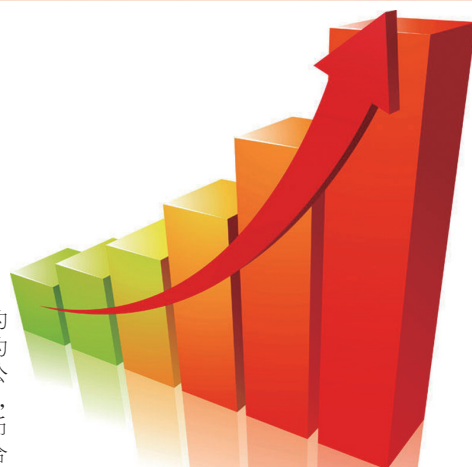


主营业务稳健增长,前三季度净利润145.19亿 中国平安总资产破2万亿!



近日,中国平安公布截至2011年9月30日止九个月期间未经审核业绩。

在金融市场大幅波动的形势下,中国平安按照既定战略,冷静应对短期的市场形势变化,主营业务均保持健康稳定发展,利润分布更趋均衡平稳。总资产突破2万亿,总收入、归属于母公司股东的权益及净利润均持续增长。

前三季度,中国平安实现归属于母公司股东的净利润人民币145.19亿元,同比增长13.8%。公司在第三季度由于首次并表深发展而产生了人民币19.52亿元一次性会计处理影响,若剔除因素,前三季度实现归属于母公司股东的净利润人民币164.71亿元,同比增长29.1%。

中国平安总资产较去年末增加86.9%至人民币21,894.06亿元,跃上2万亿平台。归属母公司股东的权益为人民币1,211.32亿元,较年初增长8.1%。中国平安7月份顺利完成了控股深发展之重大资产重组交易,目前集团银行业务已覆盖全国,核心竞争力进一步加强,综合金融战略迈入新的发展阶段。

寿险:业务规模与代理人数量稳健增长

前三季度,平安的保险业务收入为人民币1,599.59亿元,同比增长32.9%。平安寿险前三季度实现规模保费人民币1,440.55亿元,同比增长

16.1%;保费收入人民币939.46亿元,同比增长32.0%;其中盈利能力较高的个人寿险业务实现规模保费人民币1,263.48亿元,同比增长25.0%。与此同时,平安寿险个险代理人数量持续增长,较上年末增加3.6万名至48.9万,同时通过进一步深化E行销平台等创新科技的建设,在代理人数量增长的同时,推动人均产能持续提升。平安寿险层面的发债增资正继续推进。第三季度,平安寿险成功完成人民币40亿次级债的发行,股东增资人民币50亿也于10月获得监管部门的批准,以应对投资市场的波动。此外,平安养老险企业年金缴费、受托管理资产及投资管理资产三项统计指标继续位居市场前列。

产险:保费收入增长超市场,综合成本率持续优异

平安产险前三季度实现保费收入人民币615.86亿元,同比增长35.5%,其中来自于交叉销售和电话销售的保费快速增长65.3%,渠道贡献占比提升至39.5%。在业务快速发展的同时,平安产险业务品质保持良好,综合成本率维持在93.0%的优异水平,较去年末下降0.2个百分点。

银行:总资产过万亿,利润贡献大幅提升,风险抵御能力良好

2011年7月,中国平安完成了控股深发展之重大资产重组交易,集团及控股子公司持有深发

展已发行股份之52.38%,深发展成为中国平安的控股子公司;同时,深发展持有平安银行约90.75%的股份,平安银行成为深发展的控股子公司。合并后两行总资产达人民币12,072.12亿元,平安的银行业务为集团贡献利润共计人民币53.22亿元,利润贡献占比大幅提升。在两行整合过渡期,银行的业务节奏和品质依然保持良好。存款总额达人民币8,322.41亿元,前三季度存款增速位于股份制商业银行前列,资产质量稳定,风险抵御能力良好,不良贷款率和拨备覆盖率分别为0.43%和365.77%,保持业内良好水平,资本充足率和核心资本充足率分别为11.46%和8.38%,均符合监管要求。

