

泛华现身 引路保险中介海外上市潮

□本报记者 黄蕾

一位接近监管层的知情人士昨日透露,除本报昨日报道的泛华保险服务集团外,广州华康金融保险中介集团、众合保险金融保险服务集团、上海车盟保险经纪公司、某吉林本土保险代理公司等多家保险中介或将陆续提出海外上市计划。

华康与众合的运营模式与泛华有异曲同工之妙。十分熟悉国内保险中介市场的上述人士称,华康、众合与泛华三家走的

都是保险服务集团的路线,旗下投资控股代理、经纪等分支机构,以提供金融保险产品为核心的综合理财服务见长。

“这种公司结构与发展模式,容易吸引风险投资(VC)及私人股权投资(PE)的进入。”据记者采访了解,近年来,美国风险投资公司IDG、红杉中国基金、鼎晖投资基金分别斥资2500万美元、1000万美元、1.5亿元人民币投资上述三家保险中介服务集团。

此外,有关方面人士还透

露,以车盟网络公司起家的车盟汽车保险经纪公司也两次获得了德商中国投资基金、华登国际等5家投资机构1700万美元的风险投资。

风险投资者们从不掩饰他们作为财务投资者的身份,亦最关注其作为财务投资者所必需解决的安全退出问题。对于他们来说,其所投资的公司成功上市通常是最理想的赚钱途径。“投资——上市——退出”成为VC与PE盈利的惯有模式。

而盘子小、市场潜力大、利润空间无限的保险中介,无疑是他们投资金融业的的首选。沪上一位私募基金业人士分析说,“相比保险公司而言,风投较青睐于投资保险中介,因为只要花数千万的资本就能拿到控股权、掌握话语权,这是关乎他们来日退出通道与退出价格的最大事体。”

凯雷入股太平洋保险一度曾遭质疑,风投“冒险家”的短期投资模式是否有利于我国保险业的长期经营?一位监管层人士

昨日向记者表示,“在国际保险市场,风投介入已比较普遍。”他还表示,如果上述VC和PE注资的保险中介业务结构良好、盈利表现突出,对于他们上市,监管层亦会表示支持。

分析人士指出,保险中介能否成功上市,关键还要看监管部门对其盈利能力的评估水平。由于国内保险中介刚刚起步,上述几家保险中介大多成立于2000年以后,因此,预计他们最快也要2008年以后才能向上市冲刺。

07版车险费率获批 开启同价时代

□本报记者 卢晓平

昨日,中国保监会核准了2007年中国人保车险(A款)、中国平安车险(B款)、中国太平洋车险(C款)的产品费率和条款。这表明,4月1日起,由中国保险行业协会牵头开发的07版新行业车险产品将正式启用,原2006版行业基本条款停止使用。

据了解,选择A款的有人保、中华联合、大地、天安、永安、安邦、华泰、阳光等11家,市场份额约为74.7%;选择B款的有平安、华安、太平、永诚、阳光农业、都邦等,市场份额约为13.7%;选择C款的有太保、中银保险等,市场份额约为11.6%。

中国人保财险北京分公司车险事业部总经理毕征在昨天下午接受记者采访时表示,“中国人保财险北京市分公司2007版新车险产品上市的各项准备工作已经就绪,自4月1日起消费者在入保的各个营业网点和1000多个代理机构以及95518电话直销等渠道均可投保新车险。同时,人保重新整合了十二大车险特色服务举措将与新车险同步启动。”

毕征表示,新旧费率调整系数对比从全行业来看,07版与06版费率调整系数对比如下:无赔款优待及上年赔款记录系数只与上年出现记录挂钩,最高值由上浮100%降为上浮30%;取消了销售渠道、提供详细信息等系数;保留了多险种同时投保系数、客户忠诚度系数(原续保系数)、约定

行驶区域系数、平均年行驶里程系数、安全驾驶系数。指定驾驶人系数由多维系数变为若干单维系数,性别、驾龄、年龄均影响优惠高低。保留车损险“特车型、稀有车型、古老车型”的车型系数,取消其他车损险和盗抢险的车型系数。

