

# Finance

## 增资扩股在即 天安保险拟自设资产管理公司

◎本报记者 黄蕾

国寿、平安回归A股后,作为国内财险业第二军团排头兵的天安保险被市场人士寄予厚望。不过,本报记者昨日从天安保险了解到,根据目前资本市场的波动情况,天安保险暂时还无法给出具体的上市地点及时间表。

对于天安保险而言,相比上市融资来说,提高偿付能力标准显得更为迫

切。据记者了解,由于去年保监会提高了保险公司偿付能力标准(警戒线从100%提高至150%),天安保险目前6.678亿元的资本金使其偿付能力标准刚好达标。对于正处新一轮发展期的天安保险来说,其对资本金的渴望不言而喻,而现有资本金显然是不够的。

在上市融资暂不能拍板下来的情况下,增资扩股应该是目前天安保险提高偿付能力水平的最佳途径。记者昨日了解

到,天安保险增资扩股的方案已经得到该公司董事会通过,具体事项正在稳步推进中,增资后的资本金将超过10亿元。

资本金充实之后,机构扩张时不我待。按照天安保险内部制定的集团化、多元化发展架构,在现有产寿险公司的基础上,还要成立资产管理公司、公估公司、经纪公司以及其他新型金融服务公司。

天安保险内部人士昨日透露称,关

于自设一家资产管理公司的筹备申请已向保监会递交,这家资产管理公司的股东将以天安保险的现有股东为主,目前该申请尚未得到保监会批复。天安保险昨日提供的数据显示,去年,该公司投资收益达到了38%,在业内处于中上游水平。

虽然无法确定具体上市时间,不过,天安保险的准备一直在有条不紊地进行之中。据了解,为夯实上市基础,目

前天安保险的工作重心已经转向完善内控体系和优化股权结构,包括对董事会进行重组、优化,明确股东大会、董事会和企业职工之间的责、权、利等。“天安保险启动上市筹备工作已有两年之久,目前内部风险控制体系基本健全,正时刻关注市场变化,积极推动上市。”

准备工作虽已夯实,上市障碍仍待解决。业内人士分析认为,如果天安保险选择集团上市的方式,那么,就必须

理顺其在合资公司恒康天安人寿中的股权问题。由于恒康天安人寿外资股东的退出,天安保险有意愿单全收,并马上向保监会提交了申请。然而,时至今日,上述申请迟迟不见批复。近日更有消息人士向本报透露称,某国有商业银行有意加入这场股权转让交易,与天安保险一同成为恒康天安人寿的股东。不过,这种说法昨日并未得到天安保险的官方确认。

## 蒋超良高调亮相 详解交行百年战略

“在管理定位上,交行要建设一流的公众持股银行;在业务定位上,交行要做中国最佳的财富管理银行;同时尽快搭建综合经营平台并适时进行海外扩张。”昨日,全国政协委员、交通银行董事长蒋超良在京召集本报记者在内的数十家中外媒体,针对媒体关心的问题与记者做了一个多小时的深入交流。

2008年对于交行来说具有重要的意义,不仅因为它即将迎来百年华诞,更为重要的是,在经历引进战略投资者、H股上市、回归A股之后,交行的战略决策层们正在面临另一问题——即下一步的发展定位,在蒋超良的表述中,这一定位正日渐清晰,交行正在探索利用“四辆马车”将其带入一个新的发展历程。



◎本报记者 唐真龙 朱国栋

“在管理定位上,交行要建设一流的公众持股银行;在业务定位上,交行要做中国最佳的财富管理银行;同时尽快搭建综合经营平台并适时进行海外扩张。”昨日,全国政协委员、交通银行董事长蒋超良在京召集本报记者在内的数十家中外媒体,针对媒体关心的问题与记者做了一个多小

时的深入交流。

2008年对于交行来说具有重要的意义,不仅因为它即将迎来百年华诞,更为重要的是,在经历引进战略投资者、H股上市、回归A股之后,交行的战略决策层们正在面临另一问题——即下一步的发展定位,在蒋超良的表述中,这一定位正日渐清晰,交行正在探索利用“四辆马车”将其带入一个新的发展历程。

