

风险上升倒逼银行业加速转型

□中国社科院金融所银行研究室 曾刚

至今年8月底,上市银行陆续交出了2014年上半年的经营答卷。可以看到的是,商业银行的经营业绩仍维持稳定增长,但不同机构的分化开始加大。这不仅体现为增长速度的差异,也体现在各家银行不同的经营策略上。在风险持续上升的背景下,银行业创新转型的速度有所加快,出现了一些值得关注的新特点。

资产负债稳步增长 分化日益明显

根据中国银监会的数据,截至2014年二季度末,商业银行总资产达到130.93万亿元(本外币合计),比上年末增加12.14万亿元,同比增长15.78%。资产规模继续稳步增长,增速比去年略有回升。从投向看,新增贷款主要集中在三大领域:个人贷款(占比29.1%)、买断式转贴现(占比9.7%),以及批发和零售业(占比9.2%)。

负债结构相对稳定。2014年二季度末,商业银行负债规模122.29万亿元,环比增加5.28万亿元,比上年末增加11.47万亿元,同比增长15.71%。

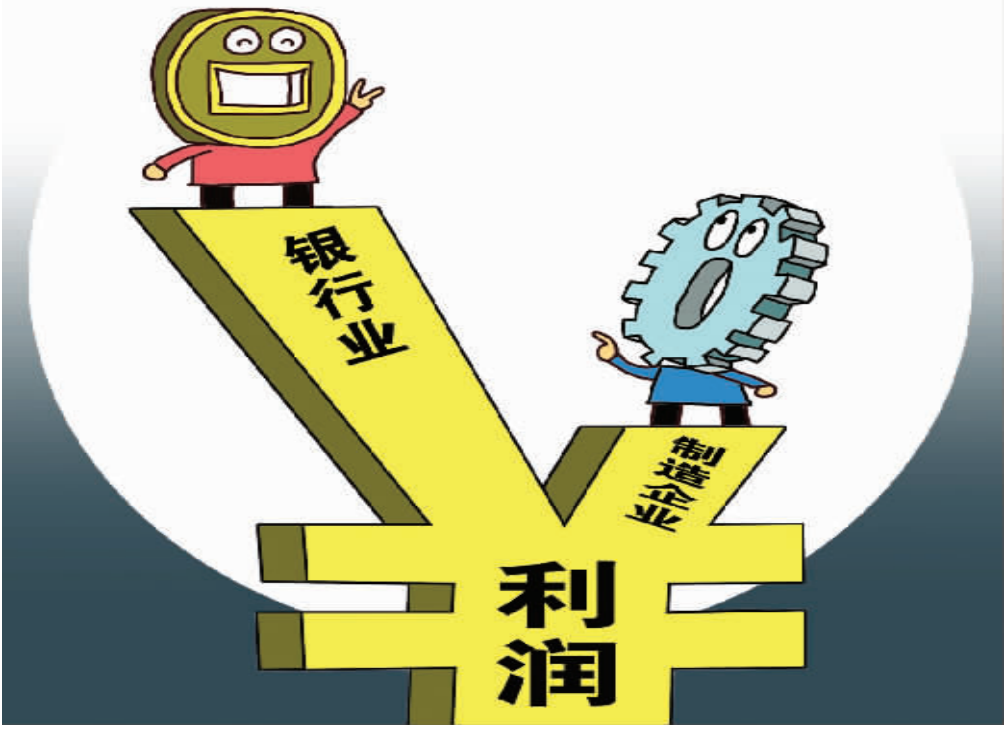
上市银行的情况与行业整体趋势基本一致,但差异化日趋明显。贷款方面,部分银行增速明显下降,已跌落到个位数(如交行、兴业银行等),而另外一些规模稍小的上市银行则仍维持着20%左右的高速增长(如平安、宁波、南京银行等);存款方面,大型国有商业银行所面临的存款分流压力日益增大,工行、建行和交行的存款增速基本都跌到10%以下。而部分股份制商业银行和城商行则利用利率市场化的机遇,继续迅猛扩张,招商、平安等银行的存款增长都达到了20%左右。

