

上市银行中报透视

拨备增长吞噬上市银行净利 上半年计提资产减值逾8600亿元同比增38.61%

■本报记者 吕东

随着半年报披露的结束,36家A股上市银行的中答卷也全部亮相。今年上半年,36家银行虽然实现营业收入同比大幅增长,但净利润却同比下降9.33%,业绩下滑的上市银行数量高达半数。

大幅计提拨备成为各家银行净利润同比下降的主要因素。《证券日报》记者统计后发现,36家上市银行上半年合计计提资产减值损失达8627.99亿元,同比大增38.61%。

光大证券研究所金融首席分析师王一丰在接受《证券日报》记者采访时表示,今年是三年防范金融风险攻坚战收官之年,再叠加疫情影响,银行业必然要做出痛苦的选择。不仅上半年这样做,下半年还要进行较大幅度的计提资产减值损失。

营收普涨VS净利下滑 加大计提拨备是主因

上半年,A股上市银行营收保持稳定增长,36家上市银行前6个月合计实现营业收入2.72万亿元,同比增长6.28%。除西安银行营收出现小幅下降外,其余银行营收均有不同程度上涨。其中,青岛银行、宁波银行、郑州银行、杭州银行的营收同比增速均超20%。

在营收整体上涨的同时,上市

银行的净利润却明显下滑。同花顺iFinD统计数据显示,今年上半年,36家上市银行合计实现净利润8686.10亿元,同比下降9.33%。其中,有18家上市银行的净利润同比下降。

不同类型的银行,业绩表现分化较大。其中,上市城商行的表现一枝独秀,上半年净利润同比增长3%,是所有类型银行中唯一实现正增长的。上市农商行整体净利润同比小幅下降3%。六大国有银行及上市股份制银行的净利润降幅较大,分别高达11.16%和8%。

究其原因,大幅增加拨备计提无疑是吞噬上市银行净利润的主要原因。数据显示,今年上半年,36家上市银行共计提资产减值损失8627.99亿元,同比大增38.61%,与上半年实现的净利润额相差不多。其中,净利润同比下降最大的国有大行计提拨备最为“积极”,计提资产减值损失增幅达42.15%。

多家银行高层在半年报业绩说明会上指出,净利润下滑是因加大计提拨备影响,若剔除这一因素,银行的业绩还是增长较好的。这一说法在上市银行披露的拨备前利润指标上也得以体现。半年报显示,36家上市银行前6个月拨备前利润同比增长6.9%,其中,国有行、股份行、城商行、农商行的增速分别为4.3%、11.2%、12.6%、6.7%。

通过加大拨备计提水平,各家银行的拨备覆盖率明显提高。截至上半年末,36家上市银行的拨备



覆盖率为268%,较一季度末增长0.56个百分点,较2019年末增长6.46个百分点。其中,有26家银行拨备覆盖率超过200%,占比逾七成,风险抵御能力较强。

交通银行金融研究中心高级研究员武雯在接受《证券日报》记者采访时表示,今年上半年,A股上市银行净利润出现负增长,主要是由于减值损失加大和净息差收窄所致,前者为最主要因素。

王一丰向《证券日报》记者介绍,受疫情冲击,银行业今年加大拨备计提力度是必然选择。一方面,目前境外银行业在拨备上也都比较审慎,银行盈利也出现较大幅度下滑,内地银行这样做具有全球普遍性特征。另一方面,商业银行

在经济转型升级过程中面临调整结构、化解存量等问题,也需要增加计提拨备。此外,全球疫情尚未结束,经济层面仍存在较大不确定性,银行这样做也是未雨绸缪、以丰补歉的一种方式。

