神秘经纪公司拟赴美上市 泛华系保险中介群浮出水面

□本报记者 黄蕾

一家广东本地保险中介公司计划赴美上市的消息近期流传于小范围的广东保险中介公司高层圈内。知情人士透露,这家名为"泛华保险服务集团"的保险中介公司已邀请摩根士丹利负责安排在纳斯达克或纽约证交所上市的相关事宜。

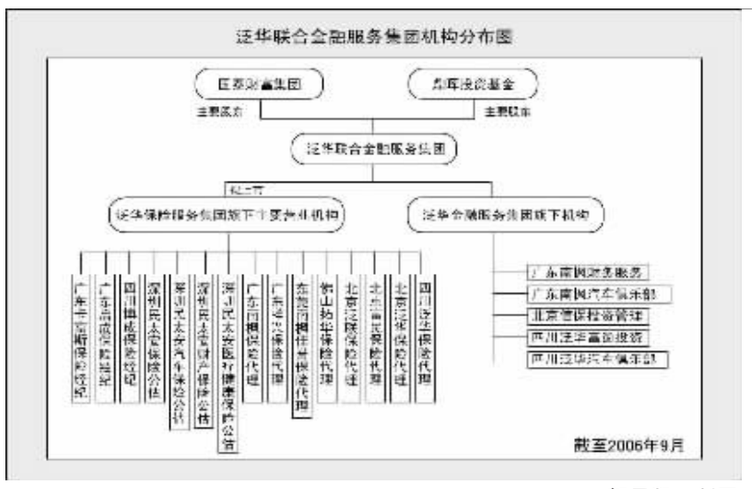
上述消息对于国内保险业来说无疑形同一个重磅炸弹。虽然目前已有国寿、平安、人保三家国内保险公司完成境外上市,却仅有国寿一家成功登陆美国市场。而且,保险中介要上市在国内也是头一遭听说。

听闻这个消息,中央财经大学保险学院郝演苏教授似乎略有不解。"保险公司上市的主要目的是融资,是为了缓解偿付能力压力,满足进一步扩张的需要。但保险中介不同于保险公司,它是一个服务机构,不是一个生产型企业,机构扩张速度相对缓慢,也不存在偿付能力危机之说,对资本金的渴望更谈不上急迫。泛华的上市目的值得讨论。"至于泛华这家公司,郝教授表示"从未听说过"。

泛华,这个首家喊出上市口号的保险中介公司,究竟是"何方神圣",记者试图从保监会公布的全国保险中介统计报表中寻找答案。然而,在保监会公布的《2006年保险中介市场发展报告》中,却未见"泛华"身影。

记者转而求助于工商部门。然而,记者接下来从广东工商局及广州工商局获知的信息,更加增添了一丝神秘感。在经过一番仔细查阅后,记者被两家工商局均告知"查无此公司"。这样的结果不禁让记者在心里打上一个问号:难道这个消息纯属空穴来风?

就在记者质疑这则消息的真实性时,一个保险经纪圈资深人士告诉记者,"泛华确实存在,之所以查不到,一是因为它不是广东本土公司,二是因为它不是一个单纯的保险经纪或代理公司,而是一个隐身诸多保险中介背后的股东控股公司,因此在保监会不会留有记录。"



郭晨凯 制图

据记者多方打探,这家公司来头确实不小。泛华保险服务集团在北京、广州、深圳、成都等城市设有十多家经纪、代理和公估公司,其中,深圳民太安保险公估、广州南枫保险代理等在当地市场属于"排头兵"角色。泛华保险服务集团隶属于泛华联合金融服务集团(简称"CUFS"),除泛华保险外,CUFS旗下还设有泛华金融服务集团,泛华金融服务集团下设多家汽车俱乐部、财务服务及投资公司。

"泛华"框架日渐清晰。就在这个当口,广州南枫保险代理的一则招聘启事进一步揭开了这家公司的神秘面纱。南枫在介绍公司简介时如是描述道:"南枫的集团公司泛华联合金融服务集团有限公司,是一家在英属维京群岛登记注册的金融服务集团,致力于为客户提供各种个人金融和保险服务业务,包括个人消费贷款、保险经纪与代理等……在保险业务方面,泛华联合金融服务集团在国内已拥有17家保险经纪/代理公司,并且正在组建覆盖全国十五个省市自治区的寿险销售团队,计划在五年内实现新单标准保费10亿元。"据知情人士称,近段时间泛华扩张速度加快,旗下公司实际数量已远远超过17家。

沪上一家保险经纪公司中层说,"10亿元对于保险中介来说不是一个小数目,保费冲过1亿元的保险中介公司寥寥无几,泛华的口气不小,看来它的背景似乎不简单。"

