

## 中信银行上半年净赚226亿

运用同业负债支撑投资类非标资产扩张的策略在二季度出现变动

见习记者 马传茂

8月18日晚间,中信银行披露了2015年半年报,截至6月末,该行总资产4.56万亿元,较上年末增长10.21%;上半年实现营业收入、归属母公司股东的净利润分别为700.38亿元、225.86亿元,同比分别增长12.77%和2.51%。

### 扩张策略变动

截至2015年6月末,中信银行总资产4.56万亿元,较上年末增加4224.62亿元。主要是由于该行客户贷款及垫款、应收款项类投资、证券基金及权益工具投资增长,三类资产增加值分别为1172.61亿元、2481.69亿元、1133.92亿元,其中应收款项类投资余额较年初增加37.99%。

值得注意的是,以投资类非标资产扩张为主的应收款项类投资的快速扩张,是中信银行一季度总资产增速明显高于贷款增速的主要原因,不过资产增量结构在二季度发生变化。二季度末该行应收款项类投资余额较一季度末下降112.53亿元,在新增资产中的占比也由一季度末的89.03%降至二季度末的58.74%。该行贷款及垫款增量占比资产增量在二季度末达到27.76%,较一季度上升9.89个百分点。

在负债端,截至6月末,中信银行总负债为4.27万亿元,较上年末增加3987.26亿元,增长10.3%。主要由该行客户存款、同业及其他金融机构存放及拆入款项增长,两类负债增加

分别达2318.89亿元、2164.53亿元,后者较年初增长30.58%。

与资产结构变化类似的是,该行同业及其他金融机构存放及拆入款项较一季度末下降了191.84亿元,在同期新增负债中的占比由一季末的84.16%降至二季度末的54.29%。而今年一季度,该行同业负债的绝对主力——同业存放环比增长34.6%,远超当季存款1.92%的环比增速。

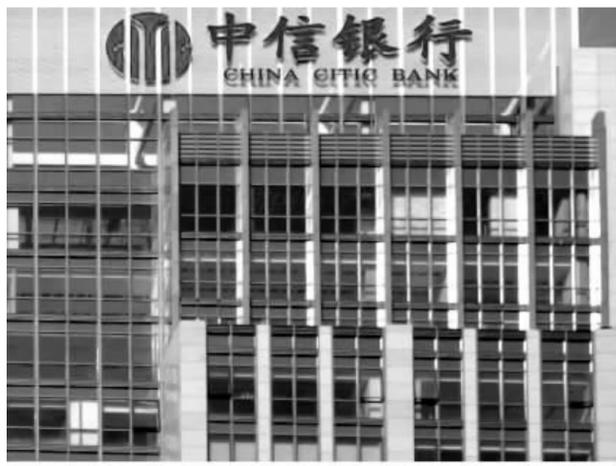
如此看来,投资类非标资产在去年三季度压缩,并经历去年四季度、今年一季度的显著反弹后,该行中报表明,中信银行运用同业负债支撑投资类非标资产扩张的策略在今年二季度出现变动。

### 二季度对公存款环比大增

半年报显示,截至6月底,该行客户存款总额3.08万亿元,较年初增幅8.14%;客户贷款及垫款总额2.31万亿元,较年初增幅5.49%。

与一季度547.57亿元的客户存款增量相比,该行二季度存款明显上升,单季度客户存款增量达1771.32亿元。从存款结构上看,对公存款较年初增加2152.6亿元,在上半年存款增量中占比高达92.83%,对公存款中的定期存款增量在上半年对公存款增量中占68.79%。

上半年该行对公定期存款平均成本率3.27%,则较去年同期下降21个基点,对公存款平均成本率2.27%也较去年同期下降10个基点。



项目	2015年1-6月	2014年1-6月	同比增长
营业收入(亿元)	700.38	621.06	12.77%
净利润(亿元)	225.86	220.34	2.51%
基本每股收益(元)	0.48	0.47	2.13%
净息差	2.32%	2.36%	-0.04%

陈冬生/制表 官兵/制图

不过,历次降息和利率市场化的冲击,该行一季度大幅增加高成本的同业负债,同时受制于风险偏好及贷存比限制而使生息资产中高收益的贷款占比较年初下降2.3个百分点,综合原因使该行净息差也由去年上半年的2.36%下降至2.32%。不过该行今年一季度及二季度净息差均为2.32%

