

今年银行业盈利高增长仍值得期待

机构普遍预测上市银行净利润今年仍将保持40%以上的增长

◎本报记者 谢晓冬

2007年,是中国银行业丰收的一年。从已披露的银行年报看,除了中行因次贷盈利增速较低以外,其他银行普遍实现了50%以上的高速增长。

尽管支持各家银行去年业绩增长的具体动能略有不同,但利息收入的同比劲增和手续费收入的爆炸式增长,以及拨备计提力度的普遍降低,加上日益改善的资产质量及成本控制,这些共同因素驱动银行业整体在去年高速奔跑。

多因素支撑2007年业绩高增长

在央行频繁加息的2007年,整个银行业的净利差环境事实上得到改善。由于整个体系的流动性过剩和宏观经济的持续向好,贷款的大量投放以及资金运用促成了各家上市银行生息资产的大幅增加和净利息收入的同比劲增。利息收入构成依然是各家银行靓丽报表的主要底色。

国有大型银行如工行去年全年营业收入2560亿元,其中利息净收入达2245亿元,同期,其净利差和净利息收益率分别达到2.67%和2.80%,比前年分别上升35个基点和39个基点。同时,在去年资本市场向好,各家银行纷纷发力转型大做中间业务的背景下,收费业务对各家银行利润的贡献正在提升。如中行去年手续费及佣金收支净额同比劲增91.92%;工行比前年增长110.4%。

从衡量各家银行盈利能力的指标ROA(总资产回报率),ROE(权益回报率)来看,相比前年,中国银行业在去年有了普遍提升。其中,工行的ROA比2006年提高了31个基点,达到1.02%,ROE比2006年提高了86个基点,达到16.23%。股份制银行中,如深发展的ROE为20.37%,兴业银行的ROA去年达到1.17%,同比增长0.47个百分点,ROE则高达30.9%等。

商业银行主动出击零售银行转型

◎本报记者 邹靓

2007年,中国银行业经历了适度从紧货币政策的洗礼。在流动性过剩的大背景下,大多数银行通过业务结构的转型实现了2007年度的盈利能力高增长。以招商银行、深发展为代表的中型银行,在向零售银行的转型中表现不俗。零售信贷、信用卡业务、财富管理,无一不表现出迅速增长的势头。

以零售银行战略著称的招商银行,可谓是国内银行业的标杆之一。2007年该行以152.43亿元的净利润实现同比124.36%的增长,仅次于兴业银行。

该行年报显示,得益于住房按揭贷款的持续增长以及信用卡业务的快速发展,招商银行仅零售贷款一项在2007年的增速达到71.62%。其中住房按揭贷款业务比2006年增长61.14%,信用卡应收账款比2006年增长110.17%。

事实上,招行在零售银行业务中取得的成绩并非一日之功。多年来奉行零售银行战略的招商银行,在推广住房信贷创新产品、信用卡营销及推出理财产品等方面都表现卓越。

2007年,该行加大了零售贷款产品创新和营销力度,推出了“自助月供”等新产品,组织“贷冲千亿”“贷贷相传”等营销

高增长仍然可期

尽管2008年存在国内及外部金融环境动荡等诸多不利因素影响,但业界普遍认为,银行业的高增长依然可期。

银河证券张曦分析指出,利率重估和所得税率是2008年银行业盈利增长的基本保障。其中,仅税率一项因素,即可使行业一季度平均净利润增加25%。同时,央行从紧的货币政策亦无碍行业盈利的高速增长。

她表示,金融脱媒的深化,亦将有助于提高银行对中小客户的重视程度,而后者将提高银行业的定价水平。

中信证券则预计,上市银行2008年净利润增长率仍可达44.5%,这一增速已经考虑到贷款额度控制以及进度控制的负面影响和中长期贷款重新定价滞后效应的正面影响,并预测上市银行2009年的业绩增长也将超过25%。

兴业证券则指出,经过几年转型和治理,银行的内生增长动能已经日渐清晰,而这将成为行业长期成长的有力支持。其指出,在新的环境下,来自中小企业、融资顾问、财富管理新兴中间业务、利率下降、净拆出行受益资金收益率上升等因素将使银行业出现新的盈利增长点。

