

文博会上刮起跨界风

北京银行首推读书活动联名卡

第五届山东文博会开幕首日,北京银行联合济南出版社正式推出全国首张读书活动联名卡——书香卡,在文博会现场掀起一阵文化与金融跨界联合的旋风。

据了解,除包括信用卡应有的透支、消费、积分及分期功能外,书香卡还提供积分换书、定制阅读、在线投稿、优惠购书通道等专属功能。在首发仪式现场,北京银行及济南市出版社的负责人均表示,希望以书香卡的推出为契机,兴学习风尚,助力全民阅读大幕的开启,推动以知识带动产业发展,促进山东从文

化大省向文化强省跨越。同时,后期也将不断完善书香联名卡的功能,定期开展推荐阅读、数字阅读、电视阅读等多种多样的活动,为泉城读者提供全方位、个性化的文化金融服务。

作为国内最早涉足文化创意产业的金融机构,北京银行近年来紧紧围绕文化创意产业的特点,全力打造“金融支持文创产业最佳服务银行”,助推文化产业繁荣发展。携手文化部深入推进投融资服务平台建设,北京银行积极推动“文化金融合作试验区”建设,独具特色的文化金融品牌得到文化部的高度评价;与

北京市文资办建立全面战略合作关系,全方位服务北京市重点文化创意产业集聚区发展;作为园博会唯一金融机构合作伙伴,为入园企业提供专业服务,支持首都文化旅游产业;先后和众多知名文化创意企业合作,融资支持拍摄了《非诚勿扰》、《叶问》、《画皮》、《第一书记》、《龙门飞甲》等优秀影视作品。

缘于对文化金融品牌的重视,北京银行济南分行成为第五届山东文博会唯一参展的金融机构。成立4年来,济南分行始终坚持“服务地方经济,服务中小企业”的市场定位,把提升服务

实体经济的能力作为经营转型的战略目标,积极创新机制、产品和服务,重点支持文化创意、高新技术、节能减排等产业发展,助推经济发展方式转变。截至目前,该行已累计为文化金融企业提供授信10.9亿元。此次参与省文博会,除书香联名卡外,济南分行主打文化创意贷款,致力为从事影视制作、设计创意、出版发行、广告会展、文艺演出、动漫网游、艺术品交易、文化旅游、体育休闲、文化创意产业集聚区建设等领域的中小企业,提供全方位的金融服务。

(财金记者 王小平)

监管层沪港通后再放开期货准入

8月29日,证监会宣布将就《商品期货交易型开放式基金指引》(下称《指引》)和《期货公司监督管理办法》(下称《办法》)公开征求意见。

证监会新闻发言人邓柯透露,《办法》是落实“国九条”关于提高证券期货服务业竞争力的有关意见,加强对期货公司的事中事后监管,提升期货公司服务能力和国际竞争力的一项重要举措。而《指引》的发布则为商品期

货ETF的顺利推出奠定基础,支持基金管理公司创新发展。商品期货ETF近年来在境外发展较快,是比较成熟的品种。

从证监会的表态可以看出,《指引》和《办法》的出台都是为中国期货业对外开放,与国际资本市场接轨奠定了坚实的政策基础。

“我认为最有可能成为首只商品期货ETF标的的就是上海期货交易所的有色金属期货价格指

数。”北京工商大学证券期货研究所所长胡俞越分析,商品指数基金的推出很有必要,但目前能做ETF的单个期货品种还很少,现在最具条件的标的就是有色金属指数。

证监会在发布的《办法》征求意见稿说明中指出,这次修改的内容共涉及条款80余条,总条款由97条改为100条。

而其中的内容之一就是“扩大对外开放,明确期货公司引进

境外股东和设立境外机构的规则,并为境外客户参与境内期货交易预留空间”。

这次的《办法》进一步明确了外资可以参股期货公司,期货公司设立、收购或者参股境外期货类经营机构的基本要求及合规条件,并对关于客户开立期货账户的规定进行了调整,为今后引进境外投资者参与境内期货市场交易预留空间。

民生银行上半年实现净利润255.70亿元

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)发布了今年中期报告。今年上半年,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255.70亿元,同比增加26.25亿元,增幅11.44%。

今年上半年,民生银行积极应对宏观经济形势和监管政策的调整 and 变化,深入贯彻落实“民营企业银行、小微企业银行、高端客户银行”三大战略定位,紧密围绕“特色银行”和“效益银行”的经营目标,按照年初制定的“稳增长、调结构、抓机遇、控风险、搭平台、提效益”的工作思路,聚焦战略转型,强化风险控制,盈利能力不断提升。

盈利能力持续提升 收入结构持续优化

今年上半年,民生银行集团实现归属于母公司股东的净利润255.70亿元,同比增加26.25亿元,增幅11.44%;平均总资产收益率(年化)1.54%;加权平均净资产收益率12.11%;基本每股收益0.75元,同比增加0.08元。

