现有外资银行分行的模式,重点发展内地的企业银行业务;中银香港的另一附属机构——集友银行,也将保留外资银行分行的身份,继续其在内地的现有经营。

王兆文表示,中银香港这一新的业务策略对其发展中国业务十分有利,有助于中银香港开拓内地新开放的零售银行领域,同时又可更有重点地发展企业银行业务。中银香港将通过整合和综合运用属下的银行品牌——中银香港、南商和集友,为客户提供更全面、更优质的银行服务,在内地市场的业务发展空间将更为广阔,并有助于为股东创造更大的价值回报。

据介绍,中银香港为了加速中国业务的发展,还计划扩展在内地的分支网络,着眼点是珠江三角洲、长江三角洲和沿海地区的主要城市,其后将在其他地区寻求增设分支行的机会。为了加大发展内地业务力度,中银香港计划投入更多的资源,包括财务和人力资源,用以扩大分支网络、优化客户服务、开拓业务品种和加强品牌宣传。目前,中银香港、南商和集友已分别获得银监会的确认,批准其辖下获准开办人民币业务的内地分行将业务扩大至吸收中国境内公民每笔不少于100万元人民币的定期存款。

(新华)

招商银行增加两分行

□本报记者 陈建军

招商银行今天刊登公告说,根据中国银行业监督管理委员会浙江监管局的批复,公司金华分行获准开业。在按照要求办理有关手续后,金华分行择日开业;中国银行业监督管理委员会批复公司筹建呼和浩特分行的申请。

聚焦《二〇〇六年保险中介市场发展报告》

保险专业中介机构首次实现全行业盈利

银邮渠道已经成为各家公司迅速扩张业务重要途径

□本报记者 卢晓平

昨日,中国保监会发布《二〇〇六年保险中介市场发展报告》(下称“报告”)表示,去年保险专业中介机构首次实现全行业盈利,实现盈利9936万元。尤其是保险经纪机构经营状况明显好转,实现盈利10771万元,同比增长1292%。

其中:咨询和再保险业务类手续费收入同比增加1.95亿元,增长368%;保险公估机构继续保持盈利势头,保险代理机构亏损金额减少34%。

报告认为,保险专业中介机构经营状况的好转,有利于形成良好的“造血机制”,为保险中介的长远健康发展奠定基础。随着保险体制和机制改革的不断深入,一些新型保险产业结构正在悄然形成与发展,如依托公估机构开展查勘理赔的“天平模式”、依托经纪人为销售投保提供意外伤害、意外医疗和补充养老等保障的“中英模式”等模式相继涌现。

报告还认为,银邮兼业代理机构的地位日益突出,银邮业务发展迅速。截至2006年,银行邮政类保险兼业代理机构94045家,同比增加14.48%,占全部兼业代理机构的66.57%,同比下降1.43个百分点;银邮渠道实现保费1175.51亿元,占全部保险兼业代理机构实现保费的74%,同比增长30%,占全国总保费的21%,同比上升3个百分点。

报告表示,目前,绝大多数人身险保险公司都开展了银邮保险代理业务,银邮渠道已经成为各家公司迅速扩张业务的重要途径。

保险中介机构设立下降近四成

□本报记者 卢晓平

《报告》显示申报保险中介机构的增量持续减少,增幅下降态势明显。2006年新增保险中介机构较上年同期少增加218家,增幅下降38%。截至2006年12月底,保险专业中介机构注册资本58.05亿元,比上年增长11%,总资产67.2亿元,同比增长14%。数据显示,截至2006年12月31日,全国共有保险专业中介机构2110家,其中:保险代理机构1563家,保险经纪机构303家,保险公估机构244家,分别占74%、14%和12%。



郭晨凯 制图

保险营销员占据半壁江山 员工制萌动

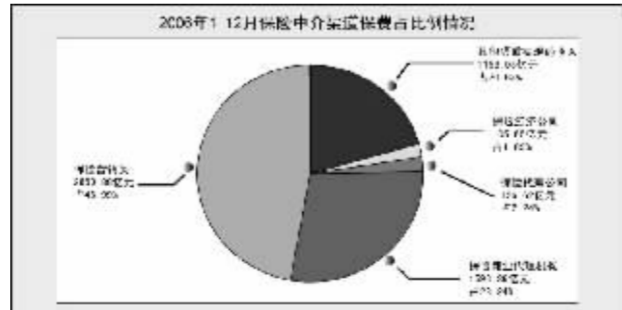
□本报记者 卢晓平

“要协调解决保险营销员参加社会保障的渠道以及个人交纳部分税前列支的问题,完善营销员的社会保障;引导保险公司为保险营销员提供意外伤害、意外医疗和补充养老等保障。”这是昨日推出的《报告》中,作为今年保险监管部门重要任务之一提出的。保险

营销员的法律地位和福利水平正在为行业所重视。从报告看,保险营销员在行业发展中发挥了越来越大的作用。数据显示,截至2006年12月底,保险营销员共实现保费收入2650.88亿元,同比增长24.54%,占总保费收入的46.99%。其中,人身险保费收入2226.5亿元,财产险保费收入424.38亿元,分别占同期全国人身险保费和财

产险保费收入的54.83%、26.85%。但是,目前寿险营销员基本处于“五险一金”的缺失状态,除了进收保费获得佣金,他们无底薪、无社会保障,其法律地位一直模糊。报告认为,保险营销员在提高保险内涵价值和实现保费收入等方面都取得了不错的成绩,如何提高保险营销员的福利水平合理确定其法律地位,正在成为许多保险公司面临的一个新的课题。

