

Finance

26家信托公司获准换牌 信托业步入良性发展阶段

◎本报记者 但有为

记者日前从中国信托业协会获悉,截至2007年底,获得中国银监会批准“重新登记”换发新金融牌照的信托公司已有26家。业内人士认为,随着获准换牌公司的增加,信托业正逐步步入良性发展阶段。

去年三月份,银监会下发《信托公司管理办法》、《信托公司集合资金信托计划管理办法》(简称“信托

新规”),鼓励信托公司“压缩固有业务,突出信托主业”,并要求信托公司在申请换发新的金融许可证和进入过渡期之间做出选择。

此举被称作是监管曾对信托公司的“第六次整顿”,但值得注意的是,信托新规实施近一年以来,很多信托公司的业务不但没有停滞,反而业绩大幅增长,并且其业务和盈利模式也在朝着银监会既定的方向健康发展。

根据已经公布年报的三家信托公司的数据,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。

以重庆国投为例,2007年公司实现净利润4.54亿元,同比增长180%;主营业务收入3.84亿元,同比增长133%。其中,信托业务收入7390万元,占营业收入比例为62.6%,而根据有关研究机构的数据,此前70%以上的信托公司均依

靠固有财产开展自营业务生存。

虽然截至目前,很多公司尚未公布年报,但从种种迹象来看,对于大部分信托公司来说,2007年无疑是一个丰收年。比如,中原信托仅去年前7个月就实现净利润2.49亿元,而其2006年全年的净利润仅为7730万元。

此外,华宝信托有关人士日前也透露,2007年公司资产规模达到336亿元,利润总额为16.3亿元,同

比增长600%以上。

随着信托业逐步步入良性发展,越来越多的信托公司已经把目光投向上市融资。根据本报从中国信托业协会得到的信息,去年夏天,十多家信托公司曾专门就上市融资召开研讨会。目前,包括中海信托、华信信托均已进入上市辅导期。重庆国投、深国投也谋划上市进程。可以预见,不久的将来,越来越多的信托公司将通过资本市场做大做强。

机构快讯

保费稳步增长投资收益强劲 太保预增500%以上

◎本报记者 黄蕾

太平洋保险集团股份有限公司今日发布预增公告,预计2007年1-12月累计净利润较上年同期增长大于500%。

对于此次预增,太保表示利润增长的原因主要是由于保险业务的稳步增长和投资收益的显著增加。受益于此,经初步估算,根据中国公认《企业会计准则》,预计2007年1-12月累计净利润较上年同期增长大于500%。具体财务数据将在2007年年度报告中予以披露。此次所预计的业绩未经注册会计师审计。

公告显示,公司2006年度归属于母公司股东的净利润为10.08亿元,归属于母公司股东的基本每股收益为0.23元。本公司原股本为67亿股,2007年12月25日首次公开发行A股10亿股。

对此,多位分析师表示太保去年业绩十分亮丽。海通证券分析师潘洪文表示,去年太保在个险、银保领域取得了不错的成绩,保费整体增速也超过了行业的平均增速,也远高于平安和国寿。虽然基数较前两者低,但仍值得肯定。从披露的业绩看,太保2007年度的每股收益应该在0.9元/股左右。另外,受益于火爆的牛市,太保的投资收益也取得了不错的成绩。

不过去年的业绩尚在预料之中。潘洪文表示,太保上市之初,多家券商对于太保2007年度净利润的预期普遍超过60亿元,与披露业绩相差并不大。

太保寿险 五位高管任职资格获批

◎本报记者 黄蕾

保监会昨日在其官方网站宣布,根据《保险公司董事和高级管理人员任职资格管理规定》的有关要求,经审查,核准孙培坚、吴达川、迟小磊、周慈铭、徐敬惠等五人担任太保寿险董事任职资格。

光大永明受益投连 去年保费收入同比增长214%

◎本报记者 卢晓平

投连险的成绩斐然,这使得光大永明人寿公司去年保费收入同比增长214%,成为同期市场上发展最快的外资寿险公司之一。

日前,光大永明人寿在代理人渠道又推出了鸿盛投资连结保险。

与许多保险公司不同的是,该产品的三个子账户已经运作了五年以上。五年来,即使在熊市中也给客户带来了正回报,在去年发生的两次股市大跌中,也均显示了良好的抗跌性。在牛市中的收益更加可观,如前年底推出的指数型账户去年全年收益率近90%。

