

券商测算 2014上市银行 净利增速“个位数”

□本报记者 陈莹莹

上周平安银行披露了2014年报,正式揭开了银行业2014年的年报披露大幕。尽管同比超三成的净利增长十分抢眼,但是不良贷款率和不良贷款余额持续上升,制约上市银行2014年整体盈利增幅,预计2014年上市银行整体盈利增幅可能跌至“个位数”。

多家股份行两位数增长

专家和券商分析人士指出,上市银行2014年盈利增速料跌至“个位数”。招商证券金融行业首席分析师罗毅认为,2014年上市银行利润增长率在9.4%左右。长江证券分析师刘俊指出,2014年行业业绩增速将下滑至个位数,经济基本面、资金面、政策改革面短期内均看不到明显有利于行业的改善,同时还需要面对民营资本与互联网金融的冲击。

根据此前6家上市银行公布2014年度业绩快报数据,银行业2014年净利润增幅较2013年均有不同程度下滑,其中有3家银行的净利润增幅已跌至个位数。银监会数据显示,2014年商业银行净利润1.55万亿元,同比增长9.65%。在此前的2008年至2013年,净利润增速分别为30.6%、14.57%、34.5%、36.3%、19%和14.5%。中国银行业的净利润增速下滑趋势似乎暂难逆转。

不过,前几年一直“领跑”业绩增长的股份制银行,目前仍多有“两位数”的增长表现。除平安银行的年报显示,拨备前营业利润412.57亿元,同比增长53.69%;净利润198.02亿元,同比增长30.01%。兴业银行2014年业绩快报显示,该行2014年实现归属母公司净利润471亿元,同比增长14.31%;浦发银行2014年实现归属母公司股东净利润为470亿元,同比增长14.9%。

不良贷款“双升”趋势难改

专家和市场人士认为,2014年上市银行不良贷款率、不良贷款余额将持续“双升”,成为制约银行盈利增长的最主要因素。平安银行年报数据显示,2014年末,平安银行不良贷款余额105.01亿元,同比增长39.25%;不良率1.02%,上升0.13个百分点。不过,其关注类贷款有较大幅度增长,其2014年末余额为369.49亿元,占贷款余额的3.61%,同比增104.96%。

银监会主席尚福林近日指出,近年来实体经济积累的一些压力已经越来越多反映到银行信贷质量上,典型表现就是银行业不良贷款余额和比率持续“双升”。截至2014年末,我国商业银行不良贷款余额达8426亿元,已连续12个季度上升;不良贷款率为1.25%,较年初上升0.22个百分点。要清醒地认识到,未来一段时期,经济运行中的困难可能在金融领域进一步显现。

从银监会的数据来看,2014年末,商业银行关注类贷款余额20985万亿元,较一季度增加5432亿元,关注类贷款占比由一季度的2.50%增加至年末的3.11%。交通银行首席经济学家连平预计,2014年不良贷款余额会有一定幅度上升,不良贷款率增幅在0.1至0.2个百分点,不良贷款率可能增长到1.1%至1.2%。如果2014年宏观经济目标稳定在7.5%左右,银行业不良贷款惯性增长趋势可能会延续到下半年。如果GDP增长率接近7%,而银行无法采取有效措施对潜在风险加以控制,不排除不良贷款率增长至1.3%至1.5%的可能性,但大量潜在风险同时爆发造成资产质量迅速恶化的可能性很小。



CFP图片

P2P创业者 揭秘“避雷”五原则

□陈洋

在P2P市场新常态下,投资者如何避免“踩雷”?从业内人的角度,金信网创始人安丹方给出五大原则。

查看基础信息:确定平台真实性和合法性。相对于经营不善的平台,骗子平台从一开始就是“庞氏骗局”,因此只要筛查一些公司的基本信息,确认其合法性和真实性,基本就可以避开。例如:关注平台的资质信息和注册信息,查看是否有完整合规的营业执照等,网站是否有ICP备案、注册资本及实收资本等;查看网站上的办公地址,如果在本地可以进行实地走访,这样基本能够确定公司的真实性和大概的规模。

此外,还可在新闻中进行关键字查询,如果是曾经出现过负面新闻、逾期和大规模投诉的平台,投资时一定要谨慎。

查看关键信息:确定平台实力和背景。“背靠大树好乘凉”,P2P平台背景是重要的参考指标。从安全性上来说,政府背景、银行背景当然是优等生,但是收益和活跃度也会相对低一些。

从注册资本角度看,目前注册资本过亿的平台屈指可数,实力也相对雄厚,更为值得信赖。

当然,对于P2P平台来说,考察平台的实力不仅要看资本实力,更要关注IT团队的能力。大多数骗子平台的系统是从淘宝网上买来的低价模板,还有一些平台IT团队的安全技术水平较低,使黑客轻易攻陷网站,将数据恶意篡改或删除,最终导致平台倒闭。

了解公司风控:确定平台安全性。金融的核心是风控,投资者对于一个P2P平台最重要的考核是它的风控能力,风控团队是否有金融背景,风控手段是否专业,防范措施是否充足,一旦出现借款人未能如期还款时会怎样处理等。

具有线上线下结合运作模式的P2P平台可能更适合中国的土壤,因为单纯通过线上经营并不能完善P2P平台的运作模式,而线上线下结合的P2P平台,有望为投资者风险评估提供切实可见的物理网点并最终做大做强。

