

直击上市银行2021年年报

国有六大行“拼子”： 工行中行角逐基金、理财子公司各胜一局

■本报记者 吕东 见习记者 杨洁

日前,国有六大行2021年年报日前全部披露完毕,《证券日报》记者梳理国有大行旗下理财、基金、保险三大子公司财务数据发现,上述三大业务板块2021年在资产规模及净利润等重要指标上绝大多数实现稳定增长,对集团整体经营效益贡献度持续提升。

尤其是6家国有大行旗下理财子公司不但业绩全面飘红,产品净值化程度更是大幅提高,已成为国有大行综合化经营平台中的亮眼新星。

“居民对金融产品与服务的需求是全方位的,因此国有大行旗下的银行理财业务、基金和保险产品都是其资产配置的选择项。”普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾在接受《证券日报》记者采访时表示,从客户经营的角度看,银行具备多牌照的集团化协同模式,可以通过交叉销售来降低获客成本及营销成本,也可以更好地为客户提供全方位产品与综合化服务,从而提高客户黏性与忠诚度,有利于改善银行长期经营业绩。

理财子公司： 中银理财净利润领跑

在国有大行所拥有的诸多金融牌照中,理财子公司无疑“最新”,同时也是最闪亮的一个。

继首家银行理财子公司建信理财于2019年6月份开业后,其余国有大行旗下理财子公司也均在当年陆续开业。在设立理财子公司进度上,国有大行无疑走在了各类商业银行的前列。

2021年,国有大行旗下理财子公司资产规模稳步增长。截至去年年末,6家理财子公司总资产均超过100亿元,且全部较2020年末实现增长。其中,工银理财截至2021年年末的总资产达187.91亿

元,是所有理财子公司体量最大的。中银理财资产总额较2020年年末增长30.40%,增速领跑其他理财子公司。

2021年,6家理财子公司净利润全部实现正增长,除工银理财外,其余公司净利润均超过10亿元。更为可喜的是,部分理财子公司去年盈利出现井喷式增长。包括建信理财、中银理财、工银理财在内的3家公司净利润都出现了翻倍增长,其中,中银理财、建信理财去年实现净利润26.09亿元和20.62亿元,分列第一名和第二名。而建信理财和中银理财2020年的净利润仅为3.35亿元和4.55亿元,同比增长幅度高达515.52%和473.41%。

与此同时,银行理财子公司管理资产规模水涨船高,截至去年年末,建信理财与工银理财的理财产品规模均已突破2万亿元大关,分别较2020年年末增长213.97%、88.94%。

记者注意到,在资管新规与理财新规所确定的监管格局下,已开业两年多时间的国有大行理财子公司,其所发净值型产品占比在2021年产品净值化转型持续提升,净值化产品占比大幅提高。

数据显示,截至2021年年末,工银理财、建信理财、农银理财的所有理财产品已全部符合新规要求的净值型产品。此外,交银理财净值型产品在理财产品中的占比为88.47%,较2020年年末提升27个百分点。国有大行理财子公司中开业时间最晚的中邮理财,其截至去年年末的理财产品净值化率也已达83.87%。

基金理财： 工银瑞信一枝独秀

作为基金行业中不容忽视的一支重要力量,银行系基金公司在2021年也保持了整体稳定增长态势。数据显示,工行旗下的工银瑞



信基金公司无论在管理资产规模还是净利润这两大重要财务指标上,均大幅领先于其他国有大行旗下基金公司。

截至2021年年末,工银瑞信管理资产总规模已达1.72万亿元,全年实现净利润27.94亿元。建信基金紧随其后,截至去年年末,其管理资产总规模达到1.36万亿元。

净利润方面,除旗下没有基金公司的邮储银行外,其他5家大行的基金理财子公司净利润变化呈现出“四升一降”态势。

工银瑞信、建信基金、农银汇理基金以及交银施罗德基金去年净利润全部实现同比增长,其中,农银汇理基金全年实现净利润6.48亿元,同比增长51.76%,增速保持首位。而中银基金2021年全年实现净利润10.26亿元,同比下降2.66%,也是唯一一家出现下降的基金子公司。

“由于第三方代销和互联网平台的发展,银行系基金最近几年的

渠道能力优势有所减弱,但整体上看仍然处于强势位置,尤其是国有大行背景的基金公司仍具有较强的竞争力。”透视镜公司研究创始人况玉清对《证券日报》记者表示,其渠道能力优势能否充分发挥关键还是要看基金公司的管理业绩,尤其是那些管理费率高、更能体现其核心能力的权益类产品。