不良贷款率总体平稳 积极提升抵御风险能力

各家银行宁愿让过高的拨备影响盈利水平,也要加大拨备计提,最主要的目的是为了缓解潜在的资产质量恶化的压力。

统计数据来看,截至今年上半年末,36家上市银行不良贷款率均值为1.43%,与一季度持平,较上年末提升0.01个百分点,总体保

持平稳。银保监会披露的监管数据显示,截至二季度末,我国商业银行不良率为1.94%,绝大多数上市银行不良率低于该平均值。其中,国有大行、股份行、城商行、农商行二季度末不良率平均值分别为1.4%、1.61%、1.36%、1.35%。有14家上市银行不良贷款率较去年末出现下降,其中,宁波银行、邮储银行、南京银行、常熟银行不良贷款率均在1%之下。

虽然上半年上市银行不良贷款率整体处于较低水平,资产质量可控,但考虑到资产质量风险的迟滞性,为了提前预防未来资产质量风险的提升,上市银行还是普遍进行了充足的准备,以加强抵御风险能力,避免可能发生的信用风险。

武雯预计,在银行对不良资产核销力度不断加大的情况下,下半年银行利润增速仍将下滑,预计将同比下降12%左右。但银行账面更趋健康,有利于长期稳健发展。

王一丰指出,随着疫情得到控制,存量风险已逐步出清,银行业经营将回归正常轨道。国有大行和股份行经营较为稳健,净利润即使暂时出现负增长,也不会改变整体格局,行业盈利增速仍有赖于这些主体金融机构尽快回归常态。但对中小银行来讲,不同地区存在很大差异化,尤其是在新旧动能交替过程中,各地区经济转型升级的节奏也不一样,可能会导致不同地区的银行之间的差距被不断拉大。

玉米期货价格年内已涨近三成 供需失衡仍将支撑多头

■本报记者 王宁

作为重要的农产品大宗商品之一,玉米的供应稳定一直是食用粮食和动物饲料的保障前提。然而,今年以来,玉米期货价格已从年初的1800元/吨涨至目前的2300元/吨,涨幅达27.78%。多位业内分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示,玉米期货年内强势上涨的主因在于供应失衡。从短期来看,玉米期货仍处于远月缺口预期和近月供应压力的博弈中。

饲料中玉米添加达七成

今年以来,玉米期价一路走高,从年初的最低点1800元/吨不断反弹,1月份突破2000元/吨关口,4月份突破2100元/吨关口,7月份突破2200元/吨关口,8月份突破2300元/吨关口,年内最高涨幅近三成。截至9月8日收盘,主力合约玉米2101报收2335元/吨,上涨

0.39%,当日成交73.75万手,持仓量127.54万手。

“玉米年内表现一直属于多头趋势品种,强势上涨符合其基本面逻辑。”五矿经贸期货农产品研究员周方影向《证券日报》记者介绍,持续去库存夯实了玉米价格长期上涨的基石。2015年以来,国产玉米产量逐年回落,库存量从2.4亿吨/年降至2.14亿吨/年;总需求却稳步增长,从1.85亿吨/年增至2.67亿吨/年。供应减少叠加需求增加,带动玉米库存持续回落,库存与消费之比亦从2015年的104.56%高位回落至2019年的14.43%。

徽商期货生猪分析师尉秀向《证券日报》记者表示,玉米期价年内上涨,其核心逻辑在于供需缺口,加上需求向好的预期,支撑玉米期现价稳步上涨。此外,前期临储拍卖持续火爆,对玉米价格的上涨也起到推波助澜的作用。加上近期台风灾害的出现,也加大了

市场对东北地区玉米产量及质量造成负面影响的担心,预期转变也成为新的炒作点。

据周方影介绍,早在2016年,国内玉米产量已不能满足需求,需要临储拍卖玉米来补充,今年临储可用于拍卖的玉米仅为5500万吨,在临储清空库存时期,贸易商明显存在囤货待涨的心态,历次拍卖基本都以高溢价成交,多头氛围较浓。同时,需求端同比大幅好转,也助推了玉米价格上涨。随着今年生猪养殖业的景气度从非洲猪瘟疫情时期逐渐恢复,对玉米饲料的需求也持续改善,目前在饲料中玉米的添加比例已高达70%。

