

上市银行首份2020年年报亮相：平安银行拨备前利润两位数增长

■本报记者 吕 东

2月1日晚间,平安银行2020年年报率先亮相,就此拉开A股上市银行2020年年报披露的大幕。

作为首份上市银行年报,平安银行开了个好头。年报显示,2020年该行盈利稳定增长,资产质量持续改善。

“去年营收和拨备前利润保持两位数增长,不良贷款率降至近年来最低水平,风险抵御能力得到极大提升。”平安银行董事长谢永林在业绩发布会上对《证券日报》记者表示。

首份银行年报业绩稳定增长

2020年年报显示,平安银行去年实现营业收入1535.42亿元,同比增长11.3%。其中,零售业务实现营业收入885.78亿元,同比增长10.8%,在全行营业收入中占比为57.7%。实现减值损失前营业利润1073.27亿元,同比增长12.0%;实现净利润289.28亿元,同比增长2.6%,盈利能力逐步改善。

面对疫情,凭借近年来积极推动科技赋能及线上化运营能力,平安银行的零售业务表现出较强的发展韧性。截至2020年年末,该行管理零售客户资产(AUM)2.62万亿元,较2019年年末增长32.4%;零售客户数突破1亿户,达1.07亿户,增长10.4%。

在业绩稳定增长的同时,平安银行的资产质量也持续改善。为应对疫情影响,该行进一步加大对贷款和非信贷资产的拨备计提、不良资产的核销处置和清收力度,其不良贷款余额、不良贷款率及不良贷款生成率均较2019年年末大幅下降。

截至2020年年末,平安银行逾期贷款余额占比1.42%,较2019年年末下降0.67个百分点;不良贷款率为1.18%,下降0.47个百分点;不良贷款生成率1.86%,同比下降0.26个百分点。此外,该行拨备覆盖率201.40%,上升18.28个百分点,风险抵御能力大幅加强。

平安银行的个人贷款不良率为1.13%,较2019年年末下降0.06个百分点。值得注意的是,自去年8月份开始,零售月新增不良贷款已呈现回落趋势,年末主要产品的不良率均已出现拐点,并趋近疫情前水平。

平安银行还加强对问题资产的清收处置,确保疫情影响下对公资产质量的整体可控。2020年末,企业贷款不良率为1.24%,下降1.05个百分点。2020年,平安银行收回不良资产总额260.68亿元,同比增长22.0%。

2020年,平安银行加大服务实体经济的力度,支持小微企业、民营企业的发展。该行去年普惠型小微企业贷款发放额为2866.30亿元,同比增长19.9%。截至2020年年末,民营企业贷款余额较2019年年末增长13.4%,在企业贷款余



王琳/制图

额中的占比达72.2%;该行普惠型小微企业贷款余额较上年末增长38.8%。

17家银行已披露年度业绩快报

由于上市银行队伍持续壮大,今年的银行年报披露周期将长达近三个月时间。据交易所预约披露时间表显示,第二份A股上市银行年报要到3月20日才会登场;直到4月末,全部37家A股上市银行年报方才最终出齐。

截至目前,尽管只有一家上市银行披露了2020年年报,但已有17家银行披露了业绩快报,占比近半。其中,有16家银

行净利润同比实现增长。与此同时,银行资产质量也普遍改善,17家已披露业绩快报的银行中,不良贷款率较2019年年末均未出现增加的情况。其中,有13家银行不良贷款率下降,另外4家持平。部分银行2020年还实现了不良贷款及不良贷款率的“双降”。

东方金诚金融业务部助理总经理李茜在接受《证券日报》记者采访时表示,去年三季度以来,我国宏观经济和企业信贷需求显著恢复,极大改善了上市银行去年全年的业绩走势,预计大部分A股上市银行2020年全年平均净利润增速将同比转正。

券商开年首月发债“补血”1837亿元 同比大增83.35%

■本报记者 周尚任

2021年首月,券商“补血”热情高涨。其中,中信证券、中金公司、申万宏源获准公开发行超百亿元大额公司债,国海证券、东兴证券抛出定增方案,红塔证券的配股方案也获证监会审核通过。

据《证券日报》记者统计,2021年1月份,券商通过发行证券公司债、次级债、短期融资券已累计募资1837.2亿元,同比大增83.35%。同时,上市券商还有503亿元的定增及配股“在路上”。

“近年来券商大规模发债的原因主要有三个。”一家头部上市券商非银金融分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,“一是当前货币政策较为宽松,发债利率低;二是券商资金运用型业务发展较快,对资金需求量较大;三是监管层对中信证券等券商实施并表监管试点,扩大了试点券商的发债空间。”

