

规模增近40倍 甘肃银行何以成“西北银行第一股”

该行执行董事、副行长雷铁说,紧扣地区经济增长脉搏的同时深耕小微与三农,是甘肃银行成功的关键

证券时报记者 胡飞军

甘肃银行在今年1月实现港股主板上市,被誉为“西北上市银行第一股”。

这家地处西部经济欠发达地区的城商行,在不到7年时间内,总资产从成立之初的近70亿元一路飙升至2700亿元,2017年净利润达到33.64亿元,增速高达75%,在A+H股所有上市银行中位居第一。

甘肃银行2017年为何能取得如此高的净利增速?上市之后又有怎样的战略目标?地处西北内陆地区,甘肃银行如何助力“三农”和中小微企业?近日,甘肃银行执行董事、副行长雷铁接受了证券时报记者的专访,对上述问题一一进行了解答。

搭上甘肃高速增长班车

2017年,甘肃省GDP增速放缓,甘肃银行却依然能够保持业绩高速增长。

“甘肃银行的快速发展,正是搭上了近年来甘肃经济高速增长的班车。”雷铁说。

事实上,甘肃省虽然地处中国西北地区,经济发展相对滞后,但是战略位置重要,资源丰富,发展潜力较大。尤其是随着国家“一带一路”倡议、加快向西开放等战略的深入推进等,全省铁路、民航、水运、油气管道和输电通道等基础设施建设项目明显增多。

同时,甘肃省还是农业大省,有很多特色产业,比如马铃薯和中药材等,国家土地承包经营权和林权改革也在甘肃部分地区试点。

这些都给甘肃银行提供了抓项目、抓存款和抓贷款及业务快速发展的机会。”雷铁表示。

数据显示,2011年11月,甘肃银行成立之初总资产为69.81亿元;2017年末,其总资产已升至2711.48亿元。对应来看,2011年到2015年甘肃省实际GDP年均增长率达到10.6%,高于同期全国7.8%的增长率;2016年甘肃省GDP同比增长7.6%;进入2017年,甘肃省经济增速才逐渐放缓,GDP总量7677亿元,同比增长3.6%。

2017年,甘肃银行实现营业收入80.53亿元,较2016年的69.71亿元增长了15.5%;净利润33.64亿元,较2016年的19.21亿元增长了75.1%。

对此,雷铁总结出三个原因:一方面,随着业务规模持续扩大,相对稳定的息差水平和资产质量保证了业绩增长,去年的净利息收入达到74.86亿元,同比增长12.23%;不良贷款率也控制在商业银行的平均水平,即1.74%。另一方面,此前长期布局的中间业务收入和零售板块业务显现效果,去年手续费及佣金收入达到了4.63亿元,同比增长41.6%。此外,在成本收入比方面,2017年甘肃银行成本收入比为24.81%,较2016年下降0.35个百分点。

成本收入比比其他城商行低很多,节约了很多成本。”雷铁说。2017年,甘肃银行营业支出35.78亿元,同比下降18.89%。

精准扶贫+助力小微 甘肃银行发力大零售

定西地区自古有“苦瘠甲天下”之称,甘肃银行在助力“三农”解决中小微企业融资难方面有着丰富的经验。

雷铁表示,甘肃是农业大省,在服务“三农”发展中,甘肃银行积极支持精准扶贫工作,创新推出“政府+龙头企业+贫困户+银行”、“政府+富民产业合作社+贫困户+银行”、“政府+帮扶组织+贫困户+银行”等多种贷款模式。

雷铁透露,在短短1年内,甘肃银行已向全省贫困度最深、脱贫任务最重的定西6县1区发放精准扶贫贷款65.95亿元,惠及14.63万户建档立卡贫困户。

另一方面,甘肃银行借助国家农村产权改革政策,创新和完善“三农”融资担保体系,拓宽农民融资途径。

举例而言,如甘肃省临夏州的东乡族自治县,当地的牛肉拉面,手抓羊肉等特色餐饮驰名全国。为了脱贫,当

甘肃银行近年来资产规模变化情况



地政府鼓励东乡族到全国各地从事餐饮行业,但都面临餐饮业发展过程中遇到的融资难题。

甘肃银行给当地量身定做了“东乡餐易贷”,对符合条件的当地餐饮个体户提供5万至20万元的贷款融资,通过支持民族餐饮业帮助农民致富。”雷铁表示。

由于甘肃地区每个县、每个乡实际情况和特色产业不一样,基层扶贫也需要不断创新。据介绍,甘肃银行已针对苹果、高原夏菜、油橄榄等精美优质农产品产业推出特色金融产品30余种,丰富了“三农”领域产品体系。

此外,甘肃银行在解决中小微企业融资难方面也做了一些探索。

在服务中小微企业方面,甘肃银行建立了专营化团队,在22个一级分支行全部设立了小微金融业务部,成立专门的小微客户经理团队,专注拓展区域内小微业务。同时,针对小微企业经营特点,甘肃银行搭建服务快速通道,缩短了小微企业贷款审批时限,坚持不提前收贷、不收取任何形式费用、不设贷款附加条件。