“对货币、固收类产品依赖较高的公募基金,2022年的业绩可能会面临一些压力,主要是今年预期的货币政策应该会继续适度宽松,市场整体利率水平大概率会依然走低,对货币、固收类产品的收益会造成较大挑战,规模能否守住、或能否实现增长存在变数。”况玉清预计。

保险业务： 建信人寿、工银安盛竞争激烈

除邮储银行外,其他五大行旗下均有寿险子公司,其中,中行旗

下拥有中银人寿及中银三星人寿两家寿险公司。

在资产规模头把交椅的争夺上,建信人寿与工银安盛去年竞争激烈。截至2021年年末,上述两家银行系保险公司资产规模十分接近,分别为2714.82亿元和2581.34亿元,不但资产规模遥遥领先于其他公司,且增长幅度双双超过20%。

2021年,工银安盛共实现净利润16.07亿元,位列银行系保险公司首位。而农银人寿净利润同比增长高达57.30%,在增速上领先。交银人寿去年全年实现净利润9.10亿元,同比下降12.07%,也是仅有的一家去年业绩出现下滑的银行系保险公司。

“银行系保险公司2021年的经营业绩整体表现不俗,主要原因是依靠其母行强大的客户资源与渠道优势,加上银行渠道的价值经营模式和期缴产品转型,以及配合数字化手段的创新及应用。”周瑾认为。

国有六大行“揽储地图”： 农行交行依赖长三角 邮储建行倚重中部

■本报记者 彭妍

随着国有六大银行2021年年报披露完毕,作为最主要的资金来源,银行存款的变化引起市场广泛关注。其中,个人存款业务成为一大亮点。农业银行个人存款余额高达12.93万亿元;工商银行、建设银行、邮储银行均超10万亿元,遥遥领先行业。在增速上,相较于2020年年末,国有六大行个人存款余额增速较快,建设银行和邮储银行以10%以上的增速位居前列,其余几家均在7%以上。

《证券日报》记者统计发现,几大家国有大行存款的区域贡献度差距较大:长三角地区给农业银行和交通银行贡献了超20%的存款;环渤海地区是工商银行“根据地”;中部地区为建设银行和邮储银行的

“大本营”。中国银行则在境外存款上保持优势。

从揽储地域分布来看,长三角地区为农业银行吸收存款最多的区域,贡献度为24.2%,西部地区存款贡献度为21.2%,位居第二。同时,长三角地区也是交通银行最倚重的区域。据年报显示,交通银行在长三角地区的存款余额最多,达1.89万亿元,占其总金额的26.68%。

此外,工商银行在长三角地区的存款余额占据第二位。数据显示,截至去年末,该行环渤海地区的存款余额约为6.89万亿元,占比26%,位居第一;长三角地区以5.44万亿元存款余额居第二位。

建设银行和邮储银行的存款重心在中部地区。数据显示,去年邮储银行在中部地区吸收存款

3.53万亿元,占比达31.05%,远超其他地区;西部地区2.44万亿元,占比21.49%;长三角地区和环渤海地区均为1.74万亿元左右,占比均约为15%上下。建设银行去年在中部地区吸收存款4.37万亿元,占比达19.52%。其他地区分布较为均衡,去年建设银行分别在环渤海地区、长三角地区、西部地区吸收存款4.19万亿元、4.06万亿元、4.01万亿元,占存款总量的比重分别为18.73%、18.13%、17.93%。

中国银行并未披露详细的地域分布情况,只分为“中国内地”与“中国港澳台及其他国家”。

从个人存款金额来看,去年农业银行、工商银行、建设银行、邮储银行个人存款余额均超过10万亿元,其中,邮储银行个人存款首次突破10万亿元。

具体来看,截至去年年末,农业银行个人存款金额最多,高达12.93万亿元,较2020年末增长超过1万亿元;工商银行则以12.5万亿元位居次席,建设银行和邮储银行分别以11.28万亿元、10.05万亿元位居其后。

从个人存款同比增速来看,建设银行的个人存款同比增速达10.7%,增幅最大;其次为邮储银行,同比增速为10.45%;交通银行以9.6%的同比增速紧随其后;农业银行、工商银行、中国银行的增速也均在7%以上。

另外,国有六大行个人存款的占比均有不同程度的提高,大多提高了近1个百分点。比如建设银行、交通银行、工商银行的去年个人存款占比均较2020年末均提升了近1个百分点。邮储银行和

