

## 泰康人寿拟三年内“A+H”股上市

□本报记者 丁冰

泰康人寿董事长兼首席执行官陈东升22日表示,泰康人寿拟在三年内实现“A+H”股上市。

陈东升在泰康人寿十五周年庆典大会上”上称,根据泰康人寿未来三年的发展战略,泰康人寿将在香港和上海证券交易所成功上市,保险新单价值不低于80亿元,寿险市场排名进入前四,实现费差持平,实现集团化经营,形成保险业务、资产管理、不动产、海外业务和创新业务5大板块的集团攻势。

陈东升还给出了泰康人寿未来五年的规划。据其介绍,届时泰康人寿资产规模将达1万亿元,年保费规模达2000亿元,净资产达500亿元,实现税后利润100亿元,客户达1亿人,进入世界500强行列。

截至2011年6月底,泰康人寿的总资产近3300亿元,净资产超过140亿元,偿付能力充足率173%。陈东升预计,到今年年底,公司保费规模将达900亿元。

## 31家央企5年内计划投资近万亿 产业援疆图谱日渐清晰

中央新疆工作座谈会以来,随着两次全国对口支援新疆工作会议的召开,中央通过产业援疆推动新疆发展的思路日益清晰,产业援疆的重大举措和具体目标任务被明确提出。

8月20日,新疆维吾尔自治区党委书记张春贤在“中央企业产业援疆推介会”上指出,产业援疆必须坚持“政府引导、市场主导、企业主体、互利双赢”的原则。

产业援疆,在大量资金实实在在的推动下,已经不再仅仅是一项政策标签。

各路资金云集
国电新疆红雁池发电有限公司通往总控制室的过道上立着一方宣传栏,赫然写着中国国电集团公司的“十二五”规划:“十二五”期间,中国国电规划新增投资4800亿元,其中在新疆地区投资1500亿元。
国电集团并非是唯一一家将新疆作为“十二五”发展重点区域的央企。据了解,目前落户新疆的中央企业44户,未来5年,仅31家中央企业就计划在新疆投资9916亿元,其中,中国石油集团、中电投集团、神华集团等企业的投资额都在千亿级别。
在国资委明确将在疆发展和援疆工作列入中央企业“十二五”发展规划的背景下,中央企业对新疆的投资开发力度还会进一步加大。事实上,央企在推动新疆经济社会发展的过程中已经担任了“顶梁柱”的角色。据了解,目前央企对新疆工业增加值的贡献率超过70%。
新疆浙江商会会长葛永品认为,除了引进大集团、大央企,新疆经济实现跨越式发展还必须借助中小企业的力量。虽然,大企业,尤其是大央企资金雄厚、技术领先、管理先进和人才丰富,但中小企业在带动就业、带动本地百姓致富方面具有不可替代的优势。
如今,商业嗅觉敏锐的浙商和粤商早已闻风而动。新疆广东商会会长翁旷杰介绍,在商会的230家企业都在陆续进疆投资,当然,还有更多没有入会的企业也在进疆寻找机会。

把资源优势转化为经济优势
东部资源承载力和环境承载力正在日益下降,劳动力成本正在持续攀升。因此,东部产业向资源丰富、政策优惠的新疆转移完全符合经济规律。
同时,新疆主动吸引产业转移,并主动做好产业对接、项目落地工作。6月19日,工信部与自治区政府、新疆生产建设兵团联合举办了“中国新疆2011产业转移系列对接活动,涉及有色、煤电化工、化工、纺织等15个行业的200个项目当场签约,协议投资5812亿元。
8月20日,国务院国资委与自治区政府、新疆生产建设兵团联合举办“中央企业产业援疆推介会”,120位央企负责人参加了本次推介会。参会的央企数量和规格在新疆经济发展历程上前所未有的。
国务院国资委主任王勇在“中央企业产业援疆推介会”上指出,中央企业援疆,一定要把新疆的资源优势、地缘优势、后发优势与央企的人才、技术、资金、管理、市场优势有机结合起来,打造具有新疆特色优势的新兴战略产业,把新疆的资源优势真正转化为经济优势。
而把资源优势转变为经济优势,这是长久以来新疆经济发展的短板,也是将来新疆经济发展的立足点。
以建材行业为例,新疆是非金属矿产资源大区,全区共查明非金属矿产65种,其中,建材及其他非金属矿产44种,水泥、石灰用灰岩总储量约20亿吨,蛭石、红柱石储量全国第一。但据了解,目前全区规模以上建材企业占比不到10%,资金技术实力雄厚的企业更少,技术和产业层次低,多数是小企业参与开发。
业内人士认为,新一轮新疆经济大开发不仅在资源方面有巨大空间,政府大力发展的民生工程也是投资的机会。(周浙玲)

