

14家上市银行晒成绩单:零售贷款投放力度加大

6家银行上半年获证金公司增持,南京银行已被增持至接近“举牌线”

证券时报记者 马传茂

上市银行今年上半年业绩披露行至中途。截至目前,已有14家A股上市银行完成2017年中报披露,包括交行、5家股份行、4家城商行和4家农商行。

数据显示,14家上市银行上半年集体实现净利润同比增长,其中股份行中只有招行净利润增速超过10%。在整体营业收入下滑的情况下,“营改增”大幅减税、拨备计提略有减少都对净利润增长提供正向支持。

从资产负债结构看,上市银行受“强监管”政策影响,同业资产与同业负债整体压缩,“表外转表内”特点明显,贷款增速明显高于资产增速,其中以个人消费贷款、信用卡透支和按揭贷款为代表的零售贷款增速较快;负债端则将存款吸收放到更重要的位置,同时保持适当的同业存单发行,以抵消同业负债规模下降的影响。值得注意的是,中信银行、上海银行双双“缩表”。

此外,此前银行股相对较低的估值,也吸引了证金公司、社保基金在二季度市场增持。数据显示,14家银行中有6家银行上半年受到证金公司增持,其中南京银行已被增持至接近“举牌线”。

资产端:加大零售贷款投放

截至6月末,前述14家上市银行总资产规模较年初增长至35.32万亿元,其中,贷款增速(7.75%)明显高于资产增速。

值得注意的是,中信银行、上海银行上半年双双“缩表”。中信银行董事长李庆萍表示,今年加快“轻资本、轻资产、轻成本”经营转型,通过主动“缩表”,控制该行总资产和风险加权资产规模、放缓资本消耗速度。

从结构来看,除交行、杭州银行之外,其余银行上半年均选择压缩同业资产,其中中信银行压缩超过2800亿元同业资产,位居已披露中报的上市银行第一位。

而受“表外回表内”的大趋势影响,除少数几家农商行外,主要上市银行上半年贷款增量均远高于以债券、非标为代表的投资类资产增量,其中中信银行上半年贷款余额增加逾2100亿元,投资类资产余额则减少超1600亿元。

整体来看,上半年上市银行投资类资产增加以高等级债券、货币基金、非标资产为主,部分银行由于上半年信贷额度不足,也会选择通过信贷类非标继续进行表外融资。

贷款方面,受监管趋严、“营改增”和票据利率走高等因素影响,上市银行票据贴现融资业务量明显减少,而在零售贷款和公司贷款之间,上半年前者增速普遍高于后者。以正在零售转型的平安银行为例,该行上半年零售贷款增量是公司贷款增量的9.2倍;中信银行上半年零售贷款增量更是达到公司贷款增量的18.41倍。

而在零售贷款的结构中,上市银行零售贷款增长主要集中于消费贷款、信用卡透支,以及个人住房按揭贷款的增长。

负债端:将存款放到更重要位置

除同业资产在压缩外,上市银行同业负债也在整体压缩。数据显示,14家上市银行同业负债整体压缩超过7000亿元,较年初下降幅度超过10%,其中光大银行同业负债规模压缩就超过3100亿元。

此时,银行为增加负债规模,将存款吸收放到了更重要的位置,上半年14家银行总存款增量接近7000亿元,基本抵消同业负债规模的下降。其中招行期末存款总额较年初增加3402.05亿元至4.14万亿元,中信银行存款总额则较年初减少近1900亿元。

不过在存款结构上,上市银行呈现和去年存款活期化不一样的特点,即“零售存款占比上升”、“定期存款占比上升”。这主要是由于上半年复杂的市场利率变化影响,商业银行出于稳定负债规模和成本的考虑,通过营销以及大额存单发行等方式,加大对定期存款和低成本零售存款的吸收。