光大证券则指出,2008年对上市银行来说,拨备计提对利润的反哺条件已经成熟。由于多家银行拨备覆盖率已超过100%,整个银行业进一步计提的压力正日渐减轻。他们综合利率重估、新税法等因素,预计2008年上市银行净利润将平均增长50.13%。

而对于国际的次贷危机因素,天相投顾则发布研究报告称,次贷对中国银行的直接影响有限。同时,整个银行业在今天的调控背景下,资产质量短期内恶化的可能性也不大。其一并表示,商业银行能够承受30%左右的房价下降,并且随着要求首付比例的提高,商业银行应对房价波动风险的能力将不断增强。上市银行2008年净利润增速仍能达到48%。



加强资产负债管理 银行主动应对流动性风险

◎本报记者 秦媛媛

10次上调存款准备金率,6次发行定向央票、股市火爆引发存款稳定性变差,对于众多上市银行来说,过去一年里所面临和承受的流动性风险可以说是前所未有的。

所谓流动性风险,是指银行的流动性来源不能满足正常存款提取和正常贷款需求而蒙受的损失。这种风险,在存款稳定性变差、贷款结构长期化的2007年,各家银行体会尤为明显,而随着货币政策从稳健到偏紧的转变,存款准备金率上调、大规模发行央票和正回购操作等数量型工具的频频现身,不啻于雪上加霜。

从10家上市银行公布的年报来看,除中信银行外,几乎所有银行2007年末的流动性比例都比2006年有所下降,其中降幅最大的工行从48.9%下降到了26.8%。这一指标的计算方法是流动性资产期末余额除以流动性负债期末余额,而按照银监会规定,流动性比例不得小于25%。

积极应对是上上策。从年报来看,各家银行应对流动性风险的招数是五花八门,但是主要归纳起来不外乎从负债和资产两个思路去寻找出口。

负债方面,统一动作是加强存款稳定性。在2007年,受资本市场急速发展影响,商业银行人民币一般性存款增长放缓,稳定资金来源减少,但是稳定性差的同业存款比重却大幅提高。针

理财业务助力 银行收入结构悄然改善

◎本报记者 但有为

一直以来,国内银行盈利因过分依赖利息收入而饱受诟病,但近日陆续公布的银行2007年年报显示,这种情况正在悄然改善。

以中国工商银行为例,2007年,该行净利息收入高速增长,同比增长37.3%。与此同时,该行的净手续费及佣金收入同比增幅高达110.4%,这使得其占营业收入的比重达到13.4%,较2006年的9.0%大幅提升。

收入结构的改善在部分股份制银行身上也体现得相当明显。招商银行2007年年报显示,自2005至2007年,该行的净利息收入占比一路下降,分别为86.94%、86.83%和82.77%,与此同时,非利息净收入占比却在加速上升,分别为13.06%、13.17%和17.23%。其中,全年实现净手续费及佣金收入人民币64.39亿元,增幅156.13%,占营业收入的比例达15.72%,比上年提高5.57个百分点。

对此,银行业分析师认为,受收费业务迅速增长的推动,特别是银行卡、结算以及理财业务的高速增长,国内银行2007年非利息收入的比重基本上都有所提高。随着资本市场的发展和

全国银行卡发卡量达15亿张

◎本报记者 苗燕

央行副行长苏宁日前在央行支付结算工作暨清算中心工作会议上的书面讲话中透露,截至2007年底,我国银行卡发卡总量为15亿张,较上年同期增长32.6%。其中,借记卡发卡量为14.1亿张,较上年同期增长30.4%;信用卡发卡量为9,026万张,较上年同期增长82%。2007年,银行卡消费额占同期社会商品零售总额的比重达21.9%,比2006年提高4.9个百分点。

对于即将到来的奥运会,苏宁特别强调,要进一步细化改善奥运支付环境的实施方案,定出具体的时间表,逐项落实。要加强监督检查,针对不足,及时改进。同时要确保奥运会期间各类支付系统安全,确保用卡安全。