盈利增速放缓 收入结构渐趋稳定

从收入结构上看,二季度商业银行合计净利息收入8172亿元,比上年同期增加1385亿元;上半年累计净利息收入1.58万亿元,比上年同期增加2429亿元,同比增长18.2%,明显高于去年同期。二季度商业银行非利息收入2351亿元,同比增长11.91%,大幅低于去年增速。之所以出现这种情况,有以下几方面原因。

一是银行业的净利差在短期内趋于稳定,并略有回升。从上市银行的情况看,多数银行的净利差都稍高于年初水平。这说明,在经历去年利率市场化加速的短暂冲击后,银行的应对和调整产生了一定的效果。但总体上来说,利率市场化给银行净利差所带来的长期负面影响仍无法避免。相比而言,中型银行(特别是股份制商业银行)由于客户基础的原因,在短期内受到的冲击会更明显。目前,已有银行的净利差跌到2%以下,进一步的变化趋势值得密切关注。

二是中间业务收入的增长空间受到抑制。传统业务方面,2014年2月,国家发改委和银监会联合发布《商业银行服务价格管理办法》,对商业银



CFP图片

行服务收费进行了规范,并对部分收费项目实施政府指导价。这对银行卡、结算等传统业务的增长形成了一定制约。非传统业务方面,国务院在2014年出台了一系列关于金融服务三农、金融支持实体经济的指导意见,反复提及清理融资过程中的不合理收费。由于近年来,银行中间业务收入的爆发式增长主要都来自于“大投行”和“大资管”等创新业务,上述这些政策措施必然会在短期内压缩非利息收入进一步增长的空间。

总体来看,在过去几年中,银行业在利率市场化背景下积极调整业务模式,优化收入结构,已取得了一定成效。从未来看,随着监管政策的跟进,特别是近期正在修订的《商业银行并表监管指引》,有可能会对银行综合化经营,乃至跨机构的表外业务创新形成一定监管约束。而部分银行以综合化作为主要手段的收入结构调整,或许将步入相对平稳的阶段。

不良资产压力继续增大

截至今年二季度末,商业银行不良贷款率为1.08%,比上年末上升0.08个百分点。分机构看,大型商业银行不良率为1.05%,股份制商业银行为1%,城商行为0.99%,农村商业银行为1.72%,外资银行资产质量最好,不良率为0.59%。从变化趋势看,从2011年四季度至今,银行业的不良率已持续11个季度小幅上升,未来还有延续的可能。

从不良贷款分布看,企业贷款中,制造业、批发零售业以及交通运输业是风险相对集中的

行业,占全部不良贷款比重接近60%。不良率方面,批发零售业的不良率超过了3%,明显高于其他行业。而在制造业中,交通运输设施和纺织及服装等行业的不良率相对突出。

社会关注度一直较高的房地产业,截至目前产生的不良贷款,占全部不良的比重不到10%,不良率更是远低于平均水平,并保持着相对稳定的状态,预计短期内还不会成为银行主要的风险来源。随市场环境与预期的变化,也有相当的不确定性。个人贷款方面,2014年二季度末,住房按揭贷款整体不良贷款率继续保持低位,仅为0.27%,比上年末上升0.01个百分点。信用卡透支不良率为1.47%,比上年末上升0.19个百分点。

风险抵补能力相对充足

2014年二季度末,商业银行加权平均一级资本充足率为10.13%,较上季末上升0.10个百分点,较上年末上升0.18个百分点;加权平均资本充足率为12.40%,较上季末上升0.27个百分点,较上年末上升0.21个百分点。资本充足率回升的主要原因有如下几个方面,一是利润留存以及资本净额增长;二是部分新资本协议试点银行开始使用内部评级法,产生了一定的资本节约;三是银行积极开展表外业务创新,适度控制了风险资产规模。

