

大众保险引资收官在即 国寿出局

□本报记者 黄蕾

扑朔迷离的大众保险引资事宜又有新消息传来。知情人士昨日向记者透露,中国人寿终于开价过低出局,某外资金融机构或将入主大众保险,这场备受关注的行业收购案有望于今年年底前收官。

自2005年大众保险抛出引资“绣球”以来,包括中国人寿及多家资本实力雄厚的外国金融机构参与了这场竞购,尤以中国人寿的表现最为活跃。据记者了解,中国人寿曾向大众保险派出尽职

审查小组,意欲出资约5亿元买下大众保险部分现有股东手中的股权,以谋求大众保险的控股权。

然而,中国人寿开出的收购价却被认为其“诚意”有些不足。上述人士称,中国人寿提出以每股1.35元收购大众保险,远远低于其它竞购对象开出的价格,其中,上述提及的这家外资金融机构出价2.5元/股。在收购大众保险一战中,中国人寿最终输在了“价格”上。

失之东隅,收之桑榆。对于在发展财险上已做好两手准备的中国人寿而言,收购大众保险

的这次败北,并不能影响其“金融控股”架构的搭建。据记者了解,早在与大众保险就引资一事进行“亲密接触”时,中国人寿就同时设计了一套自筹财产保险公司的方案,双管齐下,同时展开。在价格问题上出现分歧之时,中国人寿财产保险公司的筹备速度越快。

而对于大众保险而言,国寿出局,外资进入,或许更有利于其走出亏损困局。据记者了解,这家有望成为大众保险新股东的外资金融机构,在保险经营方面颇有优势,对于中国保险市场的熟悉

程度也是不可小觑。它的进入,在大众保险带来大量资本的同时,将给大众保险带来全新的国际经营理念及管理思路,这对于一直力求创新突破的大众保险而言,无疑于注入了一股新鲜血液。成立于1995年的大众保险是沪上首家股份制保险公司,现有股东单位24家,注册资本为4.2亿元,股权相对比较分散,经营机构遍布上海、江苏、浙江、安徽等地区。在成立后的三四年里,业绩表现在上海市场较为突出,1998年与安联合资组建了安联大众人寿。然而随着中

国保险市场的全面开放,保险竞争主体越来越多,大众保险的业绩开始出现同比滑坡。合资公司安联大众同样命运多舛,2005年10月,大众保险无奈将安联大众这个包袱甩给了中信信托。在等待新东家进来的同时,大众保险也开始尝试自身变革。上述人士告诉记者,大众保险董事长杨国平在近日公司2007年度工作会议上表示,在加强创新意识的同时,更强调要将规范经营、风险控制、提高效益等作为发展的根本,以打造具有自身特色的品牌。

建行国寿联姻升级 银保双向跨售头炮打响

□本报记者 卢晓平

“我们希望建设银行与国寿在新的协议基础上,进一步加深合作,涉足更多新的领域。”建设银行行长张建国表示。

建行国寿联姻升级

日前,中国建设银行股份有限公司与中国人寿保险股份有限公司在北京举行《全面业务合作协议》签字仪式。中国建设银行行长张建国,中国人寿万峰副总裁出席了签字仪式。

据悉,2004年4月中国人寿与建设银行就签订了《保险合作协议》,时隔两年多,随着双方业务合作的全面深入,原先的协议已存局限。

记者了解到,新协议在原协议的基础上对保险代理、资金结算等条款做了补充和完善,增加了中国人寿寿险代理团队代理销售建设银行发售基金,国寿将资产托管在建设银行等内容。

据了解,建设银行在四大国有股份制商业银行中,银保业务增长速度最快,代理的银保业务占比国寿的20%,代理费用近50亿元。目前,建设银行银行保险代理业务位居工行、农行之后,排名第三。

中间业务成香饽饽

自2001年起,我国政府开始允许我国商业银行的中间业务收费有更大的灵活性。根据银监会的资料,1995年至2004年间,四大商业银行境内机构的手续费和佣金收入由69亿元增至389亿元,年复合增长率为21.2%。

随着综合经营的深化,保险公司面临来自提供竞争性产品的其它金融机构的竞争,这些公司包括财产保险公司、商业银行、证券投资基金管理公司、信托投资公司等。这些金融机构可

能将这些产品与其它产品进行捆绑销售,从而对保险公司的一些产品销售造成不利影响。

这表明,随着综合经营的深化,保险、银行等之间合作的中间业务地带,已经成为各类金融机构共同关注的对象。在合作共赢的基础上不断深化双方的产品销售等业务合作,亦是双方都愿意的事。

