

深发展去年净利大增 319%

资本充足率堪忧,股改仍无时间表

□本报记者 黄金滔

今日,S深发展A(下称“深发展”)发布新桥入主后的第二份年报显示:该行去年实现净利润13.03亿元,较上年同期增长319%,每股收益达到0.67元。其他各项财务指标也均得到显著改善,净营业收入、准备及税前利润分别较上年增长31%和37%,税后平均净资产收益率从2005年的6.99%劲升至2006年的22.83%。

深发展利润的大幅增长主要来源于利差的扩大和资产质量的提升。

年报显示,深发展的财务报告已按财政部第14号文的标准调整。2006年净利润为13.03亿元,比2005年的3.11亿元增长319%。深发展表示,2006年净利润较上年大幅增加的主要原因是具有竞争优势的创新产品和成功的市场营销带动了业务增长,有效的资产负债管理和利率管理扩大了利差,积极的费用管理降低了成本收入比,改善的资产质量降低了拨备需求,以及有效的税务管理。

2006年,深发展的净利息收入增加15.89亿元,同比增长32%。该行表示,增长的主要原因是生息资产的增加以及有效利率



深发展业务转型使得零售贷款同比增长87% 资料图

管理改善了利差。去年,深发展营业费用的增幅低于收入增长,较上年增长26%。拨备前及税前利润实现增长37%,成本收入则从2005年47.6%下降到2006年45.6%。2006年所需的资产减值准备较上年减少了3.77亿元,税前利润较上年增长了234%。此外,由于税收管理的改善使得净利润实现增长319%。

2006年,深发展的资产减值准备较上年减少21%。该行解释

称,由于更多的不良贷款得以解决,2006年所需的贷款拨备减少。如果该行2006年的资产减值准备与2005年持平,则2006年的净利润仍将比2005年增长240%。

在处理历史遗留不良贷款方面,深发展去年清收的总额约为20亿元。截至2006年末,不良贷款为145.65亿元,与上年基本持平。不良贷款率则略有下降,从2005年末的9.33%下降到2006年末的7.98%。

2006年,深发展的各项贷款增长17%。该行按照政府宏观调控政策和央行有关规定,避免向规定的限制行业发放贷款,而重点发展消费信贷与中小企业贷款。

深发展的业务转型在去年同样取得积极进展。该行去年继续积极推进公司业务转型,包括积极开展贸易融资和中小企业融资。该行零售业务较上年同期显著增长,推出创新的住房按揭和

理财产品都收到了市场的良好反映。去年,该行公司业务与零售业务均获得多个产品创新奖项,逐步树立了该行能够根据客户需求、创新性地提供优质服务的市场形象。

此外,去年该行的一般性贷款(含零售贷款)较上年增长41%,有效改善了该行未来盈利能力。零售贷款,主要是按揭,较上年增长87%,零售存款则较上年增长23%。

尽管业绩喜人,但始终困扰深发展的资本金问题依然没能解决。2006年末,该行资本充足率和核心资本充足率分别为3.71%和3.71%,与2005年末的3.70%和3.71%相比基本持平。该行的核心资本增长约15亿元,增幅31%,主要通过内部资本补充实现,但业务的快速发展使得加权风险资产也同步增长。深发展计划继续通过资本的补充和筹集新的资本金来进一步提高资本充足率。

备受市场瞩目的股改问题似乎依然没有进展。虽然该行在年报中表示,尽快完成股改符合银行与全体股东的利益,该行将在监管部门的指导下继续努力促进流通股与非流通股股东之间富有建设性的交流。该行相信,寻找适合两类股东的股改方案正在取得进展。

首家分公司获批 国寿财险发力精英争夺

□本报记者 黄蕾

中国人寿财险公司挖角国内财险公司多名高管的消息近期在业内不脛而走。伴随高薪揽才而来的还有其首家分公司昨日获准筹建的消息。这家尚未正式挂牌的公司,因为背靠占据国内寿险半壁江山的中国人寿这棵大树,而格外引人关注。

保监会昨日对国寿财险递交的6家分支机构(上海、北京、江苏、黑龙江、山西、深圳)的申请作出批复,同意国寿财险先行筹建黑龙江省分公司。国寿财险迈出了第一步。

为了跟上扩张步伐,国寿财险近期展开了大规模的招兵买马。据消息灵通人士透露,近期太平保险上海分公司总经理章海峰和入保财险北京分公司副总经理李莎等相继跳槽国寿财险。上述人士算得上是国内财险市场的高管级“人物”,诸如章海峰等更有筹备组建财险公司的丰富经验,国寿财险的魅力可见一斑。