□本报记者 朱茵

转融通若实施,券商的融券业务量是否会大增?对此,有券商表示,在实际操作中,投资者所融的证券可能第二天才能到账;因时滞的缘故,投资者需求会受限,初期券商的积极性未必很高”。业内人士认为,融资大于融券的局面短期内仍难以扭转。

分析人士表示,此次《转融通业务监督管理试行办法(草案)》的推出,意味着融资融券配套机制——转融通业务规则的制订在加速,为融资

## 蜂拥开矿 扎堆金融 进军娱乐 砸钱养猪 地产商“不务正业”跨界 抢地盘

□本报记者 万晶

进军矿业、金融业,涉足娱乐业、体育界甚至养猪业,在房地产市场成交低迷、融资渠道不畅的背景下,众多开发商纷纷跨界经营,将“战线”延伸至多个行业。业内人士分析认为,这些受到开发商青睐的行业,与地产产业仍然存在一些共同点,几乎都属于资金密集行业,强调对资源的占有,利润率高或处于高速增长长期。

天量资金涌入矿业
8月13日,中弘地产(000979)宣布投身矿业,拟用自有资金6000万元收购仁源投资所持有的鑫兴矿业49%的股权。鑫兴矿业拥有一个探矿权和一个采矿权,2个矿区均位于吉林省东部,矿种也同为金矿。收购完成后,中弘地产将变为“地产+矿产”的经营模式。
对于此次收购,中弘地产表示,对公司发展战略具有重要意义,是公司推进产业结构调整的一次尝试。通过本次收购,公司将涉足有色金属行业,有利于拓宽公司盈利渠道,增强可持续发展能力。
而在7月下旬,房地产经营状况一直不太理想、申请脱帽被否的ST珠江发布公告称,将投资6400万元开发湖北十堰市两处铁矿资源,涉足矿业无疑为ST珠江带来了新的希望。
今年5月份以来,已有华业地产、莱茵置业、新潮中宝等5家上市房企先后宣布进军矿产行业。上市房企为给自己贴上矿业的标签,除直接出资参与经营,还通过资产重组、业务转型、产业链延伸和产能扩张等方式来进军矿业。
据上市公司公告不完全统计,自去年下半年以来,已有中天城投、鼎立股份、珠海港、美都控股、嘉宝集团、绿景地产、万泽股份、中珠控股、西藏城投等20多家上市房企进军矿业,约占整个房地产板块上市公司总数的1/6。
业内人士认为,涉矿房企多为中小型企业,从2010年下半年开始,已有将

## 住建部政策研究中心报告认为 民间资本将通过新型业态进入房市

住建部政策研究中心与高和资本日前联合发布的《民间资本与房地产业发展研究报告》称,短期来看,民间资本不会大规模从房地产市场撤出;中长期看,民间资本仍会继续参与房地产业。未来,以新型金融业态引导民间资本参与房地产业将成为主流趋势。

课题组测算,山西、温州、鄂尔多斯三地民间资本量分别达到了1万亿元、5200亿元和2200亿元。由于投资渠道不畅,相对集中、量级巨大的民间资本投资投机性购房需求过度膨胀,加剧了房地产市场的供求矛盾,对实业发展造成了一定的冲击,房地产价格的上涨也使