尽管银行业整体的资本充足率有小幅回升,但具体到机构,部分扩张较快的银行仍面临着比较大的后续资本补充压力。上市银行中,农行、招

商、中行、中信以及光大的核心一级资本充足率较上年末有所下降,其中,农行和招行下降幅度较大,特别是农行,二季度末的核心一级资本充足率为8.65%,已非常接近国内系统重要性银行8.5%的监管要求,未来应有较强的资本补充需要。

2014年二季度末,商业银行贷款损失准备金余额为1.83万亿元,比上年末增加1514亿元;拨备覆盖率为262.88%。贷款拨备率为2.83%,比上年末上升0.01个百分点。总体上,相对于目前的不良贷款规模,商业银行的拨备仍在相对充足的水平,足以覆盖损失。具体到各家上市银行,因为财务策略不同,拨备覆盖程度差异较大,农业银行和北京银行的拨备覆盖率达到了350%左右,而光大银行、中信银行和平安银行都低于200%。

存款分流仍持续 创新步伐将加快

在后两个季度中,银行业有如下几个值得关注趋势。

首先,贷款增长将继续放缓。由于二季度末特有的时点因素,2014年上半年银行贷款数据似乎有回暖的趋势,但进入7、8月份后,贷款增速再度大幅下挫。具体分析,制约银行贷款扩张的因素有几个方面:一是受经济结构调整影响,实体经济的有效融资需求持续减弱;二是融资风险上升,银行贷款意愿下降;三是多重监管政策叠加(如资本充足率、合意贷款规模以及存贷比等),银行的贷款能力受到了较大的约束。就未来看,在实体经济调整有效完成之前,信贷持续放缓的趋势应该还会延续。当然,因短期发展策略不同,各机构之间或有较大差异。

其次,受利率市场化冲击,存款分流仍将持续。过去几年中,各种创新金融工具迅速发展,对存款形成了明显的分流。特别是去年借余额宝之机而爆发式增长的货币市场基金,更是直接冲击银行最稳定和廉价的资金来源——活期存款。以至于今年以来,银行活期存款占比持续下降,整体资金成本也显著上升。预计一段时间内,存款竞争白热化的现象不会有根本性改变,其中大型银行受到的分流压力会更加突出。

第三,转型、创新步伐将继续加快。在过去一段时间内,商业银行在收入结构优化(提高中间业务收入占比)、渠道创新(如社区银行、直销银行等)、产品创新(如资产证券化)等方面,已进行了积极的探索,并收到了一定的成效。不过,考虑到监管政策的调整和实体经济的不确定性,这些转型、创新的尝试是否符合银行业长期发展趋向,还需要时间观察。

第四,信用风险继续小幅上升。受经济结构调整和过剩产能消化的影响,违约风险仍有小幅上升的可能,其中,强周期性行业及其集聚的区域仍是关注的重点。在整体风险可控的情况下,应高度重视局部地区、部分行业风险蔓延的可能性,尤其是对地方中小银行可能产生的影响。

简政放权之后该做什么

硬约束。发挥行业协会作用,畅通企业反映利益诉求的渠道,协助执法部门维护市场竞争秩序。打破非自然垄断行业和环节的垄断体制,继续加大力度查处市场垄断行为。打击假冒伪劣的执法常态化,加强知识产权保护,使创新创业者收益和成本对称。

四是要加强法治保护好市场主体合法权益。创新创业根本目的是增加企业收入,改善居民生活。这就必须切实保护好个人和企业的合理合法财产权益。因此,需要加强法治建设,保证各项生产经营活动、执法、司法等都在法治环境内进行。运用经济杠杆广泛动员社会力量,参与打击违法犯罪活动,营造安全稳定的社会环境。防止以“加强事后管理”的名义再设寻租门槛,因此要加强权力清单、权力行使程序、权力运行内部监督等信息公开,畅通居民和企业表达意见的渠道,加大外部监督力度。不仅要取消和下放有形的行政审批权,更要更新无形的经济社会管理理念,比如发展混合所有制要事先设定禁止的负面清单,禁区内不能动工就和上国有资产流失之类的帽子,打掉民营企业的“可能被告帽子”的后顾之忧,增强其人身、财产安全的法治信心。

