

外资产险在华布局提速 保监会连发两张牌照

近来一周,国内外资产险市场荡起发力涟漪。知情人士昨日向本报记者透露,保监会日前正式发出两张外资保险牌照,台湾地区国泰金融控股公司旗下子公司获准在祖国大陆设立一家外资产险公司,与此同时,美国联邦保险上海分公司企盼已久的“分改子”牌照终于落袋。

◎本报记者 黄蕾

平日较为低调的中国台湾地区的保险公司最近动静不小。台湾“国泰系”保险集团、台湾新光人寿相继发出由已饱和的本地市场转向祖国大陆寻求业务拓展空间的信号,尤其在牌照下发方面,市场更有佳讯传来。

一接近保监会的相关人士透露称,台湾地区国泰金融控股公司(以下简称“国泰系”)旗下的两家全资子公司——台湾地区国泰世纪产险和台湾地区国泰人寿获准在祖国大陆共同设立一家外资产险公司。不过,上述人士称,此项投资还需台湾地区投资审议委员会审议通过。

这将是首家进军大陆产险市场的台湾保险公司,第二家进入祖国大陆保险市场的台湾保险公司。上述人士透露称,这家财险公司法人注册地初步定在上海,注册资本为4亿元人民币,两家“国泰系”兄弟公司各持50%股权。

值得一提的是,类似“国泰系”这种由两家外资公司联手进军大陆产险市场的模式,尚属首例。有关专家分析认为,外资产险进入国内市场,通常选择以下两种途径:第一,以全资子公司的方式单独进入,这就使得这些公司可以保持其最纯粹、本源的企业文化和管理理念,比如美国美亚保险、日本东京海上日动火灾保险等;第二,选择与一家本土企业

成立合资产险,这可使合资公司在展业上少走很多弯路,比如中意合资的中意产险。

知情人士分析认为,根据保监会的规定,设立外资产险公司的条件有经营保险业务30年以上、在中国境内设立代表机构两年以上、提出申请前1年年末总资产不少于50亿美元等。而按照国泰系去年年报的数据显示,国泰世纪产险公司总资产规模150亿元新台币。也就是说,若国泰世纪产险公司单枪匹马在大陆设立产险公司,则难过总资产这关,而拉上兄弟公司台湾地区国泰人寿后,门槛问题就迎刃而解。

值得一提的是,台湾地区国泰人寿于2005年就与东方航空合资组建了同名的国泰人寿,总部设于上海。业内人士认为,“国泰系”组建的这家产险公司成立后,或将与同样总部设于上海的国泰人寿进行资源整合与共享,以产生协同效应。不过,这一说法并未在国泰人寿处得到证实。

此外,来自业内人士的消息称,另一家台湾保险集团新光人寿与海南航空合资组建的寿险公司,也同时拿到保监会批文。该合资公司注册资本金为8亿元,双方各出资50%,注册地设于北京。不过,新光人寿北京代表首席代表谢文龙昨日在电话中向本报记者否认了此事,他表示,目前尚未收到来自公司总部关于批筹的任何说法。



分改子有利于美国联邦保险在华拓展业务 资料图

■关注外资“分改子”

美国联邦保险“分改子”梦圆

错过今年8月1日“分改子”(分公司改制为具有独立法人资格的子公司)班车的美国联邦保险,终于在日前拿到了这张苦候数载的牌照。昨日,一位接近监管部门的消息灵通人士向本报记者透露称,保监会近日已放行联邦保险上海分公司改建为子公司。

记者于昨日向联邦保险上海分公司总经理郑日昭求证,他在电话中表示,目前不宜在“分改子”问题上发表任何观点。

尽管美国联邦保险在中国知名度不及同伴美亚保险,但在产品运输险、货物运输险等上的优势仍不可小觑。隶属于美国知名保险商丘博保险集团的联邦保险,于2000年在沪成立了分公司,并在

