

六大指标看上市银行中报

多数银行营收增长乏力,不良继续高企,中间业务收入提升

证券时报记者 梅苑

16家上市银行中报已悉数公布,从具体财务指标来看,多数银行营收增长乏力,不良继续高企。

虽然市场利率化持续推进,央行多次非对称降息,但上市银行中报中不乏亮点,这得益于对资产负债端的结构调整,仍有多家银行净息差逆势上升。值得注意的是,中间业务收入的不断提升,16家上市银行非利息收入占比提升明显加快,有4家银行非利息收入占比超过30%。

兴业和招行 总资产突破5万亿

从2015年中报数据来看,截至上半年末,总资产在20万亿元的仍仅工商银行一家,交通银行总资产首次突破7万亿元,同比增长达13.34%,为五大行中增速最快。

股份行则迎头赶上,其中招商银行、兴业银行两家股份行总资产双双突破5万亿大关,但招商银行增速乏力,同比增长仅3.74%,为16家上市银行最低,兴业银行总资产上升显著,同比增速达到29.83%,在16家上市银行中仅次于南京银行,南京银行同比增速达到42.35%。

招行营收赶超交行

从2015年中报营收情况来看,五大行和华夏银行营收增速都已下滑至10%以下,其中,中国银行中报营收同比增长1.97%,在16家银行中排名垫底。

南京银行营收同比增速居16家上市银行之首,达到46.87%,接下来分别是平安银行(34.09%)、招商银行(23.59%)和宁波银行(23.49%)。

值得注意的是,招商银行2015年上半年营收为1041.35亿元,超出交通银行的967.22亿元,从营收上来看,招商银行已经成为名副其实的“第五大行”。

大行力保利润正增长

根据银监会统计数据,2015年上半年,商业银行累计实现净利润8715亿元,而16家上市银行上半年归属于上市公司股东的净利润高达7015.32亿元,赚取了国内商业银行利润的80.5%,平均每天净赚38.8亿元。

具体来看,除了南京银行和北京银行之外,其余14家上市银行净利增速均收窄,其中,五大行全部收窄至2%以下,农业银行、工商银行和建设银行利润增速更是回落至1%以下,分别为0.27%、0.62%和0.94%。

利润增速在10%以上的仅有南



2015年上半年上市银行部分财务指标 (单位:亿元)								
	总资产	营业收入	同比增长	净利润	同比增长	净利息差	非利息收入占比	不良贷款率
工商银行	224172.95	3562.42	8.47%	1490.21	0.62%	2.39	29.24	1.40
建设银行	182191.86	3110.42	8.34%	1318.95	0.94%	2.35	27.79	1.42
农业银行	174595.54	2741.47	2.82%	1043.15	0.27%	2.78	19.94	1.83
中国银行	162985.93	2395.61	1.97%	907.46	1.14%	2.18	31.80	1.41
交通银行	71221.55	967.22	6.97%	373.24	1.50%	2.77	26.53	1.35
招商银行	52212.71	1041.35	23.59%	329.76	8.26%	2.67	36.52	1.50
兴业银行	51259.03	722.58	21.63%	277.44	8.68%	2.27	23.72	1.29
浦发银行	46037.40	707.01	19.74%	239.03	5.50%	2.53	25.12	1.28
中信银行	45612.77	700.38	12.77%	225.86	2.51%	2.32	29.00	1.32
民生银行	43010.73	769.02	18.08%	267.78	4.72%	2.65	38.89	1.36
光大银行	30003.36	455.38	21.56%	162.41	2.50%	2.42	29.50	1.42
平安银行	25703.08	465.75	34.09%	115.85	15.02%	2.27	33.19	1.32
华夏银行	19172.32	283.28	7.40%	92.63	6.84%	2.63	17.96	1.35
北京银行	16242.28	215.18	18.10%	100.36	13.44%	2.71	21.52	0.92
南京银行	7313.02	109.15	46.87%	35.68	24.45%	2.44	18.27	0.95
宁波银行	6573.13	90.07	23.49%	35.52	15.09%	2.38	15.65	0.89

