

## 招商银行董事长李建红：

# 银行业最大挑战来自金融科技

□本报记者 吴瞬

3月26日,招商银行(简称“招行”)在香港举行2018年度业绩发布会,招商银行董事长李建红在会上用了多个“变”来形容招行以及银行业在未来面临的挑战,他同时称最大的挑战不是来自同业,而是来自金融科技。

在回答中国证券报记者提问有关理财子公司的问题时,招行方面称:“尽管招行还没有拿到批准筹建的批文,但已经在积极开展筹建工作,相信不久就会批准我们筹建理财子公司”。

### 不良实现双降

2018年,招行的业绩依然可圈可点。2018年其营业收入达到2485.55亿元,同比增长12.52%;实现归属于招行股东的净利润805.60亿元,同比增长14.84%;资产总额为67457.29亿元,较上年末增长7.12%。

同时,招行年报显示,其贷款不良生成率、生成额实现双降。总体来看,2018年新生成不良贷款352.78亿元,较上年减少12.59亿元,降幅3.45%;不良贷款生成率1.01%,较上年下降0.15个百分点。2018年,招行继续加强不良资产处置力度,运用多种途径化解风险资产,2018年共处置不良贷款390.64亿元。

招行称,2018年其“轻型银行”转型成绩卓著。在金融监管力度加强、中间业务收入增速普遍下降、新增资产投入集中于表内的形势下,公司坚定不移地推进“轻型银行”战略布局,近两年公司净利润复合增速高于权重法下风险加权资产复合增速4.69个百分点。

在回应市场极为关切的理财子公司问题时,招商银行行长兼首席执行官田惠宇告诉中国证券报记者:“目前理财子公司的筹备申请已经上报到银保监会,相关部门正在审理中,一些具体的问题还在积极的沟通,相信不久就会批准我们筹建理财子公司。尽管监管部门没有批准招商银行筹建理财子公司,但我们的筹备工作已经紧锣密鼓地开展起来,具体的包括系统建设、制度建立、人员招聘、新产品的创设、老产品的转型、投研能力的打造等方面。”

田惠宇透露,目前招行理财产品规模是1.96万亿元,其中80%都是销售给零售客户。他说:“理财子公司的定位是满足本行的零售战略,针对这个战略我们还是要以固收类和现金管理类的产品为主。当然我们还会积极地加强权益类市场的研究,打造这方面的能力,使我们在二级市场投资、股权投资资产投资方面不断提高能力,满足高净值客户这方面的理财需求。”

### “双金客群”创新高

零售业务作为招行的一大重头戏,2018年其“招商银行”和“掌上生活”两大APP累计用户数达1.48亿户,零售客户总数达1.25亿户,客群总量迈上新台阶。其中,新增“双金客群”(金葵花及金卡客群)首次突破100万户,创历史新高。

招行称,截至2018年末,公司零售客户数12541.44万户(含借记卡和信用卡客户),较上年末增长17.61%,其中金葵花及以上客户(指在招行月日均总资产在50万元及以上的零售客户)236.26万户,较上年末增长11.09%;管理零售客户总资产余额68021.05亿元,较上年末增长10.35%,其中管理金葵花及以上客户总资产余额55082.35亿元,较上年末增长8.83%,占全行管理零售客户总资产余额的80.98%。

上述数据也表明,客户数量占比不到2%的招行金葵花及以上客户的资产总额,占到全部零售客户资产总额80%以上。平安证券在其研报中指出,高净值客户规模的扩增和价值的挖掘,是招行未来零售业务空间的有力支撑。

虽然招行的零售业务亮眼,但也有部分竞争对手在奋起直追。对此,田惠宇表示:“每个银行都有自己的特点,每个银行有自己的市场定位、策略等。中国的银行业出现了非常好的现象,由过去的同质化竞争变成各自寻求自身的特色发展。招商银行对于自己的零售业务客户增长是有信心的,我们正在实施的金融科技战略可以助力我们零售业务的增长。”

### 挑战来自异业

在2018年报的董事长致辞中,招商银行董事长李建红坦言:“变”是当今时代的主基调,展望未来,我们面对的变化之广、之快、之深,前所未有。

面对这些前所未有的变,李建红在业绩发布会上指出,一是国内经济形势之变,经济运营稳中有变、变中有忧,经济下行压力较大;二是金融市场之变,长期积累的金融风险不断暴露,开始跨市场、跨区域上演,严监管对银行的合规管理又提出了更高要求;三是客户需求之变,随着移动互联网深入渗透,客户对服务效率和使用体验的要求越来越高,同业及异业竞争日趋激烈,尤其来自于异业的颠覆性创新将使银行业面临严峻挑战。