广州南枫在广东工商局的企业登记资料中并未提及股东的具体背景。根据知情人士提供的一份资料显示,CUFS的主要股东有国泰财富集团及鼎晖投资,两家均为投资基金公司。据国泰财富集团的公开资料显示,该集团在中美两国都享有盛誉,集团与中美政府高层都保持着密切的联系;而有关公开信息显示,鼎晖投资的前身是中金公司的直接投资部,因南孚电池、蒙牛乳业及李宁等投资案收获了不少名声。

据记者多方了解,鼎晖在CUFS中共投了1.5个亿。作为一家有投行背景的投资机构,鼎晖以私人股权投资见长。鼎晖创始人吴尚志在他曾发表的一篇文章中这样写道:"先投资,再操作上市,这跟中金公司背景有关系……我们在资本市场上的品牌加企业在产品市场的品牌能够创造超额价值,将我们的利益和企业家的利益绑在一起,做上市的动力更大。"这或许能为"泛华为何上市"的问题厘清一丝脉络。

泛华保险拟上市的消息对于行业内无疑是一个重磅炸弹 资料图

泛华下达封口令 涉及上市要低调

□本报记者 黄蕾

为了解泛华保险服务集团拟上市的计划,记者试图通过各种渠道接近这家神秘的公司。消息人士向记者透露,虽然泛华保险的注册地在香港,但内地业务总部却在广州。几经辗转,记者终于与这家没有在广州114查询台登记号码的公司取得了联系。

"我们目前不能接受采访,你可以留下联系方式,我们会在以后合适的时候联系你。"泛华保险服务集团一位工作人员在得知记者来意后,婉拒了记者的电话采访。

在吃了闭门羹后,记者又以求职者的身份再次拨通了泛华保险服务集团的电话。泛华人力资源部的一位工作人员在电话中向记者证实了泛华保险与泛华金融之间的"兄弟关系",并表示目前泛华保险及旗下经纪及代理公司都在招兵买马,涉及人事、行政、战略发展、财务及业管等部门。

当记者仔细询问泛华保险实际注册地及计划上市情况时,这位男士开始与记者打起了"太极":"如果你有兴趣加入我们公司,可以先把简历寄到我们公司。至于其它情况,我不方便透露。"

据泛华保险旗下一家中介公司人士向记者透露,在上市问题上,集团已下达"封口令",要求旗下各家分支机构保持低调。另据一位监管人士昨日向记者透露,泛华保险旗下一家分支机构曾向其透露过有关上市计划事宜,但具体是泛华保险集团上市还是这家分支机构上市,上述人士表示不甚清楚。

保险中介监管部:应严禁非法套取保险资金行为

史丽 资料图

□本报记者 卢晓平

就保险公司伙同保险中介机构套取资金行为,保险中介监管部建议要加强产险、寿险、中介等不同监管职能部门之间的联动,并追根溯源,适当加大对保险公司的处理力度。

保险中介监管部昨日撰文《保险公司伙同保险中介机构套取资金行为的分析》表示,有观点认为这类违规行为的金额相对于某些经济案件不是很大,其发生也有制度方面的原因和"合理"避税的因素,可以从宽处理,但就其危害性而言,这种行为不仅违背了监管部门大力倡导的诚信规范的经营理念,破坏了保险业的整体形象,也为贪污腐败等违法犯罪行为提供了可乘之机;而且,不论什么形式的弄虚作假,势必影响保险公司财务、业务数据的真实性,一旦蔓延开来,会动摇保险公司和中介经营的基础,损害保险监管的有效性,必须予以足够重视。

中介监管部建议,加大惩处力度。要将这类违规行为作为未来一段时期内的监管重点之一,通过现场检查坚决打击,把以弄虚作假为主要收入来源的保险中介机构清除出市场,遏制其蔓延趋势。

另外,建议认为,要有针对性地完善制度。包括:督促、引导保险公司和保险中介机构完善内控制度及考核机制,注重从效益及可持续发展角度考核业绩;厘清商业贿赂、违规返还和正常降费的界限;研究完善包括税收在内的各项制度。虽然国家最近出台有关规定已取消了"8%"的比例限制,但税收未作相应调整。同时,审视和修改其他规定,为保险经营创造更为科学的制度环境。

文章分析认为违规套取保险资金行为包括多方面动因。一些保险公司管理人员和内勤人员通过保险中介机构套取资金私设"小金库",用于小团体的福利甚至私分。一些保险公司通过保险中介机构套取资金给予投保人,从而达到降低保险费率的目的。一些保险公司接受非法渠道的保险业务后,通过保险中介机构向没有获得经营许可证的个人和机构支付"手续费"。

