

险商“打新”提速 一级市场动用资金超两万亿

保险公司对打新股的热衷之情,在近两个月内表现得可谓淋漓尽致。近30家保险机构集体出动,先后动用879亿元、3040亿元、2649亿元保险资金为中海油服、中国石油、中国神华三只新股的首发捧场,累计获配投入资金分别达4.75亿元、63.51亿元、74.14亿元。相隔不到两个月,动用资金量却已增加了7000多亿元。

这三次“大手笔”后,保险资金今年在一级市场的获配总量达到562.59亿元,远远超出去年整年的水平。分析人士认为,从目前“打新”提速的形势来看,保险机构势必不会错过随后登场的新疆金风科技、太平洋保险等首发大戏,保险机构在整个获配军团中的领头羊角色越发凸显。

◎本报记者 黄蕾



保险资金今年9月以来主要“打新”情况			
	中海油服	中国神华	中国石油
累计申购动用资金	879亿元	2649亿元	3040亿元
累计获配投入资金	4.75亿元	74.14亿元	63.51亿元
合计获配次数	72次	62次	68次
打新收益(以上市首日开盘价计算)	6亿元	62亿元	121亿元

注:根据Wind数据整理

55家险企参与首发增发

根据Wind资讯最新统计数据,今年1月1日至11月19日,共55家保险机构参与了首发、增发的获配,累计获配投入资金达到562.59亿元,与去年全年349.51亿元相比,增幅达到了61%。尤其是在9月份中海油服上市后,保险资金在一级市场的获配资金增量明显提速。

记者粗略计算发现,在今年11个多月里,保险机构参与首发、增发申购的动用资金量已突破两万亿元大关,达到2.04万亿元。离记者上次

统计9月24日相隔不到两个月,动用资金量却已增加了7000多万元。除资金量增加外,与上次统计相比后不难发现,这两个月来,又有5家保险机构加入了首发、增发的获配行列中,分别是长江养老保险、大众保险、首创安泰人寿、天安保险和永诚保险。

尽管新兵不断涌入,不过,无论从申购动用资金还是获配资金上来看,以国寿、平安、太保为首的老牌中资保险公司仍占据着市场的半壁江

山,紧随而至的是泰康、新华、人保、华泰、中再、太平则属第三梯队,保险资金首发增发基本呈现“三制”格局。事实上,这也与保险公司的保费规模、市场份额的大小息息相关。

具体到获配资金规模,平安人寿以131.11亿元居首,国寿股份以129.96亿元次之,泰康人寿虽为“老三”,但61.07亿元的成绩远落后于前两家。获配资金量超过10亿元的还有,新华人寿41.93亿元,太保人寿38.39亿元,国寿集团34.45亿元,

人保财险23.17亿元,太平人寿19.14亿元。从近一年来的获配资金规模数据来看,平安人寿和国寿股份基本难分伯仲,两巨头的获配资金额就已接近半数。

从参与次数来看,泰康人寿一直保持着最为积极的形象,累计配售次数568次。参与首发、增发累计超过两百次的保险机构分别还有,平安人寿404次,太保人寿402次,太平人寿378次,新华人寿343次,国寿股份325次,华泰财险274次,人保财险236次。

太保上阵 保险机构或集体捧场

◎本报记者 黄蕾

随着今年年底多只新股的发行,保险资金又将迎来一波新的“打新”高潮。对于抱有“逢新股必打”心态的不少保险机构而言,显然不会错过这个赚钱良机。

一家中小保险公司投资部人士坦言,“我们也在等待着一些优质H股公司的回归。今年年底之前,还有不少打新机会。”不过,由于受制于直接投资股市的门槛约束,目前中小保险公司仍需通过第三方委托的形式,间接分享牛市。

在年底发行的新股中,太保集团尤为引发业内关注。业内人士预计,太保集团的首发配发过程,有望续演当初国寿、平安IPO发行时“保险机构互相捧场”的独特风景线。多家保险公司投资部负责人向本报记者表示,在保险股被一致看好的形势下,加上其自身的品牌优势,投资太保集团的回报率值得期待。