记者观察

门槛低风险大 创业板更需董责险护身

◎本报记者 黄蕾

监管层日前表示,创业板将力争在今年上半年推出,对此,多位专家指出,创业板相对较低的门槛可能会使上市后公司董监事、独立董事及高管人员在履行职务时产生的风险加大,因而更需要董责险及高管人员责任险(以下简称“董责险”)的“护身”。

缺乏保险保护的资本市场并非风平浪静。2006年1月1日开始施行的新《公司法》和《证券法》完善了上市公司高管人员的民事赔偿责任,加大了其职务风险。在上述诉讼制度下,上市公司高管人员在承担赔偿责任的同时,也应当具有赔偿能力。但据2005年年报统计,我国1400家上市公司高管人员平均年薪仅15万元,只要发生中国中小规模的索赔案件,上市公司高管人员就已经不具备赔偿能力了,而中小创业板企业相形之下更显得“弱不禁风”。

因此,对中小创业板企业而言,必须有一种保障手段降低上市公司高管人员的履职风险,保障上市公司和股东的权益,上市公司董责险是近年来保险和证券监管部门积极推广的专门针对上市公司的保险保障手段,其可以通过市场化手段转嫁上市公司董监事、独立董事及高管人员在履行职务时所产生的风险,保护其合法权益,使之能更有效地、独立地履行管理或监督职责,由此进一步完善上市公司治理结构。

同时,如果当某些董监事、独立董事及高管人员由于侵犯上市公司权益或证券市场中小投资者合法权益而遭受索赔时,保险公司可以为之提供一个补充保障责任。应该说,这一险种是通过保险业及保险机制,加强了对证券市场及上市公司管理层的监督。与此同时,中小投资者也多了一份在索赔时的最后经济保障。

据记者了解,在创业板到来前夕,美亚等中外资保险企业也推出了有针对性的董责险,在现有董责险条款的基础上做一些修改和调整,使其更适合成长性强的科技型中小企业,同时,也能够为中小投资者在权益受损时提供经济上的保障,为创业板上市企业保驾护航。

交强险调整在即 人保财险在沪试点车险改革

人保财险选择在上海进行试点进行车险改革,即成立一个专门的车险事业部,将车险承保、车险理赔归纳到一个项下进行操作,这样一来,便于对整个车险业务链从头到尾进行控制。

◎本报记者 黄蕾

整个2007年,国内车险市场亏损的颓势,成为业内挥之不去的阴霾。此时,从上海保险市场传来声音:人保财险上海分公司去年车险业务逆市盈利。上海车险业“老大”(市场份额为30%)实现盈利,不仅让公司所有员工扬眉吐气,也让处在亏损线上的整个车险行业看到了盈利的曙光。

2006年,在整个车险全线亏损的大背景下,人保财险上海分公司也被业务增长相对低迷的气氛所萦绕。为了实现扭亏为盈,2007年,由人保财险成立了车险扭亏小组,针对影响盈利的“手续费及赔付率偏高”等问题制定了扭亏指标。

据记者了解,这些指标为“综合成本率不超过94%、费用率控制在29.5%以内、综合赔付率低于64%”等。具体到实际操作上,包括为效益砍规模、压缩展业成本、实施员工激励、严控手续费率等。经过一年的实施,改革效果初步显现。“具体数据还在审计过程中,初步统计下来,2007年车险业务实现微利。”人保财险上海分公司相关负责人在电话里向本报记者表示。

然而,多数中小规模的财险公司都无法协调好车险规模与效益的关系。虽然上海相关监管部门出台了“交强险每单手续费不超过4%、商业车险每单手续费不突破15%”的自律公约,但为了争取市场份额,上述自律公约的天花板屡屡被捅破,部分财险公司在压低车险价格的同时还抬高支付给车险代理商的手续费,导致车险的综合成本率一