李建红指出,银行业最大的挑战其实不是来自同业而是异业。“异业的竞争,尤其是金融科技的发展。麦肯锡前首席有一个预判:当前的标普500指数成分股,15年以后可能有75%会被今天貌不惊人的小企业取代,一个大企业不是被另一个大企业打倒,而是被一批貌不惊人的小企业颠覆、替代。银行业的发展挑战主要是在金融科技,在看清楚这个问题后,我们就要下力气、更大投入。以前银行、实体经济一般都是以资本为核心来开展业务,未来光以资本核心还不够,还要以科技和人才作为核心来发展。基于这样的考虑,发展金融科技还要加大投入。”

“去年招行招聘的新员工中50%以上是IT、DT的复合型金融人才。不像以前银行招收新大学生基本上都要金融系、经济系,现在要复合型人才,更要有DT、IT的基础。董事会全力支持银行在金融科技上的投入和发展。”李建红说。

田惠宇表示:“随着探索的深入,我们的认知也日渐清晰。科技是金融供给侧改革的根本动力,金融科技可对传统银行所有业务及经营管理,进行全流程数字化改造、智能化升级和模块化拆分。一个数字化、智能化、开放性的银行3.0时代正在到来,它将彻底改变商业银行的服务模式、营销模式、风控模式、运营模式,拓展银行的服务边界,最终改变银行的增长曲线。”



视觉中国图片

## 首份国有大行年报公布

# 邮储银行2018年净利同比增逾9%

□本报记者 欧阳剑环 陈莹莹

3月26日,邮储银行在港交所公布了被调整为国有大行后的首份年报。年报数据显示,2018年邮储银行实现归属于母公司股东的净利润523.11亿元,同比增长9.71%;截至2018年末,邮储银行不良贷款率为0.86%,拨备覆盖率为346.80%。邮储银行还大派出了拟每10股派1.937元(含税)的“红包”,派息总额约156.96亿元(含税),占净利润30%。邮储银行称,将以推进供给侧结构性改革为主线,发挥资金和渠道优势,不断加大对国民经济的支持力度。

### 不良率远低于行业平均水平

数据显示,邮储银行2018年营业收入达到2612.45亿元,同比增长16.18%;归属于母公司股东的净利润达523.11亿元,同比增长9.71%;负债规模达到9.04万亿元,较上年末增长5.36%;其中存款余额8.63万亿元,较上年末增长7%。同时,邮储银行业务结构持续优化。截至2018年末,全行贷款总额达4.28万亿元,较上年末增长17.82%,贷款占总资产比重达到

44.94%,存贷比达到49.59%,较上年末提升4.57个百分点,实现了上市之初承诺的“力争三年存贷比达到50%左右”的目标。

资产质量方面,截至2018年末,邮储银行拨备覆盖率达到346.8%,较上年末提升22.03个百分点。不良贷款率0.86%,远低于行业平均水平。不良+关注类贷款比例为1.49%,不到银行业平均水平的1/3。相较于目前监管要求逾期90天以上贷款纳入不良,邮储银行采取更加审慎稳健的风险政策,进一步突出风险管理的前瞻性,不良贷款与逾期90天以上贷款比例达到1.33,逾期60天以上贷款已基本全部纳入不良,逾期30天以上贷款纳入不良比重也达到97%,继续保持行业优秀的资产质量水平。

此外,得益于稳健的盈利能力和有效的成本管控,依靠内源资本补充,2018年末邮储银行资本充足率提升了1.25个百分点,达到13.76%,抵御风险能力进一步增强。

### 服务实体质效显著

在服务实体经济方面,“三农”、民营、小微普惠业务既是国家鼓励的重点,又是行业转型的方向,与邮储银行服务社区、服务中小企业、服务“三农”的定位和特色高度契合。

数据显示,2018年,邮储银行加大乡村振兴服务力度,涉农贷款余额1.16万亿元,较上年末新增1072.86亿元,增长10.18%;积极支持民营企业及小微企业发展,

