签署《赔偿保证契约》

富通向平安承诺:债券资产缩水自己“埋单”

⊙本报记者 黄蕾

中国平安4月2日与富通正式签署建立全球资产管理合作伙伴关系的相关协议。根据上述协议,平安以21.5亿欧元(约合240.2亿人民币)收购富通集团旗下的富通投资管理公司50%的股权,以上款项将于交易完成后以现金方式支付。该交易尚需得到双方监管机构的批准。

这是一次互利共赢的合作。平安将借此机会快速建立全球资产管理及QDII(合格境内机构投资者)的业务平台,并利用双方极具竞争力的分销网络,延伸到全球各主要金融市场。而富通也将加速其在中国以及亚太区市场的发展。

中国平安董事长兼首席执行官马明哲将这次协议的签署定义为“平安与富通的战略合作进入了紧密合作的新阶段”。富通首席执行官Jean-Paul Votron则表示,“富通与平安在经营理念及发展战略方面有众多共通之处,其中包括我们的全球化目标。在富通合并荷银的资产管理业务的这一历史性时刻,我们非常高兴能够开始着手建设一个领先的全球性资产管理公司。”

当日签署的相关协议进一步明确了3月19日双方签署的谅解备忘录的基本条款。根据协议,富通投资管理将更名为“平安富通投资”,英文名为“Fortis Ping An Investments”。平安富通投资的董事会将由十二名董事构成,其中六名非执行董事、两名执行董事和四名独立董事。富通和平安将分别任命三位非执行董事,并提议两名独立董事。原富通投资管理的高级管理层将保持不变,同时也将受益于平安高层管理人员的亚洲业务专长。原富通投资管理的业务战略未来将在平安富通投资的两大股东的支持下得以延续。

截至2007年12月31日止年度,富通投资管理公司的税后利润约为2.091亿欧元,资产总值及股东权益分别为57.025亿欧元及31.612亿欧元。根据以上资产总值,有关权益的总账面值约为15.806亿欧元。对于投资富通投资管理公司产生的收益率,平安总经理张子欣曾表示,虽然目前无法对潜在的收益进行预估,但他相信,由此带给股东的分红应该会在一个比较高的水平。

值得一提的是,由于次级债风波的影响,为避免未来可能出现的损失,中国平安昨日还与富通签订了一份特殊协议《赔偿保证契约》。据了解,富通投资管理公司于2007年底有约净2300万欧元的CDO(债务抵押债券)和CLO(贷款抵押债券)风险敞口,而富通在上述契约中承诺,在该等资产出现减值时,给予平安全额的损失赔偿保证。同时,富通还保证就其在税务、退休金、诉讼、监管、交易完成前资产处置以及资产负债表等方面可能引起的某些责任,全额赔偿损失。

船小好掉头 外资寿险投连随市“变脸”

⊙本报记者 苗燕

一荣俱荣,一损俱损。“疯”销不足一年的投连险却历经数次指数下跌的考验,面对“半数以上投连账户缩水”的现时困境,外资(包括合资)寿险商们终于坐不住了。除调仓自救外,数家外资险企的投连险纷纷随市而变,充分发挥了其“船小好掉头”的竞争优势。

最先进入“变脸”轨道的,是在这轮投连险风潮中领跑的几家合资寿险公司。记者昨日从联泰大都会人寿了解到,其将通过花旗银行独家代理销售一款投连险新品——“财富动态平衡投资连结保险”,其最大特色就是:锁定风险比例,高抛低吸。

相比之前的投连产品,这款投连新品变革味较浓。它是中国市场第一款专为应对目前的震荡市场而设计的投连险,与其他投连险“客户自己转换账户”的特点不同,联泰大都会人寿这款投连新品在产品设计之初,就设定了自动高抛低吸的功能。

也就是说,客户可以按自身的风险喜好,事先锁定自己可以承受的风险比例,而后选择不同风险的投资账户进行投资,投资专家会按客户事先选定的风险,主动高抛低吸,降低其在震荡市场中所面临的投资风险。“如果客户仅靠个人能力,在市场波动当中自己判断投资时点的难度会相对较高。”

友邦保险也加入了投连险“变脸”的队伍。该公司昨日对外宣布,旗下投连险将新设货币市场投资账户(属固定收益类投资账户),通过投资高信用等级的短期固定收益类金融工具,在“震市”中寻求低风险的稳定收益。此外,还增加了适合在震荡市场投资的功能——定期定额,即约定期限与金额,进行每月固定投资,有效降低短期市场波动的影响。

另一家合资寿险公司也在酝酿投连险“变脸”方案。这家公司相关负责人对记者表示,虽然她并不认同投连险已走到销售尽头的说法,但从产品结构多元化的角度来讲,如果一家公司的保费收入来源一味依赖一个产品,并非长期生存之道。“因此,我们也一直在思考‘投连之后该是什么’这个问题?”

