

财金·汽车

融资规模451亿元

邮储银行成功引进战略投资者

12月9日,中国邮政储蓄银行在北京举办新闻发布会宣布,在党中央、国务院的关心下,在财政部、人民银行、银监会等部委的指导下,在中国邮政集团公司的支持下,邮储银行引进战略投资者工作,已于日前正式获得银监会批准,实现了从中国邮政集团公司单一股东向股权多元化的成功迈进。

邮储银行综合考虑了战略协同、交易价格、财务实力、品牌影响力等因素,引进10家战略投资者。这些战投涵盖三种类型,包括6家国际知名金融机构:瑞银集团、摩根大通、星展银行、加拿大养老基金投资公司、淡马锡、国际金融公司;2家大型国有企业:中国人寿、中国电信;2家互联网企业:蚂蚁金服、腾讯。此次战略引资,全部采取发行新股方式,融资规模451亿元,发行比例16.92%。

据了解,邮储银行此次引进战略投资者,呈现出战投数量多、机构类型广、合作领域宽的特点。根据相关统计,本次引资是中国

金融企业单次规模最大的私募股权投资融资,也是近五年来中国金融企业规模最大的股权投资。

中国邮政储蓄银行于2007年3月成立,是在改革原有邮政储蓄管理体制基础上设立的一家大型国有商业银行。邮储银行的前身邮政储蓄,历史可以追溯到1919年开办的邮政储金业务和专设的邮政储金局,至今已有近百年历史。

中国邮政储蓄银行行长吕家进表示,邮储银行自成立以来,始终坚持普惠金融理念,依托遍布城乡的网络优势,坚持服务“三农”、服务中小企业、服务社区的市场定位,与其他商业银行形成良好互补,有力支持了国民经济建设和社会发展,也实现了自身健康快速发展。

成立8年多来,邮储银行从一家经营单一负债业务的储蓄机构,转型成为一家全功能商业银行,打造了涵盖零售业务、公司业务、国际金融、金融市场、资产管理等在内的现代银行业务格局。

截至今年9月末,邮储银行

拥有营业网点超过4万个,服务客户近5亿人,是全国网络规模最大、覆盖面最广、服务客户最多的商业银行;资产规模近6.8万亿元,位居中国商业银行第6位;信贷资产不良率0.82%,约为银行同业平均水平的一半;拨备覆盖率达274%,利润增长率、资本回报率等关键指标均达到银行同业优秀水平。

观察邮储银行快速崛起,在于其一直坚守普惠金融理念,探索出了一条独具特色的大型零售银行践行普惠金融的商业可持续发展之路。同时,邮储银行持续深化改革,推动业务转型升级,稳步推进多元化战略,成立了中邮消费金融公司,积极筹备金融租赁公司,综合化经营取得良好成效。

据了解,邮储银行与战略投资者之间,将以平等互利、资源共享、优势互补、长期合作、共同发展为原则,着眼于商业银行转型发展趋势,在渠道拓展、客户挖掘、产品创新、风险管理、技术支持和人力资源开发等方面开展合



12月9日,中国邮政储蓄银行在北京宣布,邮储银行成功引进战略投资者。

作,目前已经确定了一揽子合作计划,涉及诸多领域。

为确保战略合作落地生根,在合作机制上,邮储银行将与战略投资者共同成立指导委员会和联络办公室,保证双方人员的深度参与、密切配合;在合作形式上,战略投资者将通过培训讲座、专题指导、交流研讨、专家派驻、提供跟岗实习等多种形式对邮储银行进行支持,确保合作成效。

邮储银行此次引进战略投资者的成功,是中国金融体制改革框架下,国有商业银行改革的一项新成果。

邮储银行将通过此次引战,持续完善公司治理,提高经营管理能力,进一步提升综合实力。战略投资者将通过入股邮储银行,分享中国经济发展的成果,中国金融市场改革创新的红利以及邮储银行未来成长的收益。



12月9日,建行滨州分行和滨州万通机动车检测有限公司举行了“机动车检测微信e审车项目开通仪式”,为滨州首辆通过建行微信预约支付系统的车辆剪彩。连日来,建行滨州辖区各个支行高度重视,特派专员前往车检线现场,向前来审车的用户营销微信e审车业务,受到了广大汽车用户青睐。

本报记者 王忠才 本报通讯员 崔文杰 摄影报道

兴业银行摘得“卓越董事会”殊荣

不久前晋级亚洲银行竞争力排名第六并蝉联“亚洲最佳股东回报银行”奖的兴业银行再传喜讯——12月10日,由21世纪报系发起主办的“2015中国上市公司卓越董事会评选”在深圳揭晓,兴业银行董事会凭借卓越的公司治理和运作绩效,从数千家上市公司中脱颖而出,摘得“2015中国上市公司卓越董事会(主板)”奖。

该行目前已是国内拥有最多金融牌照的商业银行之一,旗下拥有信托、金融租赁、基金、消费金融、期货、资产管理、研究咨询等8大类业务牌照,4家直接控股(全资)子公

司,5家间接控股子公司,还投资参股了5家公司。截至2015年三季度末,其总资产达5.2万亿元,居国内股份制银行之首;实现营业收入1123.54亿元,同比增长23.67%,净利润412.21亿元,同比增长7.62%;总资产收益率和净资产收益率分别为0.86%和15.75%,保持国内上市银行优秀水平。在新近揭晓的《2015年亚洲银行竞争力排名研究报告》中,兴业银行在10个亚洲国家和地区的130多家银行中竞争力位居第六,仅次于四大国有银行和汇丰银行,居国内股份制银行之首。