三债齐发 券商首月已融资1837亿元

“资本为王”已成证券业共识,券商融资意愿迫切,普遍通过资本市场扩大资本规模。《证券日报》记者梳理后发现,在间接融资方面,2021年1月份,券商已通过发行证券公司债、证券公司次级债、短期融资券的形式,累计募资1837.2亿元,同比增长83.35%。

新年伊始,就有包括中信证券、中金公司、申万宏源等在内的多家券商获准公开发行超百亿元公司债。其中,中信证券获准发行不超800亿元的超大额

公司债,引发业内高度关注。

发行证券公司债仍是目前券商融资的主要途径。据同花顺iFinD数据显示,开年首月,券商已发行33只证券公司债,发行总额为979.2亿元,同比大增236.49%。有8家券商今年发行证券公司债总额已超过50亿元。其中,海通证券已发行证券公司债120亿元;中信证券已发行100亿元。此外,国泰君安、招商证券、广发证券、中金公司、中国银河、国信证券已发行的证券公司债总额也都超过50亿元。

另外,自券商获准公开发行次级债券后,包括头部券商在内,不少券商公开发行次级债的意愿强烈,进一步拓宽了券商发债渠道。《证券日报》记者对同花顺iFinD数据统计后发现,开年首月,券商已发行8只次级债,合计发行总额263亿元,同比大增415.69%。这8家券商发行的次级债全部为公开发行,票面利率在3.5%至4.7%之间。其中,华泰证券已发行次级债90亿元。

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:“相比一般债券,次级债的偿债等级要低一些,发行门槛也更低些。同时,次级债的收益偏高,所以券商发行次级债的规模都较大。允许公开发行次级债,为券商补充资本金提供了一个新的渠道,让券商有足够资金拓展融资融券等消耗资本金较大的业务。”

此外,自去年以来,发行短期融资券也成为券商补充资金的一个重要途径。短期融资券具备发行门槛低、周期短、能快速补充运营资金等特点。《证券日报》

记者统计后发现,今年1月份,券商已发行21只短期融资券,发行总额595亿元,同比下降9.85%。

定增与配股助阵 503亿元再融资仍在路上

在金融业加大对外开放力度以及证券业发展的“马太效应”下,各家券商急需快速提升资本实力与竞争力,融资意愿更加迫切,融资渠道也更为多样化。进入2021年以来,国海证券、东兴证券的定增方案,以及红塔证券的配股方案均获证监会审核通过。

1月29日晚间,国海证券发布非公开发行股票预案称,本次非公开发行股票的数量不超过16.33亿股,预计募资总额不超过85亿元。关于募资用途,国海证券表示,扣除相关发行费用后,将全部用于增加公司资本金,补充公司营运资金,支持未来业务的发展,提升公司市场竞争力和抗风险能力,促进公司战略发展目标的实现。其中,不超过40亿元将用于投资与交易业务;不超过25亿元将用于资本中介业务;不超过10亿元用于增加对子公司的投入;不超过5亿元用于资产管理业务;不超过5亿元用于其他营运资金安排。

2月2日,东兴证券发布非公开发行股票预案显示,本次非公开发行股票数量不超过4.74亿股,预计募资总额不超过70亿元。在扣除发行费用后,将全部用于增加公司资本金,补充公司营运资金,扩大公司业务规模,提升公司市场竞争力。

2月1日晚间,红塔证券配股方案获证监会通过。本次配股拟按每10股配

售不超3股的比例向全体股东配售,预计募资总额不超过80亿元。对于募资用途,红塔证券表示,扣除发行费用后,拟全部用于增加公司资本金,补充营运资金,优化资产负债结构,服务实体经济,全面提升公司的市场竞争力和抗风险能力。

回顾2020年,共有15家券商完成定增或配股,合计募资总额为1142.36亿元。其中,有9家券商成功实施定增方案,合计募资769.64亿元。海通证券、国信证券、中信证券的定增募资总额均超百亿元,分别为200亿元、150亿元、134.6亿元。在配股方面,2020年共有6家券商成功完成配股,合计募资372.72亿元。招商证券、东吴证券、天风证券的配股募资总额均超50亿元,分别为127.04亿元、59.88亿元、53.49亿元。

《证券日报》记者统计后发现,截至目前,仍有浙商证券、天风证券、国海证券、东兴证券等4家券商拟合计募资不超过383亿元的定增方案以及华安证券、红塔证券2家券商合计拟募资不超过120亿元的配股方案仍在路上,合计拟募资总额达503亿元。其中,拟进行定增融资的天风证券和国海证券,均在去年刚刚实施完成配股。