建设银行去年中报披露中获悉,证券、外汇交易及保险服务代理手续费增长人民币7.43亿元,增幅高达84.4%。工商银行在2006年上半年和2005年代销的银行保险产品的保费总计分别为248亿元和322亿元。

股权投资固化利益主体双方

只有股权投资,才能形成双方稳定的利益共同体。

2006年多家保险公司作为战略和财务投资者参与商业银行的上市重组。保险公司在2006年就有望出炉,“当时是遭遇了非市场化的因素而被搁浅”。

据悉,中行、中行、建行已分别向中国银监会和中国保监会递交了成立银行系保险公司的申请。业内盛传混业经营的呼声由此而来。这三家中,中行、中行已分别于香港成立财险公司,如果在内地获取牌照,保险公司将以合资公司的身份出现。而建行则倾向于更纯粹的银行与保险公司的股权合作。

张建国、万峰均表示,新协议在内容上进一步拓宽,层次上进一步提升,使双方在已有良好合作基础之上又迈上了一个新台阶。希望双方以此为契机,继续扩大双方合作的深度与广度,通过强强联合、优势互补,共同推进中国金融业的健康发展。

张建国、万峰均表示,新协议在内容上进一步拓宽,层次上进一步提升,使双方在已有良好合作基础之上又迈上了一个新台阶。希望双方以此为契机,继续扩大双方合作的深度与广度,通过强强联合、优势互补,共同推进中国金融业的健康发展。



银行和保险深入的合作有利于新型银保产品亮相 郭晨制图

银保合作公司或将成型

□本报记者 邹靓

消息人士昨日透露,银行与保险公司进行股权投资成立的保险公司在今年成型。他同时指出,事实上保险合作公司在2006年就有望出炉,“当时是遭遇了非市场化的因素而被搁浅”。

据悉,中行、中行、建行已分别向中国银监会和中国保监会递交了成立银行系保险公司的申请。业内盛传混业经营的呼声由此而来。这三家中,中行、中行已分别于香港成立财险公司,如果在内地获取牌照,保险公司将以合资公司的身份出现。而建行则倾向于更纯粹的银行与保险公司的股权合作。

张建国、万峰均表示,新协议在内容上进一步拓宽,层次上进一步提升,使双方在已有良好合作基础之上又迈上了一个新台阶。希望双方以此为契机,继续扩大双方合作的深度与广度,通过强强联合、优势互补,共同推进中国金融业的健康发展。

收入就超过了总保费收入的30%。

然而,目前的银保业务还停留在银行代理保险阶段。资深业内人士称,这仅仅是“银行保险”的初级阶段。某大型中资商业银行银保部门负责人指出,由于中国银行业和保险业的差距悬殊,银行代理保险模式下银行占有绝对优势地位。保险为获得银行渠道,付出了高昂的手续费和营销费用。“银保产品除去让利销售部分,保险公司都是让利销售。而银保产品的同质化趋势和简单可复制特征,使得银保渠道营销成为了短期甚至超短期的行为。”

目前,中国寿险业的竞争已经进入白热化阶段。对于银保业务来说,渠道争夺已经是公开的秘密,怎样才能以盈利为目的的前提下获得稳定的销售渠道?无论是银行还是保险公司都在探索。

以股权投资为基础的银行系保险公司呼之欲出,事实上,这包含了两种不同的合作模式。中央财经大学保险系主任邵淑芬认为,比较可行的是银行作为母公司成立保险子公司的形式。“现在银行都是市场化的主体,无论是子公司还是和保险公司成立合作公司,都是以盈利为目的。新成立的公司并不具有天然优势,借助银行渠道销售的产品也就类似目前的银保产品。”

相比之下,保险业人士更为乐观。某中资寿险公司银保部经理认为,银行与保险公司进行股权投资,将给现有的银保业务带来全新的面貌。“届时,银行将与保险公司共同开发产品。借助银行渠道销售的保险产品将从代理型到绝对保障型,无所不有。因为银行与保险将共享银保产品的收益,两者之间不再只是代理费收支的关系,银行有动力也有能力进行类似目前个险产品的销售。”

法兴:留意中国银行业并购机会

□本报记者 夏峰

即使在花旗集团的广东发展银行争夺战中“败北”,但法国兴业银行仍然对中国市场充满期待。法兴董事长博敦(Daniel Bouton)昨日表示,该行仍在留意中国零售银行行业的收购机会。

博敦是在一个和分析师的电话会议中作出上述表示的。博敦称,法兴仍在留意像广发那样规模的中国零售银行的收购机会,期待能从中获得资本和风险控制方面足够的控制权,以及像上次广发发行收购中的那种合作伙伴关系。