据记者了解,有此想法的外资寿险公司不止上述三家。在原有趸缴投连险的基础上,不少寿险公司也在酝酿推出利润率贡献更大的个险期缴投连产品。甚至有金盛人寿、华泰保险等几家公司正在酝酿QDII投连险产品,意欲通过“抄底”境外市场,来达到分散投资风险的目的。而对于保险公司来说,在银行系QDII产品收益“跌跌不休”的大背景下,如何保证保险QDII产品不遭遇呛水,将是一个不小的难题,进入时机的把握将是投资成败的关键之一。

金港信托 受让超百亿信贷资产

⊙本报记者 但有为

记者日前从宁波金港信托获悉,该信托公司日前先后和国内两家著名商业银行签署合同,从而分别受让了这两家银行100亿元和60亿元的信贷资产。

据了解,上述两笔合同的签订将使金港信托有力地支持包括中央直属企业、世界500强在华机构在内的多家重量级企业建设,涵盖能源、交通、电网、公用事业、装备制造等多个行业。

金港信托有关人士指出,金港信托将发挥专业的信托资产管理职能和信托资金运用的丰富经验,使投资者获得稳定安全的收益。银信合作可以在目前证券市场震荡的背景下,提供风险低、收益稳的理财产品,满足投资者的需求。

业内专家认为,信托公司受让银行信贷资产,不仅进一步深化了银信合作,扩大了信托公司的受托规模,提升行业地位。对于银行还说,还可以通过贷款出让加速资金周转,在贷款额度有限的背景下增加可贷资金,促使银行调整贷款结构。

瑞再在华设立 第三方医保管理公司

⊙本报记者 卢晓平 黄蕾

全球知名再保险公司瑞士再保险公司4月2日宣布,已获得批准在中国成立一家咨询公司北京鹏瑞咨询服务有限公司(简称“鹏瑞”),为保险公司、医院、保单持有人和雇主提供第三方管理(TPA)综合服务及其他相关咨询服务。

鹏瑞是瑞士再保的全资所有公司,但独立经营,计划于今年晚些时候开始营业。领导瑞士再保中国医疗保险团队的傅志国将调任到鹏瑞,担任首席执行官之职。

瑞士再保集团的执行委员会成员兼亚洲部首席执行官潘瑞康指出:“能够为中国健康险的发展做出贡献,瑞士再保深感骄傲与欣喜。”鹏瑞的目标是帮助中国的医疗保险行业实现巨大的增长潜力,并协助国内的保险公司解决全球众多同行都面临的挑战——那就是在这个行业创造利润。

据最近一份瑞士再保险《sigma》研究报告估计,2007年中国在医疗保健上的支出超过1万亿人民币,其中有52%的支出是由家庭直接支付。而在这些支出中,商业医疗保险仅支付了不到6%,这意味着市场潜在的商机达4890亿人民币。

为了帮助保险公司将这些潜在商机转化为利润,鹏瑞将提供一种高效的业务流程外包形式,为保单持有人提供更深层面的服务,并为保险公司提供风险管理的有效平台。

2008信托关键词:转型和创新

——专访西安信托总经理崔进才

“信托平台的优势一定要完全发挥出来。信托最理想的模式可能是信托公司作为一个最上的平台,下面有证券、基金、期货、保险等专业机构,信托公司作为市场最高端平台整合旗下所有金融资源。”对于信托的前景,崔进才显得非常有信心。

⊙本报记者 唐真龙 王原

“我们的理想是,将来我们能够拥有几万名金融资产在100万元以上的客户,我们能够长期维护这些客户,根据需求为他们量身定制理财产品和服务。”在西安信托位于西安市繁华地段北大街55号宽敞明亮的总经理办公室里,西安信托总经理崔进才向记者表示。