截至今年6月末,民生银行集团资产总额达到35,714.51亿元,比上年末增加3,452.41亿元,增幅10.70%;负债总额33,421.52亿元,比上年末增加3,202.29亿元,增幅10.60%。报告期内,本集团不断强化风险管理能力,资产质量保持稳定,今年6月末,民生银行集团不良贷款率为0.93%,比上年末上升0.08个百分点;拨备覆盖率和贷款拨备率分别为215.87%和2.01%。

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。今年上半年,民生银行集团实现营业收入651.29亿元,同比增加68.40亿元,增幅11.73%。其中,非利息净收入215.29亿元,同比增加38.04亿元,增幅21.46%,占营业收入的比重达到33.06%,同比提高2.65个百分点。在非利息净收入中,手续费及佣金净收入达到184.38亿元,同比增加22.16亿元,增幅13.66%,占营业收入的比重达到28.31%,同比提高0.48个百分点。

战略业务稳步推进 转型成效加快显现

今年上半年,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。民生银行以民企战略、“两链”金融为出发点和着力点,制定切实可行的发展策略,持续推进客户基础设施建设。截至今年6月末,民生银行有余额民企贷款客户12,027户,民企一般贷款余额6,198.82亿元;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82.15%和61.66%，“民营企业的银行”的战略得到有力实施。

民生银行坚定不移实施“小微战略”,基本完成小微2.0版流程再造,致力于打造集融资、财富管理、投资和互联网金融四位一体的小微客户产品服务体系。今年6月末,民生银行小微贷款余额为4,047.82亿元,小微客户数达到235.89万户;“乐收银”商户数达到52.55万户,装机量突破53万台;小微贷款不良率控制在0.69%,仍处于较低水平。上半年,民生银行深入推进小区金融战略,社区网点(含全功能自助银行)开业达到4,261家。以社区网点为核心,大力建设由各类型生活服务型企业参与组成的开放性多边市场平

台,整合全行特惠商户资源,逐步构建具有民生银行特色的O2O模式社区便民生活圈。

今年上半年,民生银行私人银行板块通过构建撮合业务平台、个人高端授信通道,海外信托业务及委托资产管理服务业务,进一步拓宽客户融资渠道。同时,尝试家族办公室服务,为富豪家族及其财富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2,229.85亿元,比上年末增长310.44亿元,增幅16.17%;私人银行客户数量达14,342户,比上年末增长1,442户,增幅11.18%。

今年上半年,民生银行持续加大电子银行和互联网金融创新,重点发展手机银行和直销银行。截至6月末,手机银行客户数达895.66万户,比上年末新增341.14万户;交易笔数6,746.94万笔,是上年同期4.63倍;交易金额12,183.67亿元,是上年同期5.02倍。今年2月28日,民生银行正式推出直销银行,构建专属网站、手机客户端和微信银行等多种渠道。截至6月末,直销银行客户数达67.46万户,“如意宝”总申购额为645.83亿元。

专家访谈

教您如何省钱:

交行薪金卡一卡多能 免多项业务费用

近期有关交行拟实行混合所有制改革的报道占据了各大报纸的版面,作为国有大行,交行在全球日趋激烈的竞争环境中,抢抓机遇,主动出击,有意作为行业领头羊,成为银行混合所有制改革的先锋。今天访谈的嘉宾是交通银行山东省分行个人金融业务部高经产品经理臧春蕾,与大家畅谈银行资讯和业务。

众所周知,银行是个跟钱打交道的行业,所服务的客户群体也多是个人客户,大家对银行传统个人业务也比较熟悉,但是臧春蕾却给我们带来不一样的解读。她说其实个人金融业务在整个银行业务中,可谓是冰山一角,交通银行在服务个人的同时,也同样助力企业发展。交通银行有

着悠久的历史,与不少企业都保持着良好的合作关系,在交行以人为本服务理念带动下,也为企业代发工资员工特别定制了薪金工资卡。这张卡片可是集万千宠爱于一身,其卓越的功能与突出的优势是一般银行卡所不能比拟的。

臧春蕾告诉我们,交通银行薪金卡是专门为代发工资客户设计的,它突破了大众对于工资卡只能存取工资的传统理念,最大限度地拓展其功能容量以及优质服务。交行可根据企业要求量身定制,制作企业专属LOGO联名卡,更可满足企业个性化需要,增加考勤、门禁、小额支付等功能。在一天的工作中,除去工资卡,可能考勤要打卡,门禁要刷卡,去食堂吃饭要饭卡,停车还要有停车卡,试想一下,如果这所有的卡