虽然还在起步阶段,国寿财险的3至5年发展规划已跃然纸上。据悉,国寿财险力争在3

至5年内完成全国性的网点布局,2007年完成15家省级分公司的筹建,2008年及2009年分别再设10家、5家分公司。

除网点布局外,国寿财险甚至已开始构想未来的增资扩股及引资之路。国寿财险一位高层在接受记者采访时曾直言不讳,目前该公司已同多家世界500强保险企业进行了广泛的接触,不久将启动实质性的谈判。

对于国寿财险规划的良好远景,业内人士提出担忧:国内财险业“老大”人保财险及国内财险“第二梯队”代表天安财险、华泰财险等网点基本遍布全国,初涉财险市场的国寿财险如何在竞争激烈的市场中分得一杯羹?

对此,国寿财险可能早有对策。首都经贸大学保险系鹿柱教授分析认为,“国寿财险的股东中国人寿将是其手中最重要的一张王牌,国寿及国寿财险已获批准,国寿数千万人的营销队伍及数亿规模的客户,都是国寿财险将来可‘免费’利用的资源。”

从运作模式上来看,国寿财



伴随着保险公司的扩张,人才的竞争也日趋白热化 资料图

险与人保寿险有异曲同工之妙。不过,中央财经大学保险学院副教授仍一针见血地指出,几年内,现有老牌中资保险公司的市场地位依然难以撼动,国寿财险及人保财险是否能冲出竞争“重围”,还是未知数。

■记者观察

保险业频频出演走马换将

□本报记者 黄蕾

疾步前进的上海保险业,近期频频上演“走马换将”,国内保险业高端人才稀缺现象凸显。

两个星期前,章海峰摘下“太平保险上海分公司总经理”的帽子,赶往北京加入中国人寿财险公司的筹备团队。章海峰在太平保险工作多年,人脉资源丰富,具备多方面的业务能力。对于章海峰的离任,太平保险深圳总公司某中层表示十分惋惜,“他是太平保险上海分公司的‘元老’级高管。”

同样发生人事调整的还有三星火灾海上保险上海分公司副总经理白大为和金盛人寿保险公司执行副总裁赵晓夏,前者目前任职永诚财产保险分公司副总裁,后者将出任海保人寿总经理。

据永诚财险内部人士透露,白大为为去年底正式决定转投永诚保险,他的“老东家”三星火灾是国内较早获批改组升级的外资财险公司之一。此外,与白大为一同投奔永诚财险出任副总裁职务的还有原天津渤海财险副总经理杨建军。永诚财险由包括华能、国电、电力投资等在内的国内12家实力雄厚的大型电力企业共同组建,资本实力较为雄厚,据记者了解,成立两年半来,已揽才不少。

有过人保财险海外部工作经历的赵晓夏,则秉承了中资

保险一贯的低调,上海绝大多数媒体对其知之甚少。据接近他的一位人士介绍,其在保险业拥有多年实务经历,工作态度较为严谨。由他领衔的金盛人寿上海地区业务近两年业绩表现不俗。海尔纽约人寿内部人士对记者说,“新老总的风格还不甚清楚,据说很能干,且很有想法。”据悉,赵晓夏此番被海尔纽约人寿股东招揽过来,被寄予了很大希望。

针对保险公司“老总”级高管接踵东家的现象,一位业内人士告诉记者,“国内保险业近年来业务迅猛发展,再加上不断有新军进入这个市场,保险机构对高端人才的饥渴可想而知。他们亟需有实战经验、实绩成效的管理者加盟,使这些保险公司更适应竞争激烈的市场环境。”

从另外一方面来分析,保险业竞争已经从规模扩张悄然转向更为本质的人才竞争。沪上一家保险公司副总坦言,保险业竞争已进入人才竞争阶段,在产品同质化时代,一家保险的发展和经营状况,很大程度上取决于内部员工,特别是高层管理者的素质。

可以预见,2007年,随着机构版图的扩张,国内中外资保险公司对优质客户的争夺、分支机构布点的加快,将最终都体现在人才的争夺上。围绕中高端管理人才的人才地震将集中引爆。

