

业绩增速 超预期” 4上市银行上半年日赚逾4亿

□本报记者 陈莹莹

截至8月18日,已有4家上市银行披露2013年中报业绩。Wind数据显示,华夏、兴业、浦发、招商上半年共实现归属母公司净利润745.95亿元,同比增速17.02%。照此粗略估算,上半年4家银行日赚逾4亿元,业绩增速相当亮眼。

与此同时,4家银行上半年的不良贷款余额、不良贷款率均“双升”,反映出行业整体资产质量堪忧。由此,虽然已披露中报的银行业绩超出市场预期,但对于上市银行股整体业绩增速,市场人士仍持谨慎态度,预计A股16家上市银行2013年中期归属母公司净利润同比增速为12%。

业绩增速“超预期”

根据华夏、兴业、浦发、招商公布的2013年中报数据,虽然4家上市银行的净利润增速均大幅放缓,但仍好于市场预期。其中兴业银行增速最高,为26.52%,这一数据明显高出该银行年内既定18%的增长目标。因此,兴业银行中报发布后,其股价顺势上涨,并创出近两个月以来新高。

多位券商分析师指出,在净息差收窄、资产质量恶化等诸多不利因素影响下,上市银行今年上半年的中间业务收入成为难得的“惊喜”。申银万国预计,中间业务收入将贡献净利润同比增长6.3%。由于去年年初监管层规范收费业务导致低基数效应,预计上半年净手续费收入同比增速将继续回升至28%,环比上升16个基点。



CFP图片

环比一季度提高4%。

仔细分析兴业银行的中报数据不难发现,其业绩大超预期的一个重要原因就是其新业务的迅速发展,手续费及佣金收入保持较快增长。报告期内公司实现手续费及佣金收入112.53亿元,同比增加47.01亿元,增长71.75%。具体构成中银行卡、代理、托管和咨询顾问业务贡献收入最高。此外,虽然兴业银行上半年息差同比下降23个基点,但二季度环比上升16个基点。

不良贷款“集体攀升”

虽然净利润增速超预期,而上市银行的资产质量进一步恶化也是不争的事实。根据已公布的中报数据,华夏、兴业、浦发、招商不良贷款“集体攀升”,不良贷款率同比分别上升6个基点、17个基点、10个基点。

10个基点。

其中,华夏银行的不良贷款率为0.91%,比上年同期上升0.03个百分点,比一季度末上升0.01个百分点,也成为目前已披露中报业绩中不良贷款率最高的上市银行;不良贷款余额为70.65亿元,比上年同期增长7.26亿元。不良贷款率最低的兴业银行也较去年同期上升0.17个百分点至0.57%,创下5年来最高水平;不良贷款余额达76.25亿元。

而银行均在中报里解释称,不良贷款率上升,主要受宏观经济持续下行及区域风险形势的影响。从区域上看,浙江、江苏、山东三省是不良贷款高发区,今年上半年这三个省新增不良贷款占全国的60%左右。这也从已公布的上市银行得到验证,华夏银行称,不良贷款率超过全行平均比例的是华东

地区。

分析人士指出,由于从经济增速见底到不良资产见底之间存在滞后期。银行业不良贷款仍存在小幅增长的压力,信用成本率难有反哺利润的显著空间。尤其是今年下半年银行业资产质量依然不容乐观,尤其是当审计署再次展开了对地方政府融资平台的审计工作,部分与平台贷款密切关联的城商行,其不良风险很可能在下半年集中暴露。

交通银行首席经济学家连平表示,2013年在宏观经济趋稳的背景下,商业银行不良贷款增长将趋缓,房地产和平台贷款将是决定商业银行中长期资产质量走势的关键因素。特定行业尤其是钢贸、光伏和航运等行业仍可能推动不良资产反弹,将成为商业银行短期风险管理的重中之重。

易观智库数据显示:
第三方支付交易规模
二季度达3.8万亿元

□本报记者 殷鹏

根据Enfodesk易观智库最新数据显示,二季度中国非金融支付机构各类支付业务的总体交易规模达到3.8万亿元,环比一季度增长12%。其中POS收单和互联网支付两类业务的交易规模分别为2.23万亿元和1.34万亿元,与一季度相比,分别增长11%和7%,是目前各类支付业务中占比最大的两类。

易观研究发现,在结束了一季度多个支付服务细分市场的交易低迷以后,二季度交易开始放量,快钱、通联等第三方支付厂商加大对银行卡收单市场的拓展力度,移动支付市场的新产品和应用继续增加,所以互联网支付、银行卡收单和移动支付三个市场交易规模都出现较快增长,中国非金融支付企业整体交易规模达到12%的增速。

根据易观智库二季度非金融支付机构综合支付交易规模的市场统计,银联商务、支付宝和财付通分别以42.4%、17.9%和7.3%占据非金融支付行业综合支付业务的前三位。市场占比前3位的厂商在整个综合支付市场中的占比达到67.6%,与上季度相比下降2.1个百分点,市场集中度有所下降。快钱凭借在POS收单市场的快速拓展,交易规模呈现较快增长,位于第四位。易观研究认为,鉴于线下收单市场的庞大,以及越来越多的第三方支付企业加快对线下收单市场的拓展,未来线下支付将对于整个综合支付市场格局带来较大影响。

