

民生银行上半年实现净利润267.78亿元

8月28日,中国民生银行股份有限公司(A股代码:600016;H股代码:01988,简称民生银行)发布了2015年中期报告。2015年上半年,民生银行集团(包括民生银行及其附属公司)实现归属于母公司股东的净利润267.78亿元,同比增加12.08亿元,增幅4.72%。

2015年上半年,民生银行进一步聚焦战略,不断深化战略转型,积极应对利率市场化挑战,启动凤凰计划项目,加快推进转型和改革步伐,不断优化和调整经营结构,强化资产质量管理,保持盈利能力持续提升。

盈利能力持续提升

经营结构调整优化

2015年上半年,民生银行集团实现归属于母公司股东的净利润267.78亿元,同比增加12.08亿元,增幅4.72%;基本每股收益0.78元,同比增加0.03元,增幅4.00%。截至6月末,民生银行集团资产总额达到43,010.73亿元,比上年末增长7.12%;负债总额40,127.60亿元,比上年末增长6.51%。截至2015年6月末,民生银行集团不良贷款率为1.36%,拨备覆盖率和贷款拨备率分别为162.13%和

2.20%,风险管理能力增强,资产质量保持稳定。

在盈利能力不断提升的同时,民生银行的收入结构持续优化,手续费及佣金净收入占比持续提高。2015年上半年,民生银行集团实现营业收入769.02亿元,同比增长18.08%。其中,非利息净收入299.08亿元,同比增长38.92%,占营业收入比率达到38.89%,同比提高5.83%。在非利息净收入中,手续费及佣金净收入251.45亿元,同比增长36.38%,同比提高4.39%,主要由于银行卡手续费收入、托管及其他受托业务佣金、代理业务收入以及投行业务收入的

快速增长。

在经营结构持续调整的同时,民生银行集团不断强化成本管理,优化成本管控模式,2015年上半年成本收入比为27.34%,同比下降1.78个百分点。

战略转型持续深化 重点业务稳步推进

2015年上半年,民生银行以规划实施凤凰计划为主线,深化战略转型,加强管理变革,推动战略高效执行,强力聚焦战略、聚焦客户,各项业务实现稳健发展。

上半年,民生银行以互联网和投行思维改造公司业务,聚焦战略客户,交易银行和机构金融业务,聚焦核心客户的上下游、要素市场、电商平台等客群。截至6月末,民生银行有余额对公存款客户达61.36万户,比年初增长12.18%;有余额民企贷款客户10,724户,民企一般贷款余额6,724.34亿元。

民生银行着力推进零售转型,优化资源配置,实施专业化客群经

营,大力发展财富管理、消费信贷等重点业务,客户规模和金融资产持续稳定增长。截至6月末,零售非零客户达2,266.66万户,比上年末增长288.22万户;管理个人客户金融资产10,958.82亿元,比上年末增长228.59亿元;消费信贷余额1307.09亿元,比上年末增长377.07亿元。

民生银行继续坚定推进“小微战略”实施,以“稳规模、调结构、增收入”为主线,调整产品结构,推进交叉销售,提升小微客户的综合开发水平。6月末,民生银行小微贷款余额为4,026.76亿元,小微客户数达到344.27万户,上半年累计投放小微贷款2,302.03亿元,有力支持了实体经济发展。

民生银行启动小区金融2.0项目试点,进一步探索和完善小区金融商业模式。截至6月末,社区网点达到4,808家,其中获准挂牌的社区支行841家;小区金融项目下金融资产余额1,280.95亿元,有效客户超过48万户。

民生银行继续深入挖掘客户需求,通过建立个人高端授信通

道、海外信托业务及委托资产管理服务平台,依托独特的高端非金融服务以及家族办公室业务模式,为高净值及超高净值客群提供全方位管家式服务。6月末,民生银行管理私人银行金融资产规模达到2,558.32亿元,比上年末增长254.36亿元。

民生银行抓住国家推行“互联网+”战略所带来的重大机遇,大力创新手机银行、直销银行、线上支付、网上银行等网络金融产品和服务,客户体验持续提升。截至6月末,手机银行客户数达1,603.66万,比上年末增加301.54万户;上半年交易笔数1.51亿笔,同比增长124.18%;交易金额2.77万亿元,同比增长127.33%,客户交易活跃度一直居同业前列。截至6月末,直销银行客户规模达215.59万户,如意宝申购额达5,129.10亿元。

2015年下半年,民生银行将围绕凤凰计划落地实施,进一步聚焦战略,变革优化商业模式和管理体制,全力抓好应对利率市场化关键能力及基础设施建设,重塑核心竞争力,打造升级版的民生银行。

