

# 经济数据阴晴不定 美复苏尚难拨云见日

□本报记者 高健

进入7月以来,频繁出炉的美国经济数据好坏参半且多出人意,不断搅动着金融市场脆弱而敏感

1日和15日意外上扬的6月美国供应管理协会(ISM)制造业采购经理人指数(PMI)和5月耐用品订单刚刚为市场带来一丝惊喜,6日

面市且未达预期的6月ISM非制造业PMI就当头泼上了一盆冷水;7月8日,全美6月非农失业率的意外走高,则将市场对于美国经济的不确定心态推升到了极致;加之国会山内围绕美国联邦政府公共债务上限的阴晴不定,已使得全美经济复苏前路一时难见阳光。

从目前情况看,高油价和公共债务上限谈判所带来的不确定性对美国经济,特别是就业市场复苏的冲击已然凸现;而美国经济能否在没有更多量化宽松货币政策扶

持下度过复苏期,也将在接下来几个月时间里水落石出。

## 数据“打架” 股市淡定

7月1日,美国供应管理协会发布数据显示,6月美国ISM制造业PMI指数从5月的53.5意外升至55.3,优于经济学家做出的52的预期。随后在5日,美国商务部宣布,美国5月耐用品订单环比上升0.8%。

上述两项数据的上涨显示美国制造业活动有扩张的趋势;表明在受到日本3月强震导致全球供应链中断的拖累之后,美国的制造业活动正在逐步实现正常化。其中,美国PMI制造业指数在全球制造业集体放缓的背景下“一枝独秀”尤其令市场欣喜;当日,道琼斯指数大涨百余点并站稳了12500点水平线。

然而,接下来6日与市场见面的6月ISM非制造业PMI指数却令人大跌眼镜,53.3的数值与预期的54.0之间落差明显。此时仍沉浸在制造业

强劲复苏喜悦中的市场犹豫心态显现,当日涨幅较1日大幅收窄。

由制造业利好消息支撑的有限涨幅持续了几个交易日后,终于在上周五遭遇沉重打击。当日,美国劳工部宣布,6月全美非农就业岗位仅增加1.8万,为去年9月以来最低增幅且远低于市场预期9万的增长规模;同时,6月全美失业率升至9.2%,为去年12月以来最高水平。在此利空拖累下,纽约股市8日全线走低,道指跌0.49%,纳指跌0.45%,标普500指数跌0.70%。

## 就业市场难改观

美国媒体指出,相比一贯作为经济复苏引领力量的制造业领域,非制造业领域的复苏进程存在一定的时滞。因此,6月非制造业PMI的低迷程度尽管超出预期,但其增长放缓的趋势已为市场洞悉。而就目前的美国经济增长而言,就业市场的改善正变得愈发重要,却也愈发困难,特别是在高油价和美国公

共债务前景不甚明朗的背景下。

为尽快化解债限谈判僵局,美国总统奥巴马在谈判中抛出了更大的赌注,全力推动两党议员达成一项包括节省470亿美元的预算在内的协议;而在9日的每周电视广播讲话中,奥巴马又在表场两党谈判“富有建设性”的同时,再次警告提高政府债务上限的重要性,美利坚合众国作为债务国的信用不能受到损害。

与此同时,高油价所导致的就业市场疲软也十分明显。原本在今年2月向下跌破9%水平线的全美月度失业率,在国际油价当月冲上每桶100美元并较长时间居于高位之后,又于4月重返9%。其中原因在于,油价高企给企业带来了巨大的生产成本,当这种状况持续一段时间后,企业本身的生产量和雇员数量扩大计划都必然受到干扰。

## 或再推量化宽松措施

在公共债务上限谈判方面,尽

管绝大多数市场人士仍确定国会将在8月2日的最后期限之前完成谈判,但奥巴马却已宣称,债限问题的不确定性影响了企业招聘。这其中一方面包含着奥巴马希望将经济领域两大难题“合二为一”的“小聪明”,另一方面也点明了谈判僵局对经济复苏进程的必然拖累。