另外,业内人士分析认为,保险机构互相捧场也有利于提升整个保险行业的投资价值,对于随后登陆资本市场的中再保险、泰康人寿、新华人寿等而言,也起到了培育市场环境的作用。

3成资金追捧能源股

与9月份数据相比不难发现,保险资金今年申购动用资金量突破两万亿元大关,主要归于保险机构近期在三只能源股首发上的全情投入。

通过对Wind最新数据的计算,记者发现,保险机构合计动用6568亿元参与了中海油服、中国石油、中国神华的首发,占今年保险资金申购

动用资金总量的三成左右。保险机构在这三只能源新股上的获配资金总额达到142.4亿元。此番捧场景甚至超过了此前对北京银行、建设银行的投资热情。

综合三个能源股“打新”排名表来看,寿险公司稳居前三名席位。在中国石油“打新”上,平安人寿以获配

19.87亿元居首,国寿股份获配12.66亿元紧随其后,新华人寿获配6.08亿元位列第三。

在中国神华上诸保险机构也大有斩获,国寿股份以获配19.65亿元领先于平安人寿(15.6亿元)。而在中海油服上,新华人寿、平安人寿、泰康人寿分别以9330万元、6689万元、

5340万元成为获配军团中的佼佼者。30多家保险机构在三只能源股“打新”上,赚得盆满钵满。以三只能源股上市首日开盘价计算,记者粗略计算结果为,保险机构在中石油、中国神华、中海油服上的“打新”收益分别为121亿元、62亿元、6亿元,合计189亿元。

万亿打新资金来源

首发捧场增发冷场的投资心态,在保险机构的身上体现得较为明显。在资本市场大起大落的当口,打新股最合适我们这些盘子不太大的保险公司,无风险、稳赚钱。”一家寿险公司投资部高级经理向记者如是坦言。

而据记者了解,上述人士所在的

公司今年以来已参与了20多只新股的首发,动用资金也有上百亿元规模,尤其是在9月份以来,更是倾注全力参与到中海油服、中国神华、中石油这三只蓝筹能源股的首发申购中。我们的投资策略基本是:集中资金打新股,上市后迅速抛售。”

这不只是一家保险机构的投资

心态。就连身处投资军团第一梯队中的国寿、平安、太保也开始日渐青睐于“打新”,增发频率锐减。

保险机构“打新”急先锋、领头羊的角色已毋庸置疑,那么,两万亿元如此规模庞大的“打新”资金从何而来?这也是市场人士一直较为关心的话题之一。行业资深人士接受

记者采访时表示,从近期保险机构参与资本市场的情况来看,他们的“打新”资金通常来自于两个渠道:第一,随着二级市场股价的不断走高,保险资金开始逐步减仓,从二级市场撤出的资金被用于“打新”;第二,利用债券回购的形式留出部分短期资金,用于“打新”活动。

借道投连险 外资行“搅动”银保市场

◎本报记者 黄蕾

外资银行正试图通过联姻保险公司来为日后角力“人民币业务”铺路,而时下大红大紫的投连险俨然成了双方缔结盟约的背后推手。

恒生银行日前拿到友邦保险“聚财宝B款”投连险代理权,恒生银行京沪深穗四地分行也正式开卖此产品。这是恒生银行热身内地银保市场、代理销售的首款理财保障型产品,可看作是恒生银行对人民币业务“磨刀霍霍”的关键尝试。

恒生银行(中国)有限公司执行董事兼行政总裁符致京及上海分行行长徐惠贤、友邦保险资深副总裁华毅安亲临签约现场,恒生银行对这次银保联姻的重视程度可见一斑。符致京向记者坦言,在香港还是竞争关系的恒生和友邦,却因为内地银保市场的商机,走到了一起。