尉秀进一步补充称,目前国内玉米市场仍存在供需缺口。从供应端看,临储粮拍卖对玉米市场供应提供了一个很好的调节作用。但最近几次临储粮拍卖持续降温,成交量大幅下滑,成交价格走高打压了市场情绪。从需求端看,当前

玉米深加工的开工率仍处于相对低位,但企业的玉米库存已刷新4年新低,一旦开工率回升,将进一步刺激需求,企业主动补库有望进一步提振玉米现货价格。与之相应的是,饲料需求相对乐观,需求预期向好。随着新产玉米的陆续上市,短期价格仍将处于远月缺口预期和近月供应压力的博弈中。

长期多头属性依然确立

长期来看,玉米供需失衡的格局已基本确定,但短期或受新产玉米上市的影响。部分业内人士分析认为,第四季度在新产玉米上市的压力下,玉米期货价格或存在调整的需求,但长期的多头属性依然确立。

从基本面看,今年中国的玉米采购量持续加大,近期接连采购进口玉米。另外,华北地区新玉米也陆续上市,9月份后玉米供应量或进一步增加。但市场终端的采购

节奏不佳,基本面压力逐步显现。此外,随着临储粮即将退出历史舞台,未来进口玉米供应或将替代临储粮,通过国储粮轮出或拍作为补充供应将起到市场调节作用。

尉秀认为,玉米价格上涨的核心逻辑是供需缺口。但随着新产玉米陆续上市,第四季度玉米价格或承压运行。不过,尉秀强调,“就算短期玉米价格存在向下调整可能,但新一季东北玉米的减产预期也有可能再度改变市场对未来玉米价格走势的预期,预计新产玉米的开秤价格仍会偏高,农户惜售会为玉米价格维持高位运行提供支撑。”

周方影也认为,今年玉米的进口量明显高于往年。去年我国进口玉米总量480万吨,但今年前7个月已累计进口玉米460万吨,预计全年720万吨的进口配额可以用完。在进口量有限的背景下,国内玉米价格的多头属性依然存在。

11家券商前8个月新增借款合计超3200亿元 3家超上年末净资产60%

■本报记者 周尚任

今年以来,券商“加杠杆”迹象明显,新增借款数额持续增加。据《证券日报》记者不完全统计,9月份以来,已有11家券商密集披露今年1月份至8月份的新增借款情况(新增借款超过上年末净资产的20%或40%触发披露标准),这11家券商期间累计新增借款3233.97亿元。分类明细显示,发行债券和收益凭证成为前8个月券商新增借款大幅增加的主要因素。除此之外,券商新增借款的方式还包括同业拆借、卖出回购金融资产、拆入资金、收益权转让、黄金租赁等。

中金公司新增借款 占上年末净资产172.46%

9月份以来,包括中信证券、海通证券、华泰证券、中国银河、中金公司在内的11家券商披露了今年1月份至8月份新增借款情况,累计新增借款3233.97亿元。其中,10家券商新增借款均已超2019年年末净资产的30%,另外1家券商新增借款占2019年年末净资产超20%但不高于30%。中金公司、中

金财富、财通证券三家券商新增借款额更是均超过2019年年末净资产的60%。

在11家券商中,新增借款占2019年年末净资产比例最高的为中金公司。截至8月末,中金公司今年前8个月已累计新增借款836.98亿元,占2019年年末净资产的172.46%,新增借款主要包括银行借款、债券、收益凭证发行等。

在银行贷款方面,中金公司中国香港子公司贷款余额为82.98亿元,较2019年年末余额累计净增加19.81亿元,变动额占上年末净资产的4.08%。发行债券余额较2019年年末增加290.59亿元,变动额占上年末净资产比例的59.88%。中金公司其他借款(含收益凭证、拆入资金等)余额较2019年年末增加526.58亿元,变动额占上年末净资产比例的108.5%。

中金财富、财通证券今年前8个月的新增借款均与子公司业务密切相关。其中,东吴证券前8个月累计新增借款金额65.39亿元,占上年末净资产比例为30.76%,但如剔除境外子公司代客申购新股的短期借款,东吴证券累计新增借款金额仅为5.2亿元。

