

“分改子”被否 友邦在华陷两难困境

成立独资寿险公司的计划不符合我国入世承诺

由于存在法律障碍,友邦保险整合在华分支机构计划昨日被否。保监会昨日明确表态,不批准友邦上海分公司改建为子公司的申请,拒批的理由是根据我国入世承诺,境外寿险公司在华设立营业机构必须采取合资形式,且外方持股不超过50%。知情人士分析称,这意味着友邦未来在华圈地必须采取合资模式,这使在华一贯“独善其身”的友邦陷入两难境地。

◎本报记者 黄蕾

友邦提出整合计划,源于它在中国享受的一个唯一“特例”。作为内地第一家获准设立的外资保险公司,友邦于1992年率先以独资经营方式进驻上海,并在中国加入WTO之前的几年内陆续获得八张独资分支机构的牌照。中国人入世之后再无类似特例发生。

友邦的进入承载着中国保险业诸多标志性意义。作为第一家将代理人制度引入中国的保险公司,友邦在保险培训模式上开创了先河,因此也成了改革开放后中国保险业最早的一所“黄埔军校”。尽管多年来不断有外资寿险公司以合资形式进入中国,友邦在外资寿险公司中的市场地位依然难撼。

然而,就是这令同业艳羡不已的特例,却令友邦此后在华扩张“原地踏步”。除中国人世前获得的八张分支机构牌照外,友邦此后未获得在原有省市之外设立机构的许可。按照友邦人士的说法,目前友邦在任何一个省市开设分公司和营销服务部,都需要重新提出申请,得到监管部门的同意。抑或对监管部门批或不批的忧虑,友邦截至目前还是在已有市场上“精耕细作”。

作”。

倘若将现有一家子公司改建为具有独立法人资格的子公司,那么,上述问题便迎刃而解。于是,友邦不久前便向保监会递交了拟将友邦上海分公司改建为子公司的申请,欲将另外七家分支机构整合在上海分公司旗下。不料批复被否。

从保监会这次给予友邦的答复内容来看,今后友邦若想继续开设分支机构,就必须考虑采取合资的模式。若友邦仍坚持在华独资经营路线,那么,其下一步攻城略地计划获监管部门放行的可能性不大。”知情人士昨日分析称。

因此,是否要打破在华一直坚持的独资经营路线,便摆在了友邦高层的案头。上述人士分析认为,在中国保险市场,一家公司旗下既有独资公司又有合资公司的现象并无先例,一旦在坚持独资和继续扩张上选择了后者,友邦高层就需要考虑一个问题——即如何在两种经营模式共存的情况下,继续保持市场领先的地位。这无疑考验着友邦在华的掌舵者们。

截至记者昨晚发稿时,友邦方面并未就此事进行表态。友邦上海分公司方面向本报记者表示,友邦亚太区会就此事件作一个统一的官方说明。



友邦在华发展正面临重要时刻 资料图

■关注银行理财

银行发行保证收益理财产品将不需申请

◎本报记者 苗燕

今后,商业银行在发行保证收益性质的理财产品时,仅需要向银监会报告即可,而不需要再申请批准。

日前,银监会发布调整商业银行个人理财业务管理有关规定的通知,通知指出,银监会发布《商业银行个人理财业务管理暂行办法》以来,商业银行积极开展个人理财业务,推动产品创

新,加强风险管理,取得了明显成效。为进一步规范和促进理财业务的发展,银监会宣布将商业银行发行保证收益性质的理财产品审批制改为报告制。

为使《办法》与相关规章制度更好地衔接,银监会还将商业银行开展个人理财业务的报告时间提前到了5天,规定商业银行应在发售理财产品后5日内将相关资料报送银监会或其派出机构。

此外,通知还规定,在理财产品存续期内,如发生重大收益波动、异常风险事件、重大产品赎回、意外提前终止和客户集中投诉等情况,各商业银行应及时报告银监会或其派出机构。理财产品存续期结束后,各商业银行应对产品收益实现情况、发生的风险和处置情况,以及客户满意度等做出后评价,并将产品后评价报告报送银监会或其派出机构。

银监会提示电话银行业务风险 要求银行限制错误登录信息次数

◎本报记者 苗燕

银监会日前发出电话银行业务风险提示,要求商业银行应严格控制规定时间内同一卡号、账号、密码等登录信息在电话银行操作中的输入次数,避免无次数限制地允许输入错误登录信息,严格防范犯罪分子采用试探手段获取密码信息。

银监会提示说,近一时期,公安部门发现有不法分子非法取得客户银行卡卡号和密码,并利用电话银行盗取客户资金。为促进电话银行业务健康发展,积极防范针对电话银行的不法活动,维护商业银行和客户权益,商业银行要积极开展电话银行转账功能风险评估和分类,依据收款账户的潜在风险高低,相应设置不同的转账额度和次数限制。对受益方不明确、资金难以追索的收款账户,应审慎或不提供电话银行转账服务。

此外,银监会要求商业银行应建立电话银行异常交易监测预警机制。针对小额、多笔、连续交易行为建立有效的后台监控预警体系,防范不法分子利用电话银行功能进行小额、多笔、重复非法转账。

