

Finance

政策开闸添筹码 交行接盘中保康联现转机

原本一段平淡又苦涩的恋情,因为上周末“商业银行投资保险公司获原则通过”这一消息的传出,而有望开花结果。一位消息灵通人士昨日向本报透露称,在目前“追求”中保康联人寿的四位有力竞争者中,交通银行似乎最有“戏”。交行因而有可能成为银行投资保险公司政策开闸后的首吃螃蟹者。

◎本报记者 黄蕾

不过,从记者采访了解到的情况来看,交通银行要想与中保康联人寿“修成正果”,至少还需过三关——即监管部门是否将交行纳入银行投资保险的试点行之一;中保康联人寿“老东家”中国人寿集团是否愿意将其手中股权转让给交行;以及中保康联人寿外资股东澳大利亚联邦银行是否愿意与交行“再续一段姻缘”。

股权转让一波三折

中国人寿集团(以下简称“国寿集团”)意欲退出中保康联人寿,缘起于前者旗下的中国人寿股份公司(以下简称“国寿股份”)在H股上市时,国寿集团承诺——在国寿股份香港上市后3年内,出售其在该公司所有权益给第三方或采取任何其他方式消除中保康联人寿与国寿股份之间的任何竞争。

此后,国寿集团便成立了一个专项股权转让项目,股权转让可谓一波三折。据知情人士称,在国寿集团抛出转让“绣球”后,国内外不少资本纷至沓来,上海国际集团一度被认为有望“近水楼台先得月”,多次谈判结果也显示双方离最终签署协议已不远矣。但随后的社保案,令上海国际集团最终无缘入主中保康联人寿。

上述人士还向本报透露了一段鲜为人知的插曲,抑或是在投资中保

康联人寿上不见盈利,其外资方澳大利亚联邦银行也有意退出。于是,以外资身份出现的台湾人寿趁机进入,选择与上海国际集团联手接盘中保康联人寿所有股权,并非如外界所传“台湾人寿与首钢集团一起并购中保康联人寿”。随着上海国际的退出,台湾人寿也选择与其他资本另起炉灶。

2006年底,国寿集团重启中保康联人寿股权转让事宜,另觅芳踪。澳大利亚联邦银行则在去留问题上讳莫如深。

四个“追求者”

事实上,2007年以来,进入国寿集团接盘者候选名单的机构并不少,但据一位接近中保康联人寿高层的知情人士透露称,国寿集团中意的接盘者有四家:交行、高盛、宝钢以及日本第一生命保险公司。上述说法并未在这四家公司得到证实。

据另一位知情人士称,宝钢与日本第一生命在竞购中保康联人寿股权过程中扮演的是“联手”的角色。不过,此后关于“宝钢邀约日本第一生命合资组建寿险公司”的坊间传言,使两家在竞购中保康联人寿的角色更加扑朔迷离。

“从目前的情况来看,外资方澳大利亚联邦银行暂时打消了退出的念头。根据我国人世承诺,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%。这样一来,接手国寿集团的就只能



中资机构了。”上述人士分析表示。至于交行入股的可能性,上述人士称,“由于彼时商业银行投资保险公司政策受限,交行在接手中保康联人寿股权上,并不具优势。”

交行接手仍需过三关

此时,银行投资保险公司政策的开闸,对于交行来说,好比一场“及时雨”,为其入主中保康联人寿添筹加码。“政策放开了,交行接盘的可能性很大。”知情人士如是说。不过,市场人士分析认为,交行要想与中保康联人寿“走到一起”,至少还需过三个关口。

首先,监管部门是否将交行纳入银行投资保险的试点行之一。有消息称,政策放开后,监管部门或将考虑以三四家银行试点的形式,允许银行投资保险公司。在业内人士看来,倘若上述消息属实,那么,在诸多银

行对保险公司垂涎三尺的情况下,交行是否能拿到试点资格,从目前来看,仍是一个见仁见智的问题。

其次,国寿集团是否愿意将其手中所持的中保康联人寿股权转让给交行。按照一位知情人士的说法,除“能卖个好价钱”的考虑外,国寿集团在转让中保康联人寿这一问题上的另一大考虑就是:怎样能在最快的时间内处理好股权退出问题。毕竟,国寿集团最终要实现的是,兑现此前的承诺。