文章认为,保险公司往往在违规行为中成为主动一方或起主要作用。出于商业贿赂、建立小金库、逃避税负等目的,保险公司产生了套取资金的需要,并选中具有诸多"有利条件"的保险中介机构,授意其实施违规行为。特别是一些尚处于维持生存阶段的中介机构,无法拒绝不劳而获的诱惑,以至于沦为保险公司弄虚作假的帮手。

尹铭:国寿财险未来要多条腿走路

□本报记者 黄蕾

本周,上海中国人寿大厦7楼,国寿财险上海筹备组临时办公所在地。上任不久的筹备组组长尹铭接受本报记者独家专访。

尹铭表示"在竞争激烈的上海市场,国寿财险未来要多条腿走路。"

3月16号,国寿财险上海分公司从保监会拿到筹备牌照,集团对尹铭的任命接踵而至。

本报近日援引消息人士称,国寿财险上海分公司成立后,尹铭及筹备组副组长高志缨或将分别出任总经理和副总经理的职位。对此,尹铭表示,"筹备组负责人的任命刚接到,公司开业后的领导班子任命总部和集团会考核后再行决定,现在还无法评论。"

事实上,业界此时对国寿财险上海市场战略的关注要远胜于其高管究竟"姓孰名谁"。一个摆在尹铭和他的团队面前的现实是:上海财险市场不是一块那么好啃的骨头。

"上海不同于其他城市,光财险公司就有三十多家。"有过多年上海保险工作经历的尹铭,深知上海保险市场竞争之激烈。他说,所以,国寿财险上海将来是要走多渠道路线,包括直销团队、交叉销售及保险中介等。

其中,不得不提的是备受关注的集团交叉销售。作为去年上海寿险市场上的领头羊,中国人寿上海分公司现有代理人已超过5000人。这让尹铭颇感自豪,因为这些都是将来国寿财险上海可以利用的资源,其中包括国寿现有的网络、技术等资源。按照规划,"无缝连接、数据共享"是国寿财险采取全国数据大集中管理的核心内容。

"国寿财险上海为此能节省不少经营成本。"在来国寿财险上海筹备组之前,尹铭是太平保险江苏分公司的总经理,有多年交叉销售和渠道冲突解决方案的实绩经验。尹铭说,成本一省下来,公司就可以把一些时间、精力和资本用在发展渠道和产品创新上。

在国内车险大面积亏损的大背景下,上海财险市场近两年开始大力发展非车险业务,责任险、建工险、企财险、家财险"四面开花"。沪上财险公司也纷纷调整业务结构,收缩车险业务比重。国寿财险进军上海市场后,是否也会紧跟这个大趋势走?

"我觉得车险业务亏损的原因是值得探讨的。"尹铭说。他认为,车险亏损在于公司管控上存在问题,只要管控得当,就可以做好。"不然,各家公司都收缩车险业务,那私家车每年递增的上海市场的保险需求如何得到满足?"

拿到获筹牌照后,尹铭和他的团队接下来要做的就是紧张忙碌的筹备工作,他希望能够尽快拿到开业批文,"这样,我们的口号将从'中国人寿要卖财险'换成'中国人寿可以卖财险'。"

新筹七家分号 太平人寿复业五年完成全国布局

□本报记者 黄蕾

随着近日吉林分公司获准筹建,太平人寿第四批七家省级分公司已经全部获得保监会的筹建批准。加上此前获批的湖南、广西、山西、云南、陕西和重庆等六家省级分公司,太平人寿在全国的分公司将达到30家,意味着太平人寿内地复业五年已基本完成全国性布局。

太平人寿相关负责人介绍,"老店新开"的太平人寿从2001年到2006年,已经在内地市场上度过了五个完整经营年度,此前在内地其他区域已经设立了23家分公司。目前,太平人寿总资产已经超过300亿元,客户总量达450万。2006年底公司的市场占有率达到2.7%,成功跻身于国内中大型寿险公司行列。

根据太平人寿战略规划,2007年是太平人寿第二个五年发展规划的第一年,力求继续实现更大规模的跨越式成长,并继续坚持做大内含价值,实现规模与效益并举的内涵式增长道路。今年该公司将机构发展和业务拓展视线延伸至中西部地区。

值得一提的是,2006年太平人寿在中国寿险市场表现优异,据其控股股东中保国际3月26日发布的2006年年报,太平人寿在复业后的第五个完整经营年度实现收支平衡并赢利,这是中保国际2006年度年报中的最大亮点。

太保产险 首启全国集中式客户投诉管理系统

□本报记者 黄蕾

3月27日,太保产险在业内率先开发的全国集中式客户投诉管理系统成功上线。今后,不论客户在何时何地投诉,太保产险总部的客户服务人员便能在第一时间获悉客户投诉内容,并监控投诉处理进程,此举标志着太保产险客户服务管理和标准化建设又跨上了新台阶。