2004年5月保监会下发“允许在外资产险改建独资子公司”通知后,递交了“分改子”申请。

根据中美第二次战略经济对话结果,外资产险“分改子”审批结果于8月1日之前给个“说法”。而本报记者8月曾独家报道过,四家外资产险牌照落袋,而联邦保险在内的另四家外资产险无缘那批“分改子”。一位监管人士向本报透露称,保监会当时给予联邦保险上海分公司的答复是“申请材料不充分,有待补充”。

外资产险公司在华“分改子”的背后是其急速扩张的冲动,而扩张在华网络成本的降低,又是促使其坚持不懈谋求“独资”的动力所在。据记者了解,“分改子”获批后,

外资产险将获得一系列“优待”,首当其冲的就是在机构扩张成本上的降低,同时,其自主权也得到进一步扩大。业内人士预计,“分改子”牌照拿到后,联邦保险在华圈地速度将明显提速。

据记者采访了解,加上美国联邦保险在内,前后已有10家外资产险“分改子”梦圆,其中,香港中银保险深圳分公司和香港民安保险深圳分公司在“分改子”后相继完成了外资产险身份的转变。日本东京海上日动火灾保险上海分公司、德国安联保险广州分公司、法国安盟保险成都分公司三家外资产险仍在等候保监会批文;另有日本兴亚损害保险递交了直接由代表处升级为子公司的申请。

三季度中国 VC 投资再创新高 IPO 主导退出方式

2006—2007年各季度中国创业投资金额与案例数比较



郭晨凯 制图

◎本报记者 唐真龙

著名创业投资与私募股权投资、顾问及投资机构清科集团近日公布,在刚刚过去的2007年第三季度,中国创业投资活动仍保持了相当高的活力,VC投资总额再创新高。

据统计,本季度共有13家创业投资机构成功募集到13.22亿美元,募资金额比上季度有所下滑,但本土创投机构新募基金数及新

增资本量均有大幅增长;同时,有88家企业得到创投机构的资金支持,已披露金额达到8.97亿美元,刷新了上季度刚刚创下的单季投资总额记录。

该数据和结论主要来自清科研究中心的中国创业投资2007年第三季度调研报告和《2007年第三季度中国创业投资研究报告》。该研究中心自2001年起对中国创业投资市场进行季度和年度全国范围(含外资)调研与排名,并推出季度和年度

研究报告。

募资动力不足

在上季度VC基金募资爆发式增长并历史性摸高23.59亿美元募资金额后,本季度募资动力后继不足,虽然新募基金数与上季度的13只基金持平,但新增资本量只有13.22亿美元,比上季度大幅下降43.9%。

外资VC机构新募基金数量减少是导致本季度VC基金募资金额下降的重要原因。由于上季度外资产险集中募集了10只基金,且所募基金规模较大,已经消化了大量等待进入中国创投市场的资金。同时出于对“红筹上市”及其他退出方面政策的观望,外资VC也在慎重考虑是否募集人民币基金或成立合资基金。

相反本土创投则出现了截然不同的火热行情。本季度新成立的本土创投基金达到8只,共募集资金3.30亿美元,新增资本量比上季度增加了2倍多。而且信托制、合伙制创投基金等新型基金也频频亮相,为国内创投市场增添了新的活力。

IT行业投资占比下滑

2007年第三季度IT行业的投资数量和金额占投资总量的比例大幅下滑,其中投资案例数占比从上季度的57.9%降至40.9%,投资金额从61.5%降至43.4%,首次双双跌破50%。而服务业则从上季度的10.7%和10.2%上升至18.2%和23.5%,成为本季度创投投资的热门行业。

本季度IT行业的投资案例数大幅减少,特别是互联网和通信/电信行业,分别从30个和20个案例减少到16个和7个。随着IT行业内各个投资热点被逐步挖掘,而新的热点尚未形成,IT行业的投资出现了短暂的“空白期”。服务业则迎来了“大丰收”,本季度服务业有16家创业企业获得创业投资,其中6家企业融资总额超过了1000万美元,比较受关注的细分行业包括教育与培训、酒店、媒体、娱乐等。