最后,中保康联人寿外资股东澳大利亚联邦银行是否愿意与交行“再续一段姻缘”。来自消息人士的说法是,国寿集团与澳大利亚联邦银行在发起组建中保康联人寿时,曾有“一方退出,另一方有优先认购权”的类似协议。显然,在“境外寿险公司在华设立营业机构必须采取合资形式”的现有规定下,对于澳大利亚联邦银行来说,上述协议

的意义并不是很大。不过,若从另一个角度来看这个协议,似乎也表明了外方在股权转让事宜上也有一定发言权。

交行在“保险攻略”之路上走得亦是一波三折。记者从知情人士处了解到,在竞购中保康联人寿之前,交行也接洽过太平洋安泰人寿,欲接手太平洋安泰人寿所持的太平洋安泰人寿股权,不过,由于个中原因,最终告吹。

有别于寿险合资的战略,交行在成立财险公司一事上则选择了“独善其身”。2006年,交行借助CEPA“曲线”递交了设立“交银保保”的申请。交银保保是由交通银行发起成立,香港交通保险公司作为外资方参股的财产保险公司,注册资本初步定在8亿元。资料显示,香港交通保险公司是交行在港投资的一家保险公司。递交财险牌照申请已有两年,至今未果。

瑞士再保越南再保 结成战略伙伴

◎本报记者 黄蕾

记者昨日从全球知名再保公司瑞士再保获悉,该公司已与越南领先的再保服务提供商——越南国家再保公司达成协议,斥资1.3万亿越南盾(约合7900万美元)购得后者25%的股份。瑞士再保因此成为该公司唯一的海外战略伙伴。这项投资与瑞士再保继续在亚洲“展再保业务”的战略相吻合。

越南国家再保公司向在越南运营的各寿险和非寿险公司提供广泛的再保产品和服务。瑞士再保与越南国家再保公司已经有十多年的业务往来。与越南国家再保公司结成战略伙伴后,瑞士再保将向这家越南公司的所有业务提供技术性协助,专注于进一步加强其再保业务能力。这项交易尚需要得到监管部门的批准。

瑞士再保表示:“这次注资与越南国家再保公司结成战略伙伴,符合亚洲“展业务的战略。”

中国信保 支持企业外贸金额 超1121亿美元

作为我国唯一专门承办政策性出口信用保险业务的国有独资保险公司,中国出口信用保险公司开业6年来为中国企业开拓海外市场“保驾护航”,已累计支持货物、服务、投资和技术等经济合作金额超过1121亿美元。

中国出口信用保险公司(简称“中国信保”)总经理唐若昕15日在广西南宁表示,中国信保目前已为数千家企业的国际化经营提供了信用保险服务,陆续发布了全球191个主权国家的国别风险报告,支持企业出口大型成套设备等经济合作项目数百个,承保企业范围覆盖全球170多个国家,并带动了70多家中外银行为企业融资2500亿元人民币。(新华)

2007年度集合信托产品发行规模超千亿

权益投资后来居上 去年12月信托产品呈现新气象

◎本报记者 唐真龙

证券类投资信托产品“一枝独秀”的局面在2007年末终被打破,用益信托工作室公布的数据显示,2007年12月,权益类投资产品继续保持稳定的数量和规模,且其规模也首度超过证券投资类为当月信托资金运用方式的最主要产品。

数据显示,2007年12月,共有34个集合资金信托计划用于证券投资,产品发行规模达269250万元。7个权益投资类集合资金信托计划发行规模达341700万元,虽然在数量上不占优势,但在发行规模上权益投资类信托计划已经超过证券投资信托计划,证券投资一头独大的局面不复存在。

而除了权益投资类赶超证券投资类之外,信托理财产品遍地开花的势头在去年底开始有所显现。用益的数据显示,该月还有四个信托产品用于股权投资,募集资金规模35000万元,PE产品的平均信托年限为5.25年,专家表示:“伴随着越来越多的信托公司在这一新的业务领域,股权投资在2008年有望获得较快发展。”