对于投保人最关心的产品价格问题,专家分析,整体来看,新行业产品价格与原市场价格水平基本持平,因各家公司原有不同附加险产品费率需要向行业统一标准调整,因此各家产品价格变动情况略有差异。人保除新车上人员责任险略有下降外,盗抢险、车身划痕损失险因费率表结构调整(合并车龄、保额等项目),可能导致个别车辆有小幅或升降,车损、三者、不计免赔等消费者选择最多的险种费率未改变,从而使保人保车险价格整体基本无变化。

而新版行业产品涵盖车辆损失险、三者险、车上人员责任险、盗抢险、不计免赔率特约险、玻璃单独破碎险、车身划痕损失险和可选免赔额特约险等8个险种。仍然为A、B、C三套,由各家保险公司自行选择,三套之间保障范围、费率结构、费率水平和费率调整系数基本一致。也就是说,4月1日起,消费者在不同保险公司投保上述八大常用险种将享受同样价格。

因此,新行业产品启用标志着车险同价时代的到来,各家保险公司品牌、网络、服务的差异将成为消费者选择车险最关键的因素。

拟设滨海支行 北京银行天津低调扩军

□本报记者 谢晓冬

刚刚跨出异地经营第一步的北京银行,正在考虑怎么把这一步迈得更大一点。日前,北京银行网站上悄悄挂出一则招聘公告,开始为其日后在天津滨海新区设立支行招兵买马。

公告显示,上至支行负责人、各业务部门负责人(如公司业务、个人业务、国际业务等),下至客户经理、综合柜员,全部为北京银行的招聘对象,但公告未透露具体的招聘人数。

记者注意到,公告规定的应聘条件比较严格,除了在年龄、学历、年龄、户口(必须是天津非农业户口)等方面有限制外,应聘者必须具备至少两年以上的银行从业经验。且所有的招聘,均系储备。公告称,该招聘公告在整个2007年以内均有效。

2006年11月首度跨出北京,在天津设立分行的北京银行

是我国目前资产规模最大的城市商业银行。资料显示,该行天津分行开业以来,业务拓展迅速,资产质量良好。进一步拓展机构和业务已成为该行的需要。此番招募人才,公告透露,除了在市外,则主要是在天津的滨海新区。

一位业内专家表示,目前阻碍北京分行尽快开设滨海新区的依然是政策。根据去年年初银监会颁布的《中资商业银行行政许可事项实施办法》,中资银行设立支行,除了需在拟设地同一地级或地级以上城市设有分行外,该分行还必须“正式营业1年以上”。很显然,对于刚刚在天津设立分行四个多月的北京分行来说,还要苦熬至少8个月。

不过,上述人士也同时表示,由于滨海新区承担着金融改革先行先试的责任,上述限制并非一定不可改变。正因为如此,北京银行的上述工作显然有其战略远见。

中德安联获批增资 4.5 亿元

□本报记者 邹靓

本月19日,中德安联人寿保险有限公司获得中国保监会的批准,将原有资本金从5.5亿元人民币提高到10亿元。此次增资由安联集团与中信信托同比例增资,增资完成后,安联集团仍持有中德安联51%的股权。

2005年10月,中信信托从大众财险手中接过安联合资公司49%的股权。此后的一年半时间内,中德安联四次增资,一反中德安联(原为安联大众)1999年成立时的低调作风。

中信信托的入驻,开启了中德安联扩张的步伐。2006年,中德安联先后将触角伸至浙江、四川,在15个城市开展业务。据中德安联首席执行官孟建安透露,中德安联计划于2007年年底将业务扩展到25个城市,2008年

底将分行总数扩张到15个。中德安联江苏分公司已于今年1月获批设立。未来两年内,中德安联的扩张速度将是过去7年的10倍。

根据保监会的相关规定,合资保险公司每开设一个分公司,须增加注册资本2000万元,资本金不足曾经是原安联大众无力拓展的主要原因之一。孟建安表示,逐步增加资本金符合公司业务发展的需求,未来,中德安联将根据公司业务规模的扩大和公司偿付能力的要求稳步提高资本金。

2006年,中德安联的保费收入达到12亿元人民币,增幅超过300%,在合资人寿保险公司中排名第四。对此孟建安表示,股东双方将继续为公司业务提供全力支持,并致力于长期的合作发展。