普惠小微企业贷款户数145.77万户,余额5449.92亿元,居同业前列;助力打赢精准扶贫攻坚战,金融精准扶贫贷款余额(含已脱贫人口贷款)938.58亿元,较上年末新增322.94亿元,增速达52.46%;以满足最广大人民群众的金融服务需求为目标,个人经营性贷款余额5571.26亿元,小额贷款累放笔均7.81万元,真正做到支农支小;住房按揭贷款余额1.42万亿元,2018年发放住房贷款85万笔,笔均仅为47万元,切实服务刚性住房需求。

邮储银行称,将以推进供给侧结构性改革为主线,发挥资金和渠道优势,不断加大对国民经济的支持力度;全力服务乡村振兴战略,加快探索有特色、商业可持续的“三农”金融发展道路;充分借助遍及城乡的近4万个网点,紧抓县域消费升级市场机遇,把更多金融资源配置到经济社会发展重点领域和薄弱环节,为超过全国1/3人口的广大客户提供优质基础金融服务;按照“扩量降本”思路,加大对民营、小微企业的支持力度,提高民营、小微企业信贷占比。

在风险防控上,邮储银行将坚持审慎的风险偏好,深化全面、全程、全员的风险管理体系,健全业务管理、风险合规、内审监察的“三道防线”,全面加强二级分行及以下机构内控体系建设,加强风险管控长效机制建设,强化关键领域风险防控,牢牢守住不发生系统性风险底线。

不良贷款469.4亿元,同比多核销112.5亿元;拨备覆盖率和拨贷比分别为158%和2.8%。报告期内,处置不良资产本金733.09亿元,完成现金清收287.23亿元,其中,已核销资产现金清收24.41亿元,同比提升67.00%。不良贷款利息回收13.14亿元,同比增长20.99%。

中信银行称,截至报告期末,公司不良贷款主要集中在制造业和批发零售业两个行业,不良贷款余额占全部不良贷款余额比重达到53.89%。两行业不良贷款余额比上年末分别增加47.99亿元和21.83亿元,不良贷款率比上年末分别上升2.14个百分点和2.99个百分点。

中信银行指出,不良贷款行业分布变化的主要原因包括:一是由于部分制造业、批发零售业、租赁和商务服务业企业受产能过剩、市场需求不足等多重因素影响,行业内竞争加剧、盈利下降,出现信用风险。二是房地产市场出现分化,房地产开发贷款风险有所上升。

## 161家上市公司业绩预告

# 机构看好一季报投资窗口

□本报记者 陈健

目前上市公司除了披露2018年年报,2019年一季度业绩预告也在密集披露。分析人士认为,随着市场估值修复行情演绎到上证综指3000点附近,业绩对股价的影响将越来越明显,前期业绩较低的个股或将面临冲击,建议关注一季报业绩有望超预期的个股。

Wind数据显示,截至3月26日记者发稿,A股共有243家上市公司披露一季报业绩预告,其中,业绩预增、略增、续盈、扭亏上市公司共161家,占比66.26%。

### 把握两个时间节点

具体来看,上述161家上市公司主要分布在生物医药、化工、计算机、资本货物等行业。

国金证券表示,整体看,投资者需要关注两个时间节点来观测A股一季报业绩情况:3月31日前中小板业绩出现较大变动或为负等情况的公司将集中强制披露一季度业绩预告;4月10日前,创业板所有公司集中披露一季度业绩预告。

国金证券指出,由于工业企业利润总额增速与非金融A股整体的盈利增速基本保持同步变动的走势,使用工业增加值、PPI及工业企业利润率拟合出工业企业利润总额走势显示,一季度工业企业利润总额同比增速将明显回落,主要由于一季度至今生产偏弱,工业增加值同比增速大幅回落,而PPI同比增速也较去年底明显下滑。考虑到2018年年报存在“业绩洗澡”行为,导致去年四季度业绩增速大幅下滑,环比之下今年一季度A股业绩增速回落幅度不会太大。

业内人士认为,由于2019年经济前景仍有下行压力,未来没有业绩支撑的个股在交易情绪逐渐退潮的情况下可能出现“戴维斯双杀”。

### 把握有业绩预期的行业 and 个股

展望后市,机构认为,随着年报披露和一季度业绩预告时点到来,业绩对股市的影响加大,中小创前期商誉减值风险充分释放后,盈利周期有望领先于主板市场先见底,一季报有望出现盈利改善。中小创也更受益于利率下行的宏观环境。

联讯证券表示,一季度行情主要是风险偏好提升带来的普涨,重要的是仓位,二季度国内外因素对冲之下,风险偏好将趋于中性,盈利预期的变化将使行情趋于分化,重点则在于选股。