此外,还有部分股份行和大型城商行继续扩大同业存单余额,以招行为例,该行期末同业存单余额较年初增长26.7%至2385.34亿元。

负债端

- 同业负债整体压缩超7000亿
- 总存款增量接近7000亿
- 部分股份行和大型城商行继续扩大同业存单余额

14家上市银行上半年业绩变化

银行简称	营业收入(亿元)	营收增速	归母净利润(亿元)	净利润增速	非利息收入占比
招商银行	1125.66	-0.22%	392.59	11.43%	37.07%
交通银行	1035.88	0.34%	389.75	3.49%	39.52%
中信银行	765.80	-2.08%	240.11	1.74%	35.37%
平安银行	540.73	-1.27%	125.54	2.13%	30.91%
光大银行	463.34	-1.35%	169.39	3.04%	34.43%
华夏银行	333.48	6.81%	98.36	0.10%	28.02%
上海银行	153.94	-14.33%	77.96	6.57%	40.70%
南京银行	124.25	-17.04%	51.05	17.03%	18.31%
宁波银行	123.16	2.24%	47.85	15.14%	30.14%
杭州银行	65.83	-3.24%	25.31	7.86%	10.20%
常熟银行	23.62	12.29%	5.71	8.16%	11.30%
无锡银行	13.66	12.86%	5.22	10.41%	10.34%
吴江银行	13.64	19.10%	4.38	11.80%	9.68%
张家港行	12.03	1.26%	3.52	5.56%	14.70%

14家银行上半年主要股东增持减持情况(分红送股除外)

银行简称	股东名称	增持数量(万股)	增持后持股数量(万股)	增持后持股比例
上海银行	平安人寿-每个险万能	15775.83	15775.83	2.63%
平安银行	证金公司	7286.32	55223.4	3.22%
南京银行	证金公司	9259.87	30224.69	4.99%
南京银行	全国社保基金一零一组合	3356.81	12207.6	2.01%
交通银行	证金公司	12009.94	181829.43	2.45%
中信银行	证金公司	4755.57	94045.22	1.92%
招商银行	证金公司	6252.38	88383.5	3.50%
光大银行	证金公司	-337.86	122723.07	2.63%
宁波银行	全国社保基金一零一组合	1836.36	8203.8	2.10%
华夏银行	证金公司	4739.27	37155.06	2.90%
华夏银行	华夏人寿-万能险	-67.92	22575.83	1.76%



数据来源:银行中报 马传茂/制表 吴比较/制图

有分析师认为,这一方面是这些银行根据市场利率走势进行主动负债管理,另一方面也是通过发行3个月以上期限的同业存单,来代替正在萎缩的同业负债,改善LCR(流动性覆盖率)指标,这同时存单更多的成为银行跨季流动性管理的工具。

营收整体下滑 净利润集体正增长

经营业绩方面,数据显示,14家上市银行合计实现营业收入4797.21亿元,同比减少超50亿元,其中7家银行(含4家股份行和3家城商行)营收同比下降。

拆分营收结构来看,受负债成本高企和净息差走低因素影响,14家上市银行利息净收入整体同比下滑3.89%,由

于利息净收入在营业收入中占比接近七成,因此不可避免地带动营业收入的整体下滑。

利息净收入下滑的背面,则是非利息收入占比的增长。数据显示,14家银行非利息收入占比较去年同比上升1.92个百分点至34.48%,其中手续费佣金净收入较年初增长8.65%至159.92亿元。值得注意的是,此前非利息收入占比较高的招行,在上半年出现非利息收入同比减少36亿元的情况,该行非利息收入占比也较去年同期下滑了3.17个百分点。招行在业绩说明会上解释称,这主要是受监管趋严、资本市场表现,以及“营改增”对票据业务非息收入的负面影响。

不过,在14家银行营收整体下滑的情况下,前述银行集体录得净利润增速正增长,主要是因为营业支出的减少。其

中小银行净利润增速普遍高于股份行和大型行。

上半年14家银行上半年税金及附加较去年同期大幅减少77.46%(受“营改增”影响),资产减值损失较去年同期略有减少,都为净利润增长作出正向贡献。以南京银行为例,该行在营业收入同比下滑17.04%的情况下,上半年计提资产减值损失同比减少逾50%、营业税金及附加同比减少逾80%,进而实现营业利润同比增长7.98%。