也显示该行扩张策略变动的影响开始显现。

该行中间业务收入增长也可圈可点。上半年该行实现手续费及佣金净收入174.8亿元,同比增长36.49%,占营业收入比重达24.96%,主要是由于银行卡手续费、理财服务手续费、代理手续费等项目增长较快。

## 创兴银行上半年净利润同比增长87%

见习记者 王莹

创兴银行日前公布的半年报显示,上半年净利润为7.26亿港元,若不计算2014年出售创兴银行中心的盈利,业绩同比增幅高达87.24%。创兴银行称,在广州越秀集团的支持下,已开始逐步地为进一步拓宽内地市场做铺垫。

数据显示,该行2015年上半年股东资金回报率为14.89%,较2014年全年增加5.54个百分点。每股收益为1.50港元,比2014年同期增长68.54%。上半年派息每股0.21元港元,较2014年同期有小幅增长。截至2015年6月底,创兴银行总资产1158.21亿港元,同比

增长7.20%。证券投资总额增加35%,主要投资于银行发行债券,营业利润为6.04亿港元,较去年同期增加34%。

上半年,该行贷款总额623.33亿港元,同比增长近10%,其中部分增长源于对香港证券经纪、香港上市公司及中国国有企业的贷款增长。

有赖于审慎管理信贷风险,贷款资产质量保持良好,拨备覆盖率高。”创兴银行副主席兼董事总经理梁高美懿称。

数据显示,创兴银行全资附属公司——创兴证券有限公司,上半年整体营业额及佣金收入均较去年同期有大幅增长,分别达115%和101%,此外,新增开户达到75%的增长。

创兴银行相关人士表示:随着“沪港通”的推行,以及即将启动的“深港通”的带动下,将大力发展跨境贸易融资及人民币贷款业务,除新成立的跨境业务外,国内分行将会在本年内推出多项新产品,以迎合内地客户不同需求。”

创兴银行主席张招兴表示,银行业务将是未来发展战略重点。创兴银行已成为一个建基香港、覆盖广州及国内其他地区、辐射亚太区、致力成为具备强大竞争力的金融机构。

今年上半年,营业支出较去年同期增加27%,人事费用较去年同期增加约38%,主要原因在于创兴银行正致力为日后增长奠定基础。梁高美懿

称:目前,创兴银行已在大陆地区开设一家分行、两家支行,未来将继续拓展内地业务,前期投资是为日后稳定发展做铺垫,因此在人力资源和网点开设上不会吝啬,但会审慎地拓宽市场。”

创兴银行同时公布,建议以供股方式,按每股17.05港元的价格,发行2.715亿股供股股份,扣除所有预估开支后,供股所得款项净额估计约为36.75亿港元。

值得注意的是,供股所得资金将有助于重整并优化银行分行网络;提升银行核心咨询科技系统,强化银行基础设施以支持未来银行可持续发展,同时满足资本充足率需求。

广发期货有限公司副总经理邹功达:

## 期货资管从量变转向质变最大的问题是人才

证券时报记者 陈冬生

期货公司资产管理业务获批已近三年,目前国内期货资产管理行业现状如何?发展过程中有哪些瓶颈?证券时报记者对广发期货有限公司副总经理、资产管理业务负责人邹功达进行了专访。

邹功达表示,国内的期货资管行业在过去三年间取得了巨大的发展,但发展的“质”不足,从量变转向质变最重要的问题就是人才问题。

证券时报记者:自2012年下半年获批以来,期货资管业务已经面世近三年,目前国内期货资产管理行业现状如何?

邹功达:国内的期货资管行业在过去三年间取得了巨大的发展,越来越多期货公司获得了资管业务牌照,而期货资管产品也逐步被广大投资者和专业机构认可,管理规模迅速增长。当前期货资管行业管理的资产总规模在500亿元左右,较2013年的12.6亿元同比增幅接近40倍,整体呈爆发式增长。但在行业内部,不同的期货公

司发展情况则差异较大,呈现出强者恒强的格局。具有较强投资能力和创新意识期货公司,其资产规模增长迅猛,而投研能力及风控能力薄弱的期货公司,其资管业务仍以通道业务为主,发展处于较为尴尬的局面。用两个词概括期货资管行业现状,就是前途光明,优胜劣汰。

证券时报记者:期货资管规模快速提升,发展过程中遇到了哪些瓶颈?