具体看,万联证券建议关注一季报有业绩预期的行业 and 个股,但需规避外资持仓占比过高的板块。

中银国际证券分析师徐沛东表示,上市公司年报和一季报业绩预告公布之后,预计A股将出现显著分化,部分业绩“爆雷”的公司可能面临估值下行压力,对整体市场情绪也将产生一定影响。

行业方面,华创证券认为,目前电子板块估值修复已经进入下半场,一季报有望成为个股分水岭,业绩增长和估值匹配的个股有望跑出阿尔法。

化工行业方面,新时代证券分析师程磊表示,展望2019年一季度,多数化工企业业绩同比将出现下降,这一点已被目前市场充分预期,但部分行业已在2018年四季度触底,优势龙头企业一季报环比上升有望超市场预期。

## ■ 记者观察

# 市场主导力量正在变化

□本报记者 徐金忠

上证综指自3月4日高开一举站上3000点后,一直在3000点左右徘徊,虽然有站上3100点的情况,但是3000点阵地失而复得、得而复失。3月26日,上证综指再失3000点整数位,收于2997.10点。大盘在整数关口的盘整,并未出乎很多人的意料。不过,有意思的是,本轮市场自春节以来的急涨走势和近期的高位盘整之中,主导市场走势的力量正在发生变化,而投资者也正在关注这样的变化。

诚如券商营业部人士所言,包括公募私、保险资金在内的机构力量,遭到2018年权益投资市场的“冷遇”,到了2019年初仍显谨慎和犹疑,虽有机构率先喊出“全面加仓”,但是公募基金仓位普遍不高,私募机构持仓偏向谨慎,保险资金则更是重配置轻操作。北上资金虽然是继续在A股布局,但是其偏价值的投资取向,决定了它的投资聚焦在消费、医药等板块。而最先将市场热情点燃的是游资、散户等力量。

这一阶段,市场出现了炒差、炒烂的风气,“妖股”不断涌现。当时,“基本面就是个笑话”并不仅仅是一句戏言。其时市场的赚钱机会在于跟踪炒作资金和游资力量,个股迅速拉升,又快进快出,翻手覆手间,收益扶摇直上。这样的局面,对于机构来说,并不是他们希望看到的。上海一家基金公司的基金经理曾对记者表示,他就被当时自媒体报道的一句话“又到了大妈嘲笑基金经理的时候了”所惊到,基本面在炒作情绪面前,真的是一触即溃?

这样的疑虑之外,还有很现实的问题,面对市场的急涨,机构是跟还是不跟?总体而言,私募基金因为灵活机动,跟进较为迅速,公募产品的仓位提升则面临重重的考量。“1月份召开的公司投决会,大家基本的观点是,一季度可能出现‘春季躁动’,但是机会不会太大;知道春节后,指数短时间内上涨超过10%。对投资和研究部门来说压力巨大,仓位如不加,会不会变成追高,后市怎么看,是不是需要快进快出等等,一系列问题。”这位基金经理说到此处时,仍面露难色。最终,公司的决定是:有限加仓,严控风险,阶段追求绝对收益。

不论机构是主动加仓还是被动加仓,市场的主导力量,却由此改变。机构力量的加入,让市场拥有基本面、具有主题概念等的个股,迅速完成估值修复,资金继而填充周边估值洼地。另外,这一阶段,北上资金的信号意义再度强势,1、2月份北上资金的大额净流入,让市场在炒作之余,注意挖掘价值投资的机会所在。虽然进入3月下旬以来,北上资金的流向出现变化,但是投资者对市场主导资金的关注,聚焦到机构资金、北上资金等上来,反映出投资者在市场急涨之后认知的渐变过程。

A股在3000点整数位附近盘整之际,后续如何观察市场的主导力量?券商分析人士认为,游资、散户等仍是活跃市场的重要力量,但是机构资金、北上资金等需要扛起塑造市场下一阶段走势的重担。

有券商策略分析师表示:目前来看,公募基金、北上资金等注重基本面、看重价值投资的资金,仍在市场中活跃;前期炒作热情高涨的游资、散户,正在意识到风险控制的重要性;而围绕在市场周围的政策利好、主题概念等等并未消散。这样的局面延展下去,将会是市场健康、可持续的走势。这样的预期如果实现,那将是市场各方力量多赢的局面。