内地退出逐渐成为主流

从退出方式的分布来看,2007

年第三季度依然以IPO为主导。本季度共有29起IPO退出,占到退出事件总数的82.9%,比上季度又有上升。

从退出的行业分布看,2007年第三季度创投退出交易笔数最多的行业已从广义IT行业转移到传统行业,以19笔退出交易占35笔交易总数的54.3%;其次是在生技/健康行业发生7笔交易,占交易总数的20.0%。广义IT行业本季度以6笔交易排在第三,所占比例从上季度的43.9%下降到了17.1%。

受到“10号文”调控作用的影响,本季度创投支持的IPO上市地点出现了明显的转移。由于“10号文”对“红筹上市”做出了种种限制,海外上市正变得越来越困难,越来越多的创投机构则计划在内地资本市场实现退出。本季度创投支持的海外IPO交易笔数已从上季度的25笔缩减到只有10笔,而在深圳中小板和上海证交所IPO的交易笔数则分别以19笔、占总数65.5%的比例首度超过海外市场,成为创投退出的主要渠道。

三季度私募股权投资额达34.65亿美元

◎本报记者 唐真龙

研究数据显示,中国的私募股权投资市场正在迅速扩容,可投资于中国大陆的私募股权基金募资实现历史性的突破,基金季度投资额大幅上升,基金退出持续活跃。大中华区著名创业投资与私募股权投资、顾问及投资机构清科集团近日公布,2007年第三季度,中国私募股权投资市场在基金募资、投资和退出方面都出现了大幅度的增长。在中国内地,共有43家企业得到私募股权投资,投资额为34.65亿美元。基金的退出情况令人振奋,

2007年第三季度共发生25笔退出交易,其中有21笔通过企业成功上市的渠道实现退出。

该数据和结论主要来自清科研究中心近日发布的《2007年第三季度中国私募股权投资研究报告》。此次调研报告的调查范围针对在中国大陆地区有活跃投资记录的75家私募股权投资机构。

并购基金募资额居首

清科研究中心的调查结果表示,本季度共有15只可投资于中国

大陆地区的亚洲私募股权基金完成募集,募资总金额达96.69亿美元,创下单季募资金额的新高。从环比和同比来看,本季度新募基金数量与上季度新募基金数量持平,但比去年同期增长50.0%;本季度基金募资金额较上季度募资金额增长67.0%,比去年同期募资额更是增长了88.5%。

从基金类型来分析本季度基金的募资情况,2007年第三季度,有3只并购基金完成募资52.66亿美元,位居各类基金募资额的首位。并购基金新募集的充裕资金将成为

推动中国大陆并购市场发展的因素之一,5只成长基金共募资19.77亿美元,募资金额居第二位。本季度房地产基金募资也十分活跃,4只基金共募得18.04亿美元。另外,有3只基金的基金也完成了共6.22亿美元的募资。各类新募基金充裕的资金将继续成为推动中国的私募股权投资市场发展的动力之一。

巨额投资案例频频

2007年第三季度,私募股权基金在中国大陆的投资呈持续增长态

势,共有43家企业得到私募股权投资,参与投资的私募股权机构数量达到38家,投资总额为34.65亿美元。本季度投资额较上季度和去年同期增幅分别达43.8%和36.3%。本季度基金单笔投资规模在1亿美元以上的巨额投资案例有5起,这些案例均出现在传统行业。如黑石对蓝星集团投资6亿美元,另外还有数家私募股权基金以股权投资和可转债的形式对两家房地产企业投资接近10亿美元,巨额的投资案例金额拉高了本季度的私募股权投资案例平均投资额。

业内消息

平安养老险 受托年金规模过百亿

◎本报记者 黄蕾

中国平安16日宣布,凭借集团综合金融平台的强大优势,截止今年10月10日,集团旗下平安养老保险股份有限公司(以下简称平安养老险)已中标和已签约的企业年金受托资产规模已达105.9亿元,成为业内首家受托年金规模超过百亿的专业养老金公司。

平安养老险发布的业绩数据显示,截至2007年10月10日,该公司已中标和已签约的企业年金受托资产规模为105.9亿元,已中标和已签约的企业年金投资资产规模为45.63亿元,企业年金客户数量达到1446家,企业员工数超过60万人。