值得注意的是,14家上市银行中有5家银行上半年计提的资产减值损失不及去年同期,这些银行资产质量前瞻性指标也均有不同程度的好转,不良生成率也环比去年下半年有所企稳甚至下降。整体而言,前期拨备较为充足的上市银行,在资产质量好转时也将迎来减少拨备、释放利润的时期。

资产端

- 加大零售贷款投放 压缩同业资产
- 总资产规模增长至35.32万亿
- 投资类资产增加以高等级债券、货币基金、非标资产为主

■ 宏观银行 | Luo Keguan's Column |

愿未来不再需要承诺函

证券时报记者 罗克关

湖南省宁乡县上周成了舆论焦点。该县先是出具声明函,称根据相关文件精神,2015年1月1日之后县国有公司融资过程中所出具的担保函和承诺函将全部作废,要求持有人将相关函件原路退还。这则声明在网络曝光后旋即掀起轩然大波,宁乡县随后发布公告称前述声明函件存在不妥,不仅没有准确理解和把握中央政策要求,更没有说明该县同时采取的系列配套落实措施,严重误导了社会舆论,决定收回此函并对社会公众致歉。

普通公众对类似新闻或许不会过于敏感,但在投融资圈内这则消息却影响巨大。要知道,宁乡虽然只是一个县,但却是少有的位于中部地区的全国百强县之一,近几年的排名还在一直上升之中,其财政实力和经济增长潜力不容小觑。对外宣布政府融资平台承诺函作废的事情,在宁乡之前也曾有过,但都是在更偏远的中西部地区。以宁乡的条件而言,这几年各路金融机构介入其中的概率只会大不会小,虽然都清楚相关的承诺函和担保函并不具有太大的法律效用,但真要直接宣布作废,各方面一下子还是接受不了。

宁乡的案例,是当前地方政府财力和融资问题上的一个典型缩影。这几年,财政体制面临的财权不断上收和事权不断下沉之间的不匹配还在继续磨合,经济周期则在某种程度上放大了其中的困难。我们可以看到,这几年一旦经济下行财政必然出手托底,这对于各级政府而言意味着支出是相对刚性的,但收入方面却一直难言起色,一方面原因是减税,另一方面则是企业的盈利周期受到大经济周期的影响。要走过这样的周期,还要确保此前几年形成的存量债务规模稳中有降,其中的难度可想而知。

困难始终都有,解决困难的办法也在常变常新。以这几年的实际情况看,“开正门、堵歪路”始终是自上而下解决地方政府债务问题的基本思路,只是在经济周期不同的位置上有不同的侧重点,有时偏重其中之一,有时则是双管齐下。从7月初开始,市场已经敏锐地感觉到,一度因为稳增长而停滞不前的地方政府融资体系方面的改革,又迎来了密集的政策落地。

目前落地的政策选项,除了沪深交易所推进的个人投资者直接认购地方政府债券外,还包括可以下沉到财力更薄弱的市县一级的项目收益专项债券。如果下半年互联网金融、影子银行等金融整顿还将从严,未来对地方政府融资更有支持力度的政策恐怕还会出现,以便能够支撑各级政府财政支出上的刚性需求。事实上,目前的问题只有一点,就是政策“开正门”的速度,是否能够匹配上“堵歪路”对整个支出节奏的影响。整个调整周期中一些适应过程是不可避免的,关键是政策推进节奏能否将当期的实际需要和未来的经济周期相匹配好。

对于金融机构而言,未来的两年有可能才是真正改变市场格局的时刻。从目前已经披露的银行半年报看,经济企稳带来的一些数据变化并不足喜,在当前的格局下,只有经济企稳更大层面的改革才能继续推进,而这往往意味着市场的变化会更加剧烈。以地方政府融资为例,“开正门、堵歪路”实际上就是融资链条从当前的过长且不透明,转向更短且透明化的一个过程,沪深交易所推进的个人投资者直接购买地方债就是最明晰的案例之一。