在谈及在银保市场的下一步动作时,符致京告诉记者,在与友邦保险合作之后,恒生银行也会继续考察银保市场,适时选择合作伙伴,争取在代理理财保障型产品上“梅开二度”。不过,从符致京透露给记者的信息来看,目前恒生银行的银保销售人员尚无实现集中化。因此,组建一支专业的银保销售团队,设立一个对口部门,当被纳入恒生银行的银保规划中。



事实上,恒生银行并非这场银保角力战中的先锋军。据记者了解,早于恒生之前,友邦保险就与东亚银行在银保代理上有过合作;而作为国外银保市场的“老手”,花旗银行今年4月就高调地宣布与美国大都会人寿在华两家合资寿险商牵手,共同研发并推出投连险产品,为配合下一步的业务扩张,花旗在华银保销售团队正悄然展开着揽才计划。

与此同时,记者了解到,渣打银行也正与中德安联人寿洽谈银保合作的事项,双方合作指日可待。随着外资行的纷至沓来,好不热闹的银保

市场上,中资银行将不再唱“独角戏”。

目前国内银保市场的背景是,网点较多的中资银行在银保市场易掌握主动权,保险公司陷入被动,中资银行从保险公司手中收取的代理费也颇为可观。相信随着外资银行的进入,银保产品及渠道将更加多元化,从而改变保险公司在国内银保市场上相对被动的局面。

不过,业内人士认为,由于目前外资银行网点的不足,中资银行在银保市场近乎垄断的地位,在短期内依然难撼。

上海七成寿险商开卖投连险 热销背后存隐忧

◎本报记者 黄蕾

投连险当之无愧成为2007年投资理财市场上的一道亮丽风景线。记者昨日从上海理财博览会之投连险产品研讨会上获悉,目前上海市场在售投连险的保险公司已达到16家,在售产品(包括个险和银保两个渠道)超过了23个,投连险超过了50个。

同时,中国人寿和太平洋人寿的投连险产品开发和设计工作也在进行之中,目前上海地区只有民生人寿、太平洋安泰人寿、中保康联人寿、恒康天安人寿、合众人寿缺席上海投连险市场。

最新数据显示,今年1到9月,上海市场投连险保费收入累积达到37.09亿元,其中,联泰大都会人寿贡献14.98亿元,排名第一,凭借在投连险市场上的斩获,联泰大都会人寿一跃成为保险界“黑马”,并成为今年上海地区外资寿险的“新科状元”。另外,平安人寿、友邦保险、泰康人寿、太平洋人寿的投连险保费规模也比较大。

2007年上海投连险市场的一个显著特点,就是通过银保渠道销售的投连险规模非常庞大。各家保险

公司瞄准银行中高端理财客户人群,纷纷借道银行渠道向客户销售投连险产品,目前上海各保险公司通过银保渠道销售的投连险产品达到了15个以上。

但是,在投连险热销一年多来,极度热销的背后,也隐藏着很大的风险,值得引起市场各方的注意和冷静思考。一方面,市场上已经出现了一些投连险误导销售的情况,另一方面,投连险销售情况往往随着资本市场的冷热起伏不定。

对此,多位专家在上述研讨会上建议,保险公司在开发和销售中要更加注意风险控制,包括销售误导风险、投资风险,并防范投连险销售跟随着证券市场大起大落,避免在未来一旦出现“由牛转熊”后重蹈2001年大规模的投连险退场风险,加强对投资者的风险教育和利益保护机制。

另外,银行方面,则应加强对销售人员的保险专业知识培训,力求自己的销售人员能够根据客户的实际需求和需求,合理推荐恰当的资产和保险配置组合,而不要在追求更多销售规模、更多销售利润的过程中,忽视了对“衣食父母”利益的保护。

中国平安 前10月保费达832亿

◎本报见习记者 徐锐

继中国人寿于昨日公布保险保费收入后,中国平安也于今日公告了公司今年前10个月的保费收入情况,经过计算,公司4家子公司在此期间未经审计累计原保险保费收入约为832亿元。