对应用银行卡卡号和密码相结合完成登录的电话银行业务,商业银行应在客户使用潜在



风险较高的转账功能时,增加其他身份信息检验要求,如银行卡CVV码、身份证信息或其他预注册信息等。

银监会要求,商业银行应面向客户开展各种形式的电话银行风险教育和安全提示,明示电话银行业务操作应注意的

各类安全事项,积极帮助客户培养良好的密码设置习惯和密码保护意识。商业银行开办的其他电子银行业务类型,可根据业务类型特点参照本风险提示的有关要求执行,保障电子银行业务风险防范的全面性和有效性。

首个农信社省联社贷记卡获准推出

◎本报记者 苗燕

经中国银监会批准,由农信社省联社发出的第一张贷记卡(信用卡)——丰收卡,日前由浙江省农村信用社正式向社会推出。银监会要求,农信社贷记卡除应具有授信、透支消费等基本功能外,还应具有支农服务“一卡通”功能,根据农民和农村中小企业的信用评级和有效需求情况核定贷记卡授信额度,一次

授信,循环使用,保证农民和农村中小企业方便、安全、快捷地取得贷款,同时与存款账户联动,随时办理转账还款。

据了解,截至今年9月末,全国已有24个省的农村信用社开办了银行卡业务,发卡量达6457万张,占全国银行业金融机构的5%。但此前农信社发行的主要是借记卡,缺乏授信和透支功能,无法满足客户随时使用正常授信额度等需要,导致一些

优质客户流失,限制了银行卡业务的进一步发展。

银监会在深入调研和广泛论证的基础上,借鉴其他商业银行贷记卡业务规程、网络系统建设、内部控制和风险管理经验,制定了《农村信用社银行卡(贷记卡)示范章程》,提出了网络系统标准、内部控制、风险管理和专业人员配置要求,为农村信用社开办贷记卡业务创造了良好的条件。

业内动态

陈文辉: 四个方面促进保险中介发展

◎本报记者 卢晓平

反思一下这五年来保险中介市场的发展,可能有许多经验值得总结,其中,中介的市场化程度确实非常高。”日前,中国保监会主席助理陈文辉在中国保监会政策研究室、保险中介监管部筹划创办的首届“中国保险中介发展论坛”上表示。

他指出,保险中介的发展一定要服务于大局,只有这样才能找到发展的空间。他指出,首先要坚持把保护被保险人利益作为监管的出发点和根本目的,作为监管工作的基本理念,要时时刻刻考虑的问题,只有这样,才能真正赢得广大消费者、投保人、被保险人的信任,才能把科学发展观落到实处。

第二,要真正加大对各种违法违规行为的查处。比如:对欺诈骗导行为的查处,对挪用侵占保费行为的查处,对商业贿赂、洗钱问题的查处,对利用行政权力、垄断地位进行不正当竞争行为的查处。这是保护消费者利益,其实也保护这个市场。中介市场是市场化程度最高的市场,但并不是说这个市场是最有秩序的市场,这个市场可以说还比较乱。

第三,要千方百计提高监管的透明度。让市场信息越透明,给消费者和市场主体选择权就更多。目前市场上已经有2000多家专业中介机构,这是非常重要的事情。

第四,从监管部门来讲,我们还要做的事情就是怎么样提高监管信息化的水平。

民生人寿 18 亿增资款到位

◎本报记者 卢晓平

记者昨日从民生人寿保险股份有限公司内部了解到,截至11月30日,民生人寿今年的第二笔增资款已全部到位。至此,民生人寿2007年增资扩股计划如期顺利完成,国内寿险企业原有股东最高额度的增资扩股也圆满画上了句号。

民生人寿开业于2003年,注册资本8.73亿元人民币,现有21家股东,主要股东均为国内实力雄厚的民营企业,如万向集团、泛海控股、山西海鑫、江西汇仁、东方希望、四川新希望等。近两年来,由于经营思路正确,管理得力,民生人寿不仅实现了快速发展,业务质量和业务结构也保持良好水平,呈现出既快速又健康的发展特征,其出色的表现极大增强了股东们的信心。由于看好公司发展前景,2007年4月,民生人寿股东大会高票通过了年内分两批向内部股东增发18.27亿股的议案。两批增资款分别按方案于6月30日和11月30日如期足额到位。据了解,在增资过程中,民生人寿各股东表现异常积极,除两家股东因内部原因放弃参与增资外,其余股东均参与了民生人寿的此次增资。

民生人寿相关负责人表示,完成增资后,民生人寿的资本金由原来的8.73亿元增至27亿元,偿付能力达到500%,将满足未来一段时期内公司业务高速增长的要求。目前,民生人寿正在按有关规定积极办理资本金变更的相关手续。