财金播报

公安部部署打击地下钱庄 严打金融证券犯罪活动

公安部近日召开电视电话会议,决定从即日起至11月底,在全国范围组织开展打击地下钱庄集中统一行动。

公安部副部长孟庆丰指出,党中央、国务院历来高度重视打击地下钱庄工作。截至目前,公安机关捣毁地下钱庄窝点66个,抓获犯罪嫌疑人160余名,涉案金额达4300余亿元人民币,狠狠打击了地下钱庄犯罪。

孟庆丰指出,尽管打击地下钱庄专项行动取得了阶段

性成果,但地下钱庄违法犯罪活动形势仍严峻复杂,涉案地区呈蔓延扩散态势。地下钱庄不仅涉及金融、证券、涉众等经济犯罪,日益成为各种犯罪活动转移赃款的通道,还成为贪污腐败分子和暴力恐怖活动转移资金的“洗钱工具”和“帮凶”。一些“灰色资金”通过地下钱庄跨境流入流出,不仅对我国外汇管理造成严重影响和冲击,而且严重扰乱国家金融资本市场秩序,危及我国金融安全。

降准降息后银行理财产品 平均预期收益创新低

受央行25日宣布降准降息及公开市场操作进一步释放流动性影响,银行理财产品预期收益率近期持续走低。

据金融信息服务机构银率网统计,上周(8月22日至28日)共有693款人民币非结构性理财产品发售,平均预期收益仅为4.7%,预期收益超6%的产品发行量仅为7款,均创下近期新低。

银率网分析师表示,近期理财产品预期收益进一步下跌符合预期。一方面央行近期

频繁展开大规模逆回购,且逆回购利率出现下降,这不仅向市场释放了短期流动性,也为利率持续下行注入预期。另一方面,央行上周宣布降准降息,并放开一年期以上存款利率浮动上限限制,进一步令市场流动性趋向宽松。

业内认为,利率下行和补充长期流动性的系列举措,会持续影响市场上固定收益类产品平均预期收益下行,银行理财产品收益仍有进一步下跌的空间。(吕晶)

人保财险推出首款“地震责任”储金型家庭综合保险

据了解,中国人民财产保险股份有限公司(下称“人保财险”)近日在全国统一推出业内首款负责财产损失和地震身故的储金型家庭综合保险产品。该产品集财产安全保障、人身安全保障及资金安全保障于一身,为城市和农村家庭综合风险提供了服务与支持,特别是为地震、洪水等巨灾风险防范提供了强有力的保障。

近年来,我国巨灾频发,汶川地震、雅安地震以及非特台风等自然灾害的发生,不仅给家庭财产造成了巨大损失,也给人身安全带来巨大隐患。人保财险储金型家庭财产保险的应运而生,不仅体现了人保财险作为

亚洲最大财险公司的社会责任与创新精神,也推进了人保财险积极参与社会公共管理,探索巨灾防范体系建设的步伐。

据了解,该产品以高保额、高保障、到期还本为鲜明特点,针对城镇和农村家庭的不同用户设计了A\B\C\D四款不同产品类型,每款产品按照地震风险差异、房屋结构等维度提供不同风险保额的承保方案。其中,A\B\C三款主推城市市场,保险期限三年,A\B款每份保险储金5000元,C款保险储金由客户根据其自身财产状况自由设定。B款产品还带有收益,能够满足不同客户对家庭风险保障和资金保值的需求。D款主推农村市

场,每份保险储金有500元和1000元两种,保险期间分别为五年和三年。当被保险人的房屋及室内附属设施遭受条款列明的地震、火灾、爆炸、洪水、台风等17种自然灾害,意外事故或因地震身故时,可按条款获得相应赔偿。保险期满后,无论投保人是否获得过保险赔偿,均可按照具体的投保方案获得投资本金返还。

据悉,人保财险储金型家庭财产保险日前已正式上线。投保人可以通过人保财险24小时客户服务热线95518,以及人保财险各营业网点、合作银行等渠道购买该产品,北京地区客户还可以通过4001234567电话销售渠道进行购买。

股市调整 分级基金8月规模缩水45%

刚刚过去的8月份,沪深股市在小幅反弹后再度大幅杀跌,上证综指和创业板指数月度跌幅分别达12.49%和21.38%,股市在前期已经大幅调整的基础上再度杀跌,使得分级基金出现大规模下折潮,多只规模居前的大型分级基金在极端下跌中轰然倒下,股市调整和下折潮使得分级基金在8月份遭受重创,无论是份额规模还是市值规模缩水比例均高达45%。场内交易市值已经跌至1000亿元附近。

根据Wind资讯统计显示,截至8月底,139只股票型分级基金A、B份额合计为1210亿份,比7月底的2227亿份大幅减少1017亿份,缩水比例达45.67%,这也是分级基金连续两个月出现超过1000亿份的份额缩水。和6月底相比,分级基金A、B份额规模已经跌去了64%。