融券业务由试点转入常规做了必要准备。一直以来,来源有限是融券业务难以放大的第一个瓶颈,转融通的实施无疑将给投资者更多的空间。

但未来在实际操作中,可能和设想有差距。”一位券商融资融券业务部人士表示,在转融通征求意见稿当中,规定了转融通实质上就是证券金融公司对证券公司的融资、融券,因此草案参考证监会关于证券公司对客户融资融券的规定,对证券金融公司开展转融通业务的基本行为规范作了规定。而这就为转融通业务确定了基调,

在未来的业务开展过程中,第一段是券商与证券金融公司之间的融资融券业务,第二段是券商与客户之间的融资融券行为。根据我们了解的情况,在讨论业务操作的草案中,投资者提出申请,第二天融的券才能到账。这可能是因为为了规避风险,便于管理。”这位券商融资融券业务部人士说。

如果所融的证券第二天才能到账,势必会影响投资者对融券需求和操作时间的要求。一位研究员表示,融资融券往往在市场出现突发事件的时候,需求量大增,例如双汇事件、高铁事件

近200亿元的资金涌向矿业,开发领域涉及锰、铁、铜、锌、钼、金、铝等多种矿产。随着楼市调控政策的日益严厉及矿产资源品种价格的持续上涨,上市房企投资矿业的势头愈演愈烈。

正略钧策合伙人薛迺文表示,企业做矿和做房地产,在战略逻辑上有相似之处,都是强调对稀缺资源的占有,强调资产本身的增值。

扎堆入股金融行业
与房地产、矿业一样,金融业也属于“最赚钱”的行业之一,自然也受到地产商的关注。
以房地产为主业的华联家族(600503),去年10月份曲线收购期货业内最大的期货公司之一——华泰长城期货(原长城伟业期货)40%股权。华联家族通过全资子公司华丽商投收购广东华孚投资控股有限公司100%股权,而后者持有华泰长城期货有限公司40%的股权。
上海最大房企之一的绿地集团,已将金融行业纳入战略性发展版图中,近3年内先后参股上海市农村商业银行、东方证券、呼和浩特市商业银行等,并发起成立上海奉贤绿地小额贷款有限公司。
老牌房企北京城建则在2009年锦州银行增资扩股时进入,成为其第二大股东。自深圳发家的星河地产之前已参股多家保险企业、创投企业,2010年又发起并参股成立深圳福田银座村镇银行,甚至成为国内保险业十强之一的阳光保险集团的第一大股东,持有阳光保险3.6亿股,占比9.73%。浙江绿城房地产集团、雪峰集团、勤业建工集团等房地产开发和建筑企业,也曾参与发起成立浙商财产保险股份有限公司。
高成长行业备受青睐
而正处于高速成长时期的影院业,则成为部分房企转型的另一方向。今年以来,一些已经涉足影院行业的开发商宣布加大发展规模,甚至考虑将影院业务上市。据了解,万达集团去年已拥有

高成长行业备受青睐
而正处于高速成长时期的影院业,则成为部分房企转型的另一方向。今年以来,一些已经涉足影院行业的开发商宣布加大发展规模,甚至考虑将影院业务上市。据了解,万达集团去年已拥有

在券商与证券金融公司之间的融资融券业务,第二段是券商与客户之间的融资融券行为。根据我们了解的情况,在讨论业务操作的草案中,投资者提出申请,第二天融的券才能到账。这可能是因为为了规避风险,便于管理。”这位券商融资融券业务部人士说。

如果所融的证券第二天才能到账,势必会影响投资者对融券需求和操作时间的要求。一位研究员表示,融资融券往往在市场出现突发事件的时候,需求量大增,例如双汇事件、高铁事件

600多块银幕,今年将目标设定在830块银幕,明年要将银幕增至1100块,收入达到35亿元左右,规模扩张之快显示了投资方的信心。

同样跻身于影院行业的世茂集团则拥有专门的世茂影院投资发展有限公司,预计今年年底世茂影院的银幕将达到100块,到2012年底达到200块,计划到2014年拥有500块银幕,甚至在具备一定规模后,不排除分拆上市。