法兴中国区总裁普瓦耶(Marc Poirier)此前曾向记者表示,该行与中方合作伙伴的所有接触,以及与主管机构和监管当局之间的联系都让其获益匪浅。他表

示,法兴已经树立了银行的形象,扩大了影响以及赢得了信任。“以往法兴只是市场上的一员,但现在市场和客户增加了对我们的了解和认同。”

一位银行业分析师称,法兴目前并未在中国内地拓展零售银行网络,这也是该行急于收购本地银行的一个重要原因。在广发行争夺战前,法兴曾与德意志银行竞争华夏银行的人股权,同样未能成功。

去年12月,花旗集团领衔的竞购团队击败法兴以及中国平安集团,以242.67亿元人民币的价格购得广发行85.6%股份。收购完成后,花旗持有广发行20%的股份,中国人寿、国家电网各持20%的股份,中信信托持12.85%的股份,普华投资持8%的股份,IBM持4.74%的股份。此前,花旗已任命辛迈担任广发行的新任行长。

平安首日价牵动市场神经 分析师建议50元可买进

□本报记者 黄蕾

平安保险昨日晚间公布网上资金申购发行摇号中签结果。2.304%的网上中签率,使许多投资者在一级市场与平安保险“擦肩而过”。感慨之余,他们已准备利用春节养精蓄锐,筹措资金,等待平安保险节后上市。

平安保险在二级市场的价格表现因此牵动着市场人士的敏感神经。有个人投资者表示,考虑到可行的还是银行作为母公司成立保险子公司的形式。“现在银行都是市场化的主体,无论是子公司还是和保险公司成立合作公司,都是以盈利为目的。新成立的公司并不具有天然优势,借助银行渠道销售的产品也就类似目前的银保产品。”

沪上多名金融分析师亦表达了类似的观点,认为平安保险股价开在50元至55元之间较为合理。若定位过高开在60元以上

甚至更高,投资者则需谨慎,同时更要防范其定位过高给大盘带来的压力。

其中一位分析师表示,平安保险上市前夕恰逢春节,市场资金充裕程度较高,按照以往惯例,节后整个市场环境相对稳定,因此,对平安保险交易价的估值仍有进一步调升的空间。

由于平安保险未来成长获利空间巨大,因此引发了A股市场罕见的巨额疯狂追捧场面,冻结资金达到近1.1万亿元,不仅成为中国A股市场第二大IPO,还超过了英国标准人寿创下有史以来全球最大保险公司IPO。

这样的“巨无霸”表现还会在节后显现。国泰君安研究所分析师伍永刚认为,平安保险向业务多元化发展,相信随着它的上市,有望带动包括中国人寿在内的多个金融股走强。

民生人寿董事会首次换届

全国工商联副主席谢伯阳出任董事长

□本报记者 卢晓平

近日,记者从民生人寿保险股份有限公司了解到,民生人寿保险股份有限公司董事会、监事会于2月12日完成换届。董事长由全国工商联副主席谢伯阳出任,中国泛海控股有限公司董事长卢志强、万向财务有限公司董事长鲁伟鼎继续担任副董事长,民生人寿总裁段景泉被选为董事。

据悉,其他董事人选基本未发生变化,监事长仍由四川新希望集团董事长刘永好担任。民生人寿原董事长、全国工商联副主席王以铭因已到退休年龄而退休。民生人寿“两会”在悄无声息中顺利完成换届,表明其公司治理进入平稳成熟状态。

民生人寿系全国工商联牵头组建的第一家以民营资本为

投资主体的寿险公司,双方渊源深远。这次王以铭因年龄原因提出卸任后,股东们对同是工商联副主席的谢伯阳表示了高度认同,其当选董事后随即在第二届董事会第一次会议上被董事们一致选为新一任董事长。

2005年8月份该公司经营班子调整后,积极贯彻董事会制定的经营战略,把个人期交业务作为发展重点,采取多渠道发展业务的策略,取得了良好业绩,2006年全年实现保费收入11.43亿元,同比增长75%。进入2007年后,该公司继续保持良好发展态势,今年1月份完成保费收入同比增长400%。原董事长王以铭在这种业务形势下退位,可谓功成身退,十分圆满。

此次换届是民生人寿开业以来的首次董、监事会换届。

机构热捧民生银行定向增发 价格或超预期

□本报记者 谢晓冬

悬念就要揭晓。备受瞩目的民生银行定向增发一事,在结束为期6天的初步询价之后,将于今日初步确定发行价格,发行对象以及获配股份数量。

知情人士透露,尽管此次增发设置了至少一亿股的中购底线,但申购情况非常踊跃。除了原有的部分股东外,数十家国内大型保险公司、基金公司、证券公司和中央企业在昨日之前向民生银行提交了《正式申购表》,而一些机构表示给出了8-9元之间的中购价格。