邹功达:期货资管在过去两年尽管取得了非常大的成绩,但同时也暴露出期货公司发展这一业务的诸多困难。从行业整体来看,资管业务规模的扩大,目前还是以追求“量”为主,很多期货公司的规模实际上是建立在大量的通道业务上,缺乏核心竞争力,也就是说发展的“质”不足。如何从量变转向质变,是期货公司急需解决的重要课题,这一转变面临的困难非常多,其中最重要的问题就是人才问题。

目前,期货公司受限于资源尤其是财力的限制,还是以内部培养为主构建自己的投研团队。从行业整体来看,人才是非常稀缺的,如果没有提前

进行战略布局,要在短期内培养出优秀的投资人才,是非常困难的。受制于行业平均利润较低,期货公司很难与银行、基金、券商、信托等资管机构在市场上争夺人才,因此人才不足是期货资管行业发展最为重要的瓶颈。另一方面,在人才培养出来后,激励制度如果没有及时跟上,也难以挽留优秀的人才。这样一来,很容易陷入恶性循环:人才培养困难,公司花费了大量的资源培养人才,人才留不住,又需要重新培养人才。总之,人才不到位,各种资管创新业务的开展也就无从谈起。

除了人才问题外,目前期货资管业务的交易系统也是未来发展急需解决的问题。未来的衍生品交易,肯定会涉及跨市场的投资交易,而国内的交易系统显然仍无法满足这一需求。目前国内的技术系统做得最好的恒生O32系统,在跨市场同步下单和清算上,也仅能满足当前比较简单的前期对冲策略,如果想进一步布局境内外对冲类产品,就无法实现。在资管业务创新上,交易系统必须走在更前面的位置,否则再好的创新思路也难以落

到实处。

证券时报记者:你怎么看期货资管未来发展趋势?

邹功达:期货资管业务潜力巨大,但行业的发展将要逐步从量变向质变转变,差异化竞争将是未来的主线。以创新为核心的资管业务,已经逐步成为期货公司重要的利润增长点。但目前行业内的资管产品类别仍然不够丰富,未来需进一步借力业务创新来实现资管业务上对其他金融机构的弯道超车。不管是模式创新还是策略创新,最重要的要素还是人才。期货公司都必须继续加大投入,着力培养自己的投研团队,走出自己的特色道路,才能真正在大资管时代立足。通过制度的完善,人才的培养最后落实到产品的创新,期货公司才能培育出自己的特色优势,进而在行业内乃至全资管市场进行差异化竞争。未来,期货资管将更加重视资产管理的质量而不单纯是数量,这将是未来期货公司的一种现实发展路径。结合当前监管逐步放松的大环境,期货资管行业有望迎来百花齐放、创新层出不穷的良好竞争局面。

## 陕国投中期净利同比增加32%

陕国投8月18日晚间公告,上半年实现营业收入7.19亿元,同比增长68.36%;实现净利润2.89亿元,同比增长31.62%;扣除非经常性损益的净利润1442万元,同比下降92.29%。

公告显示,陕国投今年上半年计提1.48亿元资产减值准备,导致归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降92.29%。据了解,1.48亿元的资产减值损失同比增加增加了1.46亿元。

上半年,陕国投新增信托项目249个,新增信托规模726.01亿元。截

至6月底,该公司管理信托总资产规模1878.06亿元。

其中,自有资金的运作是陕国投上半年的亮点。一是积极把握资本市场趋势,捕捉中长期投资机会,调整优化中长期投资结构;二是重点围绕“一带一路”战略,积极为西藏新区、西安高新区等开展融资业务;三是积极把握市场机遇,加大自营证券运作力度,获得了较理想的收益;四是积极拓展PE、新三板等投资,抢抓新的市场机会。通过多措并举,上半年实现固有业务收入5.09亿元,比上年增长154%。(杨庆婉)

## 东吴证券下调定增价至15.83元

东吴证券8月18日晚间公告,调整定增发行价及募资规模。

公告称,按照发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的90%,此前东吴证券定增预案公布的发行价格是不低于23.50元/股,现在下调为发行价格不低于15.83元/股。

募集资金总额也从不超过75亿元,降低为不超过60亿元。

募集资金使用上,将花不超过20亿元加大对全资子公司投入,不超过20亿元扩大信用交易规模,不超过15亿加大对互联网平台建设、客户拓展、产品设计开发以及资金配置的投入,不超过5亿扩大做市业务规模。(杨庆婉)