太平养老年金六个月回报率20%

□本报记者 卢晓平

昨日记者获悉,太平养老企业年金基金2006年9月12日到2007年3月9日,企业年金基金汇总投资回报率为20.19%,其中,避险为9.97%,成长为23.2%。据悉,截止到2007年3月

下旬,公司签订标准企业年金合同的客户已经超过400家,目前受托管理资产和投资管理资产超过30亿元,缴费和即将缴费的客户合计近1600家。在企业年金受托机构和投资管理人中,客户数量和管理规模均为居世界领先地位。

关注普林斯中国之行

花旗多元布局 普林斯钟情资本市场



花旗集团董事长 查尔斯·普林斯

“多元化”将优先选择零售银行和投行

作为花旗集团的掌门人,查尔斯·普林斯毫不掩饰他的中国梦,那就是让花旗银行成为在华最为著名的国际银行,“CITI”成为中国最为著名的金融服务品牌。为了实现这个目标,他祭出的法宝是“多元化战略”。即全面在华发展零售、投资银行和公司业务。

普林斯称,CITI已将2007年的目标定为“国际业务能比在美国的业务发展更快”,对于这样一个雄心勃勃的计划来说,中国市场无疑将起到一个关键性作用。

他表示,为了保证上述目标的实现,花旗准备在华继续推行其多元化战略,即通过全面提供公司业务、投行业务和零售业务,来为中国境内的客户提供全方位的金融服务。

来自花旗中国提供的统计数字显示,截至目前,花旗在中国共有6家企业和投资银行分行,两家投资银行代表处和16家零售银行网点,几乎囊括了所有类型的金融服务。

普林斯透露,在上述多元化的战略中,今年零售银行和投资银行业务将会得到优先发展。他介绍,花旗将会进一步在华扩展服务网络,在年底前将零售银行网点数从16个提高到30个;并通过大力发展投资银行,积极参与中国资本市场的发展。

他表示,花旗的上述三方面业务由不同的管理团队在管理,但如果有问题,将由相关方一起进行解决。他强调,花旗最近在品牌方面所发生的变化,通过统一“CITI”,普林斯希望花旗的上述几个方面的服务能给客户提供一个统一的形象。

巩固本地伙伴关系

普林斯还同时强调了在中国强劲的本地伙伴关系的重要



花旗集团对广发行目前的管理是满意的 史丽 资料图

性。他表示,去年末对广发行的投资,对花旗是一个独特的机会。这使花旗有可能对中国本地的银行管理施加影响,并帮助提高其自身潜力。

花旗银行是最早投资中国本地银行股权的外资银行之一。早在2003年,花旗即收购了浦发银行5%的股权,并与浦发银行在信用卡方面展开了合作。不过,到2005年,这一优势便被美洲银行、汇丰银行、苏格兰皇家银行这些主要竞争对手迎头赶上甚至超过。

正因为如此,由普林斯去年主导的对中国广发行的收购,业内普遍将之视为花旗银行的觉醒之举。通过将这家全国性股份制银行纳入管理之下,花旗集团在人才又重建渠道优势。“这让我们双方都获益匪浅。”昨天回顾到这次收购对收购双方的印象时,普林斯评价道。

他表示,保持与伙伴的合作与自己建立分支机构同样重要。花旗一方面将抓住分转法的机会,在华拓展自己的分支机构;一方面要通过与合作伙伴加深合作,通过多渠道开展业务。

花旗渴望参与中国资本市场

记者:在广发行的日常管理中,花旗的经营理念与广发行既有的经营理念是否存在冲突?

普林斯:我昨天刚到广州访问过广发行,他们有一个非常好的管理团队。我们的人员也参与了董事会。银行管理方面的确存在不同文化融合的问题,但现在判断还为时过早。

在广发行,我们现在看到的是对我们管理的热情和欢迎,这是非常令人鼓舞的现象。今后,我们还将对广发行的员工进行各种各样的管理培训和业务培训,派他们到花旗在其他国家的分支机构去进行培训。了解当今最好的做法和经验。迄今为止,我们对广发行的管理是满意的。

记者:花旗银行在华推行多元化战略,是否与其母公司在一些领域进行反向收购,收缩混业经营矛盾?