对于当前券商密集补充资本金的现象,川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳认为:“在资本市场加大改革开放力度的背景下,外资控股券商的政策已全面开放,本土券商加大业务投入的要求更加迫切,急需通过发债、定增、配股等再融资方式快速补充资本,增强自身资金实力,实现业务可持续发展。”

人身险公司两大销售渠道去年保费收入占比一升一降

银邮渠道同比上升1.62个百分点,个代渠道同比下降1.43个百分点

■本报记者 冷翠华

个人代理渠道(简称“个代渠道”)和银行邮政代理渠道(简称“银邮渠道”)是人身险业务的两大主要销售渠道,保费收入占比在2020年再度出现“失衡”现象。

《证券日报》记者从相关渠道获得的数据显示,2020年,人身险公司的银邮渠道实现保费收入同比增长12.61%,远高于个代渠道4.27%的增速。同时,银邮渠道在人身险公司业务占比也大幅上升,个代渠道占比则相应下降。

对此“失衡”现象,业内人士分析认为,主要是受到疫情影响。同时,银保渠道的产品结构、营销方式等也在发生变化,推动了保费较快增长。如今,不少保险公司开始重新审视银保渠道对人身险公司整体业务的价值贡献度。

银邮渠道保费收入随政策波动

与2019年相比,作为人身险公司两大主要销售渠道的个代渠道和银邮渠道,在2020年实现的保费收入占比呈现“一降一升”之势。

具体来看,人身险业务目前最大的销售渠道仍是个代渠道,2020年实现原保险保费收入17965.96亿元,同比增长4.27%;保费收入占比为56.72%,较2019年下降1.43个百分点。人身险业务银邮代理渠道实现保费收入10108.16亿元,同

比增长12.61%;保费收入占比为31.91%,较2019年上升1.62个百分点。

申万宏源非银分析师葛玉翔对《证券日报》记者分析称,2020年受疫情影响,传统的线下代理人展业受阻,尤其是针对高价值率的长期保障型和储蓄型业务的销售难度大增,保险营销员的数量也从2020年中期逐步下滑,拖累了新单保费的增长。中小险企的营销团队稳定性较差,对银保渠道的依赖度也更大。

葛玉翔认为,2020年虽然银邮渠道的网点客流量同比大幅下降,但通过线上渠道获得的保费在一定程度上弥补了线下保费下降的缺口。最终,银邮渠道凭借自身账户与客户体系优势,实现了全年保费的稳健增长。

事实上,近年来人身险的个代渠道持续呈现稳健增长态势,银保渠道的保费收入却波动较大。Wind数据显示,2008年,银邮渠道保费收入首次超过个代渠道,成为人身险第一大销售渠道,并持续到2011年。2012年和2013年,银邮渠道保费收入连续两年同比下降;而个代渠道保费收入却持续上升,自2012年起重新夺回第一大销售渠道的位置。

2018年,银邮渠道实现保费收入8032.34亿元,同比大幅下降24.11%,收入占比2017年下降超过10个百分点。2019年,银邮渠道取得保费收入8975.90亿元,同比增长11.75%,但收入占比仍微降0.29个百分点。2020年,银邮渠道取得的保费

增速达12.61%;占比则提升1.62个百分点,扭转下跌。

“银保渠道收入占比的波动,主要是受政策导向和产品结构的影响。”一位业内分析人士对记者表示。多年来,银邮渠道以理财型短期趸交产品为主,部分险企中断存续期产品比例过高,带来退保率过高、利差损风险突出等问题。2016年,原保监会发布《规范中短存续期人身保险产品有关事项的通知》,对险企经营中短存续期产品提出比例限制等要求,引导险企发展长期业务。2017年,原保监会发布《关于规范人身保险产品产品开发设计行为的通知》,收紧短存续期产品备案。2018年,银邮渠道保费收入明显下降。经过两年调整之后,2019年,银保监会下发《关于规范两全保险产品有关问题的通知》,在一定条件下放行3年至5年的人身险产品,同时鼓励5年以上产品。这对缓解部分险企的现金流压力、支持其平稳转型,具有积极意义。在该政策实施后,2019年和2020年银邮渠道实现的保费收入再次出现较快增长。

