

民生银行发布2013年中期报告

上半年净利润增长 20.43%

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2013年中期报告。2013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229.45亿元,同比增长20.43%。

在净利润显著增加的同时,民生银行的收入结构持续优化,2013年上半年,民生银行集团的手续费及佣金净收入占比达到27.83%;战略业务也稳步提升,到2013年6月末,民生银行的小微企业贷款余额达到3,860.25亿元,比上年末增加690.74亿元。

盈利能力不断提升

2013年上半年,民生银行集团实现归属于母公司股东的净利润229.45亿元,同比增加38.92亿元,增幅20.43%;平均总资产收益率(年化)1.42%;加权平均净资产收益率13.02%;基本每股收益0.81元,同比增加0.12元。

截至2013年6月末,民生银行集团资产总额达到34,100.93亿元,比上年末增加1,980.92亿元,增幅6.17%;负债总额32,188.86亿元,比上年末增加1,754.29亿元,增幅5.76%。发放贷款和垫款总额14,849.70亿元,比上年末增加1,003.60亿元,增幅7.25%;吸收存款21,749.75亿元,比上年末增加2,487.81亿元,增幅12.92%。其中,个人存款余额4,929.45亿元,比上年末增加991.71亿元,增幅25.18%,个人存款在吸收存款总额中占比为22.66%,较上年末提升2.22个百分点。

2013年上半年,宏观经济增

速持续下行,小企业的经营困难状况未得到改观,地域风险从浙江开始向江苏、山东、福建等地蔓延。面对不利环境,民生银行积极调整信贷投向,优化风险管理组织体系,优化风险监测和预警机制,加大不良贷款清收处置力度,确保资产质量基本稳定。2013年6月末,民生银行集团不良贷款率为0.78%,较上年末提高0.02个百分点;拨备覆盖率达到320.41%,较上年末提高5.88个百分点;贷款拨备率为2.49%,较上年末提高0.10个百分点,抵御风险能力进一步增强。

收入结构持续优化

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。

2013年上半年,民生银行集团实现营业收入582.89亿元,同比增加68.33亿元,增幅13.28%。其中,利息净收入405.64亿元,同

比增加26.93亿元,增幅7.11%;非利息净收入177.25亿元,同比增加41.40亿元,增幅30.47%,占营业收入的比重达到30.41%,同比提高4.01个百分点。在非利息净收入中,手续费及佣金净收入达到162.22亿元,同比增加61.92亿元,增幅61.73%,占营业收入的比重达到27.83%,主要由于托管及其他受托业务佣金、银行卡服务手续费、代理业务等手续费及佣金收入增长较快。

2013年上半年,民生银行在满足合规性要求的前提下,将发展中间业务与做大金融资产有机结合起来,一方面抓好服务中间业务,在扩大贸易结算、托管及资金监管服务规模、确保基本性中间业务收入稳定增长的同时,围绕债务融资工具发行、信托理财、牵头银团贷款等业务促进直接融资类手续费收入持续增长;另一方面,积极拓展智力型中间业务,综合运用直接融资类、间接融资类及资产管理类金融工具,借助银行自身及非银行金融机构的业务平台及通道,为客户提供资金融通、财富管理与顾问咨询并重的综合金融服务。

近年来,民生银行加大成本管控力度,积极提升运营效率,成本收入比逐步下降,2013年上半年,民生银行集团的成本收入比为28.67%,同比下降了1.59个百分点。

战略业务稳步提升

2013年上半年,民生银行“民营企业银行、小微企业银行、高端客户银行”三大战略业务稳步推进。

2013年上半年,为推动民企战略实施,民生银行持续加强与全国工商联、民间商会、行业协会的合作联动,以“专业团队、战略认同、整合金融、创造价值”为目标,择优选择战略民企目标客户,建立客户专属金融管家服务团队,结合客户战略发展及金融服务需求,为客户策划并实施产业链金融、债务融资工具发行、结构性融资、现金管理等综合金融服务方案。通过实施“金融管家”服务模式,积极培育建立长期战略合作伙伴关系的核心民营企业客户群体。截至2013年6月末,民生银行有余额民企贷款客户13,655户,民企一般贷款余额5,189.50亿元;在对公业务板块中,有余额民企贷款客户数、民企一般贷款余额占比分别达到84.27%和59.66%。