有专家认为,地产商在自己的商场建立影城,可以分到约55%的票房收入,收益相当可观。投资影院是一种长线且稳步的投资,房企投资更多影院,占有更大的市场份额,可通过上市融资再扩大规模,以形成一个有利益的良好循环。

不仅如此,还有地产商直接迈入娱乐业和体育界。据了解,恒大集团已拥有5个文化产业公司,包括恒大经纪公司、恒大唱片公司、恒大动漫公司等,甚至投资了足球和排球俱乐部。富力地产也高调宣布组建广州富力足球俱乐部,将全力冲击中超。地产巨头恒大、绿城、河南建业、亚泰、富力等,均已先后踏入绿茵场。

而广州甚至有房企进军养猪业。美林基业集团投资1.5亿元建成广州市最大的单体养猪场,占地800亩,猪场设计规模为年出栏15万头。业内人士表示,尽管眼下养猪业利润率不及地产业,在农副产品销售持续涨价的背景下,未来该行业利润率存在大幅提升空间。

广州知名的房地产专家韩世同表示,从国际地产巨头的发展史来看,长江实业、新世界等香港地产大鳄在发展成熟后也会采取多元化策略,以抵御风险,如长江实业旗下拥有能源、基建、电讯、港口等,新世界旗下有周大福珠宝、君悦酒店等。

不过,也有专家认为,从过去十几年的经验来看,开发商大肆扩展副业,成功的案例凤毛麟角。在市场低迷时期专注主业,养精蓄锐,趁机抢占市场份额,在其他同行纷纷转型之时,能够坚持下来的才能成长为行业巨头。

限制杠杆率 影子银行风险可控
多位经济学家和银行高管20日在2011第五届中国银行家论坛上表示,目前影子银行是对于商业银行业务非常好的补充,是对民间融资和民间金融服务不充分的补充。对于监管机构来说,应限制影子银行的杠杆率,避免风险传递。
影子银行是商业银行的补充
中信银行副行长曹彤认为,金融交易型的影子银行目前还是比较少,应该鼓励这方面的创新。金融交易的影子银行对商业银行的创新有非常好的引导和创新作用。
曹彤表示,国内商业银行在很多方面金融创新不足,导致业务弹性太低,存贷款差不多占了全部业务的80%,而存贷比又几乎到了上限,通过资产证券化可以把一部分沉淀下来的贷款转移出去,而这需要金融交易类的影子银行,或者影子行为来引导和促进,所以应该得到某种程度的扶持和发展。
曹彤说,中国影子银行与西方影子银行不同。首先,中国的所谓影子银行,大部分仍然局限在传统银行的间接融资范畴,通过一些组织形式的变通,变成民间的直接融资行为,这大部分表现为融资信贷和股权资本的融资。
其次,中国影子银行基本上没有进入资产证券化的范畴,资金来源跟传统的商业银行非常相似,大部分是来源于储户,是直接委托资金。
再次,中国的影子银行,大部分是限定在传统的直接融资的范
—企业形象—

等,其中的投资机会也相对短暂。因此,预计券商大多会先借入券种,放在账户里,来适应投资者的要求,但这显然对券商自身的要求比较高。有券商表示,这要求券商对投资者的需求能有效管理。”但同时因成本和风险问题,券商也未必会大量借入多种证券,只为等待投资者的需求,券商向证券金融公司融券的积极性未必会很高。

此外,分析人士认为,一开始融券业务规模不会很大,因为符合条件的机构股东都需要依据符合条件改变自身的规则和制度。例如基金公司要

## 应对“更严峻考验” 保险公司营销积极转型

受银保新规和银行理财产品竞争影响,寿险发展遭遇“瓶颈”。上海保监局近日表示,下半年上海保险业的发展面临更严峻的考验。在此情况下,保险公司逐步加大了个人代理、网销、电销等渠道的销售力度。像信托公司一样,保险公司也在积极寻求银行以外的、在自己掌握之中的、成本更低廉的销售渠道。