此外,投向房地产领域的信托资金有较大增长。5个用于房地产领域的信托计划发行规模达343400万元,而房地产信托计划的平均预期年收益率达13.33%,名列当月信托计划预期年收益率之冠。用益信托工作室预计2008年,随着房地产宏观政策的累积效应,信托方式将在房地产金融领域有可能再度活跃。

在去年12月数据公布之后,用益信托工作室对2007年全年的数据进行了初步汇总,据公开资料不完全统计,2007年全年共发行集合信托产品628个,发行规模1054.4亿元,实际融资金额939.7亿元(注:由于部分产品尚未成立,实际融资金额为预估值)。产品的平均规模为16791万元,平均信托期限2.23年,平均预期年收益率6.87%。而2006年的数据为:564个,发行规模606.3亿元,实际融资金额591.6亿元,产品的平均规模为10750万元,平均信托期限2.00年,平均预期年收益率为4.71%。



加速回归主业 信托业绩激增露端倪 三信托公司公布2007年未经审计年报 信托业务增长迅猛

◎本报记者 唐真龙

受益于2007年火爆的证券市场,信托公司的业务经营在2007年也红红火火地开展起来。日前,新华信托、天津信托、重庆国投公布2007年未经审计年报。年报显示,除了新华信托盈利出现下滑之外,另外两家信托公司盈利都实现了大幅增长,其中天津信托营业收入翻了一番,而重庆国投的净利润则增长了180%。

天津信托2007年年报显示,2007年公司营业收入为4.91亿元,较2006年增长了100%。公司利润总额1.79亿元,相比2006年增长了63%。

而重庆国投的利润增长更为明显,去年净利润4.54亿元,相比2006年增长了180%,该公司2006年净利润为1.61亿元。主营业务收入3.84亿元,相比2006年增长了133%。重庆国投主营业务收入增长主要是由于该公司积极参与与证券市场,根据记者对Wind资讯数据进行分析,2007年,该

公司参与证券一级市场首发增发配售累计申购资金量达到832.02亿元,位列全国信托公司第四位,公司累计获配投入资金10.32亿元,自有资金打新股带来的高收益以及打新股理财产品带来的手续费费用为增厚公司利润做出了不少贡献。

在信托公司中,新华信托是出现利润负增长的公司,该公司年报显示,2007年,该公司净利润为1243万元,相比2006年的2993万元,减少了58%。该公司2007年营业收入为1.18亿元,相比2006年减少了36%。“新华信托收入下滑主要原因是公司在股东层面的变动影响了公司业务开展。”一位接近新华信托的人士向记者透露,据了解在巴克莱银行入股等一些列资本操作层面因素的影响下,新华信托的集合资金信托计划的发行受到了影响。

而分析三家公司的年报,记者发现,信托公司“受人之托,代人理财”的信托业务正在成为信

托公司的主营业务。新华信托的信托业务收入和财务顾问收入构成公司的两大收入来源。信托业务收入7390万元,占营业收入比例为62.6%。财务顾问收入3972万元,占营业收入比例34%。

信托业务收入、证券销售差价收入是重庆国际信托营业收入的主要来源。去年,该公司信托业务收入2.18亿元,占营业收入比例为57%,比2006年增长了123%;证券销售差价收入6717万元,比2006年增长了368%。

天津信托去年营业收入为4.91亿元,手续费收入和证券承销差价收入为营业收入的两大支柱。去年该公司手续费收入2.17亿元,占营业收入比例44%;证券销售差价收入为2.05亿元。

业内人士专家表示,在新两规公布之后,回归本源业务正在成为各家信托公司的共识。在2007年3月,信托业新的一法两规实施之后,信托公司的信托业务增长迅速。

行业动态

筹备九年 浙江首家寿险公司终亮相

◎本报记者 黄蕾

在历经长达九年的筹备后,在资本市场上长袖善舞的浙江商人,终于如愿挺进了保险业。昨日,信泰人寿在杭州开业亮相,浙江终于迎来了第一家本土寿险公司。

据记者了解,信泰人寿注册资本为3.5亿元,由大型国有化工企业巨化集团公司、全国针织行业十强之一浙江永利实业集团有限公司、杭州上城区资产经营有限公司等九家发起人发起创立,其中大部分都是本土浙商。带有浙商背景的信泰人寿虽然是去年5月取得的业务许可证,但事实上,早在1998年便开始筹备。