可以合成一张,不仅能够节约企业管理成本,员工工作也能更为便捷。

功能如此齐全的薪金卡不仅免去了为企业代发工资的手续费,更为企业员工免去了多项业务费用:工本费和年费全免;短信提醒免费;通过手机银行5万内跨行全国转账免费并且实时到账;ATM同城跨行取款全免费等等,这些点滴体现了交行真正为客户着想,从细节处关怀客户。另外,在为客户节省费用的同时,交行工资卡还拥有代缴费功能,定制转账,基金定投等功能,其强大的业务范畴以及便利性也深得客户认可。

同时交行也为代发工资户定制专属薪金理财,适合有一定储蓄基础的中高收入人群。时代在进步,科技在发展,从去年开始交

行着力研发更加贴合企业需要,适合工资卡持卡人的理财产品,并成功推出“薪金A款”理财。此款理财满足了手中积蓄少但理财意愿强烈的工薪阶层的愿望,让卡内的闲置资金有了用武之地,非常适合刚参加工作的年轻白领一族,以及中低收入人群。相较封闭式理财产品起点高,风险不确定,到期需再重新办理等缺陷,“薪金A”享有百元即可参与;自动扣款;智能转存;利率上浮等特点,一经签约,足不出户就能理财,轻松又方便,让年轻人轻而易举脱离月光,积累人生的第一桶金。可以很负责任的说,这款产品真的是非常好的存钱利器呢!今后臧春蕾还将向广大读者介绍更多省钱、攒钱的方法,欲知详情敬请期待……

财金播报

基金上半年赚961亿 股基整体亏损

截至目前,84家基金管理人旗下基金半年报全部披露完毕。偏股基金受市场下跌影响整体亏损,但受货币市场基金和固定收益基金拉动,基金上半年总体盈利达961亿元。基金支付的管理费、托管费和交易费等“三费”合计达190.81亿元,基金管理费和托管费同比增长,交易费用则明显下降。

展望年内市场,不少基金经理认为经济转型受益行业依然是布局重点。以成长股投资著称的银河行业优选基金经理成胜在半年报中表示,预计我国经济处于转型和去杠杆期间,经济短期稳定,但中期看增速仍有下降空间,结构会持续优化。与之相对应,证券市场也有结构性机会,对于转型受益行业长期看好。虽然成长股质量整体参差不齐,但通过研究,仍有可能选择出行业前景远大且公司治理和运营能力优良的上市公司,其市值存在巨大增长空间。(朱景锋)

保险机构已成债市 第二大机构投资者

保监会政策研究室主任熊志国也在作客中国政府网时表示,保险机构已经成为债券市场第二大机构投资者,资本市场长期资金的重要来源和基础设施投资的重要资金供给者。根据相关统计数据显示,截至2014年6月末,保险业总资产9.4万亿元,资金运用余额8.6万亿元。其中银行存款2.6万亿元,占比29.8%,债券3.6万亿元,占比41.5%,证券投资基金3844亿元,占比4.5%,股票4205亿元,占比4.9%。长期股权投资4738亿元,占比5.5%。投资各类基础设施注册金额7740亿元。(昝时)

P2P野蛮长成全球最大 每年上百起网站跑路

在互联网金融大潮下,P2P网络贷款经历了爆发式的增长,成为传统金融服务的有益补充。然而,由于长期缺失监管,这个行业一直处于野蛮生长状态。跑路、资金链断裂或倒闭等现象频频出现,给P2P发展蒙上了一层阴影。在刚刚结束的“互联网金融·中国峰会2014”论坛上,许多业内人士认为,监管政策的出台已刻不容缓。

近年来,P2P网络贷款在中国狂飙突进。新近发布的《中国互联网金融报告(2014)》显示,截至2014年6月,全国P2P网贷平台数量达到1263家,半年成交金额接近1000亿元,预计全年累计成交将超过3000亿元,无疑是全球“最大”的P2P市场。

网贷之家CEO徐红伟坦言,“高收益产品是网贷行业的突出特征,目前P2P产品的平均回报率在17%左右,远远超过其他理财渠道。”

自2007年“拍拍贷”把P2P模式引入中国内地,已经7年发展,但由于一直缺失规范的监管,行业发展也一直饱受争议,许多问题积重难返。

P2P行业近些年来平均每年均有上百起网站跑路,各种各样的欺骗服务也层出不穷。究其原因,政府的态度不够明朗,监管层认识不足、行业自律难以组织、社会大众对P2P不够了解等,都是造成当前P2P行业困境的因素。

但至今仍没有关于P2P监管的权威政策出台,只有零星的几条监管红线,规定了P2P不能做什么。比如明确平台本身不得提供担保,不得搞资金池,不得非法吸收公众存款等。但就目前情况来看,从P2P平台的定位,到行业准入门槛是备案制、牌照,还是负面清单监管,再到是否应去担保等仍争议不断。(新华)