### “四辆马车”并驾齐驱

交行的“四辆马车”涵盖了其管理定位、业务定位、平台搭建以及海外战略四个方面。

在管理定位上,交行要建设一流的公众持股银行,这一战略在交行H股上市时已有提及,不过如今这一定位更加明确,“交行要借鉴国际上一流的公众持股银行的各项标准,加速推进公众持股银行的建设。”蒋超良表示。

在业务定位上,交行自去年9月份以来就沿用了新的提法即建设财富管理

银行,事实上,财富管理业务已成为各家商业银行力争的业务,也代表了国内商业银行的未来发展方向,不过蒋超良认为,以交行目前的资源优势,交行一定要成为“最佳的财富管理银行”。

此外,在综合经营平台的搭建上,交行目前已经初步搭建综合经营的框架。蒋超良表示,下一步就是要在监管层当局允许的框架下,进军保险领域、证券领域。与此同时,交行的海外战略也正在紧锣密鼓的推进。

### 海外并购已有“如意伴侣”

蒋超良认为,对中资商业银行来说,现在欧美市场是一个比较好的机会,目前国外市场的PE水平正是中国商业银行进行海外并购、股权投资的大好时机。

交行的海外扩张战略包括两个方面:一是分支机构的网络布局,目前交行分支机构跨时区的布局已经初步完成,在纽约等全球主要的金融中心已有七家分行,今年计划再建立一到两家海外分行。至此,交行在发达地区、欧美市场、新兴市场,

已经完成了分支机构的网络布局。另外海外并购也是交行海外战略重要的一个方面。蒋超良透露,目前交行已经有合适的并购目标,双方正在进行接洽商谈。

不过,他表示,国内业务仍然是交行业务重点,“中国经济增长速度保持8%以上的增长20年之内应该不会有大的改变。”因此,对于中资商业银行来说,应该参与这种发展成果,在做好国内业务的基础上,在进行海外扩张。

### 否认汇丰增持之说

3月10日有媒体报道汇丰拟增持交行股份至40%并已提交申请,对此蒋超良表示这个说法有误,某些媒体曲解了他的意思。

他表示,在交行的招股说明书中确实有汇丰增持交行40%的股份这一表述,但是这要取决于两个因素:一、我国现行法律法规允许;二、汇丰是否有增持的意愿。我国法律规定的非常清楚,单个的外资金融机构持有中资金融机构的股权不能超过20%,而汇丰是否愿意增持则取决于汇丰,交行无权干预。

不过蒋超良透露,本月下旬,他会到香港跟汇丰高层讨论一系列问题,可能会包括增持一事。

对于汇丰与交行之间的关系,蒋超良认为,双方是竞争合作关系,合作是多层面的。首先是技术和文化上的合作,三年多以来,汇丰在公司治理、内部控制等方面给交行提供

了很多的技术支撑,加速了交行管理水平的提升。第二个方面的合作是业务方面的合作,标志性的合作就是信用卡方面的合作,如今交行信用卡的发卡量已经超过了500万。除此之外,汇丰为交行在公司业务、零售业务方面打造高端的品牌,如沃德财富、私人银行方面也做了很多事情。第三个层面的合作是股权层面的合作,如今已经向监管提出报告的就是信用卡公司,双方已经达成共识,另外还正在筹划建立养老金管理公司。

作为合作伙伴,交行会在在不违背双方根本利益的基础上,对汇丰在中国的拓展提供提供一一些帮助。另外,交行与汇丰在中国的子公司之间可能会有一些竞争,但蒋超良表示“我们之间的竞争是共同面对外部的竞争,比如说面对一个大客户双方要一起展开营销,并不是汇丰的子公司来抢交行的生意或是交行来抢汇丰子公司的生意。”

## 蒋超良：我建议太太买银行股

◎本报记者 唐真龙 朱国栋

“我经常跟我太太讲,你买银行股是不错的。”昨日,针对有记者提出买银行股被套,以及当前市场上金融股的低迷表现,银行股是否有投资价值这一问题,蒋超良给出了这样一个略显俏皮的答复。作为中国银行业协会会长、中国第五大商业银行掌门人的蒋超良对中国银行业相当有信心。