易观智库研究发现,在线上线下支付业务相结合的大趋势下,二季度各家主要支付厂商的业务重点有所不同。

银联商务秉承综合收单服务商的发展理念,银行卡收单仍然是其主要业务,但在互联网和移动互联网发展的大趋势下,银联商务加大了对互联网支付和移动支付的创新和拓展力度,同时加强个人收单业务拓展,加大便民缴费类终端的布放。但银行卡收单业务受到其他第三方支付公司的挤压。

支付宝和财付通以线上业务为主,在跨境支付业务方面,两家支付企业增长较快,移动支付成为两家支付企业的布局重点,支付宝移动支付增长迅速,推出声波支付新产品,并在手机钱包业务上提出安全赔付承诺,提升用户使用规模。财付通则与微信平台合作,希望通过微信平台快速提升在移动支付领域的地位。同时,财付通获得央行颁发的银行卡收单牌照,未来可能加大对银行卡收单市场的拓展。

二季度快钱、汇付天下、通联支付银行卡收单业务增速明显,快钱继续加大在连锁型商户的拓展,同时实现财产保险客户全覆盖,加快代理商渠道建设。

二季度易宝支付通过拓展大宗商品交易市场,对互联网支付业务有所提升,同时推出新的移动支付产品,进一步提升移动支付的便捷性,在银行卡收单领域也加大对连锁零售商、餐饮服务商的拓展。

拉卡拉作为便民支付领域的代表性企业,二季度逐步完成了支付终端的改造,同时加大手机拉卡拉产品的推广,拓展移动支付业务,交易规模增长迅速。

责编:殷鹏 美编:苏振

泛鑫美女高管涉嫌携款5亿“跑路”

无良保险代理擅销自制固定收益理财产品

□本报记者 高改芳

上海保监局有关负责人近日确认,上海保监局在检查中发现上海泛鑫保险代理有限公司擅自销售自制的固定收益理财协议。目前,上海市公安机关已立案侦查。上海保监局表示,将积极配合公安机关核查相关情况,责成相关保险机构妥善处置,切实保护保险消费者合法权益。

保险界资深人士建议,投保人如果通过保险代理公司购买保险,最好不要将保费交给代理公司,而是应当直接与投保的保险公司签约,并将保费直接交给保险公司。

奇特的公司

在我们看来,泛鑫是家非常奇怪的公司——泛鑫的工作人员很少和保险业内的同行交流。保险中介公司一般都喜欢招有经验的代理人,但泛鑫不是,他们倾向于招没有经验的人,就是我们所说的“白板”代理人。”上海某保险中介公司的资深人士介绍。

近期,上海保险中介龙头企业——上海泛鑫保险代理有限公司的美女高管携款5亿元潜逃海外的消息震惊保险市场。目前保监会和公安部门已经介入调查。

据了解,这名疑似跑路的美女高管名为陈怡,是泛鑫保险的总经理。泛鑫保险随后的公开回应并没有否认跑路传言,但否认卷款金额高达5亿元的说法。对于具体金

额以及陈怡的去向,泛鑫保险拒绝表态。

公开资料显示,泛鑫保险成立于2007年7月,自2010年起才开始主营个人寿险代理业务,2011年,该公司完成新单保费1.5亿元,业务规模在上海保险中介市场排名第一。今年3月1日,保监会就曾因其旗下的销售人员存在销售误导问题而对其进行5万元的处罚。

泛鑫保险的官网显示,与其合

资金黑洞

我对泛鑫了解不多。据我估计,被卷走的巨额资金可能是泛鑫截留的客户资金。所以,我在这里想提醒投保人的是,千万别把资金交给保险中介,而是应当直接交给保险公司。”上海某保险中介公司的资深人士介绍。该人士已有数十年的保险行业从业经验。

上海鑫山保险代理公司相关人士表示,作为保险代理公司,鑫山从来执行的都是“零现金交易”,即投保人的保费不经过鑫山,而是直接交给投保的保险公司。

该人士分析,泛鑫高管卷走的巨款来源,可能来自两个部分,一是公司赚取的大量佣金收入,二是公司擅自截留的投保人保费。据了解,本着刺激新单保费收入的原则,保险公司一般会在签出新单之后的第一年把大部分佣金支付给中介机构,佣金总额通常高出新单实收的保费金额。

泛鑫保险在已往的经营中存在“期交趸缴”、欺骗投保人与合作保险公司的现象。以10年期保险为例,投保人本应每年交一次保费,共交10年。而泛鑫则一次收齐10期的保费,并承诺高回报。而对保险公司,泛鑫会“欺骗”说,投保人是10年期缴。泛鑫借此可以截留大量保费。

据公开报道,有一位客户表示,近日与泛鑫保险协商时被告知,投资收益肯定是拿不回来了,本金能否拿回来还不知道。



CFP图片