曾璟璇被增任为渣打(中国)董事会常务副主席

◎本报记者 石贝贝

记者昨日了解到,渣打银行(中国)新任命曾璟璇为首席执行总裁兼董事会常务副主席。被增任为董事会常务副主席后,曾璟璇将在制定渣打在中国发展方向和策略方面继续贡献力量。

曾璟璇于2005年4月就任渣打银行中国总裁。在曾璟璇领导下,渣打在中国内地的银行业务与营运规模以前所未有的速度发展。2007年4月,渣打银行成为第一批成功改制为本地法人银行的外资银行之一。目前,渣打银行在中国16个城市拥有40家网点,员工人数超过4300人。

回应理财产品“零收益” 渣打：投资总是有升有跌

◎本报记者 石贝贝

渣打银行(中国)个人银行总裁叶杨诗明日前在回答记者关于从紧的货币政策对渣打业务影响时说,短期来看,受此影响渣打的各项业务的发展速度都会放缓。对于未成熟的市场而言,如果投资、贷款等过热将是非常危险的,因此有必要对这些进行调控。从长期而言,这些紧缩的调控政策也利于渣打的长远发展。

回应此前外资银行某些理财产品出现“零收益”的质疑,叶杨诗明表示,投资总是有升有跌。客户投资银行的理财产品也并不意味着一定会获得翻倍的收益。作为正确的投资态度,客户应将个人理财投资进行多元化配置。

展望2008年,叶杨诗明表示,首先,将更多关注小企业的金融需求,将中小企业业务拓展至二线城市。同时也会致力于金融产品创新,提供更多的投资产品和存款类理财产品。希望在2008年底,渣打在内地的分支机构可以达到60家。

招行：跟着小企业的成长做业务

◎本报记者 邹靓

提起招商银行,以一卡通为代表的个人零售业务有口皆碑。而在小企业业务上,招行“点金成长计划”同样覆盖广泛。

2006年4月,招行在全行促进中小企业业务发展专题会议上正式确立了中小企业金融业务作为战略转型方向。截至2007年末,招行全行中小企业客户占比达到78.9%,中小企业一般贷款总额达到1895亿元,占该行全部对公贷款的75%。

招商银行上海分行行长助理崔家骥在接受媒体采访时表示,招商银行做小企业业务,是要伴随小企业的成长做业务。2006年,招行推出中小企业业务品牌“点金成长计划”,同时推出的还有5+3+1整体方案。即5套全程服务方案、3项融资解决快餐和1个自助服务平台。

招行上海分行中小企业金融中心总经理季洪兵认为,企业从无到有、从小到大需要经过不同的发展阶段,从创业、经营、进取、成熟、卓越这五个发展阶段中有不同的发展需求,这个过程中招行有21个具有个性化的产品组合,包括企业登记注册、专业咨询服务、电子商务等一系列的服务。

当企业进入稳定状态后,招行提供的还有财务管理。当企业具有一定规模和市场竞争能力时,招行设置了国际结算、关税服务等,同时解决固定资产贷款和项目服务安排。季洪兵称,企业经过前面三段的发展,有一部分走向成熟,面临的问题将是如何有效的在母子公司之间实行有效的财务管理。此时招商银行能够提供的是现金管理方案,以及理财方案,这里涵盖的主要服务产品包括集团的现金管理方案,其中一项是去年11月份推出的CBS平台。此外还有离岸金融服务,帮助企业实施国际化战略。”他说。

在季洪兵看来,招行在中小企业领域的竞争优势,还表现在招行的平台是类似于准金融集团的平台。依托招商银行、招商基金、金融租赁公司及招商信诺保险,为一部分需要走向资本市场,包括走向境外资本市场的企业服务做好了专业的准备。”季洪兵说,目前招商银行和招商基金、招商证券都建立了策略联盟,招行内部有专门的投行部门。

季洪兵表示,一方面,投行部直接承担了财务顾问的推动,其本身的营销体制又是总行直营;另一方面,通过与招商证券和招商基金的策略联盟,在信息交换、产品构建方面都有定期的合作机制,为企业走向资本市场对投行业务的需求提供了保证。