■11月份上海信贷数据

外资行偏好放贷

◎本报记者 邹毅

从4月份算起,外资银行已连续第8个月出现当月贷款增量明显超过存款增量。这是央行上海总部在昨日发布的11月上海市货币信贷运行数据中披露的最新信息。

外资银行的扩张在意料之中,但其扩张速度之快却也出乎意外。11月末,上海市外资银行人民币存款比达到156.7%,而这个数字在2006年末还是129.3%。今年4月,首批外资法人银行在上海设立,当月外资银行各项存款就出现同比多增势头。

进入下半年特别是第四季度,央行持续提升存款准备金率加上窗口指导,中资银行信贷全面收紧。而外资银行方面,一则无需顾及存贷比等风险控制标准对信贷扩张的约束,二则又成为了事实上的“贷款后补队员”,因此无论在人民币还是外币信贷业务方面都加足马力。

截至11月末,上海市外资银行人民币贷款余额同比增长87%,当月新增人民币贷款130.9亿元,同比多增59.7亿元。央行上海总部在报告中称,总体上看,今年上海市外资银行贷款增长较快,对货币信贷运行的影响在不断扩大。今年前11个月,上海市外资银行新增各项贷款834.9亿元,同比多增441.3亿元,占全市人民币贷款同比多增量的46%。

从历史数据来看,4月份以来外资银行已连续8个月出现当月贷款增量明显超过存款增量,贷存比持续上升。11月末,上海市外资银行人民币存款比达到156.7%,比2006年末上升27.4个百分点。此前央行上海总部曾在三季度上海市货币信贷报告中披露,有个别外资银行的存贷比已超过500%。

值得关注的是,外资银行中非法人外资银行近期的贷款增长势头已超过法人银行。数据显示,在沪转制为法人机构的10家外资银行上海分行在11月的贷款较10月少增39.6亿元,其新增贷款占全部外资银行贷款增量的29.2%,占比较10月下降24.7个百分点,也低于其存款增量占比。而上海市非法人外资银行人民币贷款余额,在11月末同比增长123.9%,高出10家法人外资银行上海分行增速57个百分点;当月新增人民币贷款92.7亿元,同比多增48亿元。

央行上海总部认为,外资银行的人民币贷款已持续高位增长。

太保询价今日收官 市场预计发行价超25元

◎本报记者 黄蕾 李锐

12月10日18时30分,在结束了深圳几场路演后,太保广深路演小组马不停蹄地赶往广州,于今日完成此次A股路演询价的最后一站。预计备受瞩目的太保A股发行价格在即将于12月12日晚敲定,正式询价公告将于12月13日正式对外发布。

昨日北京、深圳路演现场气氛之热烈,丝毫不输于12月7日路演首战的情景。知情人士透露称,经过第一场在上海的路演推介,昨日前来参会的询价机构和分析师似乎有备而来,他们开门见山直奔主题。

朱来交险费率的下调对太保影响几何?等关系太保估值的诸多“敏感”因素,被他们一一抛给了主持路演推介的太保高层。由于交险险实行独立核算制度,即使未来费率下调,对整个集团影响不大。”太保高层表示。

据记者了解,太保昨日北京、深圳两地路演,仍由一对一、一对多以及分析师三项进程组成。其中,一对一路演中,太保高层共与七八家基金公司进行了深入交流。而今日广州路演行程则相对简单,仅与两家基金公司进行一对一路演。预计12月7日、10日、11日三天,太保两支路演团队在四个城市进行的询价推介累计达20多场。

从各家询价机构的反应来看,他们均表示出对太保的极大关注和购买意愿,投资者对太保登陆A股的热情也是异常高涨。据了解,四地路演收官后,两队路演人马将于11日返回上海总部,为13日网上路演作进一步准备。

在保险行业被长期看好的大背景下,市场普遍对太保的发行上市抱有

积极参与的态度。一位参与询价的相关机构人士表示,太保作为首只真正意义上的内地保险股,其公司的基本面和未来发展策略是机构关心的主要问题,以目前太保的市场份额和盈利能力,发行后受市场追捧基本无悬念。”

据记者近两日的采访了解,通过参加路演推介会及与太保管理层沟通后,众多机构对太保清晰的不走多元化战略、阔步向前的寿险、规模与效益同步增长的财险等给予了高度认可,并认为以上投资亮点是太保获得市场溢价的重要因素。”

对于市场最为关心的定价问题,一位基金经理向记者表示,通过与太保高层的面对面交流,对于太保的了解更进一步,预计最后将给出发行价超过25元/股的询价价格。其它几家参与一对一询价的“买家”也表示了类似的询价意见。

中金公司、瑞银证券、安信证券等机构的“定价报告”相继出炉,从上述报告中的分析来看,机构对太保的询价区间普遍在25元/股上下,对其2008年底的合理估值超过了45元/股。

其中,安信证券保险分析师杨建海接受记者采访时表示,结合对太保2007年每股收益的预期以及按内含价值法计算的2007年目标价,再考虑一级和二级市场的差价,得到询价区间为每股23至27元。他表示,效率改进将是太保未来成长的动力,如果太保将人均月度新单保费收入提升至行业平均水平,那也至少会有超越行业平均水平50%的增长。我们对太保最大的期待是复制国寿境外上市后效率改善的故事。”



徐汇 资料图