“中国经济保持20年的高速增长是没有问题的,一个高速增长的经济体必然会孕育一大批优秀的商业银行。”所以,“如果你不是想投机而是想投资那就买银行股吧。”

### 从紧:挑战与机遇并存

记者:在今年“两会”温总理所做的政府工作报告中,关于从紧的货币政策阐述很多,一些经济学家认为,货币政策从紧客观上会给中国的银行业尤其是中小银行带来较大的经营压力,您怎么看待这个问题?

蒋超良:目前实行从紧的货币政策十分必要也十分及时。至于这个政策给中国银行业带来的影响,我的概括是三个“有利于”,三个“关注”。三个有利于是积极的,三个关注是值得引起重视的。

首先,从紧的货币政策有利于银行业的运营有一个健康的经济环境,如果过热的经济增长以及物价的快速上涨造成宏观调控政策的“硬着陆”,并使得经济大起大落,将对银行业的经营环境产生非常大的影响。而从紧的货币政策有利于建立起中国经济长期、健康、稳定、协调发展的态势,为中国银行业的发展奠定良好的经济环境。

第二,有利于中国的商业银行抓住实施从紧货币政策的机遇调整结构。中国商业银行到调整结构的时候了,中国商业银行的收入结构是不合理的,与国际同业之间有相当大的差距,主要问题是80%左右的收入是来自于信贷利息收入,从紧的货币政策的实施为商业银行提供了一个可能。

第三,有利于中国的商业银行尽快强化或者是牢固树立起稳健的经营理念 and 风险偏好。商业银行不能仅靠信贷的高速增长来维持利润的增加,必须依靠自身稳健审慎的经营。

记者:从紧的货币政策给商业银行带来哪些压力,哪些问题值得关注?

蒋超良:第一,要关注流动性风险,从紧的货币政策在一定程度上必然会收紧银根,减少流动性。现在中国地方的一些小商业银行已经

出现流动性问题了,下一步如果货币政策的调控工具进一步实施的话,比如央票再发,存款准备金率再提,银行流动性风险要引起足够的重视。

第二,信用风险要引起足够的关注。从紧的货币政策意味着有一部分企业不能及时、足额、足量的得到流动资金供给。它的生产、流动可能就无法实现,银行过去提供给它的贷款,它可能就还不了,造成潜在的信用风险。

第三,盈利性的风险要受到关注。商业银行盈利的压力来自几个方面:一个是存款准备金率已经达到15%的历史高位,央行为了回收流动性还要发行央票,意味着商业银行低收益的资产占用比例会加大,高收益的资产会减少,这可能会减小商业银行的盈利水平;第二在目前中国商业银行信贷收入占比达到80%的情况下,放款速度降低、数量减少,意味着收入会减少,这也会造成盈利方面的压力。第三,实行紧缩货币政策之后,如果央行实行不对称加息,特别是存款利率再提高的话,意味着金融资产的公允价值会下降。另外,信用风险增加,贷款还不了,银行的拨备也会增加,这也意味着利润的下降。

### 次贷危机:影响“微乎其微”

记者:目前,从二级市场的走势来看,市场普遍认为美国次级债危机对中国金融体系造成较大的影响,您认为次贷危机对我国银行业的健康稳定经营产生影响吗?

蒋超良:次贷危机对中国的影响有限,因为中国经济的基本面不会改变,维持8%的增长速度20年内是没有问题的,另外20年内,城市化、工业化、市场化、人口红利这几个要素都是存在的。引用格林斯潘的话,在一个高速增长的经济体内,必然会孕育一大批优秀的商业银行。第二,对中国货币政策的调整空间产生一定的影响,但不影响我们的自主调控权。第三,对中国商业银行的直接影响也是微乎其微。有一部分持有持有美国次级债的中资银行可能会受到一定影响,增加一些拨备,但其在国内的经营足以弥补它的损失。第四,中国的商业银行通过这几年的改革,公司治理水平、经营管理水平和风险控制能力都得到了提高,使我们足够能够抵御次贷危机的风险传染。