陈冬生/制表 翟超/制图

京银行(24.45%)、宁波银行(15.09%)和北京银行(13.44%)。家城商行以及平安银行(15.02%),值得注意的是,平安银行净利增速回落幅度在16家上市银行中最大,相比2014年中报增速的33.74%收窄18.72个百分点。

4家银行 净息差逆势上升

经历利率市场化进程加速推进,以及央行多次非对称降息,16家上市银行的净息差并未出现一边倒的下降,根据2015年中报数据,有4家上市银行的净息差和2014年年报数据相比逆势上升,分别是平安银行、招商银行、南京银行和北京银行,其中招商银行净息差上升0.25个百分点至2.77%。

其余12家银行净息差出现不同程度下跌,跌幅最大的是民生银行,相比年初,中报净息差下跌0.24个百分点至2.35%。

4家银行 非利息收入占比超三成

从中报数据来看,16家上市银行平均非利息收入占比上升明显,从年初的22.83%上涨至26.54%。

具体来看,非利息收入占比达到三成以上的有4家银行,分别是民生银行(38.89%)、招商银行(36.52%)、平安银行(33.19%)和中国银行(31.80%)。宁波银行、华夏银行、南京银行和农业银行的利息收入占比仍在80%以上。

从环比数据来看,中报中所有16

家银行非利息收入占比均上升,民生银行涨幅最大(6.9个百分点),接下来为北京银行(6.36个百分点)。

不良率继续攀升

中报不良率水平上,除了宁波银行,其他15家银行不良贷款率均有不同程度上升,其中,招商银行升幅最大,截至上半年末,招商银行不良率较年初上升0.39个百分点至1.5%,不良率在16家上市银行中位居第二,居于首位的仍是农业银行,其上半年末不良率达到1.83%。

值得注意的是,宁波银行不良率连续7个季度维持在0.89%,这也是16家上市银行不良率的最低水平,此外北京银行、南京银行不良率均在1%以下。

■ 攸游互金 | Liu Xiaoyou's Column |

银之杰与联金所分手: 上市公司与P2P联姻一波三折

证券时报记者 刘筱筱

上市公司银之杰8月24日发布的一则公告,被淹没在了浩瀚的资讯里,却异常重要。它直接而赤裸地宣告着,并不是每一桩上市公司与网贷平台(P2P)的联姻,都能如愿进行。

今年2月16日,银之杰与联合金融控股签署《合作意向书》,欲收购后者持有的联金所与联金微贷控股权(联金微贷实为联金所的资产端公司)。银之杰当日的公告,引来了媒体围观:在上市公司还未如此密集收购本土P2P的资本结合,被认为是上市公司加快参股P2P的标志。

然而这段开局高调的缘分半年后换来的却是这样一段墓志铭:“截止8月16日合作意向排他期限到期日,双方尚未就收购标的股权的具体条件达成一致。经双方友好协商,基于各自业务发展需要的考虑,双方决定终止本次收购的合作意向,保持协商开展其他业务合作”。

联合金融控股也在8月21日将银之杰支付的合作意向金1500万元及利息37.45万元如数归还。

台面下有没有蹊跷,外人无从知晓;而台面上的分析,“估值”被放到了分歧的首要位置上。

根据公开信息,去年12月底,深圳联合金融控股以2.4亿元获得联金所集团(包括上述说的“联金所”和“联金微贷”,前者是线上理财平台,后者是前者的线下资产端公司)40%股权,如此推算,彼时联金所的估值就已经达到了6亿元。今年以来业务开展正常、营收向好,到意向排他期之日,估值应高于6亿。