保险营销员是寿险销售的主要渠道,是寿险的一个核心竞争力。营销渠道保费规模占寿险的50%多,但通过营销员获得的内涵价值占寿险公司整体内涵价值的90%以上。去年,寿险营销队伍的总产能和人均产能分别为2226.5亿元和16.2万元,分别比上年同期增长13.93%和10%。寿险



郭晨凯 制图

中介机构法规体系将初步建立

□本报记者 卢晓平

昨日,《报告》显示,去年保险中介监管力度不断加强,市场秩序明显好转。对129家保险中介机构和15家违规开展保险中介业务的保险机构实施行政处罚,处罚措施共计242项(包括对保险机构处罚30项)。

其中:警告机构87家次,警告高管人员20人次;对88家机构实施罚款,共计266.1万元。报告指出,保险中介机构违规经营问题值得关注。一是为保险公司违法违规提供便利。如通过虚开发票,虚假业务套取不正当利益,虚假批退协助保险公司套取资金

等;二是违规开展业务。如违规异地展业,未经批准擅自设立分支机构、擅自任命高管等;三是不正当交易。如存在暗中或账外向投保人、经办人给予钱财的商业贿赂行为,利用行政权力或垄断地位开展业务等等。报告提出,2007年保险中介监管政策取向是初步建

成保险中介法规体系。在进一步修订和完善的基础上,出台《保险代理机构管理规定》、《保险经纪机构管理规定》和《保险公估机构管理规定》;总结北京和辽宁两地的试点经验,进一步修订《保险兼业代理机构管理试点办法》,争取尽快出台《保险兼业代理机构管理规定》。

沪去年团险退保率猛增

□本报记者 黄蕾

每年年初出炉的团险统计数据总是那么耐人寻味。记者昨日从上海保监局了解到,2006年团体保险退保率高达85.89%,尤其一到年底退保量就急剧猛增,退保速度攀升之快令人诧异。保监局相关人士表示一部分原因是不法分子利用年末岁初当口,通过团险进行避税,甚至洗钱。

有关人士称,从去年11月份《保险业金融机构反洗钱规定》出台以来,上海保监局方面开始配合有关方面进行保险反洗钱检查。“经检查发现,在保险行业内确实有一些不规范的因素存在。”他口中所指的“不规范”指的就是,以私有企业主为主的一部分人通过购买团体保险随后退保的形式来套取资金。团体保险为何容易成为企业避税、洗钱所青睐的工具,上海某人寿保险公司团险部客户经理周先生一语道破其中原因:虽然保险退保时需要扣除一部分手续费,但仍然要低于其所缴纳的税款。据他介绍,一般利用团险套取资金的操作程序是:年底时在保险公司投保,年初即退保,其中一部分人为了私分公款即所谓的洗钱。

据一位监管人士称,在整个保险洗钱过程中,保险公司并非毫不知情。据记者了解,一些寿险公司销售人员已经在充当着不法分子的“合谋者”,帮助一些有意洗钱的企业或个人隐匿真实身份、虚报个人资料,甚至为其设计一整套洗钱方案。针对花样百出的洗钱手段,监管部门日前表示将大力整治。在刚刚结束的全会上,监管人士已经高调表示围剿保险业洗钱的紧迫性要求,并表示将配合央行对保险洗钱施以重拳,一旦发现违规者,予以重罚。

上海保险集中度远低于全国

□本报记者 邹靓

上海,总是保险公司最先驻扎的地方,激烈竞争带来的是一个更加市场化的环境。

来自上海保监局的最近统计数据表示,截至2006年年底,上海市共有保险公司71家,保险资产管理公司5家。其中财产保险公司31家,人寿保险公司30家,养老险保险公司2家,健康保险公司4家,再保险公司3家,保险集团公司1家。从全国机构垄断程度来看,财产险前三甲中国人保、平安财险、太平洋财险占有市场份额总计67.25%,而在上海地区,前三甲占有市场份额的比例整整低了9个百分点。

寿险市场上的情况则更为明显。截至2006年年底,上海寿险市场三巨头——中国人寿、平安人寿、太平洋人寿占有市场份额为60.17%,而全国的数字则高达77.95%。

上海保监局研究人士表示,上海是外资财险公司和合资寿险公司最先落户的地方,2004年逐渐放宽外资保险公司在业务经营范围以来,非中资寿险公司发展迅猛。“财产险方面,外资保险公司在责任险、货运险方面有很大优势。寿险方面,2006年外资及合资寿险公司的团险业务同比增长超过了100%。”

上述人士表示,虽然上海市场上中资保险公司仍然占有绝对优势,但是相比其他省份地区,上海保险业的竞争更为完全,业务集中度较低。“这从险种结构也能看出二。”

“年度财经风云榜”揭晓 民生银行获大奖

在日前揭晓的“2006年度财经风云榜”评比活动中,民生银行获得了2006年度中国金牌董秘、中国银行业杰出服务奖、中国网上银行最佳用户体验奖、中国银行业杰出创新奖等四项大奖。

据悉,民生银行董事会秘书毛晓峰因其良好的职业道德、沟通技巧和处事能力,准确、及时披露公司信息,并与媒体保持了紧密关系,被评为“2006年度中国金牌董秘”。另外,经过对“人气指数”、“平台表现”和“业务表现”等指标的考核,民生银行以其突出的业务创新能力、安全高效的网上银行和良好的客户服务,获得了上述奖项。(王尧)