投资:证券IPO承销行业第一,信托私人财富管理业务大幅增长,基金首只产品首募规模同类最大

前三季度,平安证券累计完成31家IPO、5家再融资及13家债券项目的主承销发行,IPO承销业务行业排名第一。在经纪业务方面,平安证券前三季度5家新设营业部顺利开业,公司股东开户数持续增长,累计新增股东户33.59万户。截至2011年9月30日,平安信托私人财富管理业务大幅增长,高净值客户已逾12,000人,月均募集资金平台达60亿,同比增长300%。与此同时,信托财富管理收入达人民币11.25亿元,同比增长

152.8%。在新基金发行较为艰难的市场环境下,平安大华首只发行基金成功募集31.97亿元,成为今年下半年以来首募规模最大的股票型基金,来自集团内部交叉销售渠道的业绩贡献占比超过60%。

中国平安表示:“2011年第三季度,虽然中国经济继续保持较快发展,但美欧债务危机持续蔓延,全球股市大幅波动,消费和投资信心不足,世界经济面临下行压力。对比去年,当前投资气氛更趋审慎,经营环境也更为艰难,但公司对综合金融战略下各项业务之发展前景依然充满信心。公司将继续坚定不移地深度推进综合金融、交叉销售,并锐意探索新科技的应用,引领传统金融行业实现突破性的发展。展望四季度,中国平安将在继续保持各项业务健康稳定发展、风险可控的基础上,为公司价值的长期可持续发展打下更坚实的基础。”

(张梓娟)

媒体点评

在保险业今年增长动力减弱的背景下,借助人力增长及人均产能等优势,中国平安仍保持了主业的有力增长。前三季度总资产较去年末增加86.9%至2.19万亿元,有望超越国寿位居行业第一。(证券时报)

根据相关会计规定,企业通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并的,在合并财务报表中,对于合并日之前持有的被购买方的股权,应当按照该股权的公允价值进行重新计量。此项一次性的重新计量会计处理,减少集团2011年前三季度及第三季度的投资收益人民币19.52亿元。(中国证券报)

由此看来,收购深发展对中国平安业绩的增长功不可没。今年7月,中国平安顺利完成控股深发展的重大资产重组交易,集团及其控股子公司持有深发展已发行股份占比52.38%,深发展三季度的业绩完全体现在中国平安的三季报当中。(北京商报)

平安寿险前三季度实现规模保费1440.55亿元,同比增长16.1%,保费收入939.46亿元,同比增长32%,盈利能力较高的个人寿险业务实现规模保费1263.48亿元,同比增长25%;而平安产险前三季度实现保费收入615.86亿元,同比增长35.5%,其中来自于交叉销售和电话销售的保费快速增长65.3%,渠道贡献占比提升至39.5%,综合成本率维持在93%的较好水平。(上海证券报)

随着平安银行整合深发展的事项完成,中国平安的“大金融平台”计划进入新阶段,中国平安已在银行、证券、基金几大金融板块上实现多点开花。

前三季度,银行业务为平安集团贡献利润53.22亿;平安证券今年以31家IPO的成绩名列行业第一;此外,平安大华首只发行基金成功募集人民币31.97亿元,成为今年下半年以来首募规模最大的股票型基金,对此,集团内部交叉销售渠道的业绩贡献占比超过60%。(新京报)



近日,由中国平安举办的“2011中国平安价值论坛”首站在北京举行。著名财经专家、财政部财政科学研究所所长贾康、平安证券首席策略分析师王初受邀做了主旨演讲,为客户打造了一场兼具宏观经济眼光和具体理财建议的高端财富资讯盛会。

贾康发表了题为“从宏观研判到个人理财”的主题演讲,他表示市场主体、理财主体作出正确、理性决策的必要前提是对于经济周期、政策导向与投资、消费、理财环境的正确认识和把握,目前全球经济环境仍较为严峻,世界经济有二次探底的危险。