换句话说,如果未来有一天地方政府在市场上融资,不再需要靠没有法律效力的承诺函或者担保函来撑场面,这几年让市场一直提心吊胆的地方政府债务问题才会真正成为过去。

支付宝保险频道大改版 欲与保险公司互为生态

曾单日保费增24倍,却被批未找到客户价值

证券时报记者 邓雄鹰

日前,杭州西溪路的蚂蚁 Z空间”举行了一场保险用户交流会,来自全国的30名用户现场实测支付宝最新改版上线的“保民中心”。同时,蚂蚁金服正招募近百位行业专家,为“保民中心”开展消费者答疑。继围绕“保险科技平台”推出车险分、定损宝之后,蚂蚁金服继续在保险需求端发力,试图重新认识保民需求,解决保险业“冷产品、低互动”痼疾。

重新认识保民需求

用户最关注理赔,应该在保险首页增加理赔入口。”一位来自广东的保险用户在试用了新版后的支付宝保险频道后说。

理赔核心是核保,应该增加核保核赔要点解答。”另一来自河南的保

险独立代理人有更深的意见。他提出,目前保险需求测评是针对个人,还可以以家庭为单位进行测评。”

此次交流会成员来自北京、广东、河南等多个省市,有的本身就是保险公司内、外勤人员,有的则是对保险一无所知的保险小白,其中既有90后青年,也有70后保险专家。此外,他们都是支付宝保险频道保民公社的用户和志愿管理员。

用户交流会是蚂蚁金服保险运营人员了解消费者真实需求的措施之一,2017年1月6日成立的保民公社已成为蚂蚁金服认识保险客户的重要通道。目前公社社员达240万,30多名公社志愿管理员平均每天上线两小时,和蚂蚁金服的专职管理员一起管理公社页面,回复用户问题。

最新改版的支付宝保险频道也一改过去的简单罗列产品和分类推荐模式,变成在线互动、智能保、算法推

荐、保单管理等在内的综合平台。这是三年来改动最大,最“用户视角”的一个版本,在内部被称为“保民中心”。改版初期还一对一邀请了近百位行业资深专家入驻,有的是资深精算师,有的是知乎大V。

蚂蚁金服表示,在蚂蚁金服生态上活跃的保民已超过4亿,活跃用户中90后的占比超过80后,成为移动端保险消费者的绝对主力人群。他们更喜欢与智能客服沟通,喜欢自主研究问题,好奇心强烈,对保险“生老病死”特性的心态更加开放。重新认识保民需求变得非常重要。

我们是平台,除了与用户、保险公司一同共创好产品外,也尝试着邀请有公信力的专家来跟我们一起做消费者教育。我们会继续广发英雄帖,希望更多专家加入我们的队伍中。”保民公社负责人、蚂蚁保险社区运营总监徐亚辉表示。

不重保费重平台

围绕客户需求大做文章,离不开蚂蚁金服的角色定位。

2016年“双11”当日,支付宝保险频道单日成交额从5个月前的几十万元增至上千万。这是蚂蚁金服平台运营团队奋战5个月的结果,24倍的保费增速让团队很兴奋,但蚂蚁金服董事长Lucy(彭蕾)泼了冷水。

徐亚辉清楚记得Lucy的回复——从头到尾听到的都是数字,数字,数字,客户价值呢?保险行业痛点那么多,解决了客户的什么问题?保险是普惠、公益,商业完美结合,意义远超放贷款。

的确,消费升级带来了互联网人口红利和保险需求,但这决不是伸手就能够到的风口。今年5月21日,蚂蚁金服副总裁、保险事业群总裁尹铭曾经发出一封内部邮件。他在邮件中直言,中国保险

业不缺好的保险产品,但缺少消费者有感知有陪伴同时又有信任的触达方式;中国保险业也不缺好的销售渠道,但缺保险意识和保险知识的普及。蚂蚁金服保险事业群在保险业中的角色从未像今天这样清晰,即蚂蚁不为卖保险,只会通过技术与保险公司互为生态。”

原来我们只想把最好的产品给用户,但忽略了大部分人是连社保和商业保险都不清楚的。消费者教育在现阶段可能比营销更重要。”蚂蚁金服保险平台运营部总经理徐艳说。

她透露,人工智能技术很快将应用于智能保险顾问,并计划同专家们一起策划更多的在线交流活动。

