

中国平安净利增近四成 10转10派5元分红方案亮眼

证券时报记者 潘玉蓉

中国平安昨日发布2014年年报,去年实现净利润479.3亿元,同比增长33.1%,归属于母公司股东净利润为392.79亿元,同比增长39.5%,增幅基本与去年持平。

作为A股上市10年来增长最快的金融企业之一,中国平安分红方案颇超投资者预期:以2014年12月31日总股本为基数,拟派发公司2014年末股息每股0.5元(全年累计派发0.75元),并以资本公积转增股本,每10股转增10股。

净利增长近四成

中国平安年报显示,2014年,中国平安实现归属于母公司股东净利润为392.79亿元,同比增长39.5%。2014年末,中国平安总资产为4.01万亿元,较2013年末增长19.2%。

受益于去年险资投资环境显著改善,2014年中国平安投资资产规模达1.47万亿元,净投资收益5.3%,较2013年提高0.2个百分点。

此前海通证券首席分析师丁文韬曾表示,综合考虑业务增长、投资收益和承保利润等因素影响,预计中国平安将创造四大险企中的最大净利和最高增幅。不过,即便有此预期,今年的增幅依然超出了预期。

中国平安同时向投资者公布了分红方案。公司建议,以最新股本为基数派发公司2014年末股息,即每股现金股利0.5元(含税),共计45.7亿元,其余未分配利润结转至2015年度。此外,公司拟以资本公积金转增股本,每10股转增10股,共转增91.4亿元。

2014年,平安集团出现“保险快

跑、银行逆袭”的走势。保险业务继续维持稳定增长,平安寿险实现规模保费2527.3亿元,同比增长15.2%,份额占寿险市场第二。平安产险实现保费收入1428.57亿元,同比增长23.8%,综合成本率为95.3%,较2013年下降2个百分点。

在银行业增速下滑之际,平安银行的净利润逆势增长。2014年平安银行实现净利润198.02亿元,同比增长30%;为集团贡献利润112.97亿元,同比增长44.7%。

根据年报披露,截至2014年12月31日,集团偿付能力为205.1%,较2103年有所提升。集团董事长马明哲在致辞中表示,2014年,平安集团H股成功增发5.94亿股,募集资金368.31亿港元,进一步巩固了集团的资本实力,提升了偿付能力。10年间,平安的总资产复合增长率超过30%,每股收益复合增长率达24%。

披露互联网金融数据

在投资者的呼吁之下,中国平安在2014年年报中增加了互联网金融业务的进展。据披露,中国平安互联网金融用户规模达到1.37亿,年活跃用户6925万。

年报披露,2014年平安的互联网金融业务高速增长,将传统金融嵌入“医、食、住、行、玩”生活场景,初步形成“一扇门、两个聚焦、四个市场”的战略格局。

陆金所、万里通、平安付、平安好房、平安好车、平安金融科技等互联网金融业务公司用户总量达9141万,其中持有传统金融产品用户数达3815万,占比41.7%;年活跃用户

	2014年	2013年
人寿保险业务	15689	12219
财产保险业务	8807	5856
银行业务	19147	14904
信托业务	2199	1962
证券业务	924	510
其他业务及抵消	1164	563
净利润	47930	36014



李桂芳/制图 翟超/制图

达2767万。2014年平安积极推动移动端业务布局,平安APP总用户规模达1971万,年活跃用户1401万。

其中最引人关注的陆金所,其注册用户数超过500万,手机移动端进行的

交易占比超过40%;个人零售端规模上涨近19倍,其中网贷(P2P)交易规模上涨近5倍,交易规模居于中国第一、全球第三。平安方面表示,未来将与普惠金融业务集群战略整合。

股指期货模式单一 参与者感受狼多羊少

证券时报记者 梁雪

自2月9日上证50ETF上市交易以来,期权交易被业内普遍认为是少数人的战场。据上交所统计,截至3月6日,投资者账户总数仅为5317户,其中个人账户为4944户,机构账户仅为373户。截至3月9日,参与期权交易账户数为1943个,其中,个人投资者为1827户,机构投资者为116户,比上市首日的542个交易账户提升了近3倍多。