虽然股东背景浙商色彩浓,但信泰人寿的领导班子却是明显的“国际化”。除总裁郑秋枫之外,其余几名副总裁均为外援人才。主管运营及销售渠道的副总裁袁欣荣,在台湾地区保险界有较为丰富的经验,总精算师Trevor Raper在德国、澳大利亚等成熟的保险市场工作十多年,曾在中国平安担任过精算负责人职务。

在信泰人寿总公司开业的同时,其首批二级机构浙江、江苏两家分公司已正式亮相,第二批北京、河北、福建和河南四省市二级机构也已获批筹建,力求以长三角和环渤海湾两区域南北呼应切入市场。

在国内多数寿险公司苦于摆脱负增长困境之时,选择这个当口展业的信泰人寿将在国内寿险市场上以何立足甚至取胜?据记者了解,和众多保险新军以“银保”作为重点突破口不同的是,信泰人寿将主打“个人营销”战略,并制定了一个名为“黄埔计划”的增员战略。按照信泰人寿的计划,到今年年底,该公司整个营销人员的规模将达到1.1万人。

值得一提的是,在分支机构迅速扩容的同时,急速扩大营销队伍战略的背后,是需要大量流动资金加以扶持。据记者采访了解,今年一季度,信泰人寿计划将资本金从目前的3.5亿元增至10亿元。“现有股东增资的意愿非常强烈,此外,外面的资本,包括一些海外投资基金,也对投资信泰人寿很有兴趣。”信泰人寿内部人士透露称。

据上述人士透露,该公司希望立足杭州,辐射全国,力争在3年内基本完成全国范围内的机构战略布局,并打造一支精英团队,5年内跻身寿险第三梯队,10年左右跻身全国寿险十强之列,并实现国内外上市计划。

中德安联与花旗银行 启动银保合作

◎本报记者 黄蕾

中德安联人寿与花旗银行(中国)有限公司昨日启动银行保险合作业务,由花旗银行正式代理销售中德安联人寿的保险产品。合作率先在四川和浙江两大市场展开,中德安联人寿的热销投连险产品——汇金世家将成为首推的拳头产品。

中德安联人寿由此成为这两个市场上,首个进入外资银行进行销售的外资保险公司。此产品的推出,也使花旗银行成为首家在两地提供投资连结保险产品的外资银行。

花旗银行(中国)有限公司个人金融银行执行副行长石安楠表示:“这是花旗银行首次在浙江和四川市场上销售投资连结保险。四川和浙江是花旗银行在中国非常重要的战略市场,通过此次合作我们为我们的客户提供又一重要的投资选择。”

“花旗银行将是我们又一个重要的外资产银行合作伙伴。”中德安联人寿副总经理杨勇艇表示,继中德安联银行之后,外资产银行也将成为中德安联人寿重要的合作伙伴。银行保险已成为各保险公司的必争之地。

据悉,这次中德安联人寿与花旗银行合作推出的安联汇金世家投连险是根据市场的需求和《投资连结保险精算规定》开发的第二个投连产品。

阳光保险控股 去年盈利近亿元

阳光保险控股股份有限公司15日传出消息,截至2007年底,该公司总资产突破百亿元,达到109.3亿元,实现利润0.96亿元。

去年,阳光保险控股公司在保费收入、赔付率、业务结构、成本率、应收率、总资产、投资收益、机构和队伍建设、市场份额、集团化战略等主要经营指标上均有较好“收成”。其中,专业财险子公司阳光财险(2005年成立)截至去年底实现保费收入41.5亿元,市场份额比2006年翻了近一番,在财险业排名从2006年底的第12位上升到了第9位。

目前阳光保险控股旗下拥有阳光财险和阳光寿险两家专业子公司,是继中国人保、人寿、中再、平安、太平洋、中华联合、中保等之后国内第8家保险控股集团。

阳光控股去年6月23日成立。董事长张维功表示,要以阳光控股为平台,立足于现有的财险业务,迅速向寿险业务进军,快速搭建起产、寿险综合经营平台。

据悉,2008年,阳光保险控股发展目标是发挥平台优势,按照“文化先行”模式扎实推进阳光人寿各项业务,确保集团总资产和保费实现翻番。(新华)