甘肃银行还借助“互联网+”大数据等优势,扫除了向中小微企业融资的障碍。例如与甘肃省国税局合作共享数据,利用中小微企业纳税的信用数据库,打破了传统的授信模式。

雷铁表示,未来甘肃银行最大的亮点将是零售,不管是服务“三农”贷款、中小微企业,还是直销银行以及360、京东和微众银行等合作的网上贷款等,都是在发力零售板块。

综合化金融布局初现端倪

在综合化金融领域的布局,甘肃银行也较早地迈出了步伐。

今年1月在港交所主板上市时,甘肃银行董事长李鑫正式提出新的战略目标,即把甘肃银行打造成甘肃领先、西部一流的现代商业银行和综合化金融集团。

由于依靠单一的存贷利差模式成长发展空间较小,早在2015年,甘肃银行就制定了综合化经营的方案。”雷铁对记者表示。

据雷铁介绍,当时根据相关部委法规文件等,甘肃银行下发《关于全面推进综合化经营相关业务资格牌照申请工作的通知》,结合该行实际制定了详细的牌照推进计划表。做综合化经营,一些业务牌照该领还得领。”雷铁说。

据记者了解,目前已按计划取得了信用卡发卡、非金融企业债务融资工具承销等业务资格,与金徽酒、奥马电器联合申请设立的消费金融公司持续推进,金融租赁公司、村镇银行等申设工作也都在整体计划中。

今年4月,资管新规正式发布,其中包括打破刚性兑付、净值化管理等一系列要求。对此,雷铁表示,甘肃银行目前正在梳理现有存量产品,制定整改计划,加强系统开发,尽快上线符合资管新规要求的新产品系统,同时借鉴同业的先进经验,提高自身资产管理能力,适应资管新规提出的更高要求。同时,甘肃银行也在积极探索设立资管子公司,为做好转型而努力。



甘肃银行的“科技野心”

证券时报记者 胡飞军

甘肃银行年报显示,2016年和2017年,该行在信息系统技术方面投入分别为1.37亿元和5.86亿元,占营业收入的2%和7.3%。据雷铁透露,今年该项投入的初级预算约3.8亿元。

“科技对银行的传统生产方式是颠覆性的,目前已经进入科技引领银行发展阶段。”雷铁对证券时报记者如是强调。那在金融科技领域的投入,对这家地处西北边陲的银行而言有什么实质性的效果?

在甘肃银行看来,银行内生的服务和体验是银行竞争力之一。雷铁举例称,“以前客户来银行取款,银行拿到票据后要记账,看客户账上有没有钱,再走银行的内部核算等流程,最后才将票据交给出纳柜台去付款。新的系统建成之后,现在客户来银行取款,银行先查询客户账上是否有资

金,如果有资金就立刻交易支付给客户,客户离开后,银行内部再进行记账与核算,客户等待的时间大大缩短,交易体验更好。”

据了解,去年10月29日甘肃银行新一代核心银行系统投产切换成功后,就实现了前述的“以客户为中心”的应用架构。新一代核心系统共研发18个项目群,200余个系统。同时,还建成了新一代双活云数据中心,该数据中心采用云计算、分布式技术,搭建了生产云平台、开发测试云平台、桌面云平台,这三朵“甘肃银行云”,也是国内城商行中规模最大的云平台之一。

雷铁表示,未来甘肃银行将在新一代核心银行系统基础上,进一步加大对互联网金融、大数据、云计算、人工智能、区块链等领域的布局,以科技手段促进金融服务向普惠化、大众化方向倾斜,在金融市场激烈的竞争中实现“弯道超车”。

H股首家上市城商行将回A 重庆银行拟发不超7.81亿股

证券时报记者 马传茂

6月15日晚间,证监会官网披露了重庆银行提交的A股IPO招股书申报稿。此前,重庆银行已于6月4日正式提交该申报稿,证监会在11日受理了该行A股IPO申请。

作为全国首家在港股上市的内地城商行,重庆银行此番重启A股IPO项目,拟登陆上交所,发行不超过7.81亿股A股,约占发行完成后总股本的19.98%。

值得注意的是,去年该行零售业务成为最大经营亮点,零售资产、负债、收入、客户数都出现较快增长。与此同时,该行调整对公贷款结构,制造业、批发和零售业、房地产业、采矿业等行业贷款明显下降,小微贷款、基建类贷款继续稳健增长。

此外,重庆银行开源节流,促使近年来成本收入比持续下降——2017年仅为21.51%,主要体现在业务及管理费的减少,尤其是人工成本、一般及行政支出的减少。纵观国内上市银行,只有锦州银行去年成本收入比低于重庆银行。

布局“A+H”两地上市

早在2007年,重庆银行就已经启动A股上市,但受IPO政策影响,直到2012年初,该行才正式进入A股IPO排队企业名单,由高盛高华证券辅导,拟登陆上交所募资约50亿元。