申万宏源证券分析师丁一表示,上证50ETF期权日均成交量虽然高于香港ETF期权,但仍远低于全球活跃品种,持仓量远低于成熟市场的主要ETF期权,持仓成交比低于成熟市场。艾方资产总裁蒋蒋称,期权交易出现狼多羊少的情况,交易模式很单一。

狼多羊少

由于期权交易门槛高,开户难度较大,上证50ETF期权上市一个多月以来,多是一些专业性非常强的投资者参与交易。

艾方资产总裁蒋蒋称,上证50ETF上市以来,参与者最大的感受便是“狼多羊少”。资格考试、交易资格鉴定等因素形成的高门槛,将很多投资者拒之门外,正所谓“羊进不来”。据了解,在期权交易推出前,交易所曾推出仿真考试,后续仿真考试成绩分数可平移到期权考试中。但实际上,仿真考试时多数投资者都是由券商营业部的从业人员代为考试,所以造成了分数平移不具备参考性的问题,此后交易所曾要求证券公司进行相关自查。记者获悉,某排名前五的大型券商,开户数在自查后从1万余户锐减到数百户。

业内人士指出,更多的机构投资者目前还没进入期权交易,初期交易多是由做市商绝对主导。在2月9日

当日期权上市的实际开户数中机构投资者仅为百户。

成交活跃度偏低

上证50ETF期权日均成交量目前远低于全球活跃品种,持仓量亦远低于成熟市场主要ETF期权,持仓成交比低于成熟市场,但尚不稳定。对此,艾方资产总裁蒋蒋称,狼多羊少,套利机会稀少,成交不活跃,期权的市场深度当前明显不足。

纵观其他市场,标普500指期权的日均成交量为240.08万张,纳斯达克100指数期权的日均成交量为42.91万张,罗素2000指数期权的日均成交量为47.04万张,而上证50ETF期权的日均成交量为2.53万张,差别悬殊。在日均持仓量方面,此种差距更加明显。

总部在杭州的一位券商期权研究员表示,严格的限仓制度、较高的投资者准入门槛是造成成交活跃度低的两个主要原因。

期权系统准备不足

据市场普遍反映,上证50ETF期权2月9日的推出时间大幅早于市场的实际预期。这也导致了相关系统因准备工作不充分而无法充分满足投资者需求的情况。上述总部在杭州的券商研究员表示,对于套利而言,系统的完善极为重要。据了解,诸如同花顺和恒生普遍系统开发滞后,期权投资者目前多数使用汇点系统。

一位期权投资者表示,目前可以进行期权交易的系统还比较少,不像炒股可以多种系统操作。除此以外,期权交易的系统还出现了诸如功能方面操作的不便,使用体验不佳。艾方资产总裁蒋蒋表示,这是因为系统供应商并没有意识到期权交易会这么早推出,交易所的产品创新速度超出了市场的预期造成的。

定增女强人是怎么炼成的

证券时报记者 李东亮

管理资产40亿元,12只产品全部实现净收益,最高收益5倍,这就是深圳市恒泰华盛资产管理有限公司向投资者交出的答卷。

如果这还不能打动投资者,在距离“破产期”不到一周的时间,作为掌门人的她还在跟进项目进展、与投资者沟通的做法,也足以让她的客户感动。她就是被业界称为定增女强人的郝丹。

女强人是她给笔者的第一印象,而她笑称:“这源于外资银行、投资银行、券商资管和私募等复合工作经历的磨炼。”

2004年,郝丹大学毕业海外回来的第一份工作是在香格里拉酒店市场部。3个月之后,她觉得国内酒店虽然发展空间巨大,但与所学相距甚远,偶然机会进入花旗银行,稀里糊涂成了外资行第一批从业人员。

“那时候外资行光鲜亮丽,帅哥美女各路精英云集。”郝丹说,于是她怀揣着金融梦开始了金融职业生涯。在没有金融行业从业经验的背景下,凭着一股子初生牛犊不怕虎的倔强,最

终她还是坚持下来了。

“发传单,跑市场,钻东莞,找客户,别人看不上的客户我捡过来,别人不愿跑的市场我租个黑车从早跑到晚,东莞的各个镇和企业我每天都跑个遍。”她不无自豪地说,仅用了半年时间,业绩已经大有起色。