直处在一个较高的水平。

综合成本率居高不下是整个车险业难见盈利的关键。综合成本率又包括赔付率和费用率,是被业界认为直接衡量财险业盈利强弱的主要标准。为了实现扭亏为盈,不少财险公司去年开始便相继调整车险业务结构,砍掉不盈利、赔付率较高的车险险种,缩减车险业务。据记者了解,仅上海市场,就有人保财险、华泰财险、大地财险等多家实现了业务结构转型。

不过,要维持车险盈利并非易事。下个月起,交强险调整方案开始实施,面对责任限额的上调和费率标准的下调,包括人保财险在内的多家财险公司负责人深感“压力更大”。

据业内人士分析,交强险此番调整对财险公司首当其冲的影响便是交强险的赔付成本将会提高,费用率也会相应增加。此外,还会对其他商业车险尤其是商业第三者责任险构成负面影响,因为随着交强险的责任限额从6万元调整至12.2万元,交强险对商业第三者责任险可能会构成一定的替代效应。

为了将车险盈利进行到底,人保财险选择在上海进行试点进行车险改革,即成立一个专门的车险事业部,将车险承保、车险理赔归纳到一个项下进行操作,这样一来,便于对整个车险业务链从头到尾进行控制。据记者了解,人保财险上海分公司的这项改革工作近期开始启动,若改革效果明显,将有望向人保财险全国其他分支机构推广展开。



新三责险保费差异不大 选择退保需谨慎

◎本报记者 黄蕾

离2月1日新版交强险和2008年机动车商业三责险新费率正式启用的日子渐近。记者从上海市保险同业公会获悉,上海市机动车辆联合信息平台将于今日上午8:00切换2008版交强险费率,届时测试通过的保险公司可以查询新版交强险费率。同时,同业公会要求各保险公司,对于在1月25日至1月31日期间签发的保单,2月1日之前起保的保单仍可按现行费率出单,2008年2月1日及之后起保的保单按照新费率出单,实行两套出单系统并存。

据了解,目前沪上保险公司已经向所属机构、业务外勤、代理商等下发通知,要求加强过渡期业务系统切换和客户服务工作。太平洋

上海分公司相关人士告诉记者,由于商业三责险新费率要从2月1日起使用,因此,保险公司1月25日至1月31日期间录单,2月1日及以后起保的保单会出现交强险新费率与2007版商业险费率同时使用的情况。保险公司要向客户做好相应的解释工作。

面对新版商业三责险的降费,客户可能会提出:“我是否要退保重新投保呢?”

据记者了解,本次商业三责险的费率调整幅度对实际支付保费的影响并不大。比如普通6座以下私家车,10万元至30万元保额的商三责险保费下调仅五、六十元,这样看来,就商业三者险而言退保重新投保并不能让车主占到多少“便宜”。

第一,已经投保尚未到期保

日的保单发生退保时,保险公司要收取退保手续费,一般为3%左右。第二,已经起保而未到期的保单,要按实际保险天数收费,如保单已生效30天,保险公司按扣除30天后的保费退保,即退(365-30)/365×保费。第三,退保需要填写批改申请,老保单收回后再重新填写新保单、提交相关材料,手续繁琐。第四,如果老保单尚有未处理完的赔案,轻易退保会对后续理赔造成更多麻烦。

因此,车主在考虑重新投保前还需三思而后行。保险公司有关人士表示,对广大消费者来说,本次调整的最大意义并不在降价,而在于无论你手里的保单是2月1日之前还是之后的,自2月1日起,机动车保险事故的责任赔偿限额扩大了。

北京政策性农险 保费同比增近20倍

◎本报记者 卢晓平

记者从北京保监局获悉,北京市政策性农险去年保费收入比上年增长近20倍,以后每年还将增长26%。

去年3月,为完善农业支持保护体系,在总结历年试点经验、借鉴国际国内成功做法的基础上,北京市政府出台了《北京市政策性农业保险制度方案》,并于同年5月正式实施。截至2007年末,全市政策性农业保险共开办了玉米、小麦、种猪、生猪、奶牛、西瓜、苹果、梨、桃等15个险种;保费收入达7593.41万元,比2006年增长了近20倍;参保农户50500户,总保额达22.41亿元;已决赔款支出4017.6万元,未决赔款1699.8万元,赔付率达75.29%,14258农户得到赔付。