## 刘明康：以创新精神做好巡视工作

◎本报记者 邹靓

银监会党委日前就研究部署2008年度巡视工作,举办巡视工作培训班。会上,银监会党委书记、主席刘明康提出,巡视工作应当坚持不懈地抓紧抓好抓实,这是一项关系提高监管有效性和推进银行业不断提高竞争能力的基本制度和重要措施。

刘明康指出,扎实有效地开展巡视工作,是加强和改进对各级领导班子特别是“一把手”监督的需要,也是全面贯彻落实党和国家各项金融方针政策、不断提高监管有效性的需要。各级党组织应当结合银监会系统实际,把科学发展观作为检验各级领导班子和领导干部队伍建设及工作成效的标准,以考察各级机构监管有效性和推进银行业金融机构提高竞争能力为主线,推动银监会系统党的建设等全面建设的理论创新、实践创新、制度创新和工作方法创新。

对此,刘明康提出要坚持解放思想、求真务实,探索和改进巡视方法;要把着力点放在通过不断提高监管能力和有效性上;要坚持统筹兼顾、全面推进;要把巡视工作的成果,纳入对各级领导班子和领导干部绩效考核评价体系,建立健全长效机制。

刘明康强调,巡视工作作为一项全局性工作需要各个方面共同努力。各级党委把巡视工作列入党委重要议事日程,制定年度巡视工作计划,组织巡视力量,规范巡视工作程序,加强巡视工作后评价,不断提高巡视工作的质量和水平。

## 江苏成立首家村镇银行

◎本报记者 邹靓

近日,江苏首家村镇银行——江苏沭阳东吴村镇银行股份有限公司(下称沭阳东吴村镇银行)获江苏银监局批复,挂牌成立。

该村镇银行落户沭阳县扎下镇,由江苏东吴农村商业银行和四家企业发起成立,先期设定注册资本金1500万元。其中东吴农商行入股资本金900万元,股份占60%,其余苏州工业园区新海宜电信发展股份有限公司、江苏大江木业有限公司、江苏恒通客运集团有限公司、沭阳沃尔德化工有限公司四家参股企业,股本金均为150万元,股份各占10%。

据悉,江苏省内第二家村镇银行将于近期在宜兴成立,申请已获得银监会批复。

## 农行单月寿险代理保费收入破百亿

◎本报记者 苗燕

记者昨天从农行了解到,在推进股改的同时,农行加快了中间业务的发展,尤其是保险代理业务。今年前2个月,农行实现代理新单保费收入182亿元,仅2月份单月,其代理寿险新单保费收入就突破了100亿元。

据介绍,目前农行一半以上的保险代理业务在县域。农行有关负责人表示,将进一步加大在县域经济的保险代理业务投入力度,在贫困县域,开拓低端产品市场,销售低保费、广覆盖的保险产品,突出保险的保障性。同时,兼顾保险的投资性,开发中高端市场。

## 中国人寿提升服务质量监督机制

◎本报记者 卢晓平

在“3·15”来临之际,中国人寿保险股份有限公司在提升客户服务水平、多角度维护客户权益方面又有新的举措。日前,中国人寿在京隆重举行“服务质量社会监督员”聘任仪式,中国人寿大客户经理、监管机构代表及新闻媒体代表共计24位社会知名人士被聘为中国人寿“服务质量社会监督员”。

据悉,年来,公司聘请的两批服务质量社会监督员通过多种方式向公司提出大量的合理化建议,所有建议均得到公司的积极响应,在公司服务水平提升方面发挥了巨大的作用。

中国人寿近年来在公司经营管理和客户服务方面取得了长足的发展,公司领导站在战略高度,充分重视客户服务工作。公司正在努力完善服务质量内外监督体系,希望通过聘请服务质量社会监督员来进一步加强外部监督的力度。公司还希望监督员们能够真正代表广大客户观察和体验公司的服务,为公司的发展提出宝贵的意见和建议。