更重要的是,即使美国的主权债务信用不会受到损害,但民主党将以多大代价“换取”协议的达成,也对美国经济领域影响巨大。一旦奥巴马政府的支出预算被大幅削减,其利用财政政策刺激经济的能力也将随之弱化;在美国经济难以独立实现复苏的极端情况下,美联储再度启动广受诟病的量化宽松政策也有可能成为现实。

前英国央行货币政策委员会委员大卫·布兰克福勒8日预计,当日出炉的难堪的非农就业报告表明美联储必将推出第三轮量化宽松政策(QE3),时间是在“今年第三季度的某个时候”。

展望本周,财报季将于本周一(11日)拉开帷幕。美国铝业将在周一盘后率先公布二季报,预计收益将较去年同期有所上升,但仍难达2009年同期水平。同日公布二季报的还有半导体设备提供商Novellus Systems(NVLS),由于日本订单反弹,同样预计业绩增长。工业分销商Fastenal(FAST)和万豪酒店分别将于周二(12日)和周三(13日)公布二季报,均预期业绩增长。摩根大通(JPM)将于周四(14日)带来第一份银行业二季报,预计收益同比增长12%。周五(15日)将公布6月份消费者价格指数(CPI)数据。除重点公司二季报和重要经济数据外,美国两党对税收和预算开支的争论以及欧债危机的解决仍将是市场关注的焦点。(作者系标准普尔资深指数分析师,陈昕雨编译)

地平线国家公司(FHN)下跌2.8%。上周三(6日),市场对葡萄牙和希腊等欧元区国家的债务问题持续担忧,市场交易量仍不大。当日,标普500指数仅微幅上涨0.10%。上周四(7日)盘前公布的零售和就业数据喜人。零售商6月销售额增长强劲,涨幅超预期,显示消费者消费能力及意愿增长。ADP私营领域新增岗位15.7万个,令投资者对即将公布的非农就业数据充满期待。受利好数据提振,当日美股高开,标普500指数上涨1.04%,10个板块全部上扬,500只成分股中的446只收涨。零售个股表现最佳。

然而不幸的是,上周五(8日)接踵而至的就业数据奇差,令市场大跌眼镜。美国劳工部当日公布最新数据称,美国6月非农就业人数仅增长1.8万人,远低于预期增幅9.0万人,创自2010年9月以来最小增幅。6月份失业率由5月的9.1%攀升至9.2%,为失业率连续第三个月上升,并触及年内新高。不仅如此,平

均每小时工资下降,将削弱消费者开支能力。当日美股开盘下挫,开盘一小时内标普500指数跌幅超1%,午盘下跌1.4%,尾盘跌幅有所收窄,当日收跌0.70%。

发展不断深化。2010年底,高国富在谈到转型发展时提到三个主攻方向:一是有效控制产险综合成本率,追求持续稳定的承保利润;二是重点发展寿险营销渠道和期缴业务,追求内含价值持续稳定增长;三是以资产负债管理为导向,追求投资收益持续稳定高于保单整体负债成本。太平洋保险将不仅保持规模增长与市场相协调,而且要大幅提高业务健康发展的程度。

太平洋保险对“专注保险主业,价值持续增长”的坚持,还表现在产险与寿险业务、保险与投资业务的两个协调发展上。这是太平洋保险的战略判断。太平洋保险旗下领先的子公司太平洋产险和太平洋寿险,除在各自领域里开疆拓土外,还相互扶持、共同发展。2010年,太平洋寿险业务同比增长41.7%,市场份额为8.8%;产险业务同比增长50.5%,市场份额为12.8%。两家子公司拥有对等的销售机构,这也利于公司的资源共享。

今年以来,尽管整体保险市场出现了一定程度的下滑,但太平洋寿险坚持“聚焦营销、聚焦期缴”的经营策略,营销渠道实现了业绩较快增长,队伍健康发展、业务结构持续优化的良好局面。太平洋产险则抓住市场发展机遇,坚持承保盈利发展策略,业务增速明显加快,市场份额持续提升,成本管控能力增强。此外,太平洋保险还坚持稳健进取的投资策略,强化资产负债管理,完善资产负债互动机制,努力实现投资收益持续稳定地超越负债成本,稳健的资金运用为保险业务发展解除了后顾之忧。