农业银行也有小幅上升,较2020年末分别上升0.66个百分点和0.6个百分点。

从增速和增量来看,去年国有银行个人存款余额增长明显。零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,国有大行2021年个人存款继续保持增长,有几个因素影响:一是银行理财净值化转型,理财产品波动加大,推动部分资金回归定期存款。从工行、建行、农行等数据看,2021年定期存款的增长率要超过活期存款,而且定期存款的平均成本同比都有所增长,这使得定期存款吸引力有所上升。二是面向存款的监管加强,比如对互联网银行存款、区域性银行异地存款的规范,使得一些不符合要求的存款出现流动,间接利于国有大行。

总计坐拥超18亿用户 国有六大行年报提及手机银行超百次

■本报记者 李冰 见习记者 余俊毅

近年来,手机银行已成为检验银行机构数字化转型成果的关键指标之一。《证券日报》记者根据去年年报数据不完全统计,目前国有六大行手机银行客户数总计已超18亿户(累加计算,不考虑一人多户情况,下同),工商银行、建设银行、农业银行分列前三。

手机银行作为重要的数字化展示窗口及获客入口,也是最贴近用户的一种方式,其运营水平真正体现了银行在战略、技术、运营、产品、品牌等方面的综合实力。

从2021年年报来看,工商银行、建设银行、农业银行分列三家手机银行个人客户总数前三,总计已超12.86亿户。工商银行披露,

个人手机银行客户突破4.69亿户,其手机银行网点业务替代率已超90%。建设银行个人手机银行用户数4.17亿户,增幅7.52%。截至2021年末,农业银行手机银行注册用户超过4亿户。另外,邮储银行手机银行客户规模突破3.26亿户;中国银行手机银行注册用户规模已超2.35亿户。交通银行报告期末,手机银行月度活跃客户数3811.03万户。

记者通过国有六大行年报发现,近几年的发展中,各家银行均较为重视手机银行App的搭建。从过去一年App活跃度的综合对比来看,工商银行、农业银行、建设银行位于前三。月活用户分别是1.5亿户、1.5亿户、1.49亿户。另外,记者注意到手机银行在国有六

大行年报中提及频次合计超百次。

“从各家银行年报披露的数据看,工商银行、建设银行、农业银行等手机银行个人用户数或者注册数均在4亿户以上,可以看出三家银行在移动端的争夺较为激烈。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,从数据看,在2021年三家大行的手机银行月活均出现30%以上的同比增长,非常不易。接下来,如何进一步激活存量用户,转化成活跃用户,促进业务增长,是各家手机银行运营的重点。

随着银行线上化转型的步伐加快,提升用户体验和服务质量正成为银行机构共识。记者注意到,国有六大行手机银行正向精细化、创新性方向发展。多家银行在

2021年年报中提及,为不同客户群体的体验和推出“定制化”服务。

比如,工商银行就针对不同的应用群体推出了多个专属版本手机银行。其去年创新打造了多个专属版本来提升老年、县域、小微、跨境、代发工资等重点客群专属服务,满足客户多元化金融需求。

也有银行根据业务需求将手机银行分成多个模块,或上线新业务来满足不同客户群的需求。比如,交通银行的手机银行根据不同业务类型全面覆盖了7大模块。中国银行手机银行去年推出信用卡频道、私人银行专区、“悦龄卡”适老版等专属服务。建设银行更是在业内首推手机银行全国公积金服务,提供相关便利服务。

同时,关怀老年群体,提高适老化服务也是各家银行建设线上化服务的重点。比如,农业银行推出手机银行乡村版、大字版。邮储手机银行在用户登录时,自动识别60岁(含)以上用户,可快速实现手机银行“大字版”便捷切换。

打造覆盖多种场景的线上生态,满足客户在不同生活场景上使用手机银行是近年来银行布局线上业务的重要方向之一。易观分析金融行业高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示:“未来,银行在手机银行客群的选择上会更加精细化。银行机构仍需要运用大数据、人工智能等技术去挖掘更多潜在用户,发现不同用户偏好,不断优化‘人+数字化’的线上服务平台。”

35家基金公司去年净利增40% 业务“打法”向买方投顾转型

■本报记者 王思文

如市场所料,2021年公募基金行业赚得盆满钵满。截至3月31日记者发稿时,35家基金公司2021年合计实现净利润380亿元,同比增长40%。主要原因大致有三:一是权益市场爆发所带来的规模快速扩容,这其中包括新发基金及“老基金”保有量的增长。二是头部基金公司近两年普遍采取全链条、多样化产品体系战略发展,基本实现基金业务“全面开花”。三是基金公司创新业务层出不穷,中小基金公司走差异化发展道路对业绩有所增益。