## 光大阳光银行正式上线

8月18日,酝酿已久的光大直销银行——阳光银行正式上线。

阳光银行虽然不是国内最早发布的直销银行,却集成了光大银行在数字化领域的最强实力,实现了技术、服务和跨界资源上的全面升级。该行依托云缴费和云支付两大业务优势,全面打通了理财、融资、电商等多重渠道,更帮助光大银行打破了地域限制与银行卡归属限制,使其产品可以面向全国的受众群体。

近年来,银行业大大加快了在互联网金融领域的布局,直销银行便是其中一个重要的创新尝试。随着《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的正式推出,拥有互联网基因和银行背景双重优势的直销银行将获得最大裨益。

发布会上,光大银行再次阐述了其在消费金融、产业金融、普惠金融、移动金融上的战略导向:即充分整合在移动端积累的成熟经验,打通跨界合作资源,将更生活化的服务场景应用到直销银行之中。

光大银行电子银行部总经理杨

兵兵表示,多年来,光大银行始终在探索和构建互联网金融战略,力求从技术应用、安全防护、用户服务、社交分享以及个性化理财等多角度,进行全方位的互联网化金融服务升级。自2012年起便携手支付宝打造电子账户体系,到2013年首推瑶瑶缴费奠定会员制基础,再到2014年联手百度实现金融产品输出,如今光大银行在缴费、支付等领域都拥有绝对实力,这都为阳光银行的最终亮相奠定了坚实基础。

据介绍,阳光银行是国内首家采用HTML5技术的直销银行,这让其在产品迭代、使用体验和系统适应上表现更加突出,同时推出的PC+移动端两套应用,差异化地将服务内容做了区分,实现了服务需求的无缝对接。

在用户极为关注的安全方面,阳光银行更打造出五大安全特色:整套安全体系通过了国家信息技术安全研究中心检测,并拥有专属密码控件、微信变动通知、保险赔付、交易实时监控四大有力措施,全方位保障资金使用安全。

(牛溪)

## 首家工程机械P2P平台上线

国内首家工程机械垂直领域的P2P平台——“易极贷”近日正式上线。易极贷引入质押的模式,以物权担保的强风控理财平台吸引用户。此举显示着,国内互联网金融P2P发展正在日趋细分的势头,理财平台开始进军更加垂直专业的领域。

国内工程机械设备抵押租赁行业一直以来资金需求巨大,但长期缺乏金融支持。少数正规的金融机构提供适合这个行业的贷款产品,行业融资渠道缺乏,融资成本极高,一定程度上影响整个行业的良性发展。

易极贷董事长罗晖表示,对于借款人,易极贷是专为工程机械用户设立借款的平台。

根据易极贷相关介绍,在“易极贷”平台上,所有的借款人在易极贷平台发布的借款都必须提供工程机械设备做质押担保,设备必须停到易极自有(合作)的场地,所有场地专人看管,24小时监控,投资者能清楚地知道自己的资金投到哪一台设备上。

同时,易极贷通过专业的评估系统,实时的价格监测体系,为质押物购置财产险确保质押物价值。专业的“易极火眼”评估系统对质押物进行精确的市场价值评估,并按标准确定质押比率,一般在50%~70%之间。市场价格变动造成质押物减值,立即要求借款人增加质押物或提前还款,抵御质

押物减值风险。为质押物购买财产险,预防质押物价值毁灭风险。若借款人无法还款,易极拥有1小时快速处置设备的能力,处置所得将优先清偿借款人在易极贷平台的债务。

通过工程机械行业后市场服务,依托易极拍卖在工程机械行业品牌与能力,上线易极贷P2P的理财产品,此外,也有越来越多的企业看准了垂直细分市场的服务闭环,正在抓紧推出各自的新产品。

越来越多的P2P平台开始参与到更加垂直细分的市场上,寻求机会。模式同质化严重和缺乏创新的平台正在丧失吸引力,有可能被淘汰出局,而深耕垂直细分市场,具备核心竞争壁垒,且兼具金融与互联网创新实力的平台,将大有可为。

据证券时报记者了解,目前北京地区已经有数家针对车贷、房贷的P2P理财平台即将问世,多家风投企业已经表示了浓厚的参与兴趣。有了车辆和房产做抵押,违约成本高,主观违约的概率大大降低。另外,成熟的车辆和房屋管理系统为车贷房贷这种金融服务,提供了除央行征信外另一个维度的可靠信息,也同样有利于风控。由于其额度小,价值公允,很容易作为一种标准化的资产流通。

(魏书光)