



众诚保险连亏六年后首现盈利

业务推动与成本管控见成效,预计去年盈利100-1000万元

信息时报讯 (记者 李晶晶) 经过六年亏损,众诚终于在第七年实现了盈利。1月28日,众诚汽车保险股份有限公司(以下简称众诚保险)公布2018年度业绩预告称,2018年公司盈利水平大幅提升,预计将实现盈利,盈利区间为100-1000万元,而在前年同期公司亏损4297万元。实现盈利主要得益于“最佳性价比”战略的持续推进,公司在业务推动与成本管控方面卓有成效。对此,众诚保险董事长吴保军在接受信息时报记者采访时表示,2019年公司的目标是利润规模超过2018年的规模。

成立七年后首次实现盈利

自2011年6月成立以后,整整六年,众诚保险均陷在亏损泥潭。据记者梳理,2011年至2017年,众诚保险的净利润分别为-4013.15万元、-5808.49万元、-1.03亿元、-1.69亿元、-8267.47万元、-3297.43万元、-4296.70万元。在2014年创下开业以来最大亏损以后,经营状况开始逐年获得改善。

作为新生保险公司,开业前几年亏损乃普遍现象,就在业内人士纷纷猜测

其何时盈利时,近日,众诚保险发布2018年度业绩预盈公告。

记者了解到,业务推动方面,众诚保险根据市场需求加强创新产品开发,“百万双护航”、GAP、延保等新产品获得了市场的青睐;同时,开展了一系列营销活动,提升客户的满意度和忠诚度,2018年续保率有所上升。成本管控方面,该公司推进重点机构和部门成本改善,建立成本数据监测机制,2018年销售投入率有所下降。

“自2015年以来,公司就不断深化落实‘最佳性价比战略’,围绕客户服务、品牌营销、产品开发、成本管控、人力管理、信息技术等核心领域,推动持续改善,有力推动了公司扭亏为盈。尤其是2018年,尽管面对着商车费改深化,新车旧车费率持续下降,新车销量首次负增长等挑战,但公司依然积极应对政策调整和市场变化,从而获得高质量发展。”众诚保险相关负责人表示。

推动IPO和寿险项目批筹

吴保军对信息时报记者表示,2019年公司的目标是盈利规模超越2018年。



众诚保险成立七年后首次实现盈利。信息时报记者 郭柯堂 摄

吴保军指出,公司在2019年将继续积极推进IPO路径研究和寿险项目的批筹,并利用创新科技加强产品和服务方面的创新。

“随着互联网、大数据、区块链等科技的普及和应用,众诚保险将依托科技创新,加强与金融科技公司的交流与合作,探索区块链等创新技术的应用”,吴

保军指出。

其中,在区块链技术应用方面,众诚保险已经在去年实现了相关技术的合作。2018年10月23日,该公司与北京阿尔山金融科技有限公司签订了战略合作协议,双方将共同探索利用区块链技术来革新产品和服务模式,以更好地满足客户的需求。

连续20个交易日股价跌破净资产

杭州银行触发股价稳定措施

信息时报讯 (记者 梁海祥) 昨晚,杭州银行发布公告称,该行股票在2019年已首次连续20个交易日的收盘价低于公司最近一年经审计的每股净资产,已达到稳定股价措施启动条件,并将制定并公告稳定股价的具体方案。

去年以来,杭州银行就已进行了一次稳定股价措施。7月24日,杭州银行发布《杭州银行股份有限公司关于稳定股价的公告》,该行实际控制人杭州市财政局及其一致行动人杭州市财开投资集团计划自2018年7月24日起六个

月内,分别增持公司股份不少于7000万股及3300万股。至10月29日,杭州市财政局及财开集团已分别增持了公司普通股股份1100万股和150万股,分别占公司普通股总股本的0.22%和0.03%。10月24-26日,公司股票连续3个交易日的收盘价均已高于每股净资产,稳定股价措施已实施完成。

本次公告指出,根据稳定股价预案,公司上市后三年内,若公司股票每年首次连续20个交易日的收盘价均低于公司最近一年经审计的每股净资产,

公司将启动稳定股价措施。据了解,自1月2日起至1月29日,该行股票在2019年已首次连续20个交易日的收盘价低于公司最近一年经审计的每股净资产,达到触发稳定股价措施启动条件。公司将制定并公告稳定股价的具体方案。