版图扩张引致人才饥渴 平安高薪招兵买马

□本报记者 黄蕾 卢晓平

伴随着集团版图的扩张,回归A股不久的平安保险的“招兵买马”大戏正悄然上演。记者昨日从平安集团获悉,平安集团旗下的平安信托、平安银行及平安资产管理公司正打出“平均年薪数十万元”的招聘广告,广纳高端人才。

在具体招聘职位上,基建投资、房地产投资、资产管理等领域的“金领”专才成为平安信托招募的主力军。共有资本市场部总经理、私人财富管理渠道总经理、基建投资总监助理、基建项目外派财务总监等15个高端职务空缺。

平安资产管理公司的招才重点则集中于高级专业投资上,招募对象包括股票分析师、宏观研究和经济政策分析师、结构与衍生产品分析师、组合经理等40多个岗位。

而正在整合中的平安银行,也表现出人才之渴。平安方面人士昨日向记者表示,“的确,公司正在招揽国内不少银行行业人才,这是公司发展的需要。A股上市之后,不光是银行,集团旗下各个新业务发展迅猛,招聘优秀、充足的专业人才以配合各新业务群的发展,一直是我们的重点工作内容。”

业内人士分析认为,平安保险最感兴趣的是既熟悉保险市场,又了解银行、证券及投资等领域的人才。其中,在国内金融机构任过职的中高层管理人才或在海外工作过的“海归”人才是平安的重点关注对象。

为了揽到合适的人才,平安开出的价码明显高于市场平均水平。以平安信托的15个空缺岗位为例,平均年薪可达15万至20万元,其中部分高端职位年薪更可达50万元。据悉,平安银行近期在招人

时才开价同样“不菲”。加薪似乎成了国内金融机构挖人的最好办法。

据悉,除引进“外脑”外,一个专门针对平安旧部的“倦鸟归巢”计划也在悄然展开。尽管平安高层在不同场合否认了该计划,但近期以来平安老将赵卫、丁当等人的回流,仍给业界带来了遐想空间。

在平安旗下诸多业务中,求才若渴的平安信托格外引人关注。市场近日传出平安保险拟通过旗下平安信托收购深圳巨田基金35%股权的消息,平安信托此时高薪揽才,不免让人将两者加以联系。平安相关人士昨日向记者表示,“招聘是平安信托业务发展的需要,公司暂时没有收购基金消息公布。”但他表示,一心想做“金融大超市”的平安保险,不排除将来在适逢良机之时进入这个领域的可能。

上海银监局称 银行卡功能创新不足

□本报记者 邹帆

中国商业银行中间业务收入主力——银行卡业务——在2006年开收借记卡年费当年,实现了单卡效益快速增长。然而,随之而来的银行卡存量下降,也正在考验各家发卡银行的创新智商。

近日,上海银监局发布的2006年上海银行卡市场研究报告数据显示,截至2006年末,上海各发卡机构银行卡存量合计7473.76万张,同比下降40.35%,同时上海银行卡消费金额达2835.2亿元,同比增长61.26%。报告认为,2006年借记卡开始收取年费使得卡存量明显下降,但各发卡机构开发的银行卡新功能及个性化服务也提高了持卡人的用卡积极性。

数据显示,上海银行卡单卡效益从2005年的9.6元提高到2006年的20.8元,同比增长高达116.67%。2006年末信用卡损

失率为3.9%,同比下降1.7个百分点,处于较低水平,资产质量有所好转。

然而,上海银监局人士指出,上海银行卡市场目前仍然存在创新层次较低、银行卡投诉居高不下、单纯追求发卡量等诸多问题。“银行卡新功能的创新少,无法满足客户日益增长的金融服务需求,部分发卡机构在客户服务、征信审核方面的中后台支持方面存在一定的缺陷,忽视了信用卡质量和风险管理。”

上述人士表示,银行卡业务发展速度和风险的矛盾已日趋明显。“针对这种情况,银监局已向全辖发卡机构下发风险提示,要求在沪各发卡机构严格执行资信审批程序,利用有效的风险管理系统密切监测和防范银行卡欺诈交易。同时加大银行卡产品和服务创新能力,转变单纯依靠提高存量的粗放型经营模式,并进一步完善银行卡投诉处理机制,建立良好的投诉反馈机制。”

工行148万美元投保高管责任险

□本报记者 谢晓冬

工商银行今天发布公告称,公司昨日举行的2007年第一次临时股东大会表决通过了《关于董事、监事及高级管理人员责任险投保方案的议案》,工行将为此支付约148.6万美元的保费。