作为中国股权最分散的上市银行,民生银行定向增发一事因涉及到控制权的变更,自去年8月股东大会通过决议以来,几度推迟。这是因为认购规则的不同,将可能导致最后的股权结构不同,因此包括董事会和公司原有股东为此展开了多重博弈。

知情人士介绍,公司通过定向增发本欲达到多重目的,如补

充核心资本充足率、引进战略投资者等,不过由于在控制权上始终存在分歧,致使最终出台的规则更多地倾向于保持现有股东结构和补充核心资本。

2月7日,就在民生银行对外披露《非公开发行股票发行实施办法》的当天,该行现第一大股东新希望同日发表公告称,公司董事会已同意控股子公司新希望投资有限公司(该公司持有民生银行5.98%的股权)积极参与实施民生银行的定向增发。

知情人士称,不正是新希望,原有的20大股东中有9名股东都有意增持。而除此之外,国内数家大型保险公司、几十家基金管理公司和部分大型央企都向民生银行递交了《正式申购表》。

该人士透露,尽管民生银行将发行最低价确定为以不低于发行人第三届董事会第五次临时会议董事会议决议公告前(2006年7月18日)20个交易日发行人A股股票收盘价的算术平均值的

90%(3.8元)为准,但上述价格显然有些偏低,大多数机构都以8到9元之间的价格进行了申购。

不过,由于规则规定“每家参与者不低于1亿股,关联方合计不超过6亿股,且最终向不超过10家对象发行”,申购价的微弱变动都会对认购者的资金实力是个考验。

此前,有消息称中国人寿、平安保险均注意民生银行,且愿意在9元左右的价格进行申购。由于两者均在进行综合经营的布局,且拥有庞大的资金实力,分析人士称,不排除他们在这场公平竞争中突出到最后。

不过,按民生银行增发20亿后的总股本121.7亿股计算,6亿股大约占到4.9%。现有的第一大股东新希望在发行后的股份将被摊薄到4.7%,这就意味着,增发后,无论是原股东,还是新股东,其最终的股权都不会超过10%。民生银行的股权结构仍将非常分散,基本维持现有格局。

民生银行各项业务持续稳定发展

资产总额、存款、各项贷款增幅均在20%左右

民生银行行长王彬世在该行刚结束的2007年工作会议上表示,民生银行2006年各项业务持续稳定发展,基本完成全年任务。

据悉,2006年民生银行资产总额、存款、各项贷款增幅均在20%左右,利润增长预计在40%以上。公司业务专业化成效显著,电力、能源、电子、交通、房地产和机构六大行业存款余额占全行存款的50%以上,贷款余额占60%以上;资金及资本市场业务全年实现净收入6亿元;国际业务实现中间业务收入5亿元;投资银行业务全年实现净收入6.42亿元。截至12月31日,全行储蓄存款947亿元,信用卡发卡量突破140万张,交易额突破65亿元;电子银行业务有效客户覆盖率从年初29.7%提高到35.7%。

光大银行去年净利润增长21.6%

□本报记者 谢晓冬

光大银行日前发布消息称,该行2006年净利润比上年增长21.6%。截至去年末,全行资产总额5951亿元人民币,比上年增长16.4%。盈利能力和资产质量都有所提升。

该行提供的财务数据显示,截至2006年底,该行各项贷款余额3524亿元,比上年增长16.0%,各项存款余额5198亿元,比上年增长14.7%。全行对私存款余额1019亿元,比上年增长26.9%,对私存款占一存款的比重达到19.6%,实现净利润比上年增长21.6%。

光大银行称,来自公司条线、私人银行和投行、企业年金等业务领域的全面创新是促进公司上述业绩的主要原因。并称,其在财政代理、固定贷款利率住房贷款、信用卡、投行、企业年金等领域处于市场领先地位。

在业绩提升的同时,光大银行称一并进行了业务调整和风险管理,完善,风险分类由5级细化成12级,银行整体风险控制能力进一步加强。在该行日前举行的2007年工作会议上,该行对今年的工作主要任务进行了布置。

一是调整优化业务结构,实现银行又好又快发展;二是加强业务创新,优化业务流程,改善客户服务,提高运行效率和效果;三是扎实推进银行各项改革,努力构建现代商业银行经营运行模式;四是进一步加强全面风险管理,提高整体风险防范与管控能力;五是加强企业文化建设,促进银行的长远和谐发展。

目前,光大银行正在进行紧张的财务重组,知情人士称,其在解决了汇金公司的具体注资模式之后,其重组工作有望在今年上半年完成。