在从简单的规模扩张向质量效益型增长转变,从过度依赖投资收益向追求承保利润转变过程中,太平洋保险很好地实现了协调发展的目标,在行业内产生了示范效应。

## 转型战略:持续发展的新引擎

多年来,太平洋保险始终将客户利益放在首位,从产品开发、营销、承保、理赔、保险知识普及等各方面围绕客户需求不断扩展和深化服务内涵。在激烈的市场竞争中,客户满意度不断提升。

当前保险业已经进入一个新的发展阶段,行业的发展基础和外部环境都发生了深刻变化。太平洋保险深知,只有赢得客户,才能赢得市场。2010年10月,太平洋保险在国内保险率先提出并实施“以客户为导向”战略转型,在未来3至5年内,太平洋保险将围绕挖掘客户价值、实施细分战略、提升服务品质、打造后援平台等战略抓手,构建转型框架与实施路径,进一步提升客户满意度。

高国富指出,“客户需求导向战略”就是要从客户的需求和体验出发来主导公司的发展战略,整合集团的产品开发、销售渠道等资源,让客户得到全方位的、高层次的保险服务;就是帮助公司在市场中逐步确立客户资源、服务品牌、产品创新、科学定价、精准营销及多渠道接触等比较优势,带动业务规模与价值的提升。

以客户为导向,太平洋保险在“软”、“硬”件建设方面不断提升;

2009年起,公司开展“乐行天下”交响乐巡演暨客户服务活动,通过跨界营销的方式,架起音乐与音乐沟通的桥梁,让客户在音乐中感受保险的美好。与音乐会配合开展的客户联谊、VIP体检、关爱住院客户等特色客服活动,让客户体验到了全方位的保险保障。如今,形式多样的“温情服务体验”在公司层出不穷,客户成为最大的受益者。

## 标普500美股一周

# 投资者仍看好季报行情



□霍华德·斯韦尔布拉克

上周市场表现差强人意。受利好的零售和ADP就业数据提振,上周四(7月7日)标普500指数上涨1.04%。然而上周五(8日)公布的6月非农就业报告令人失望;加之美国政府债务“红线”问题迟迟未得解决,美国面临债务违约风险,当日股市掉头向下,标普500指数下跌0.70%收于1343.80点,当周累计上涨0.31%,实现连续两周上涨。

上周五的非农就业报告影响重大,投资者已看到美国就业市场仍

未好转,经济复苏步伐缓慢。然而相对上周涨幅而言,上周五市场的跌幅相当有限,显示出投资者对即将出炉的公司二季报持有乐观态度。投资者普遍认为,只要公司有业绩支撑,股票就仍然值得投资。本周,检验这一投资理念的时点即将到来。在接下来的两周内,将有大批公司公布二季报。至7月底,70%的公司将完成二季报披露。届时,将只有两个重要因素主导市场走势——美国政府债务上限问题以及8月5日公布的就业数据。

由于穆迪调降葡萄牙评级,市场对欧债危机一度有所消散的紧张情绪再度积聚。上周二(5日)开盘小幅走低,全天交投清淡。当日,标普500指数下跌0.13%。银行业在欧元区所持债务风险敞口令人担忧,当日金融板块下跌0.83%。其中,美国地区性银行Comerica(CMA)下跌3.0%,第一

# 中国太平洋保险:价值增长成就世界500强

7月7日,美国《财富》杂志公布了2011年世界500强榜单,中国太平洋保险凭借优秀的业绩和雄厚的实力首次上榜,排名第466位。今年,中国太平洋保险还上榜英国《金融时报》全球500强、美国《福布斯》全球企业前500强,成为少数几家同时跻身这“三大权威排行榜”的中国企业之一。

《财富》世界500强排名主要依据公司年度收入等指标,中国太平洋保险以2010年营业收入1416.62亿元人民币(208.78亿美元)、净利润85.73亿元人民币(12.64亿美元)的良好业绩首次入选。