险企对银邮渠道重视程度提升

受疫情影响,2020年一季度,银邮渠道业务再受冲击。但从4月份开始,该渠道业务重新恢复高速增长。

业内分析人士认为,这主要得益于保险公司对银邮渠道重视程度的再次提

升。2020年,多家保险公司负责人公开表示,尽管银邮渠道产品价值率低于个代渠道,但从保险公司整体发展的大盘子来看,其贡献度不容小觑。

新华保险首席执行官兼总裁李全在2020年半年报业绩发布会上表示,不能仅从与个险业务对比价值率的角度来评估银邮渠道的价值,要从公司长远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2020年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,正在对银邮渠道的改革和发展进行探索。

葛玉翔对《证券日报》记者表示,2020年,部分保险公司加大了银邮渠道趸交产品的投放,稳定了成交量的大盘子,保证了全年增长速度。综合来看,最近两年银邮渠道保费增长较快,这是政策放宽、险企重视、银行推动、产品升级等多重因素合力推动的结果。

从银行角度看,相关主体高度重视保险代理业务,不断利用科技手段降低外在影响因素,推动银邮渠道保险业务的高速发展。平安银行披露的2020年年报显示,2020年全年,银行推保险规模27.01亿元,同比增长102.9%。尤其值得注意的是,平安银行推出的AI银保系统,通过线上获客经营的投保规模占比已达80%。同时,还实现了保险金信托业务的100%线上化。

专访苏农银行董事长徐晓军：“力争五年再造一个苏农银行”底气来自看好苏州城区市场

■本报记者 陈 红

“我刚刚完成增持,没有任何犹豫。”苏农银行新任董事长徐晓军在接受《证券日报》记者专访时笑称。

日前,徐晓军拟自愿增持公司股份不少于200万元。增持公告发布次日,徐晓军就累计增持苏农银行42.28万股,累计增持金额200.54万元,超过增持计划金额的下限。Wind数据显示,当前A股上市银行超7成处于“破净”状态,虽然多家上市银行曾发布关于高管增持的公告,但像徐晓军这样在公告次日就主动完成增持的现象却不多。

《证券日报》记者了解到,徐晓军此前曾长期在南通当地农商银行任职,2020年9月底被选举为苏农银行新任董事长,距今不到5个月。在出任苏农银行董事长后,除了增持举动外,徐晓军还曾多次提出“力争用五年再造一个苏农银行”的战略目标。

作为一名资深金融从业者,徐晓军本次主动增持苏农银行,到底出于怎样的考虑?号称“力争用五年再造一个苏农银行”的底气又从何而来?近日,《证券日报》记者对徐晓军进行了专访,从多维度解析徐晓军对苏农银行发展的深入思考。

主动增持超200万元

根据公告,1月25日,徐晓军通过集中竞价的方式累计增持公司股份42.28万股,累计增持金额200.54万元,占本次增持股份计划金额下限的100.27%。

“上任以来,我实地走访了苏农银行在苏州、苏北、安徽、湖北等地的营业网点,充分全面地了解了本行在各个地区的业务开展情况,基本上摸清了本行的真实内在。我认为,当前市场对它的估值是远远低于其本身价值的。”徐晓军表示。

据Wind数据显示,截至1月27日收盘,苏农银行的市净率为0.71,处于“破净”状态,这也是当前多数A股上市银行面临的普遍现象。截至目前,在37家A股上市银行中,超7成市净率小于1。

“苏农银行是一家值得长期投资的银行,投资者不应该错过。”在对话中,徐晓军多次直言对当前股价的不满意,认为目前的股价并不是苏农银行真实价值的体现。

徐晓军透露,“市值管理将是苏农银行今后工作的一个重点。本次增持计划,也是希望能向市场传递对苏农银行未来发展的决心和信心,表达一种干事业的态度。”

本次增持的一大亮点是徐晓军自愿增持。2019年6月,苏农银行时任董监高为履行稳定股价义务曾进行过一轮增持。与之类似,过去一两年间,A股市场曾有多家银行出于稳定股价的目的进行增持。近期,更是有多家银行发布关于高管增持的公告。但与其他股份行、城商行的高管相比,徐晓军的此次自愿增持在上市农商行中尚属首倡,且增持金额在所有银行高管中位居前列。

亲自坐镇苏州城区市场

《证券日报》记者了解到,苏农银行是在2004年由吴江农信社改制而来,于2016年11月上市,是第四家A股上市的农商行。2019年3月,“吴江农商银行”获批更名为“苏州农商银行”。