2006年开始国内到处是财富管理的热浪,郝丹却做好了去香港镀金的准备。历时近半年,她如愿成为了香港瑞银的一员。

老板的一句话让她记忆深刻,“如果不是市场造就了你,再过10年你才可能有机会加入我们”。看着人们每天疯狂议论“今天又抓了条大鱼”,明天又做了几亿元市值的上市公司,她觉得资本主义的疯狂在那时体现得淋漓尽致。而所谓大鱼,通常是指净值5000万美金以上的客户。

不久她开始厌倦这种生活,每个人谈论的都是资本、金钱,这让她感到的是比17岁出国时还要更为深刻的孤独。

2009年,看到未来大资管发展机遇,郝丹加入华西证券资产管理

总部工作。历时3年,从零开始,做产品、跑渠道、攻银行、组织培训、路演,终于从最开始仅仅能做二级市场到后来的通道业务,包括地产、政信、固定收益等。

“在华西证券的这3年,我第一次站在资产管理的角度审视项目,深刻认识了风控体系和估值体系,这段资产管理生涯在我投资人生历程中是至关重要的。”郝丹称。

2013年8月,郝丹迎来了人生的一个重要转折,创立了恒泰华盛。郝丹说,在经历了两轮熊市和2012年第一次创业的震荡之后,她在创业之初就把恒泰华盛打造成独立的股权结构,拥有清晰的战略思维以及快速的市场应变能力,迅速走上了快速发展的道路;从刚开始的5人帮到现在20多人的精英团队,公司规模在一年期间攀升至30多亿元,目前规模已突破40亿元。

“记得以前总有人问我,凭什么觉得自己可以比其他人更好地管理客户资产,我总是很自信的回答,把每一位客户的钱都当成自己的钱去打理,客户存在的理由是因为我而不

仅仅是因为某一个公司或品牌。”郝丹说,这种信任与被信任的关系才是做事情的基础。

展望未来,郝丹说,她执掌的这家资产管理机构仍旧会以并购为中心,以定向增发和新三板为两翼,定增为并购项目提供资金,新三板为并购提供收购标的。“我们近期就在发行一款专门投资新三板的产品,准备募资5000万元以上。我们会借助并购和定增的优势为新三板投资的退出提供保障。”郝丹说。

她分析道,去年火爆的定增市场虽然略有降温迹象,但展望2015年全年,定增市场依旧是专业投资机构与高净值人群的掘金池。国企改革将会是未来政府工作的重中之重,也会是中国经济桎梏解缚的黄金时期,这将释放出持久的增长潜力,同时也孕育着巨大的投资机会。

二级市场的投资机会主要表现在三个方面:一是大集团旗下拥有小型上市公司的,往往会注入资产;二是地方政府财政压力大,国有资产有变现冲动;三是拥有壳公司的集团公司,市值较低,股价有一定安全边际。

假信托又来了 业内人士支招鉴别

证券时报记者 杨卓卿

假信托硝烟再起。

因为涉嫌销售湖南博洋资产管理公司炮制的虚假信托,工商银行长沙市韶山路支行近来频繁遭到投资受损的投资者堵门。

根据当地监管部门初步调查,博洋及其关联公司非法开展委托理财,向公众出售了约4亿元至5亿元信托产品,其中涉及银行代售的部分约2亿元。据相关投资者反映,2014年

下半年以来,这些信托产品陆续陷入兑付困难,博洋负责人于2014年12月卷款跑路”。

伴随近年信托市场的风生水起,不少投资公司、创业投资公司等也打起了信托的注意。

证券时报记者此前调查发现,深圳前海片区存在一些公司,打着信托的招牌,虚假宣传自身实力,甚至在业内大肆招聘,实际却并未获得信托从业牌照。

针对如何辨别真假信托产品,

格上理财信托分析师王燕妮表示,首先,信托产品只有持有银监会批准的金融牌照的信托公司才能够发行,相关公司名录可在银监会官网查询。目前有金融许可证的信托公司有71家,其中68家正在进行业务。