进入2022年,今年基金公司的“打法”有哪些趋势变化?记者发现,首先在居民财富管理需求大时代背景下,基金投顾业务这类财富管理业务开始萌芽并快速扩围,多家基金公司首次将基金投顾业务放在重点业务位置进行布局。其次是新发基金市场或开始由“全面开花”转向“科学布局”,在重视主业的同时,更多关注保有量及优势产品营销。

基金公司去年净利润 同比增长四成

2021年,公募基金行业整体规模再创新高,管理规模超过25万亿元,新发基金规模近3万亿元,其中股票型、混合型基金新发份额均创历史新高。与此同时,公募基金创新产品不断涌现,公募基金投顾业务试点持续扩围,进一步完善了基金业产品图谱,为投资者资产配置提供了越来越丰富的投资工具,公募基金行业盈利水平随之“水涨船高”。

据《证券日报》记者统计,继华夏、博时、银华等基金公司2021年业绩亮相之后,近日兴证全球、富国、民生加银等几家基金公司的2021年经营情况也相继浮出水面。截至3月31日记者发稿时,已披露2021年全年经营数据的基金公司已达35家。

与业内人士此前预估的一致,大批公募基金公司在2021年实现盈利爆发式增长,营收、净利润均普遍同比增长30%。2021年上述35家基金公司合计实现净利润达380亿元,较2020年增长40%。其中有15家基金公司的2021年度净利润超过10亿元,分别是易方达基金、汇添富基金、广发基金、工银瑞信基金、富国基金、华夏基金、兴证全球基金、南方基金、交银施罗德基金、博时基金、招商基金、东证资管、建信基金、华安基金和中银基金。同属基金业“第一梯队”的嘉实基金因未有上市公司股东,其经营数据常年未公开披露。

2021年,全行业有6家公募基金公司的净利润首次突破20亿元大关。工银瑞信基金去年业绩同样突飞猛进,实现净利润27.94亿元,同比增长42%;广发基金、富国基金、华夏基金、兴证全球基金、南方基金去年净利润也站上20亿元关口,分别实现26.1亿元、25.6亿元、23.1亿元、22.4亿元和21.6亿元。

有公募基金人士对《证券日报》记者分析称:“去年全行业基金公司实现盈利增长是行业普遍现象,这主要归结于去年权益市场大发展势头下基金公司规模的明显提升。”

头部基金公司盈利能力快速大幅增长确有其必然性。借助去年市场结构性行情及权益基金市场发展,基金公司资产管理规模再次扩容,助力自身经营业绩的增长。2021年华夏基金资产管理规模达1.66万亿元,较2020年末增长14%。其中公募基金管理规模1.04万亿元,较上年末增长30%;兴证全球基金资产管理总规模6730.02亿元,较2020年末增长27%,其中公募基金规模5901.75亿元,较2020年末增长30%;交银施罗德基金所管公募基金规模5473亿元,较2020年末增长61%。

与此同时,基金行业还普遍采取多策略产品体系战略,实现基金产品多样化、各项业务全面开花,基金发行数量再创新高。

新发基金产品策略 从“全面开花”到“科学布局”

与去年业务发展规划相比,2022年基金公司发力布局哪些领域,行业发展趋势又将有哪些变化,是业内关注的另一个重要话题。

记者观察发现,华夏基金在2022年规划中首次提出了“科学布局”。事实上,在过往几年基金公司着力布局的业务发展路径中,完善基金公司产品线布局,实现各业务线“全面开花”是头部基金公司的重要目标。而随着基金行业持续发展,头部基金公司已基本实现全链条产品线布局,未来将新发产品规划从“全面布局”到“科学布局”转型,凸显了基金公司自身发展和客户价值增长的提升和进步。

在产品营销方面,近期多家基金公司相关人士对记者透露,今年公司有意愿加强对优势产品的存量营销,把现有产品做好做强,并全面提升机构业务服务质量。

在持续突出主业的前提下,基金公司也正积极推动资产管理业务向买方投顾转型。

对比过去几年的年报后记者发现,此次富国基金、兴证全球基金等多家基金公司在年报中首次提到公司对于基金投顾业务推进的进展说明,更有基金公司宣布将大力推进基金投顾业务发展。

兴证全球基金在2022年规划中首次明确提出,公司正在不断探索产品及业务模式创新,2021年已经获得基金投顾试点资格并成功展业,未来将做好新业务布局,推进基金投顾业务开展。交银施罗德基金也首次在年报中表示,未来将运用主动管理投研优势的溢出效应,提升权益、固收+和FOF、投顾组合管理能力,服务交通银行财富管理建设。