今年49岁的徐晓军,是江苏6家上市农商行中最年轻的一位董事长。作为苏农银行新任掌舵者,徐晓军上任以来多次提出“力争用五年时间再造一个苏农银行”的战略目标。

“上述战略目标,既是对我自己也是对全体苏农人提出的一个要求或目标,未来很长一段时间我将与苏农一起奋斗、一起成长,希望今后一段时间,苏农银行的规模可以实现稳定持续增长,力争用五年时间实现资产规模翻番。”徐晓军表示。

最新财务数据显示,截至2020年末,苏农银行总资产规模达1387.74亿元,较上年末增加128.19亿元,同比增长10.18%。其中,总贷款786.71亿元,较上年末增加104.41亿元,同比增长15.30%。在负债端,截至2020年

末,苏农银行总存款突破千亿元大关,达到1066.86亿元,较上年末增加107.30亿元,同比增长11.18%。

记者在采访中了解到,过去一年,苏农银行总资产、存贷款等规模指标增加额均超百亿元,要想实现“五年再造”的战略目标,苏农银行未来势必要保持较快增长。而这种增长的底气,则来自苏州城区这个“新战场”。

徐晓军介绍称:“苏农银行更名以来,苏州城区市场潜力并没有得到充分挖掘,公司在城区的分支机构只局限于零售业务。未来,苏农银行将以实体企业、中小微企业、个体工商户作为突破方向,启动中小企业回归行动,加快占领市场,持续提升在苏州的市场份额和话语权,全面打造‘中小企业服务管家’。”

“在2020年第四季度,我们从行内精心挑选了一批后备人才,充实到苏州城区拓展业务,并给苏州城区所有二级支行放开了业务权限。我本人也在苏州城区设立了固定办公点,将更多精力放在苏州城区的业务拓展上。总体来讲,我们对苏州城区21家机构在人、财、物等方面给予了倾力支持。我们下决心也有信心突破苏州市场。”徐晓军透露,“苏州城区作为未来苏农银行发展的重要‘增长极’,公司力争用五年时间在存贷总量上追赶吴江地区。”

国信证券分析师王剑分析认为:“在苏州市区市占率较高,网点布局较多的六大行及部分股份行对公信贷投放以大型企业为主,对中小企业的业务拓展积极性相对有限。苏农银行进军市区,可发挥其在中小企业贷款及农村金融领域的优势,通过错位竞争获取增量客户。”

中小微企业是有回报的蓝海

当前,国内农商银行发展面临严峻挑战。一方面,在疫情影响下,很多中小企业出现一定的经营困难;另一方面,美国发动的贸易战导致一些产业链中断,外向型企业面临供需、经营、融资等多方面困难。此外,国有大行以极低的利率下沉到小微市场,中小银行出现客户流失等现象。

为应对上述挑战,徐晓军认为,“农商行应该坚守本源,加大支小支微,与企业同呼吸共命运;进一步细化服务实体经济的目标路径,主攻方向和关键举措;坚持标本兼治,牢牢守住风险底线;深化改革创新,把改革创新作为解决问题、推动发展的关键举措;另外,还要加快推进数字化转型,真正‘把服务送到客户身边’。”

“想要在激烈的竞争环境中立足,要做到‘没有完成时’,只有在行时”,从业务创新到转型升级,从防控风险到回归本源,要做的实在太多了。但归根到底,大浪淘沙后能留下来的银行必然是‘有价值的银行’。”徐晓军向记者介绍称。

“中小银行只有在差异化发展方面下苦功、花力气,逐步建立起符合各自实际、独具特色的差异化竞争优势,才能真正实现行稳致远。苏农银行过去和未来最鲜明的特色就是‘服务三农小微、服务实体经济’,在绿色金融、科创金融、供应链金融、数字化转型等其他领域的创新和探索,都是为了让这个特色更加鲜明。”徐晓军表示。

谈及农商银行如何更好地服务实体经济、服务中小企业?徐晓军有着自己的理解。

“中小微企业是一片投入了就会有回报的蓝海,不会辜负任何一位奋斗者。”徐晓军在采访中表示,“那些认为实体经济、中小微企业‘风险高、收益低、见效慢’的看法是很片面的。在服务实体经济、服务中小微企业方面,比的就是谁能更沉下心来精耕细作,谁更有定力和担当,谁在防范和化解风险方面更专业。”

展望未来,“苏农银行将进一步加快转变服务理念,提升坚守支农支小定位的能力,更加重视业务中心回归信贷主业,聚焦乡村振兴、普惠金融、实体经济等发展目标,与更多企业客户并肩作战,共同抗击疫情冲击,以实际行动与企业发展同频共振,在命运中谋得发展先机,打开发展空间,寻求更大突破。”徐晓军说道。