无数企业将进入《财富》世界500强作为自身的奋斗目标,因为这不仅意味着跻身世界最有实力的企业行列,也意味着公司拥有了更加广阔的发展前景。

对于公司此次晋级《财富》世界500强,太平洋保险集团董事长高国富说:“2010年公司制定新三年规划时,就将进入《财富》世界500强作为一项重要目标,我们制定这个目标是有底气的,这个底气来自良好的国内环境、社会各界的支持,更来自于太平洋保险对‘专注保险主业,价值持续增长’矢志不渝的坚持。”

## 新里程碑:从国内一流到国际先进

20年前,太平洋保险在上海成立,成为国内首家全国性股份制商业保险公司。从无到有,从小到大,公司按照商业保险的规律发展,步步为营,扎实成长,成为家喻户晓的保险品牌。如今,太平洋保险的服务机构已达5700多个,覆盖了中国大陆除西藏外的所有省、自治区和直辖市。作为国内保险业巨头和很多行业标准的制定者,公司无论在市场份额、还是服务水平方面,都拥有领先的市场优势。2008年,中国太平洋保险被评为中国企业500强第48位。

飞速发展的太平洋保险并不满足于只做国内保险市场的领跑者,更将发展的目光投向了国际市场,希望能不断超越自我,成为国际化的保险企业。通过与瑞再、慕再、安联、三井住友等国际知名大公司建立长期业务合作关系,公司不断提高专业化经营水平和核心竞争力;通过与麦肯锡、普华永道等国际著名专业咨询公司的合作,努力提升经营管理的国际化水平。

2007年12月25日,“中国太保”在上海证券交易所挂牌上市,成为中国第一家真正意义上的整体上市的保险集团,公司战略定位清晰明确:2009年12月23日,“中国太保”登陆H股,吸引了众多国际投资者的追捧。从此,太平洋保险面向国内和国际市场,加快了进军国际化保险行列的步伐,在资本市场上所获得的认同,也为公司创造了更广阔的发展空间。

完成A+H股上市的中国太平洋保险建立起了全球化的资本持续补充机制,消除了偿付能力不足等后顾之忧。此后,公司明确提出了“专注保险主业,价值持续增长,成为国际一流保险金融服务集团”的国际化目标,并坚定地朝着这个目标稳步前进。

在这个过程中,公司先后完成了业务、财务、资金以及核保核赔的集中,启动了财务管理框架和内控体系、信息技术策略规划及共享中心建设等项目。2010年12月,新型数据中心投入使用。该中心把全国77家分公司的客户信息、产品购买信息、服务电话信息,以及客户与公司互动的信息都收集到一起,然后进行分析和预测,以此展开更加个性化的服务。

此外,太平洋保险力求创新,实施专业化经营方面,借鉴了国际化的运作模式。在产品创新方面,公司与具有丰富经验的全球知名再保险公司合作,引进产品开发理念和技术。

在营销模式方面,公司积极推进银保合作与产、寿险业务联动,并大力开拓电话销售、网络销售等新渠道。

在服务创新方面,公司建立起了核保核赔与客户服务一体化的寿险营运管理中心,完善标准化服务体系,推行全国通赔,提升自动化服务水平;建立完善的客户投诉、回访机制。同时,公司还提供急救救助、理赔绿色通道等增值服务,不断提高客户服务水平和客户满意度——持续、全方位的创新,不仅为公司赢得了市场,也为中国保险业在更广领域、更深层次服务民众和世界,创造了宝贵的经验。

今天,太平洋保险成为世界500强,这并不让人感到意外,而是运筹帷幄、水到渠成的结果。集团总裁霍联宏说,“我们提出世界500强的目标,不是一个口号,我们坚定地认为,只要沿着国际化的道路发展,这个目标一定会实现。”

屹立于世界500强之列,太平洋保险进入了一个新的发展高度,这是对太平洋保险整体实力的充分肯定,更是太平洋保险向国际化保险金融服务集团迈进的一个新里程碑。

## 价值增长:公司永续发展的动力

从成立至今,太平洋保险前进的步伐愈发强劲有力,目标清晰。看似不经意间,取得了一个又一个的辉煌成就。当太平洋保险成为世界500强企业,很多人开始探究公司成功的基因。而在太保人看来,秘密就在于对“专注保险主业,价值持续增长”的专注与坚持。