中国平安今日发布公告称,公司旗下的四家子公司中国平安人寿保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、平安健康保险股份有限公司及平安养老保险股份有限公司在今年1月1日至10月31日期间的累计原保险保费收入分别为651.92亿元、179.20亿元、148万元及5547万元。

爱建股份 9000万元注资爱建信托

◎本报记者 唐真龙

爱建股份今日发布公告称,公司董事会昨日通过决议,同意向上海爱建信托投资有限责任公司注资人民币9000万元。该注资为上海爱建信托投资有限责任公司对爱建信托的投资,在获得监管部门批准转为注册资本前,暂计入爱建信托的资本公积。

据了解,截止2007年9月30日,上海爱建信托投资有限责任公司的净资产为人民币22289.56万元,低于《信托公司管理办法》关于净资产最低限额(60000万元)的基本监管要求的规定。

英国3i集团加码中国市场

◎本报记者 唐真龙

欧洲最大的私募股权和创业投资公司英国3i集团(3i People Programme)日前宣布:由于过去几年来在中国的投资取得了良好的投资回报和对

中国风险投资市场的持续看好,公司将未来三年在中国地区的投资额度提升至10亿美元。2003年至今,3i集团在中国先后投资了11家中国企业,投资总额将近3亿美元。今年以来,3i集团在中国布局经营骤然提速。许晓峰透露,目前公司的投资重心正在向亚太地区倾斜,现在3i每年在亚洲的投资占全球投资比重约为10%,未来我们希望这一比重能提升到30%或者更多”,许晓峰解释,与欧洲市场市场一倍两倍投资回报相比,亚洲市场的投资回报经常可以达到10几倍甚至20多倍,亚洲尤其是中国市场将会是我们的一个增长极。”

在3i投资中国的11家企业中已有3家通过公开上市的方式实现了退出。许晓峰透露,今年底,巴黎春天百货有望在港交所上市,目前正在进行上市前的紧张筹备。

监管动态

周道许:明晰保险理论研究下一步工作思路

◎本报记者 卢晓平

日前,中国保监会周延礼副主席对保险理论工作提出了“三贴近”的要求。按照这一要求,下一步保险监管部门主要工作重点是什么呢?就此,记者采访了承担此重任的中国保监会政策研究室主任周道许。

他表示,首先要总结十六大以来保险理论创新的一系列成果。十六大以来,保险业在理论创新方面进行了积极探索,取得了一大批开创性的理论成果。对十六大以来的理论创新成果,我们已经进行了一定的梳理,但总体上看还停留在比较浅的层次,缺乏系统的理论归纳和理论总结。保险理论研究当前的一项重要工作就是系统总结十六大以来保险理论创新的成果;

其次,要研究一系列重大问题。进一步注重与中央政策、宏观经济金融形势、国民经济发展实践的结合,在宏观、中观、微观各个层面包括保险业与经济社会发展的互动关系,保险行业整体发展的战略布局,行业自身要解决的目标和方向问题,影响企业发展的普遍性问题等方面进行研究;

第三,要建立一套有利于整合研究力量的制度。创新政策理论研究的行业协作机制,努力形成监管部门统一协调、各类不同主体分工合作的政策理论研究新格局;创新保险理论研究的政策理论研究的规范和促进作用;

第四,要搭建一个有利于加强保险政策理论研究的平台。加强保险业博士后工作站建设。已经建立工作站的保险公司可以进一步加大在站方面的投入,深入思考如何更加有效的将工作站研究成果转化为推进公司和行业发展的具体举措,切实发挥博士后工作站对行业发展理论与实践的推动作用;加强保监会部级课题研究制度资源的支持。

今年10月,保监会发布了《中国保监会部级课题研究管理办法》,对保险理论的一些重大课题立项研究,保监会将对立项项目给与资金和研究资源的资助。