中行滨州分行雪天探望低保家庭

近日,中行滨州分行纪委书记杨明一行冒着凛冽的寒风和漫天的雪花,来到该行农村党组织“第一书记”定点帮扶村——惠民县清河镇南孙村,把油、面、大米等慰问品送到了低保户手中。

今年,根据中共滨州市委选派农村党组织“第一书记”的工作安排,该行选派徐伟同志担任

惠民县南孙村第一书记,与当地镇政府积极沟通,制定了帮扶计划并签订了“目标责任书”。根据“目标责任书”,该行落实了帮扶项目15万元资金。前期,为践行“担当社会责任,做最好的银行”的经营理念,滨州分行组织中层管理人员为该村捐款,共捐得款项近万元。杨明纪委书记此行,把滨州分行对贫困家庭的温情

关怀带到了村里,真正体现了我行负责任的大行形象。

近年来,中行本着建设当地最好银行的目标,积极承担社会责任,先后组织了赴福利院关爱残障儿童、为白血病患儿捐款等爱心活动,不断提升在当地的服务形象和口碑。

本报记者 王忠才
本报通讯员 刘贵翔

双降时代,全面打造舒适的金融空间

太平人寿推新品“畅享世家”

太平人寿日前宣布,将于12月23日在全国推出新产品“太平畅享世家两全保险(分红型)”。该产品是太平人寿针对中高端人士开发的又一款专属理财型保险,通过资金安全、收益稳健、终身成长、财富传承等多重优势,全面为客户从多个维度打造一个舒适的金融空间,对于希望拥有安全资产配置的消费来说,是一个明智又优选的方案。

据介绍,“畅享世家”第一大特点就是安全、稳健,能够帮助客户“守住财富”。在第三个保单周年日开始即可每年领取一笔生存金,活多久领多久,金额均为基本保额和累积红利保额之和的30%,这笔生存金可以提供给客户一生持续稳定的“舒适”现金流。除此之外,“畅享世家”还增设了一个“财富加速器”,最早在客户65周岁时,额外提供一笔等于2倍当年度的基本保额与累积红利保额之和的祝寿金,如此高额的给付在行业中也较为“高配”。

该产品的另一大特点是资产的多通道增值,能够帮助客户实现财富增值的目的。“畅享世家”通过采用增额分红和万能账户联动模式,为客

户前、中、后一体的提升投资收益。前端,“畅享世家”通过增额分红,领取的生存金随保额的提升而不断上涨,帮助客户有效抵御通货膨胀。中端,增设了续期保费增值账户,即客户可提前将续期保费按规定放入该账户,这笔闲置资金可以做短期理财,同时在“畅享世家”的保单缴费日自动缴费。后端,增值后的生存金可“零费用”自动转入专设的万能账户,让财富再次增值。匹配的万能险除保证利率外,还具备保单贷款、转换年金、万能账户价值灵活支取等更多功能。太平人寿这款财富增值、稳健自由的产品模式,更好地契合了客户的财富需求。

“畅享世家”在设计时非常用心地考虑到了灵活性和流动性。一方面,该产品的现金价值很高,有效实现保险资产与自身资产配置融合。另一方面,太平人寿给予客户的贷款额度高达合同现金价值净额的95%,且最早在犹豫期后即可进行保单贷款。贷款期间,客户依然可以享有“畅享世家”的所有保险保障,保单分红也不会受到影响。

(通讯员 刘学静)

车界资讯

华晨汽车山东省媒体交流会圆满落幕

12月10日-12月11日,“品质金杯 冠军中华——华晨汽车山东省媒体交流会”在山东聊城阿尔卡迪亚温泉酒店成功举办,此次活动中华汽车以华晨中华及华晨金杯为主线,向社会媒体提交一份完美的答卷。

◆中华篇

2015年,是中华品牌崭新崛起的一年,也是中华V3荣誉满贯的一年。作为今年中华品牌旗下的明星产品,中华V3上市以来备受消费者青睐,凭借高颜值、高性价比在权威奖项评选中所向披靡:腾讯汽车2015TTA最具影响力自主小型SUV大奖;爱卡2015小型SUV年度车型奖;2015搜狐“最佳广告创意创新奖”,更因为中华V3前所未有的创新营销表现,在传播业最高层次年度

荣誉盛典上荣获社会营销大奖。在广州车展期间,中华V3又荣获2016一猫最佳小型SUV奖,汽车头条2015年度新媒体传播最具创意性案例奖,新浪汽车2015广州车展新车评选最受欢迎小型SUV奖。广州车展完美收官之际,中华V3又以王者之姿摘取组委会特别大奖——最佳自主车型奖。

◆金杯篇

2015年,华晨金杯成功携手国内最大的航空公司——南航,并成为其唯一汽车类合作伙伴,在有力拉升金杯品牌形象的同时,更进一步提升了旗下产品——全新阁瑞斯卓越商务形象。与此同时,在大连、哈尔滨、北京、武汉、成都、上海、深圳全国7大重点城市相继推出“阁新

品质”商务之旅,这是金杯品牌本年度最具活力的品牌盛典。

华晨金杯历经26年的发展,在与丰田、宝马等国际一流汽车企业的合作中,通过引进、消化、吸收再创新,在研发、技术、管理等各方面都得到显著提升,积累了丰富的而专业的造车经验。对品质的苛求和对产品的精益求精,使金杯拥有150万户用的支持和信赖,连续18年占据中国商务车市场“领航者”地位,全面满足中国行业客户及广大消费者的用车需求,成为行业用车的制造专家。金杯立足市场需求,率先引进风靡亚洲的丰田海狮产品,并根据市场导向不断优化升级,旗下百余款车型,覆盖公检法司、医疗卫生、旅游客运、邮政物流等多个领域,可谓:三百六十行,行行用金杯。