查看收益:并非越高越好。投资者挑选P2P平台时要看其项目收益是不是在安全范围内。利率越高,风险越大,借款年利率超过24%基本上可以不用考虑。24%是现行法律规定受保护的最高利率,从法律角度讲超过这个利率的部分法律不予保护,而且大多数行业也无法承受这样高的资金成本。

曾经有业内算过这样一笔账,一般来说企业能够承受的成本在20%以下,对于有第三方担保的平台,如果给投资人的年化收益为12%,第三方担保最低大概还需要3%,风险准备金计提最低约1%,平台运行成本4%,这样算来企业融资成本就可能要高于20%。

因此,短期来看,如果平台没有第三方担保,年化投资收益维持在15%是合理的;长期来看,随着P2P行业的发展回归理性,未来8%至10%左右的年化投资收益是一个比较合理的范围。

查看项目:数据披露越透明越靠谱。挑选P2P平台最重要的一步就是安全性。目前投资者最为诟病的就是P2P项目资金投向不透明,一些项目的借款方由于不具备相应的信用资质而存在兑付风险。因此,在挑选平台时,投资者要格外重视对于项目信息的考察。例如,项目是否有明确的融资方和借款用途,有完备的借款人个人征信及资产资料(如个人征信报告、个人资产评估等)等。

此外,一个成熟的平台出借人和借款人都应当是比较分散的,如果在某个平台上发现某些ID经常出现,不论是出借人还是借款人,则这个平台可能存在虚假借款的情况;如果某个平台上发布的单个借款资金需求量非常大,则存在在平台通过发布虚假借款需求构造资金池的嫌疑;如果某个P2P网贷平台能够定期披露平台的运营情况,比如成交金额、坏账率、平均借款成本等信息的,则平台的可信度较高。

监管层布局券业 “互联网+”计划

□本报记者 张莉

日前,由中国证券业协会组织的互联网金融创新发展培训研讨会暨互联网证券专业委员会成立大会在北京召开。据了解,互联网证券专业委员会的成立主要是引导传统金融行业的互联网化转型。分析人士表示,互联网证券专委会的设立将为证券公司在制度建设、账户体系完善、模式共享等方面对互联网证券业务提供支持。

不少券商机构正在大举布局互联网金融业务,并在组织和部门架构方面进行了大量调整。据广州某中型券商互联网金融部负责人透露,当前券商正在积极谋求与BAT等互联网企业之间的深度合作,重点探索互联网经纪业务的拓展和投融资产品的线上化。与此同时,由于技术和人才的限制,部分互联网化的方案尝试短期内面临不少问题,需要重新设计规则以确保业务转型的顺利实现。

监管层力推券业转型

近两年,互联网金融行业的兴起正在对传统金融行业形成巨大冲击,而券商也成为在互联网大潮下面临调整和改革的行业之一。不少券商人士反映,由于互联网金融的兴起,证券公司传统的经纪、投行、资管、衍生品等业务的发展受到不小冲击,而互联网企业也不断推出新型金融产品,成为争抢互联网用户市场的有力竞争者。

毫无疑问,证券公司的互联网化转型已成为大势所趋,而监管部门则开始通过密集培训证券公司互联网金融内容、设立互联网证券专业委员会等多种形式,大举推进证券公司进行互联网金融的转型。据互联网证券专业委员会主任委员谢永林建议,发展互联网金融主要有四大方向,包括发展普惠金融,打破传统金融产品在门槛、专业方面的限制,让金融产品大众参与,大众获益;支持实体产业,通过众筹、网上PE等创新,支持“大众创业、万众创新”;鼓励开放竞争,欢迎互联网及各类非传统金融企业进入,一起创新;深入思考落实李克强总理提出的“互联网+”概念,用互联网思维及技术推动整个行业发展。

据了解,今年互联网证券专业委员会将通过举办论坛、大会等形式开展活动,并将研究制定互联网证券业务相关自律规则,配合证监会相关部门健全完善证券行业互联网金融领域各项监管制度,制定证券行业的行动纲要。同时,该委员会将积极筹备互联网金融实验室,积极探索新型的互联网证券商业模式。

互联网金融新模式

“证券公司对互联网的改革实际上是被倒逼着进行,证券公司目前正在积极寻求和互联网公司的跨界合作,利用成熟平台对自身业务进行互联网基因改造,意图在推进互联网证券业务的同时,尽可能快速争抢线上客户资源。”据上述券商负责人表示,目前监管层对互联网金融的态度逐渐放开,主张证券公司全面布局互联网金融,这也意味着今年行业对互联网证券方面的创新和探索有望走入实质阶段。

当前多家券商机构正在积极转换业务模式思路,通过新的制度设计和产品研发来积极探索互联网金融新模式的发展。而一批具备互联网证券业务试点资格的券商,也已在构建账户、打造平台和整合产品上做出探索,在推进业务互联网化的同时,推动传统服务转型升级。比如东方证券去年推出的新产品,通过经纪业务客户保证金与货币基金产品对接,让客户实现更高投资收益;银河证券网上商城独立理财账户的上线,为用户提供多款互联网金融产品。

业内人士认为,布局互联网业务需要在本质上进行金融产品创新,而并非简单地将证券业务搬至网络。“布局互联网证券,主要是通过构建互联网金融生态深挖用户价值,后续创新将不会局限在流程方面,而是考虑对金融生态进行深度挖掘。”中山证券零售金融总裁马刚认为,互联网金融的核心还是金融,当前最大挑战是如何以金融为核心设计出符合用户需求并且适合互联网推广的产品。