股市下跌和密集下折,还使得分级基金场内市值规模继续缩水,根据Wind资讯统计显示,截至8月底,有交易的分级基金A、B市值规模为

1018亿元,几乎要跌破千亿元大关,和7月底相比市值规模缩水850亿元,缩水比例达到45.5%。可以说,无论是份额规模还是市值规模,分级基金发展已经陷入年内低谷。

如果股市继续调整,这些分级基金可能带来第三波下折潮,分级基金的规模可能会进一步缩水。投资者近期需要密切关注分级基金净值变动及基金公司提示公告,二级市场投资者亦应回避高溢价分级B。

(仲征)

家庭理财新趋势 你都跟上了吗

时代在变,你的家庭理财观念和策略也都需要改变!辛苦赚钱,努力省钱,重视家庭理财,可是财富仍不见长,为啥?家庭理财决策的失误?当今大环境的变化?理财专家表示,不少个人和家庭虽说也意识到环境的变化,仍墨守成规,就会被时代所淘汰。所以,时代在变,理财需求应追求复杂化和多元化,传统的致富方式和思路也要改变。

● 投资策略

单一存款转向多元化理财

在过去,每月工资除了日常开销外,60%的钱都直接转入银行的账户。时代在变,银行存款利率低的“可怜”,随着民众对理财的需求与日俱增,市面上的投资方式也随之增多,有P2P理财、余额宝等宝宝类理财、信托、私募基金等等,这些投资收益往往高出存款利息的数倍。因此,投资策略上不可再墨守成规,在适当控制风险的基础上,家庭可以尝试多种理财方式,由单一投资策略向多元化转变,进行多领域投资。

● 风险偏好

保守转向中高等风险投资

理财有风险,投资需谨慎,要根据家庭的风险偏好来选择适合的投资品种,简言之“有多少钱,理多少财”。随着家庭生活水平的提高,风险承受能力也会随之增加,理财师认为如今家庭的风险偏好也需要从保守转向中高等风险的,往往风险与高收益并存,投资收益高,财富能实现高增值。

● 产品需求

标准化转向私人定制化

所谓私人定制化,是指从每个家庭要从资金规模、资金流动性、风险偏好三方面来决定家庭的投资方向,量体裁衣。尤其是现今,多样化的理财选择往往让人眼花缭乱,挑选产品确实也是件繁琐的过程,首先需要知晓自身的风险偏好,重点挑选出适合自己的投资品种,然后看产品说明书,了解产品的投资门槛和收益,产品的投向,是否能提前支取,本金是否有保障等等,理财要省时省力,私人定制化就是未来的一种趋势。

● 投资视野

境内转向海外投资

中国股市持续动荡,越来越多的人对此投资持谨慎态度,同时中国房地产投资市场泡沫化严重,也让很多人在房地产投资上如履薄冰。如今,随着国际信息交流的日益通畅以及中国对海外投资的逐步试点,理财师建议各个家庭都需要放宽投资视野,部分资产可以由境内转向海外。

● 服务模式

线下转向线上线下结合

线上理财,主要是一些网络投资和贷款等,比如P2P网贷、余额宝等宝宝类理财产品。其优点就是成本较低,操作流程便捷。缺点,采取网络交易,网络安全需防范。线下理财,是指可以通过实体公司进行的理财,比如银行、信托、第三方理财公司等,其优点就是安全性相比线上理财更高些。缺点有些机构需要手续费。两者有利有弊,家庭理财可以采取线下转向线上线下相结合的方式,取长补短。

(藤才)

保险代理人资格审批取消 上半年寿险营销员数量大增

8月31日,中国太保发布上半年业绩报告。期内,公司实现归属净利润112.95亿元,同比增长64.9%。至此,四家A股上市险企的半年报已全部亮相。统计发现,在多个指标上,四家上市险企均创出历史最好水平。以归属净利润为例,今年上半年,四大A股上市险企总计赚了841.85亿元。若按上半年180天计算,四家险企日均赚得4.68亿元。

对于寿险业来说,营销员的暴增也是今年的一大亮点!数据显示,今年上半年保险行业代理人数量较年初增加53.01万人至378.30万人,创历史新高!

对此,保险业内人士表示,取消保险代理人的资格审

批是引起今年上半年保险营销员暴增的最重要、最直接原因。此外,也有一大批因为一直未能通过考试而隐形的保险代理人市场之中的人,在国家取消资格审批后名正言顺地成为合法代理人。

公开信息显示,自今年6月13日起,辽宁、天津、北京、河南、河北、湖北、山东、山西等地已明确停止保险从业人员资格考试,当地保险行业已发布相关通知。不过,虽然取消了资格考试,但对于分红险、万能险的销售人员来说,还是要通过相应的专业考试。寿险方面形势大好,产险承保也进一步改观。比如,太保产险的承保业务便在上半年成功扭亏。(本综)