拓展新渠道
中金公司的研究报告预测,货币政策的收紧降低了银行销售保单的积极性,收益率曲线平坦和股票市场低迷,削弱了保单相对其他金融产品的竞争力,这迫使寿险公司加快由粗放式的经营,向以客户为中心的专业化经营模式转型。
其中,太保寿险可能是转型最早,也是最早开始到转型耐头的。从2008年开始,太保力推期缴传统险和分红险,收缩银保趸交产品的同时,推出利润率更高的银保期缴分红产品。在产品结构调整的同时,太保从2009年起加大了个险渠道的销售力度。今年上半年,太保更是加强了电销、网销、交叉销售等新渠道的拓展。
公开数据显示,今年上半年太保寿险电销坐席总人力达到2371人,月人均年化保费1.9万元,实现电销年化保费2亿元,同比增长144%;上半年网销渠道共实现保费收入1870万元;交叉销售渠道实现保费收入9.9亿元(产代寿),同比增长89.4%,完成全年任务目标的62%。
今年上半年太保产险共实现电销车险保费19.6亿元,完成全年保费计划的78%,较去年全年增长高达81%。
中金公司保险业研究员毛军

## 专家认为 限制杠杆率 影子银行风险可控

多位经济学家和银行高管20日在2011第五届中国银行家论坛上表示,目前影子银行是对于商业银行业务非常好的补充,是对民间融资和民间金融服务不充分的补充。对于监管机构来说,应限制影子银行的杠杆率,避免风险传递。

影子银行是商业银行的补充
中信银行副行长曹彤认为,金融交易型的影子银行目前还是比较少,应该鼓励这方面的创新。金融交易的影子银行对商业银行的创新有非常好的引导和创新作用。
曹彤表示,国内商业银行在很多方面金融创新不足,导致业务弹性太低,存贷款差不多占了全部业务的80%,而存贷比又几乎到了上限,通过资产证券化可以把一部分沉淀下来的贷款转移出去,而这需要金融交易类的影子银行,或者影子行为来引导和促进,所以应该得到某种程度的扶持和发展。
曹彤说,中国影子银行与西方影子银行不同。首先,中国的所谓影子银行,大部分仍然局限在传统银行的间接融资范畴,通过一些组织形式的变通,变成民间的直接融资行为,这大部分表现为融资信贷和股权资本的融资。
其次,中国影子银行基本上没有进入资产证券化的范畴,资金来源跟传统的商业银行非常相似,大部分是来源于储户,是直接委托资金。
再次,中国的影子银行,大部分是限定在传统的直接融资的范

借出证券,就需要改变基金与客户的契约,需要股东(大)会或董事会通过。

融券业务的第二个重要瓶颈,无疑是标的证券的数量有限。业内人士表示,在证券金融公司成立后,与转融通同一时间段推出的标的股票将扩大范围,有望从目前的90只标的券扩大至300余只,业内普遍认为,这对于推动融资融券业务的发展意义重大。

更多相关报道详见中证网专题“转融通倒计时 两融业务即将转正”,链接地址是:htp://www.cs.com.cn/xwzx/15/20110822/

推动银保新模式
保险公司终究不能摆脱银行这个强大的零售终端,但双方的合作将有所突破。
太保寿险相关负责人介绍,太保寿险已与建行、农行召开示范性理财推介会,积极推动银保渠道销售模式转型,今年上半年银保渠道完成了理财推介会专属产品开发。以理财推介会为主的高价值新型期交产品保费收入4000万元,实现标准保费1.3亿元。太保寿险还与交通银行、建设银行、浦东发展银行、广东农村商业银行等开展了电销业务合作。
太保相关人士透露,面对严峻的市场发展形势,在太保银保条线半年工作会议上,对银保客户经营工作做了全面部署,确定了22家分公司、102家中心支公司参与试点工作。截至7月底,这22家试点分公司已组建了专门拓展银保业务的银保客户经营队伍,人力达370人,完成标准保费70多万元。
中金公司认为,银保渠道的不利影响在下半年有望逐步改善。因为寿险公司正从去年底银保新规的突然性中反应过来,逐步出台有针对性的销售改进措施,有望在下半年取得成效;其次,短期银行理财产品可能受到监管约束,从而降低其对寿险银保渠道销售的冲击。(高改芳)