2013年上半年,民生银行加快实施小微业务流程再造,在分行推进集中营销的小微业务新模式,小微金融在转型中加快发展。截至2013年6月末,民生银行小微企业贷款余额达到3,860.25亿元,比上年末增加690.74亿元,月均增长过百亿,增幅21.79%。2013年上半年,民生银行小微客户新增46.38万户,总户数达

145.61万户。2013年上半年,面对小微企业经营压力大、风险逐步暴露的形势,民生银行小微金融持续提升售后服务水平,强化后督体系建设,主动进行风险预警,加大不良资产处置力度,有效遏制了不良率攀升的态势,截至2013年6月末,小微贷款不良率控制在0.47%,处于较低水平。

2013年上半年,民生银行私人银行板块积极联动内外部平台应对政策变化,在资产配置、特色基金、产业基金等方面形成新的产品突破口,持续满足私人银行客户长、短期投资需求;通过构建撮合业务平台,高端授信通道及海外信托业务,进一步拓宽融资渠道,紧密锁定豪富家族客群;结合民生银行独特的高端非金融服务,为富豪家族及其财富提供全方位管家式服务,以塑造民生银行国内顶级私人银行客户服务品牌。截至2013年6月末,民生银行管理私人银行金融资产规模达到1,728.57亿元,比上年末增长446.87亿元,增幅34.87%;私人银行客户数量达到12,334户,比上年末增长2,945户,增幅31.37%。

民生银行董事长董文标先生表示,2013年下半年,民生银行将以全面落实董事会第二个《五年发展纲要》为主线,调结构、谋转型、强管理、促提升,聚焦小微,打通两翼,持续推进事业部改革和管理提升,以优秀的业绩向股东递交一份满意答卷。

房地产再融资放行的影响将超预期

万家基金微专栏 “股票理财”篇 28

8月上旬房地产企业再融资全面放行,募集资金投向不受限制,保障房、商业物业、一级土地开发、住宅开发都可以,上市公司公告董事会议案时不需要停牌,属于企业的正常融资决策。我们认为此次房地产再融资放行可能不仅仅是一个“事件性”的投资机会,而或将带来一定的超预期机遇。

首先从基本面看,再融资放开以及加强银行表外资产监管,大概率导致的情形是“非上市公司融资成本上

升,龙头型上市房企融资成本不变、高杠杆成长型上市房企融资成本下降”。因此,对龙头房企略有利好,对成长型房企也打开了加杠杆的空间,另外,对“此前曾申请资产注入,但受政策影响未能完成”的公司也有较大利好。其次从政策预期看,地产股为什么PE较低,因为政策看不清,波动剧烈,投资者风险厌恶,上市公司没有市值管理动力,不放心业绩。如果政策看清了,房地产基本面本身也趋于稳定,以房地产行业的增速则应收获相对现在更高的PE。当然,市场认可这一逻辑可能需要一个过程。

8月成交量有所回暖,从需求的领先指标来看,世联的来访量正在回

升。中介和上市公司也普遍反映8月下旬推盘较多。加上金九旺季预期存在,基本面总体良好。未来一个月房地产行业可能出现基本面和政策面共振,进取型投资者需把握其中的波段机会。

万家精选股票型基金经理 吴印 下一期:债券收益率逐步进入具有配置价值的区间

2012年A类货市基金冠军 -09,10,11年三届蝉联“金牛奖”

万家货币

您的现金理财工具

网上直销支持T+0快速赎回

基金代码:519508 客服热线:400-888-0800

财经播报

金融医药行业受宠 基金重点增持15只两融标的

作为A股市场中最具话语权的群体,基金的增减持往往能够对个股的多空方向起到较好提示作用。统计显示,二季度有356只两融标的股获得基金增持。其中,金融服务和医药生物行业整体最受青睐,而杰瑞股份、许继电气等15只个股则获得了基金的大力增持,后市值得融资资金重点关注。

2013年二季度,沪深股市整体表现低迷,沪指累计下跌11.51%。但是,以创业板为代表的结构行情却在期间表现得如火如荼。市场的结构性运行特征,也为投资者有选择的进行多空操作,获得更大超额收益提供了空间。就两融标的股来说,二季度基金操作有增有