其次,认购任何一款信托产品打款时,资金都是直接打入信托公司在银行设立的对公账号,不经手任何非信托公司的第三方。

此外,相关产品的认购门槛也值得注意。信托产品一般为百万元起

步,50万元起步的比较少见。极为少见的产品也有起步门槛在20万元,或者30万元的,但多为银监会特批项目,比如带公益性质的信托产品。”她强调,不存在以5万元、10万元为认购起点的信托产品。

王燕妮还提示投资者称,购买相关产品时,一定不要盲目相信任何推荐,投资前一定要确认自己已经了解产品信息和产品风险,签署合同也要亲自确认。

正规的信托合同中不会出现保本保息等字样。”她说。

专访财富证券总裁助理张强：券商2015深度试水互联网金融

证券时报记者 桂衍民

日前中证协已批准55家券商的互联网证券试点资格,其中既有大块头的中信证券,也有中小型的财富证券。不论大小,这些券商在互联网金融上都有着各自的规划和思考。

为此,证券时报记者专访了此次获得试点资格之一的财富证券总裁助理张强。

网络证券模式逐步清晰

证券时报记者:除了证券经纪业务,您认为哪些证券业务可以互联网化?如何实现?

张强:证券业务中,与互联网关联比较密切的是经纪业务、资产管理业务和投行业务,经纪业务是互联网金融的主要切入点,网上开户、手机开户是第一步。近期来说,产品销售、网上业务办理、消费支付、综合账户等都是证券业务互联网化的内容。目前众筹是大家讨论较多的话题,债权众筹、股权众筹等新的融资模式被大家接受后,对券商原有的资管和投行业务会产生很大影响,甚至引发变革。

我们认为在互联网化这个问题上,今后券商的主要变化会有两类:一类是传统券商把互联网变成工具和渠道,用互联网来补充完整原有的业务模式;另一类是彻底进行改造,把互联网变成公司基因,在业务模式、获客渠道、业务流程、内部管理机制等方面全面互联网化。

证券时报记者:目前55家获批试点资格的券商,在互联网业务模式上主要有哪几种?财富证券在互联网证券业务上的规划是怎样的?

张强:目前券商在互联网证券业务上还没有成熟的模式,今年将是券商深度试水互联网金融的一年,在今后的两三年内互联网金融的业务模式会逐渐清晰。

财富证券在2014年初开始积极筹备互联网业务,专门成立了网络金

融部。从网上开户、手机开户入手,首先解决互联网客户开发问题,先后与万得互联、同花顺、联通华建、财人汇等合作方签订战略合作协议,通过引流进行客户合作开发。同时我们将业务流程逐步互联网化,解决互联网的业务办理问题,财富证券客户已经可以通过网上营业厅办理客户绝大部分的业务。

我们正在推进账户体系的改造,结合财富证券及控股股东的各类金融资源,融合各类金融业务和金融资源,为客户提供综合金融服务,为各类客户提供不同的业务服务和产品。我们正在利用各类金融元素进行资源整合,设计适合于互联网用户的金融产品。

同时结合互联网的特点,我们也在探索证券经纪业务模式的创新,近期将会推出相应的产品。

众筹和大众理财可能率先突破

证券时报记者:互联网证券业务现在遇到的最大一个问题就是,如何做营收增量。财富证券在这一领域有何想法?

张强:证券公司佣金收入在整体收入中占比下降是未来的趋势。针对行业中普遍以降佣作为卖点的方式,目前低佣仍然是一种有效的营销方式。但随着互联网证券业务的推进,佣金最终将会趋向于零,或无空间可降的地步。

目前我们能做的是,在现在这个阶段利用好佣金这个工具扩大客户群;另一方面我们要有“羊毛出在猪身上的”办法,通过其他的服务来获取收入和利润。

证券时报记者:您觉得券商也会出现类似“天弘基金”现象吗?在现有的券商互联网业务中,您觉得哪些最有可能率先做出成果,或者说值得市场期待?

张强:随着券商、互联网巨头、民间机构齐聚互联网金融领域,非常可能出现类似“天弘基金”的现象,但是否是券商很难说,关键在于谁能找到用户真正的痛点,谁能激发用户潜在的需求,并利用互联网迅速最大。众筹和大众理财领域,由于潜在参与人群大,有可能会先行突破。