招商证券的银行借款余额较2019年年末增加171.61亿元,变动额占上年末净资产比例的20.16%,主要是其全资子公司招商证券国际有限公司短期借款增加所致。

券商加杠杆 或源于两融业务增长

随着年内新增借款的不断增长,券商的负债率也在不断攀升,风险也随之加大。

赵亚斌对《证券日报》记者表示:“一些上市公司及券商新增借款占上年末净资产比例超100%,这么高的杠杆率显然风险很大。如果今年四季度到明年的股市和经济都非常好的话,加杠杆当然可以获得超额收益;而一旦出现意外,可能就会因杠杆率太高出现超额亏损。”

券商大幅加杠杆的目的是什么?前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,“券商新增借款增加,可能是源于今年两融业务大幅增长,导致券商不断加大杠杆借钱所致。如果只是做两融方面业务的话,券商整体风险可控,因为两融

客户有股票账户做抵押,应该不会大面积违约的现象。”

随着券商向重资本业务转型,年内券商不断通过发行短期融资券、证券公司债、证券公司次级债、可转债等融资方式补充资本金,增强竞争力,截至目前发行金额已破万亿元。同时,在两融标的扩容、多重政策利好催化、市场活跃度不断提升的共同作用下,沪深两市两融余额也在不断增长。

东方证券分析师唐子佩认为,两融业务是广阔的“蓝海”,有望持续增厚券商业绩。一是,在科创板及创业板改革并实施注册制的背景下,两融标的范围扩大,券源充足(战略投资者等证券出借方有充足意愿出借券源),这两个板块有望成为融券增长的主战场。二是,两融业务是国内券商重要的重资产业务模式之一,2016年以来券商两融业务利息收入维持在650亿元至700亿元的水平,占营收比重18%左右。三是,2013年以来,两融交易持续提升了A股市场活跃度,两融交易额占两市股基交易额比重维持8%至13%之间。随着两融业务“蛋糕”越做越大,有望为市场活跃度的提升贡献更大的力量。

疫情影响线下业务 前7月人身险公司个代渠道 保费收入低于银邮渠道34%

■本报记者 冷翠华

上半年,受新冠疫情影响,人身险公司的个人代理渠道业务受到较大冲击,在2018年重返第一大渠道后,再次被银邮渠道超越。《证券日报》记者从一家保险公司获得的独家数据显示,今年前7个月,72家人身险公司取得个代渠道保费收入与同期银邮渠道保费收入相比相差34%。

业内人士认为,上半年银邮渠道保费收入较高有其特殊性。从长期发展来看,大型险企并行推动多渠道建设,并综合考虑价值与规模的平衡问题;中小险企则需根据自身情况进行取舍。

10家人身险公司 个代渠道无进账

《证券日报》记者获得的独家数据显示,今年前7个月,人身险公司个代渠道总保费收入为5438.2亿元。其中,个代渠道新单保费收入为1423.1亿元,续期保费收入为4015.1亿元。在个代渠道新单保费收入中,期缴长险保费收入为781.5亿元,占比54.9%。

并非所有的人身险公司都有个人代理渠道。数据显示,瑞泰人寿、招商信诺、中邮人保、中融人保、弘康人寿等10家人身险公司个代渠道保费收入为0元。其中,中法人寿因流动性枯竭,偿付能力为负,各渠道业务处于全面停止状态;信美人寿则为相互保险组织。

同期,人身险公司银邮渠道保费收入为8240.4亿元,比个代渠道保费收入多2802.2亿元,个代渠道保费收入低于银邮渠道34%。其中,新单保费为6036.3亿元。在新单保费中,期缴保费收入为1321.9亿元,占比21.9%。