减,但整体保持着相对一季度的增仓态势。

从已经公布中报的479只两融标的股看,相对于今年一季度,基金二季度共增持了177.60亿股,增仓总市值为1162.09亿元;从基金持股占流通股比例看,基金二季度持有的两融标的股平均持仓比例较一季度上升了1.44个百分点。总体而言,基金二季度对两融标的股进行了小幅增仓操作。

从二季度基金增仓的股票看,金融服务、医药生物、交运设备、房地产、建筑建材等5大行业基金增仓的股票数量最多,分别达到33、28、24、23和23只。

(龙跃)

“抓创新、抓客户、抓服务”初显成效

太平人寿上半年市场表现抢眼

2013年上半年,在行业发展稳步回升、市场运行较为平稳的大背景下,太平人寿依托中国太平保险集团“一个客户,一个太平”的综合经营模式,以“抓创新、抓客户、抓服务”为重要抓手,业务增长“跑赢大市”,市场表现抢眼。

上半年,太平人寿累计实现总保费323.83亿元,年度计划达成率64.5%,实现了“时间过半、任务过半”,总保费同比增长68.5%,保费增速在前十大寿险公司中排名第二,领先9%的行业平均水平近60个百分点;市场份额较去年末提升了1.5个百分点,进一步缩短与前列同业公司差距的基础上,部分分公司先行一步,“争先进位”,甚至跻身当地市场前三。

模式·关键词: “一个客户、一个太平”

中国太平保险集团于2011年被列入中央管理单位。依托集团,作为规模最大的下属公司,太平人寿也迎来了全新发展机遇。根据集团部署,太平人寿围绕建立“一个客户、一个太平”的综合经营模式,按照“贴近市场、贴近基层、贴近客户”的原则,以

“三抓”为突破口,即“抓创新、抓服务、抓客户”,突破业务瓶颈,实现业务持续、快速、健康增长。

产品·关键词: “十大创新项目”

创新是企业发展的不竭动力。太平人寿于年初成立创新管理委员会,启动了“十大创新项目”。产品创新方面,准确把握市场时机,推出了现金价值高、投资收益好、富有竞争力的“稳得赢”和“稳赢一号”,成为上半年业务发展的新增长点;与合作银行在整合资源、拓展服务方面积极尝试,携手行业内首创银行终端自助销售模式,率先推出“保贷通”服务;管理和服务技术创新方面,积极运用移动互联网等新技术,开发线上移动服务平台,为业务快速发展提供了有力支撑。

服务·关键词: “客户身边的太平”

一直以来,太平人寿坚持以客户为中心,不断提升服务水平,力求成为“客户身边的太平,贴身的太平,贴

心的太平”。太平人寿通过对个人业务的存量客户进行二次开发,实现新单标准保费的快速增长;推出以一个主题、三大系列活动、六类21种行销工具为核心要素的客服节活动,与客户互动交流,推进对客户的服务;针对前期保单停效的客户推出免息复效服务,不需补交利息就能继续享受保单权益。此外,面对四川雅安地震、厦门公交车爆炸案等突发事件,太平人寿第一时间组织人力,物力奔赴现场救援,及时开展理赔,积极捐款捐物,担负起了一个大型国企应有的社会责任。

发展·关键词: “三年再造一个新太平”

作为中国太平保险集团“领头羊”和“排头兵”,太平人寿将力争率先实现集团提出的“三年再造一个新太平”的目标。据了解,2013年下半年,太平人寿的发展关键词是“上层次”,即全力推动经营业绩、管理水平、创新能力、服务品质、队伍建设等各个方面“上层次”,促进公司建设再上新台阶。(余晓璐)

金彩人生 银得未来 汇通天下

兴业银行“福满金”,轻松理财多选择

黄金涨幅新高,传统单一做多投资模式受到挑战,有没有一种风险较低的投资工具,在价格上逢高下跌时都能把握投资机会呢?

兴业银行首家推出“福满金”业务,支持人民币和美元账户下黄金外汇双向交易,投资者可以从周一早6点至周六凌晨6点,24小时通过独立客户端实现交易,金额投资起点仅为1克。

投资有风险,入市需谨慎。

人民币黄金点差仅 0.2元/克

兴业银行 25

地址: 兴业银行 在线客服: www.webcom 无锡兴业: wap.obcom