只有做自己擅长的事情,才能创造更大的价值。霍联宏说,太平洋保险在成长过程中,积累了丰富的保险经营管理经验。保险是我们所擅长的,只要能做深做透,那就是最无可替代的价值所在。“2007年A股上市时,公司最大的‘亮点’就是国内第一家整体上市的公司,受到了投资者的追捧。上市后,太平洋保险控股了长江养老,进一步拓宽了保险业务领域,具备了为客户提供全方位保险服务的实力。

“专注保险主业,价值持续增长”,这说起来容易,但要坚持下去并见到效果却并不容易。2009年,国内投连险、万能险等投资型产品呈现爆发式增长态势,太平洋保险没有盲目跟风,而是从价值持续增长的思路入手,埋头发展传统型和分红型业务。但与此同时,太平洋保险的规模保费相对于同业出现下滑,来自市场和舆论的压力骤然加大,给业务经营带来一定的影响。即便这样,太平洋保险仍然排除干扰,坚持价值持续增长的理念,发展内含价值高的产品。

实践证明,太平洋保险的选择是对的。那些依靠投资型保险产品快速发展的公司来年便尝到了保费增长的苦果,而太平洋保险坚持走价值持续增长之路,为今后的发展夯实了基础。在市场主体迅速增加的情况下,2010年,太平洋保险整体市场份额占比9.9%,比上年提高0.8个百分点。太平洋保险对于价值持续增长的理解随着公司和市场的

EPFR报告称

## 全球股基资金净流入量创十周新高

美国新兴市场投资基金研究公司(EPFR)7月8日表示,由于希腊债务问题暂时得到缓解,投资者在今年下半年的首周将注意力回归股票型基金。在截至7月6日的过去一周里,EPFR追踪的全球股票型基金吸引了61.9亿美元的资金净流入,创过去十周新高。

EPFR公布的数据显示,新兴市场股基在截至6日的过去一周里吸引了13.6亿美元的资金净流入,为连续第二周成功吸金,但是规模较此前一周的24.6亿美元有所减少。其中,在EPFR分类的四大新兴市场股基中,全球配置型(GEM)新兴市场股基的资金净流入量最大,但是中东、北非地区股基和欧洲新兴市场股基则被监测到出现不同程度的资金赎回。

发达市场方面,EPFR归类的五大发达市场股基在上周皆吸引资金净流入,其中,日本股基资金净流入量为自2月上旬以来最大,这主要归因于日企的经营活动已日渐复苏。

美股方面,上周是美联储正式退出第二轮量化宽松计划(QE2)后的第一周,且美国两党正就财赤削减方案及债务上限问题争论不休,但尽管如此,美国股基仍吸引资金净流入,特别是个人投资者开始购入美国股市共同基金,为过去数周所罕见。当然,机构投资者青睐大型成长型股基和混合股基,并购买交易所交易基金(ETF),仍是美股资金流向的“主力”。上周,美国标普500指数上涨0.3%,自6月24日以来,该指数已累计上涨5.9%。

此外,EPFR追踪的全球债券型基金在当周吸引了31.9亿美元的资金净流入,而货币市场基金则被监测到出现22.6亿美元的资金赎回。其中,由于新兴市场加息步伐坚定,新兴市场债基及其子类基金——本币债券型基金均连续第15周吸引资金净流入。(吴心韬)

## 年内美国破产银行数目升至51家

美国监管机构7月8日关闭了位于伊利诺伊州和科罗拉多州的3家银行,这使得今年以来美国银行破产数目升至51家,但较去年同期高达90家的破产数目大幅下降。

据美国联邦储蓄保险公司(FDIC)8日公布的数据,该机构当天关闭了位于伊利诺伊州的第一芝加哥银行以及位于科罗拉多州的科罗拉多资本银行、斯格尼彻银行。3家银行的总资产规模约为17.44亿美元,存款规模约为16.24亿美元。