除了杭州银行,去年上海银行和江苏银行也触发了股价稳定措施,并宣布了股东的增持计划,其中江苏银行大股东江苏信托于5月17日至18日,增持3129万股,目前持股比例为8.0047%;此外,另一股东江苏凤凰出版传媒集团,

也在5月18日和5月21日,总计增持1209.27万股,持股比例由7.56%提升至7.67%。上海银行二股东上港集团5月8日至18日以自有资金3.04亿元增持1957万股,持股比例由6.48%提升至6.73%。

杭州银行近日还公布了去年的业绩快报。2018年,杭州银行实现营业收入170.81亿元,同比增长20.96%;营业利润58.05亿元,同比增长16.43%;全年实现利润总额57.85亿元,同比增长15.61%;净利润54.13亿元,同比增长18.96%。

民生银行广州分行社区金融累计服务近21万客户

信息时报讯 (记者 梁海祥) 近日,记者从民生银行广州分行了解到,截至2018年末,该行社区网点累计服务近21万客户,管理客户资产超115亿元。据了解,为践行普惠金融战略,推进金融走进社区、服务百姓,自2013年以来,民生银行广州分行在居民区布设社区网点,综合运用个性设计、温馨软装、智能设备,将综合金融服务带到居民身边,有效解决了传统金融服务渠道“最后一公里”覆盖不足的问题。

金融服务不止“朝九晚五”

五年多来,该行始终坚持“服务有温度”的理念,聚焦社区居民的多样化需求,用民生银行的方式将金融服务送进千家万户。其中,民生银行广州分行社区网点推行不同于朝九晚五的弹

性服务模式,“您下班,我上班”,最大程度为居民的经济、金融生活提供便利。以民生银行岭南新世界社区支行为例,该支行自2013年11月开业至今,坚持每周七天连续营业。

凭借持有AFP、CFP、CFA等金融理财师认证证书和贷款上岗资格的专业团队,背靠有口皆碑的小微金融、财富管理品牌,该行社区网点面积虽小,提供的金融服务品种却不少。除简单非现金业务外,从个人投资及资金周转、经营性贷款,到家庭和企业财富管理、家族信托计划,该行社区网点均能提供专业的建议及方案设计。

小区内的好邻居

民生银行小区金融不仅是银行与消费者之间的买卖关系,更是帮助居

民便利生活的工具。结合不同楼盘特色,该行为不同类型客户持续提供包括周边商户特惠、金融知识普及、业主活动在内的金融及非金融服务,成为居民们的“好帮手”、“好邻居”。2018年国庆节,坚持节假日营业的民生银行富力桃园社区支行在听到客户小朋友走失的消息后,通过多种途径去帮忙寻找,最终找到走失超过3小时的小朋友。

随着可支配收入的稳健增长,居民的收入水平、消费习惯、财富保值增值需求等均有较大变化,民生银行广州分行小区金融也将升级服务模式,专注于提升客户体验,打造“社区+社群”的升级版社区银行,搭建专属产品体系、持续提升网点人员专业能力,为广大社区居民带来更为全面、专业、高效的综合服务。

平安银行私人银行升级

信息时报讯 (记者 梁海祥) 近日记者从平安银行了解到,该行私人银行(下称“私行2.0”)全面升级,搭建从产品推介到全线上化交易,从定制化资产配置到专享高端权益的一站式私人银行服务。

其中,此次科技升级最大的亮点之一,是实现了阳光私募等产品交易流程全线上化。从客户身份验证到付款环节,通过AI产品推介、AI视讯认证、CFCA认证合同签署等技术,在线上上传认证资料,了解产品详情和风险,进行电子合同线上签署和远程视讯鉴证,提升交易的安全性。同时,平安银行私人银行近日在平安口袋银行APP上推出“私人银行”专区,提供定制的专享理财产品和高端权益服务。

截至2018年底,平安银行私人银行的客户数达3万,资产管理规模约4577亿元。