据记者了解,平安养老险近期在通讯、金融等行业连续签下大单,并已承接深圳、大连等地方社保持制企业年金项目。平安养老险服务的企业年金客户中有很多都是各行业的标杆性或龙头企业,其中包括联想集团、海尔集团、红塔集团、红云烟草集团、云南铜业集团、淮南矿业等国内外知名企业。

业内人士普遍认为,随着第二批企业年金基金管理资格的即将颁发,可以预见企业年金市场的竞争将越来越激烈,同时客户的开发力度和市场发展速度也将有进一步的提高,整个市场的蛋糕将越来越大,也许在不远的将来,像基金行业一样出现千亿美元规模的专业养老金公司也值得业界期待。

追逐阳光化 私募深圳排队发信托

◎本报记者 屈红燕

虽然今年9月份,在深圳新成立的信托私募基金数量创下了年内新高,达到9只之多,但记者近日了解到,私募仍然纷至沓来排队等候发行信托产品,某私募基金负责人坦言已经在深圳排队等待了2个月,私募追逐阳光化的热度可见一斑。

这家江浙地区地方财团捧场的私募负责人表示,发行证券类信托主要为了做大,突破原有的地域性客户关系瓶颈,拓展新的客户来源,而信托方式无疑是取得大客户信任的最好方式,因发行信托类证券投资基金同时受到银行、信托机构、证券公司等多方的监管,故也有阳光化之称。

事实也证明,只要投资能力受到认可,信托是私募做大做强有力方式。比如,来自上海的睿信投资公司已经发了4期信托产品,而2期和3期就各募集资金1个多亿;深圳民森投资公司第一次在阳光私募领域募资,就募集资金4个多亿。而不采用信托方式发行的私募规模瓶颈在10个亿左右,很难突破。

信托不仅是证券类私募做大的方式,也是非证券类项目募集资金的不错平台。深国投相关人士说,深国投为投资管理公司发行的私募股权类(PE)信托产品也广受追捧,基本上每个该产品的超额认购倍数都是3-4倍,许多投资者都是排队等了1个多月才能认购到相关产品,而且这还是在没有广泛宣传的基础上。

该人士分析说,随着多年的探索,信托方式日益受到投资者和投资管理公司的认同。比如,对于投资者来说,深国投对于投资管理公司有着严格的筛选机制,虽然不能保证投资管理公司一定可以为投资者赚钱,但至少可以保证其筛选出来的投资管理公司是经营理念稳健的长线投资者,而不是短线投机基金。而前期发行信托的私募也受益不少,因此越来越多的资金和越来越多的私募齐聚深圳形成了排队发行的聚合效应。

海康保险获准进入广东

◎本报记者 黄蕾 卢晓平

中荷合资的海康人寿保险公司10月16日宣布,公司已获得中国保监会批准在广州筹建广东分公司。这是海康人寿继上月浙江分公司正式开业以来,今年内获准筹建的第二家分公司,也是其成功实施年初制定的均衡地域发展战略的又一重要体现。

总部设在上海的海康人寿,迄今已在北京、江苏、山东、浙江建立了省级分公司。广东分公司的获准成立,是其实现沿海发展战略一个重点落子。海康人寿总经理万维德表示,“广东省生产总值和居民储蓄存款余额在全国各省市中都名列榜首,是一个高速增长且具有巨大潜力的寿险市场,可以说是兵家必争之地。我们将通过创新的产品,优质的客户服务和多元化营销方式来满足广东客户的需求。”

根据广东省保险行业协会的统计,2006年广东寿险行业保费规模达328.95亿元(不包含深圳市),排名居全国第二,同比增长19%,比全国寿险市场的增速高出8.3个百分点。同时,2006年广东省的保险深度仅为1.7%,与全国2.05%的平均水平相比存在不小差距,其市场潜力正在逐步释放中。

海康人寿广东分公司将于明年上半年正式开业,届时将通过银行保险、直效营销和经代渠道为广东市民提供多元化的分红、非分红以及投资类的人身保险产品,包括纯保障型保险、两全保险、年金保险、万能险、投连险、意外险及健康险等多类产品。