“上市公司收购任何一个标的,估值几乎都是存在分歧的。但这个分歧有多大,是不是大到不可调

和,起决定作用的是双方对于‘你能给我什么’的认知。”接近此事的知情人士告诉记者。

如果仔细阅读新闻就可以发现,联金所早在和银之杰签署合作意向书之前,就数次表露过赴港上市的想法。其联合创始人李波,出身华夏银行对公老总,在前同事的眼里是“一个还想去实现梦想”的人。银行系的背景亦决定了他跟时下众多P2P老板们“激情四溢”的风格不大一样,他花了很大的精力构建一个金融背景的风控团队。

他的“梦想”,也许是在离开银行以后,以另外一个载体装上自己多年对公业务的经验。而对于企业来说,终极梦想,无非就是上市。

当然喊出“上市”这句话的互联网金融很多,P2P更是一抓一大把。实打实的经营数据才能说明“独立上市”是不是空话。联金所一直以来的做的是小额、分散,在全国15个城市铺了22个线下团队。记者拿到的数据是,联金所线下小微贷款业务超过23亿元,代收本金超过10亿元;线上理财业务成交量8.42亿元,代收本金5.17亿元。

在一大堆大单扮靓交易额度的P2P里,这样的成绩只能说,稳健。但是在经济增速放缓、信贷风险暴露的周期里,稳健似乎才是必须。

敢于分道扬镳还敢于不自降身价,潜台词是自己没那么差。更有趣的是,记者注意到,在上市公司纷纷发布的半年报里,还真不是每一个“嫁”给上市公司的P2P都能实现预期业绩。

当然这是另一个话题了。

总之,不要去深究为啥人家谈崩了,只是把谈崩这件事情讲出来。因为在P2P密集抱上市公司大腿的这个年代里,需要用一些分手来提醒我们为什么一定要在一起。

8月P2P问题平台逐渐减少

见习记者 王莹

随着7、8月份连续的监管政策和指导意见相继发布,8月份网贷行业(P2P)数据格外受到业界关注。数据显示,P2P行业成交量并未停下大幅增长脚步,问题平台也出现了减缓态势,但是,问题平台中跑路问题依然是焦点。

成交量持续增长

据网贷之家统计数据,2015年8月份P2P网贷行业整体成交量达974.63亿元,较7月份增长18.12%,是去年同期的3.9倍。截至8月份,今年累计成交量已达到4805.91亿元,2014年全年成交量2528亿元,行业发展迅速。广州互联网金融协会会长、广州e贷总裁方颂表示,P2P成交量创历史新高,主要由于股市的持续波动,收益不确定性加大,目前,追求较高收益并能够承担风险的这部分P2P投资者和股民是高度重叠的。

地标金融总裁刘侠凤称,成交量持续增长,得益于近几年P2P的发展,特别是今年以来,跑路、诈骗的平台越来越少,博得了更多理财用户的信任。

收益率创新低

8月份,P2P行业综合收益率为12.98%,较7月下降60个基点。自去年起,收益率一直持续下降,虽然有些月份环比有所上升,但整体趋势是下降的。方颂认为,整体收益水平的下降,整个行业将会更趋理性,更利于持续健康发展。

刘侠凤表示,一是,受股市动荡的影响,投资者趋于理性,不再一味追求“高收益”,更倾向于选择稳定、可靠的P2P理财产品;二是,虽然监管细则暂时尚未落地,但银监会普惠金融部已经确认监管P2P,监管层对网贷行业

的发展持支持态度显而易见;三是,P2P网贷行业仍然受到资本青睐,P2P平台在充足资金的支持下,进一步扩大业务范围。此外,一些国资、上市公司背景的大型平台,市场份额不断增长,大平台收益率通常低于行业平均水平,它们的市场份额增长,将会带动整体收益水平的下降。

刘侠凤预计,年底网贷平台综合收益率将跌破12%。

问题平台逐渐减少

数据显示,截至8月底,正常运营平台达2283家,累计问题平台达到976家。其中,新上线平台数量为228家,新增问题平台81家。自6月份爆发式增长125家问题平台后,7、8月份逐步回落,8月份问题平台发生率为3.43%。