从上市险企的保费收入情况看,半年报显示,上半年,中国平安的个人业务续期业务收入约2148.5亿元,同比下降1.9%。太保寿险的代理人渠道新业务收入为190.65亿元,同比下降27.5%;续期业务为1073.24亿元,同比增长6.7%。新华保险个险渠道实现保费收入662.58亿元,同比增长10.5%,占总保费的68.4%;银保渠道实现保费收入291.43亿元,同比增长133.8%,占总保费的30.1%。尽管新华保险的银保渠道保费收入及占比不敌个险渠道,但增速要高得多。

今年上半年的险企保费收入情况与前两年有很大差异。同业交流数据表明,2018年,人身险公司银保渠道保费收入同比下滑24%,业务占比下降10.06个百分点;个代渠道收入同比增长18.27%,占比上升8.67个百分点。

业内人士分析称,上半年人身险公司的个人代理渠道遭受较大冲击,尤其是一季度,受疫情影响,大部分保险代理人无法与客户在线下见面,影响较大。代理人员销售的主要产品期限较长,保费较高,客户决策时间也较长,通过线下见面沟通几乎必不可少。虽然银邮渠道一季度也受到疫情影响,但从4月份起回升速度较快。银邮渠道的主力产品兼顾保障和理财属性,条款相对简单,更容易完成线上签单,银行网点逐步恢复营业后,保险线下业务增长也很快。

多家险企重新审视 银保渠道价值

银保渠道曾经是不少人身险公司的第一大销售渠道,2016年监管层出台一系列政策后,个险渠道越来越受到重视,银保渠道则有所淡化。但疫情的突然出现,再次显现银保渠道在保费创收方面的重要性。有险企负责人提出,要重新审视银保渠道的价值。部分大型人身险公司更是采取“一手抓个险、一手抓银邮”的“两手都要抓”策略。

从上市险企半年报及半年业绩发布会传递出的信息来看,在个险渠道,上市险企纷纷升级原有制度,鼓励优质增员,提升新人利益,赋能主动管理;在银保渠道,上市险企重新审视银保渠道价值,为银保渠道“正名”。

新华保险首席执行官兼总裁李全在半年报业绩发布会上表示,新华保险将进一步提升规模人力,并提升代理人合格率和合格人力。8月17日,平安人寿宣布对原有制度升级,旨在实现支撑寿险改革、支持代理人转型升级两大目的,达成人力持续提升、结构持续优化、收入持续提升这三大目标。太保寿险总经理潘艳红也在半年报业绩会上透露了对原有制度升级的意图。

对于前几年被“冷落”的银保渠道,新华保险首席执行官兼总裁李全在半年报业绩发布会上表示,不能仅从个险业务对比价值率的角度评估银保渠道价值,要从公司发展的战略角度考虑,要“算大账”。

中国人寿寿险公司总裁苏恒轩在半年报发布会上表示,“一体多元”业务布局是中国人寿“鼎新工程”的一部分。在多元板块中,正在对银保渠道的改革和发展进行探索。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠在接受《证券日报》记者采访时表示,险企选择渠道主要是为了低成本和高效地触达和服务客户,追求扩大业务规模,提高单位业务的价值量。各渠道的起点不同,其比较优势也随经济金融和社会的变化而变化,且渠道之间也在相互竞争。其中,外部渠道的单位业务价值量可能较低,但有助于扩大基本业务或衍生业务的规模。无论是专业渠道,还是兼业渠道,也无论渠道规模的大小,均是保险价值量的重要组成部分,险企既可采用“混同”策略,同时发展所有渠道,也可采用“分离”策略,倚重某一种渠道。目前,我国保险市场正在从同质化向差异化转型,产业链也在延伸,所以,险企可以结合自身情况明确优先发展的渠道,包括倚重外部渠道。

一家银行系险企负责人对《证券日报》记者表示,近年来银保渠道的发展颇为曲折,无论是产品还是销售方式都在发生变化。在产品方面,险企不再满足于销售利润边际较低的储蓄型投资类银保产品,而倾向于在产品创新方面不断寻求突破。销售方式上,在“无接触服务”“线上化”趋势下,银保业务也在大力进行线上化探索。