然而,证监会当时拟出台的中小银行上市指引仍无时间表,资本压力之下,重庆银行在2013年一季度转战港股,并在当年11月6日成为首家在港上市的城商行。同年11月22日,该行A股IPO申请终止审查。”

直到2016年,重庆银行A股上市消息再起。同年4月,该行董事会决议通过A股上市议案,拟登陆上交所发行不超过7.81亿股A股。这也使该行继徽商银行、哈尔滨银行、盛京银行及锦州银行后,成为第5家披露A股上市计划的H股城商行。

此后,该行A股上市有序推进:2016年6月中旬,该行股东大会通过相关上市议案;6月底,该行在重庆证监局完成上市辅导备案,接受招商证券辅导;10月,重庆银监局批复同意该行A股上市申请;今年6月4日,重庆银行正式递交上市招股书申报稿,并在11日获证监会受理。

值得注意的是,递交上市申请前,重庆银行在去年6月底“换届”。原重庆银行董事长甘为民辞去董事长职务,转任平安养老保险总经理,重庆市国资委副主任林军(女)接替甘为民出任重庆银行董事长一职。

“龙虾三吃” 实现经营扭转

成立于1996年的重庆银行,最早名为“重庆城市合作银行”,1998年3月,该行更名为“重庆市商业银行”,并在2007年8月进一步更名为“重庆银行”,是西部和长江中上游地区成立最早的地方性股份制商业银行。

截至去年末,该行资产规模达到4228亿元,全年营业收入首次突破百亿元,达到101.45亿元,不仅是首家赴港上市的城商行,还在2015年首批人选银监会城商行“领头羊”计划。

但曾经的重庆银行,与现在截然不同。2003年,总资产只有149亿元的重庆银行,却背负了39.2亿元的不良资产,不良贷款占比高达42.5%,资本充足率为-27.1%,每股净资产为-7.4

元,可谓“满目苍夷”,甚至不乏破产的传言。

此后该行经营情况扭转,得益于时任重庆市委常委、常务副市长黄奇帆为重庆银行设计的“龙虾三吃”发展战略:增资扩股、重组、引进战略投资者并上市。

截至去年末,重庆银行总股本为31.27亿股。其中持股5%以上的股东包括:重庆渝富及其子公司合计持股14.75%;大新银行持有14.66%;力帆股份及其子公司持股9.66%;上汽集团持股7.69%;富德生命人寿及其子公司6.96%;重庆路桥5.48%。

不过,据招股书披露,截至目前,富德生命人寿尚未取得股东资格批复,因此不得行使股东大会召开请求权、表决权、提名权、提案权、处分权等权利。

零售业务突进 个人消费贷暴增320%

重庆银行招股书显示,该行2017年实现营业收入101.45亿元,同比增长5.9%;全年实现归属于股东的净利润增长6.39%至37.26亿元。

一个不容忽视的亮点是,重庆银行零售业务快速发展,成为拉动该行业绩增长的主要动能。

年报数据显示,2017年该行零售银行业务收入同比增长约50%至14.66亿元,在全行营业收入中占比由2016年的10.23%上升至14.45%;2017年83%的贷款增量集中于零售贷款新增投放,年末零售贷款余额较去年初大增53%至626亿元,在贷款总额中的占比则较去年初上升8.3个百分点至35.3%;年末个人消费贷款余额突破300亿元,较年初增长319%,消费贷款在零售贷款中的占比由年初的17.5%上升至48%;2017年末零售存款规模达677亿元,较年初增长15%,虽然增速不算突出,但零售存款的增量在全行存款增量中占比高达99%;作为国内第3家推出直销银行的城商行,该行直销银行“钱承有余”2017年新增客户数近20万户,同比增长176%。

据该行相关人士透露,多年前重庆银行就提及“零售转型”,但此前的成效相对有限,去年该行将主要信贷资源向零售、小微倾斜,控制对公贷款增长,取得不错的成绩。

据了解,重庆银行零售贷款业务的崛起,还跟技术的驱动有一定关系。一方面,该行先后推出了基于互联网和大数据技术的捷e贷、薪e贷、幸福贷等产品;另一方面,该行不断完善金融科技设施和体系,譬如,搭建了以大数据平台为基础的科技设施,满足实时、高并发、大批量数据加工处理需求,还搭建了一整套基于大数据自动决策的智能审批体系,业务处理速度、用户体验和风险控制能力大大提升。

而在招股书中,零售业务也被定位为重庆银行的战略转型业务,中短期将进一步注重优化结构、提高占比、提升营收贡献,在客户层面、产品层面、渠道层面、支撑层面都将持续提升。

除了发力零售业务,实现零售资产和负债两端的较快增长外,重庆银行还在继续巩固自己在公对公贷款中的细分领域——小微企业贷款当中的传统优势。招股书中,重庆银行也将小微业务列入特色业务。截至去年末,该行小微贷款余额突破550亿元,较年初增长18%,小微贷款在该行对公贷款中的占比也突破50%,保持多年上升趋势。