提到西安信托业,人们首先想到的可能会是陕国投,作为中国仅有的两家上市的信托公司之一,陕国投一直吸引着人们的注意力。除陕国投之外,另一家信托公司西部信托由于拥有雄厚股东背景,承揽了省内众多的大型项目,而西安国投则长期被置于人们的视线之外。不过从今年开始,西安信托业的局面正在悄然发生变化。2月19日,西安国投成功换发信托新牌照,并更名为西安信托,成为西北地区首家换发新牌照的信托公司,在完成股权重组、公司治理之后,这家先前并不引人关注的小信托公司已经明确了发展方向——即由原来的融资平台向信托本原业务回归。

2007年信托新两规的实施,使得全国几十家信托公司面临转型,然而信托公司到底应该做什么?信托业的发展方向是什么?这些问题是信托从业人员不得不思考的问题。为此,本报记者对崔进才进行了专访。

扩大信托收入占比

上海证券报:西安的信托公司,包括陕国投、西安国投以前更多地是做融资型的业务,如今西安信托明确提出由融资平台向信托理财产品供应商转变,在这个转型的过程是否有难以克服的困难?

崔进才:困难一定有,比如目前公司资本实力比较弱,业务规模偏小,人才储备不足,但不走这条路肯定不行。以前陕西的几家信托公司,包括全国的信托公司业务模式主要是吸收信托存款然后放贷,结果导致很大风险。从这个意义上说,“信托新两规”规定信托公司贷款类的(信托)计划不能超过总管理量的30%,这就是要限制信托公司进行此类业务。

因此,我们在产品方面肯定是要转型的,我们公司去年刚刚完成重组,在产品拓展上,目前我们证券投资类的产品做的还不错,结构化、管理型的产品以及自主管理型的产品我们都做了一些,这一点上我非常满意。今后我们要沿着这个方向去构建理财产品线和业务体系。

上海证券报:去年证券市场火爆的行情也给信托公司带来了空前的机遇,根据已经公布年报的几家信托公司的情况来看,净利润大都实现成倍的增长,今年证券市场的行情会不会使信托公司受到很大的影响?

崔进才:信托有一个优势,就是在一个经济体里,哪一块热它都可以在这一块发挥作用。证券市场火,因此信托就能在证券市场发挥作用。我觉得这几年信托公司找到了业务的焦点,找到了盈利的渠道。我觉得证券市场不好,受影响最大的应该是信托公司的投资收益这一块,另外去年有几千亿的信托资金参与打新股,而今年这种盈利模式显然不能再维持了。信托公司固有项下的收入远远大于信托业务的收益,这个对信托公司来说是一个很大的挑战,信托公司一定要逐步扩大信托业务收入在整个业务收入中的占比。

PE业务或成热点

上海证券报:具体来说,今年哪些业务可以成为信托公司的热门业务?

崔进才:我个人认为,信托公司一定要有自己的产品线,而这条线上信托PE可能会成为今年的一个热门领域。对于信托公司来说,还有很多大的领域需要我们去拓展,信托PE一定是我们的主攻方向之一。

不过对于PE项目的选择上,信托公司本身是有缺陷的,目前的信托公司没有能力大范围的挖掘和筛选项目,在这种情况如果是自己选,一定是选自己熟悉的,比如金融机构股权,金融机构的报表、业绩透明度比较高,容易判断。但是对其他行业类型企业股权的判断,信托公司也应该逐渐培育。不过在现阶段,我们只能借助外力,包括券商,他们手里有很多资源,由于绝大多数券商没有直投业务,他们也愿意同信托公司合作。

我们也正在考虑信托公司应该具备什么能力,现在我们做证券投资类的产品要借助私募基金的力量,做PE要借助券商的力量。我觉得信托的平台优势一定要完全发挥出来。信托最理想的模式可能是信托公司作为一个最上的平台,下面有证券、基金、期货、保险等专业机构,信托公司作为市场最高端平台整合旗下所有金融资源。

上海证券报:除PE业务之外,您还看好哪些领域?