据美国媒体统计,2010年美国共有157家银行宣布破产,高于2009年140家的水平,为1992年美国爆发储贷危机以来银行破产数目最多的一年。不过,2010年美国破产银行资产总额为921亿美元,远低于2009年的1697亿美元。FDIC方面预计,2010年很可能是本轮银行破产潮的最高峰。

不过从目前FDIC的统计数据来看,美国银行破产潮仍将持续一段时间。截至今年第一季度末,被FDIC列为“问题银行”的银行数目从去年年底的884家升至888家,为1993年以来最高水平。从历史统计看,这些“问题银行”中约有20%最终将走向破产。(杨博)

2010年12月至今,公司已对700多万产、寿险个人客户进行了大回访,并启动团体客户的回访。把保单卖给客户仅仅是服务的开始,完成理赔也不意味着“责任”到期。“霍联宏说,太平洋保险要通过回访新老客户,梳理客户信息,掌握客户的保险需求,更好地完善自己的产品和服务体系,为客户提供差异化的服务体验。

此外,公司还进一步开拓电销、网销、交叉销售等新渠道,满足客户的多元化需求;基于客户服务需求建设公开透明的理赔服务流程和领先的理赔运营模式;打造实现客户接触多渠道、客户服务标准化、试点建设全功能的客服门店……

变化也许看起来只有一点点,但就在这点滴细节中,服务的整体差别拉开了。别人没想到、没做到的,我们要想到并做到,满足客户的“边际需要”,就是挖掘我们的“致胜机会”,高国富说。

## 企业文化:提升核心竞争力的软实力

优秀的企业离不开优秀的企业文化支撑,太平洋保险收获了财富500强殊荣的同时,还收获了精神财富——企业文化,企业文化成为持续提升企业核心竞争力的软实力。

无论“诚信天下,稳健一生,追求卓越”的企业核心价值观,还是“做一家负责任保险公司”的使命,以及“推动和实现可持续发展”的经营理念,太平洋保险身上体现着强烈的“责任”意识,越来越被社会大众所感知并认可——对客户负责、对投资者负责、对员工负责、对社会负责、对合作方负责……这种责任意识与可持续发展相辅相成,相得益彰。

近年来,太平洋保险先后涌现出勇救落水大学生而牺牲的孔琳、舍己救客户而牺牲的熊大勇、无偿捐肝救人的林萍等众多英雄人物,这并非偶然。霍联宏说,“以人为本、关爱互信”、“用心承诺、用爱负责”……这些“客户至上”的价值追求,已经深深扎根于太平洋保险的精神土壤——企业文化中,成为太保人的自觉意识和自发的行动。

太平洋保险时刻铭记应承担的社会责任,做优秀的企业公民。多年来,在主营业务不断获得跨越式发展的同时,太平洋保险开展了一系列富有成效的社会公益实践,以实际行动履行企业公民的职责。公司积极开展关爱孤残、资助助学、扶贫救灾等公益活动,定期每年组织志愿者前往儿童福利院开展义工活动,在全国多个省份建立了60余所希望小学,在汶川大地震、青海玉树地震等特大自然灾害发生后踊跃捐款捐物,帮助受灾地区早日度过难关。

业内人士表示,尽管公司履行社会责任并不立竿见影地指向经济效益,但是在健全的市场制度下,企业追求利润、为客户创造价值以及承担社会责任之间,应当是一致的,这在世界500强企业中得到尤为明显。在资本市场上,一些在社会责任方面做得非常好的公司得到了市场和投资者的追捧,一些国际投资基金专门购买有企业社会责任概念的股票,因为他们认为注重可持续发展的社会责任,可以为公司带来更多的溢价——太平洋保险正是这样一家有爱心又得到社会和客户喜爱的公司。

世界500强,是一项殊荣,更是催人奋进的号角。雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。站在新的起点上,太平洋保险将继续以客户价值为导向,专注保险主业,推动和实现可持续发展的价值增长,向着国际一流保险金融服务集团的目标迈进。

文/成文卓(企业形象)