普林斯:的确,花旗集团有些业务领域在收缩,有些在扩张。例如制造业以及一些业绩表现差和增长前景比较差的产业。但对金融服务来说,花旗集团一直谋求提供全方位的优质金融服务。两者是不矛盾的。

例如,花旗在证券行业里,一直扮演的是一个领袖的角色。最近,我们的投资银行增加了很多业务人员,他们都是最优秀的。可以说,花旗银行亚洲的投资银行业务正处于历史上最为强劲的时刻。

去年,我们参与了几项非常著名重要交易,也取得了不错的成绩。我们帮助高品质、高质量的亚洲公司走向了世界。在这方面,花旗拥有非常多的经验。我们非常愿意参与亚洲地区的投资银行业务和证券业务,我们愿意积极参与中国的资本市场发展。

刘永富:企业年金政策酝酿多项突破

□本报记者 卢晓平

“从1991年开始建立的企业年金制度,经过十多年的探索,中国企业年金制度基本确立,政策法规逐步配套,参加人数不断增加,呈现良好发展态势到2006年,基本规模达到9000亿元”。昨日,劳动和社会保障部副部长刘永富在中保太平-富通企业年金国际研讨会上致词时表示。

在昨天的会议传递出来的信息看,我国企业年金未来政策走向有五大看点。

研究制定企业年金条例

“劳动和社会保障部正在研究制定企业年金条例,由于企业年金运作范围和投资品种涉及金融各个领域的多种产品,监管涉及很多部门,虽然已经出台了相关法规,但都是作为部门规章和规范性文件,法律层次低,缺乏全国统一的法规。因此,我们正在研究制定企业年金条例,将部门规章和政策上升为法律法规,促进企业年金的长期稳定发展”。刘永富明确表示。



中国的企业年金制度,起步于上个世纪九十年代,经过不断的探索和总结,以《企业年金试行办法》、《企业年金基金管理试行办法》的颁布实施为标志,使我国企业年金进入新的发展阶段。但是,这些法规都是以部门命令的方式出现的,涉及的部门很多,除了劳动和社会保障部,还包括:人民银行、银监会、证监会、财政部等部门。因此,如果以政府层面出台相关法律法规,协调起来更容易。

“但今年肯定定不出来”,刘永富是这样表述法规制定的进展情况的。

尽快建立和实施信息披露制度

“当前最要紧的是要尽快建立和实施信息披露制度,使企业年金成为阳光工程,基金成为阳光基金”,刘永富明确表示。

他表示,我们要完善市场监管,进行信息披露。在企业年金实行市场化运营之后,政府主要

职责就是加强监管,确保基金安全,实现保值增值。政府不仅要制定企业年金的优惠政策,认定基金管理机构,审核有关方案,更重要的是加强监管。

需要推出全国性的税收优惠

“全国统一的企业年金税收优惠什么时候推出,现在还不清楚”,刘永富表示。

政府税收优惠政策是激励企业建立补充养老保险的重要手段。我国从2001年在东北三省进行完善城镇社会保障体系试点开始,明确了单位缴费在4%以内的部分可以从成本中列支。去年,为了贯彻国务院关于完善企业养老保险制度的决定精神,多数地区出台了税收优惠政策。但对中央企业来说,税收优惠政策一直未能出台。

适时增加新机构

目前,除了2005年认定37家机构成为企业年金的基金管理公司后,劳动和社会保障部一直没有批新的机构。

“这37家基金管理公司,经

过市场化实践,总体情况良好。但有的管理机构认为自身在资格获得数量较少,有的认为运营成本高。因此,我们要认真进行研究,适时增加新的机构,并对原有的资格进行审核,真正培育和发展一批专业机构”,刘永富表示。

据悉,今年四月初,由劳动和社会保障部牵头,各个相关政府监管部门和获得资格的机构参加,共同讨论相关问题。

“我们先总结过去,听听大家的意见,看看市场的情况。总的趋势是应该增加新的合规机构”,刘永富表示。

抓紧针对中小企业特点的企业年金集合计划

“我们要抓紧研究制定针对中小企业特点的企业年金集合计划,通过集中管理和运营,发挥规模效应,降低企业成本,促进中小企业建立企业年金”,劳动和社会保障部养老保险司司长蔡振红表示。

从长期发展情况看,我国中小企业发展迅速,数量庞大,将成为我国企业年金发展的一支重要力量。