崔进才:我们还在探索做融资租赁业务。信托公司的牌照本身就允许它做融资租赁业务,现在我们已经开始同本地的一些大的设备制造商进行联系了。

信托公司做租赁跟融资租赁公司在角色上其实是一致的。在资金来源上,我们会直接面向市场投资者,关键是我们要设计好盈利的模式,搞好风险控制,吸引机构投资者和个人投资加入到信托融资租赁中来。此外还要跟其他金融机构合作,包括吸引银行加入进来。租赁业务需要有一个链条,大家一起来做。

我们现在也在探讨做不良资产的信托。这个周末我就要到北京去和中信资产管理公司谈,他们在市场上以市场化的手段收购处置不良资产是小有名气的,在不良资产处置方面也有专业的机构,他们会买、会定价、会看核心资产、会处置,我们可以跟他们合作把不良资产做成理财产品或信托计划。信托的资金来源是非常灵活的,几百万的资金我们可以找自然人客户,上千万甚至上亿的资金则可以找机构客户,这块的市场非常大。

探讨信托与银行对接

上海证券报:除了以上所说的这些业务之外,西安信托在创新型业务上有何计划?

崔进才:在创新方面,我们要有危机感,但还要一步一个脚印。我们公司的盘子小一点,刚刚经历了股权重组,我们的思路是把目前我们做的产品做的更成熟一点,我们的团队边学习边往前走,跟上行业和市场发展的节奏。

对于我们来说,象传统的贷款融资业务不能成为我们业务探讨的重点。我们要按照行业发展趋势,结合市场潜在需求,开展业务创新。比如说目前信贷紧缩之下,银行的放贷受到严格控制,但社会上的资金总量是没有下降的。因此,目前我们正在和银行探讨利用信托与银行理财产品对接,来满足银行维护核心客户的资金需求,同时也满足银行存款客户的投资理财需求。

在金融衍生产品信托业务方面,我们已经跟专业的投资管理机构深入探讨,包括黄金期货、大宗商品期货和股指期货,未来我们都是要去做的。为了不断开拓新的业务领域,我公司会根据需要逐步增加资本金。

太平人寿
TAIPING LIFE
www.tpilife.com
始创于1929年

天津滨海新区标志性建筑拍卖信息

[illegible]

项目分为两部分,分别为地下一层为停车场,地下停车场约800多个停车位,可为一期产业园区三层至三层以上为商务酒店,总经营面积16963平米。在区主力店为FOXTOWN名品直销店,聚集了一个世界一线品牌如BOSS、VERSACE、BURBERRY、GUCCI等。[illegible]

[illegible]

非诚有意向的企业或个人光临垂询该拍卖项目。

联系人:张先生 周女士

联系电话:13389920322 13072255608

天津蓝天国际拍卖行有限责任公司

■资产管理公司转型追踪报道

华融资产管理公司 明确转型路径

各办事处在很大程度上将依托子公司平台进行转型从而实现整体转型

⊙本报记者 苗燕

在四家资产管理公司纷纷探索转型路径的时候,华融资产管理公司的商业化转型从广泛布局各类金融行业的子公司着手,并从今年起,以各省市办事处的转型带动华融的整体转型。华融总裁丁仲篪日前在华融2008年工作会议上表示,设在全国各省市的办事处的商业化转型是资产管理公司整体转型的重要组成部分,是今年华融公司各项工作的重中之重,促进办事处加快转型,积极探索具有华融特色的办事处转型发展之路。

为此,丁仲篪要求,各办事处要充分依托业务平台、剩余有效债权股权资产和当地资源积极拓展商业化业务。要依托公司已经搭建的租赁、投资、证券、信托等业务平台,发挥各办事处在市场前端的优势,实现办事处与平台业务的互动对接。要充分运用业务平台的产品和服务拓展市场和客户,建立办事处与业务平台运行良好的营销网络,尽快形成覆盖全国的商业化业务价值链,积极稳妥促进办事处的业务转型。

此外,丁仲篪指出,子公司作为华融公司的业务平台,在公司转型中起着重要而关键的作用。华融租赁、融德公司、华融证券和即将挂牌的华融信托等各子公司要按照华融公司的统一部署,更好地适应市场变化,充分发挥租赁、投资、证券、信托等业务功能。

2007年华融公司积极稳步推进商业化转型工作,取得了良好开局。去年全年实现商业化收入14.75亿元,在增加计提拨备和应付利息约2亿元的情况下,实现利润5.09亿元。2007年,华融租赁新投放租赁规模63亿元,同比增长110%,实现税后利润1.39亿元;华融证券实现税后利润1.28亿元;融德公司实现税后利润6512万元。2007年华融公司各办事处实现纯商业化收入2.81亿元。