据了解,《北京市政策性农业保险制度方案》,紧密结合都市型现代农业特点,吸收国际国内的先进经验。在制度设置上,通过农民、保险公司、再保险公司和巨灾风险准备金四个层次分散风险;在险种上,设计了果品、蔬菜、粮食、肉禽、奶牛五个大类,基本上覆盖了全市种养业的主要项目;在资金配套上,市财政给予参保农民50%的保费补贴,给予经营政策性农业保险的保险公司10%的经营管理费用补贴,并按照上年农业增加值的1%计提巨灾风险准备金,实行有灾补偿,无灾积累,滚动使用。

并购活跃助推转型 券商“大投行”轮廓显现

◎本报记者 商文

随着中国市场并购活动的风生水起,国内券商“大投行”的业务发展方向正在逐渐清晰起来。

记者日前了解到,不少券商的投行部门已将“大投行”确定为发展目标,而中国并购市场的活跃和私募股权基金的发展正为其提供了良好机遇。

JPMorgan亚太区董事总经理顾宏地昨天在接受记者采访时表示,中国并购活动的交易额在去年达到历史高位,今年仍将保持这一趋势。而并购市场的活跃,无疑将给券商投行业务提供除发行承销外新的利润增长点。

并购业务风生水起

顾宏地介绍,2007年全年并购的交易量达到4.8万亿美元,相对于2002年以来的年增长率平均30%的增长。其中,中国无论是从量,还是增长率上来看,都扮演了重要角色。

顾宏地分析,中国并购市场的日趋活跃得益于几个有利条件:一是随着国内法规制度建设和监管环境的不断改善,并购活动开始有依可循,从而促进了并购市场的活动。二是随着中国经济的快速发展,中国企业也迅速壮大,特别是充裕的流动资金为并购活动提供了有力的支持。



所谓的券商“大投行”业务,是指除传统的股票、债券承销业务外,还包括并购重组、财务顾问、项目融资、风险投资等在内的整套业务体系。

目前,国内券商投行业务主要集中在股票和债券的发行承销上。特别是在大盘蓝筹股上市潮和H股回归潮中,券商赚了个盆满钵满。某大型券商投行部负责人告诉记者,从目前的项目储备来看,今年还将有一批大型企业上市。加上红筹回归的预期,未来两、三年内的项目储备还不成问题。

“但三、四年以后,情况就很难说了。”该人士表示,“尽管将于今

年上半年推出的创业板将为券商投行业务拓展出新的空间,但这—空间十分有限。尽管创业板上市公司的数量将十分庞大,但在总体规模上仍无法与大盘蓝筹相比。”

业内人士指出,增量上市资源的减少,预示着市场将过渡到存量资源调整的新阶段,而并购业务也将逐渐取代传统的承销业务,成为券商投行业务收入的主要来源之一。

直投业务潜力巨大

除了并购业务外,直接投资业务,即私募股权投资将成为未来国内券商投行业务中又一个具备巨

大发展潜力的领域。

顾宏地向记者表示,目前,海外私募基金在进入中国市场时遭遇了不少难题。一方面,由于监管和社会方面的特殊原因,传统的全面收购机会已十分稀少。面对重重的法规障碍,收购国内上市公司的过程充满了不确定性。另一方面,海外私募基金传统的全面收购方式在中国遇到了阻碍。

“海外私募基金在中国市场上面临的难题,却给国内的私募股权基金发展提供了有利空间。”顾宏地说,本土私募股权基金在收购审批程序和退出渠道上都拥有海外基金所无法比拟的优势。可以预见,国内私募股权基金在未来将有一个较大的发展。

去年9月,券商直投业务开闸,中信证券、中金公司赶上了“头班车”,均采用出资设立全资子公司的模式开展直投业务。尽管目前券商直投业务的试点范围较小,且资金规模也不大。但从监管层的意图上来,在积累了一定的实践经验后,该业务将逐步扩大试点范围。同时,国家发改委有关人士日前也透露,下一步,券商开展私募股权投资业务的资金将不再仅限于公司自有资金,而可以通过市场进行募集。

业内人士指出,“大投行”业务的全面铺开,将助推目前券商传统经营模式的转型,无论是抗风险能力、盈利能力,还是企业的核心竞争力都将得到很大的提升。