全国集中式客户投诉管理系统包括:投诉受理、投诉调度、投诉处理、投诉结案、投诉回访五大功能模块,通过集中管理模式,形成服务质量控制闭环。可自动生成太保产险投诉管理日、月、季、年度分析报告,可使总、分公司各级机构及时发现、解决投诉处理工作中存在的问题,以改进服务流程和服务质量。

关于首创JTB1的投资者问题解答

首创认购权证首创JTB1(580004)将于4月16日到期,行权时间为4月17日至4月23日。近期首创集团和保荐人中银国际通过多种途径向投资者发出了关于该权证即将到期的相关提示,不少投资者通过热线电话进行了咨询,在此再次提请各位投资者加强对权证知识的学习,以避免因不理解该创新产品或者不了解规则而产生操作失误带来不必要的损失。

1、目前拥有首创权证的,目前应该如何操作?

答:投资者目前持有首创权证的,可以选择持有到期行权或者卖出,关键是看持有到期的行权价值与目前权证的价格相比哪个对投资者更有利。

我们进行静态的简单分析。3月28日首创股份的正股价格为8.94元,由于每持有1份权证可以4.40元的价格向首创集团购买1股首创股份的股票,假设到行权期间首创正股股价和权证价格不发生变化,则如果不考虑投资者购买权证所花费的成本,理论上来说每份权证行权可以给投资者带来的的收益为4.54元(投资者行权同时支付4.40元获得股票,再以8.94元价格卖出,获利4.54元)。而3月28日首创JTB1(580004)的二级市场价格为4.831元,高于4.54元。因此一个理性的投资者目前应该选择卖出权证,而不是等待行权。

2、行权期间是否帐户上存有足够行权的资金就可以自动转换成股票了,需不需要进行什么操作?

答:不是,投资者必须在行权期间内主动行权方可获得股票,而且需要准备足够的资金。沪市权证和深市权证的行权方式并不相同,前者通过输入行权代码来行权,而后者通过交易软件中的行权功能来行权。

假设投资者有1000份首创JTB1(580004),行权时需要在"买入"方向正确输入行权代码"582004",同时保证账户中至少有4400元可用资金(行权价4.40元*1000份)。行权结束后,投资者付出4400元资金(同时还需要有少额的资金支付过户费和相关的手续费),可以获得1000股首创股份的股票,但这部分股票须于次日方可卖出。

3、权证的行权价的意思是否是指首创集团将承诺以这个价格购买到期的权证?

答:这个理解是错误的。所谓认购权证的行权,是指投资者有权以约定的价格向权证发行人购买权证所对应的正股。以首创JTB1(580004)为例,投资者每持有1份权证,可以以4.40元的价格向首创集团购买1股首创股份的股票,这里的4.40元即为行权价。

(中银国际)CIS

证券代码:000607 证券简称:华立药业 公告编号:2007-004

重庆华立药业股份有限公司 二〇〇七年第一次临时股东大会决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、重要提示

1、本次会议召开期间无否决或修改提案的情况。

2、本次会议召开期间无新提案提交表决。

二、会议召开和召集情况

1、召开时间:2007年3月28日上午9:30

2、召开地点:重庆市江北区建新北路76号光宇大厦12楼公司管理本部会议室

3、召开方式:现场投票

4、召集人:本公司董事会

5、主持人:董事长赵晓光先生

6、会议的召开符合《公司法》、《股票上市规则》及《公司章程》的规定。

三、会议的出席情况

出席本次股东大会的股东及股东授权代表共8人、代表股份17333.2434万股,占总股本的35.54%。

四、提案审议情况

公司董事会提交本次股东大会审议的提案共两个,经到会股东认真审议,采取记名投票的方式对会议提案进行了表决。具体审议与表决情况如下:

(一)、审议通过《公司2007年为控股子公司提供担保额度的议案》;同意票17333.2434万股,占到会股东所持有效表决权总数的100%;反对票0股;弃权票0股;回避票0股,审议通过该议案。

(二)、审议通过《公司控股子公司2007年为华立产业集团有限公司提供担保额度的议案》;

同意票5864.1680万股,占到会股东所持有效表决权总数的100%;反对票0股;弃权票0股;回避票11469.0754万股,审议通过该议案。

五、律师出具的法律意见

重庆源伟律师事务所对本次股东大会出具了法律意见书。经办律师张道成先生认为本次股东大会的召集、召开以及表决程序等相关事宜均符合法律、法规以及公司章程的规定,本次股东大会形成的决议合法有效。

六、备查文件

(一)、经与会董事、监事、高管及股东签字确认的2007年第一次临时股东大会决议;

(二)、公司2007年第一次临时股东大会法律意见书;

(三)、公司2007年第一次临时股东大会议案。

特此公告。

重庆华立药业股份有限公司
二〇〇七年三月二十八日