公告显示,工行本次责任险被保险人员范围较广。除了工行董事、监事、高管人员以及在工行承担管理或监督职责的员工以外,还包括担任工行企业年金、退休金或福利金制度制定和监督实施的工行相关负责人。

保险条款内容则包含了该险种的全部基本保障范围,即保险公司对被保险人因不当行为而在保险期间内遭受赔偿请求所导致的损失进行赔偿(但工行补偿被保险人损失中的自负额部分除外)。

公告显示,承保公司为美国美亚保险公司等七家保险公司。工行拟投保的保险金额为5000万美元,保险期限为一年,承保地区则为全球范围(包括

美国和加拿大)。工行将因此支出保险费约为148.6万美元。

尽管与同业其他银行相比,工行上述保险费金额稍高,但工行公告强调,由于工行发行规模更大,且在沪港两地同时上市,被保险人覆盖范围较宽,保险条款内容更为详实,因此总体上看保险费是相对合理和符合工行实际情况的。工行透露,将拟采用2000万美元基础层、2000万美元第一超额层和1000万美元第二超额层的方式进行投保。

大会同日还表决通过了《关于2006年度内部监事薪酬清算方案的议案》和《关于独立董事和外部监事津贴标准的议案》。

其中监事长年度现金薪酬为118万元,专职监事为90万元。职工监事津贴按照外部监事2006年基本津贴的20%确定,为4万元。独立董事基本津贴标准为30万元/人/年。担任董事会专门委员会主席津贴为5万/职位/年,担任董事会专门委员会委员津贴为3万/职位/年。

民安控股: 今年将以发展内地网络为首要目标 去年实现净利润3.06亿港元,同比下降46%

□本报记者 王丽娜

去年12月底在香港联交所主板成功上市的民安控股昨日公布了上市以来的首份年度业绩报告,截至去年底,该集团毛保费收入达10.76亿港元,实现净利润3.06亿港元,同比下降46%,每股收益0.139港元。虽然业绩不佳,但民安控股董事长冯晓增表示,该集团已在香港成功建立品牌知名度及市场领导地位,未来将继续利用其在香港的竞争优势及稳固基础,进一步拓展内地业务。

去年内地业务贡献毛保费收入22%

民安控股的业绩报告显示,去年毛保费收入达10.76亿港元,其中香港业务贡献78%,内地业务贡献22%。展望未来,冯晓增表示,民安控股将进一步在地域及规模两方面扩展内地的业务,今年将以发展内地网络据点为首要目标,并计划在内地增设六家分公司,增强集团在内地客户基础。

冯晓增表示,民安控股目前正投入大量资金,以加速其在内地的扩展,这无疑将对短期回报产生影响,不过,集团对前景深表乐观,相信成功推行发展策略将令集团长远获益,对整体业务发展至关重要。

去年,民安控股经历了两次重大策略性发展,标志着该集团在内地业务进入新的发展阶段。去年5月,民安控股集团附属公司民安保险(中国)

有限公司成为首家进入内地市场的境外保险公司。去年6月,民安控股还获内地保监会授权,成为可在内地从事机动车交通事故责任强制保险的22家保险公司之一。冯晓增表示,民安控股可藉此机会交叉销售其他产品,相信将会对集团在内地保费增长作出重大贡献。

投资收入同比增长五成

民安控股昨日公布的业绩报告显示,该集团去年的投资收入总额同比增长51.1%,至1.42亿港元,而2005年仅为0.94亿港元。去年投资收入的强劲增长主要是因为,利率攀升,再保险公司收回的应收账款数额比较可观以及本集团进行全球发售筹集资金而令银行存款增加,带动银行利息收入增加0.76亿港元所致。

不过,由于去年香港房地产市场增幅较2005年放缓,令重估投资物业盈余减少1.62亿港元,民安控股去年已变现及未变现投资收益净额则由2005年的1.78亿港元下降52.2%至0.85亿港元,令该集团去年总投资回报由2005年的2.72亿港元下降16.5%至2.27亿港元。

为加大整体市场推广力度,民安控股去年还实施了一连串计划以进一步拓展分销渠道。该集团2005年成立的专注构建与主要银行及人寿保险公司联系的新部门已可成功增加该集团的收入来源,由2005年的0.69亿港元增至去年的0.8亿港元,同比增长15.9%。