平安证券首席策略分析师王初则就“转型期的资产配置策略”与到场平安集团的高端客户交流。他认为未来几年流动性偏紧将成为常态,在经济转型和金融去杠杆共振作用下,资本市场将有望重新回归“债券-股票-商品”轮动的传统节奏,目前我们正站在新一轮周期资产配置的起点。

(熙民 白鹭)

平安信托成功竞购上海家化

11月7日,上海联合产权交易所发布上海家化(集团)有限公司100%股权转让竞价结果,平安信托旗下上海平浦投资有限公司成功获得上海家化集团100%股权,从而成为其新控股股东。

根据国资监管规定,上海国资委与上海平浦投资有限公司签署产权交易合同后,还需报相关部门批准。此次成功收购,一方面彰显了中国平安的投资实力,进一步丰富了平安非资本市场投资的业务领域,另一方面也为上海家化获得长期资金、金融、品牌支持及治理结构、薪酬体系完善等带来了良好预期。

平安信托董事长兼CEO童恺表示,“我们对竞标结果表示欣慰。家化集团此次改制具有极其重要的战略意义与象征性意义,上海市政府和上海国资委对于家化的收购工作高度重视,并为整个收购流程的规范运作做了大量工作;平安作为一家具有强大实力和历史使命感的金融集团,深知家化此次改制的重大历史意义并深感责任重大。我们将不辜负上海市政府、上海国资委以及家化集团对我们的信赖,信守各项投标承诺,努力把上海家化这个中国著名的民族品牌发扬光大。”

据悉,此前平安成功投资的云南白药、许

继电气等项目,其商业计划书中的承诺也得到了充分的兑现,这些将使收购后的上海家化前景更加值得期待。(谢颖明)

平安大华:最具发展潜力

10月27日,由《理财周报》发起的《寻找“2011中国最受尊敬的基金公司”调查活动》在深圳落下帷幕。平安大华基金荣膺“2011中国最具发展潜力基金公司”,公司总经理李克难获评“2011中国基金业年度新锐人物”。

该调查对中国三千万基金持有人和1000位理财规划师进行深度调查,深入研究64家基金公司的运作状况。自2007年举办以来,已成功举办5届,是目前基金份额持有人认可度最高的调研活动之一。

练内功迎发展 建立优良文化

作为国内第63家基金公司,平安大华在中国基金业还是一个“新人”。总经理李克难表示,投资没有捷径,基金公司的发展更是如此,只有练好内功才能成就百年老店。

“作为刚刚成立未满一年的新基金公司,在中小公司突围战中,并不存在‘弯道超越’的空间。从理财本身来说,我觉得是没有捷径可以走的,要给投资者创造财富,一定是踏踏实实,做好你的工作。”李克难说。

未来,平安大华还将努力借助两大股东的优势发挥合力,加速构建具有平安大华特色的营销模式及营销网络。

提升客户满意度 服务是真谛

平安大华在今年8月-9月间发行了首只公募基金产品——平安大华行业先锋股票型基金,在证券市场低迷、基金行业整体销售难度不断增加的背景下,首募仍然取得了超过30亿元的佳绩。

平安大华副总经理罗春风认为,在基金业,

无论中外,业绩是规模的保证。在保持良好稳定业绩的基础上,基金成立后的售后工作尤为重要。其中的真谛就是为基金份额持有人提供优质的服务。“从本质上讲,基金公司是服务行业,销售行为的结束,不应该是服务的终结,而是服务的开始。因此,回归客户,提高客户满意度将是平安大华未来的工作重心之一。”罗春风说。

平安大华未来将建立起契约服务、增值服务与VIP服务三级服务体系。由于股东方——中国平安集团已经打造了全面的客户服务平台,平安大华将充分发挥股东优势,借助平安集团的客户服务平台,在为投资者提供高质量理财服务的同时,提供高附加值的客户服务。

(梁彦韦)