对于6月份问题平台爆发式增长,刘侠凤表示,一方面来自于行业累积风险,经过3年网贷行业的快速发展,一些平台因自身“三无”特征所带来的弊端逐渐显露、发酵;另一方面,那些即使被看作有“行业经验”的平台,在经营压力发生巨变之下开始出现“裂痕”,难以接受市场的风雨考验。

行业洗牌加剧

随着监管政策不断出台落地,行业洗牌加剧将不可避免,寻求差异化发展也是平台存活和做大做强的必经之路。“一方面,行业需要提高互联网新技术对资产规模扩大的贡献率;此外,国外P2P行业发展成熟度较高,国内平台可借鉴其市场经验,不断增强市场开放准入度;互联网金融人才的培养也不容忽视。”刘侠凤称。

刘侠凤表示,注册资本和一个公司的实力、运营水平没有必然关系,在P2P监管落地之前,不少平台都通过注册资本金来为平台增信,对此,投资人应该擦亮眼睛。”

创新小微金融风控 银行探索大数据动态监控

——专访广发银行总行小企业金融部副总经理金晔

证券时报记者 梅苑

根据银监会公布的数据,截至2015年半年末,国内商业银行不良贷款率1.50%,关注类贷款达2.65万亿。同时,上半年末,银行业金融机构涉农贷款以及小微企业贷款余额同比增速分别为11.5%和15.5%,均高于同期各项贷款增速。

虽无最新监管数据,但研究机构普遍认为国内商业银行小微企业不良贷款率已超过3%。多家上市银行高管曾在公开场合表示,银行业不良率继续高企,小微企业不良贷款增幅最为明显。日前,广发银行总行小企业金融部副总经理金晔接受了证券时报记者的专访,阐述了银行服务小微企业的痛点以及广发银行的解决之道。

证券时报记者:银行服务小微企业有哪些痛点?广发银行对此采取了哪些措施?

金晔:小微企业存在贷款额度

小、财务记账不规范、信息不透明、有效抵押物相对不足、单个企业金融需求个性化不明显等情况,导致商业银行开发小微金融服务成本高企。

在具体操作中,首先,广发银行是创新了服务模式,通过设立“小企业金融中心”,配备专业化团队,并开发和推出了“好融通”、“快融通”等产品与服务,目前,广发银行对小企业的审批时间已缩短至3天。

其次,建立新型小企业客户评价标准。广发银行针对小企业特点,突破传统授信业务侧重于企业财务指标评价的束缚,重点关注企业主的诚信记录,企业主行业经验、上下游客户口碑等,提出以“企业主信誉”+“企业经营性现金流”为评价重点的小企业客户打分卡模型,建立以“实质重于形式”贴近小企业客户经营实际的评价标准。

最后,针对具有共同利益特征和风险特征的目标小企业客户群,广发

银行“量身定做”金融服务方案,明确客户准入标准、总体授信额度、单户额度分配原则、定价政策、产品配置策略、风险控制措施等,并据此实行集中开发、批量作业与统一管理,解决小微企业信息不对称、开发成本高、风险管理成本高等问题。

证券时报记者:小微企业信贷的风险控制一直是业内难题,请问广发银行有何经验?

金晔:第一,广发银行按照“规划先行、批量开发”的市场拓展理念,从业务条线与风险条线两个层面共同对区域经济小企业客群进行充分调研,有效筛选小企业目标客群。

第二,广发银行的小企业信贷系统目前已实现涵盖贷前、贷中、贷后的小企业业务全流程系统管理和风险控制。同时,广发银行探索搭建“小企业大数据金融平台”,应用大数据分析技术加强对我行小企业客户经营行为的动态监测,提高目标客户风险识别和贷后管控水平。