风险投资同样瞄上了移动医疗这块肥肉。据全球清洁能源通信和咨询公司Mercom Capital Group估算,仅2013年,风险投资家们共向医疗健康初创企业投资了22亿美元,其中有5.64亿美元投向了移动医疗企业。而在国内,除了丁香园成为了“吸金巨人”外,“赛诺掌上医生”最近三年就先后引入高达6100万美元的VC资本。显然,移动医疗已经串起了一个长长的产业链,在这一产业地带,既有移动医疗服务商的长袖善舞,也有IT巨头们的纵横捭阖,还有风险资本的纷至沓来。还可以看到移动运营商、数据公司、保险企业等许多摩拳擦掌的身影。据市场研究公司ABI最近发布的一份报告,到2016年,全球移动医疗服务应用将为移动运营商带来115亿美元收入,而医疗设备厂商、内容与应用提供商及医疗保健服务提供商将分别获得66亿美元、26亿美元和24亿美元的收入。在如此诱人的产业蛋糕面前,各路资本加速布局也不难理解了。

楼市将继续以价换量

□深圳市房地产研究中心 李宇嘉

刚刚过去的7月和8月,是今年以来楼市最为健康的两个月。根据CREIS中指监测的数据,全国42个主要城市住宅市场一改上半年“停滞量跌”的局面,成交规模连续两个月回升,7月和8月的成交量环比分别上升了9.6%和1.5%,带动成交量同比降幅从上半年的22.8%收窄至13.25%。但与此同时,房价继续下降,70个大中城市房价指数在7月份已经是环比连续3个月下降,8月份的百城房价环比连续4个月下降。

成交量连续回升有多种原因,如布局于主要城市的限购体系瓦解、按揭贷款形势开始转好、地方轰轰烈烈的救市行动等。但是,在刚需占主导、房价连续上涨5年(2009-2013年)且相比2008年翻一番的情况下,房价出现实质性松动是成交量连续两个月回升的主要原因。房价之所以在下半年伊始就有实质性的松动,其根源还在于开发商整体对于“以价换量”策略已经形成共识。

今年上半年,开发商在降价问题上之所以遮遮掩掩、噤头多于实际行动,就在于开发商整体在博弈经济增长“底线思维”将倒逼货币政策放松的传统思路。但是,由于国家坚持“微刺激”对冲楼市下滑,坚决以“定向宽松”代替“货币放水”,希望楼市降温以暴露问题、解决问题,因此上半年楼市整体呈现“价格水平僵持(甚至上涨)、成交量大幅下滑”的局面。

当二季度宏观数据初值出来以后,尽管允许各地退出限购政策,缓解楼市过度下滑冲击“稳增长”底线,但此举对于楼市去库存帮助不大,更多的是出于平滑的考虑,而不是扶持的考虑。同时,在平均利率水平依旧保持在高位,商业银行防范楼市风险的情况下,按揭贷款政策缓和程度有限。一言以蔽之,解决楼市问题,不可能再像过去一样,继续依赖“投资需求带动预期,预期带动刚需入市”,根本之道还在于让房价适应刚需群体的可支付能力,“以价换量”是唯一出路。因此,国家在楼市态度上明确了“千方百计消化库存”的指导思想,这成为了楼市的新主题,也给开发商吃了一颗定心丸。

因此,我们看到,进入下半年以后,开发商一改上半年遮遮掩掩的做法,在降价问题上集体行动。当然,驱使开发商一致降价的内生动力是楼市的基本面,首先就是来自资金链的压力。由于2012年以来进入新一轮“拿地周期”,而2009年扩大内需期间拿的地还没有开发完毕,目前的施工面积相比2010年增长了50%,相比2008年翻了一倍。再加上2010年以来股权融资大门紧闭,配合房企扩张的高成本融资(贷款、信托等)让企业杠杆率不断攀升。到2014年6月末,A股房地产板块净负债率超过100%,有息负债率达到34.6%,都创下2007年以来新高。今年以来,信贷和社会融资进入开发行业非常谨慎,贷款和信托已将非资质房企和非重点一、二线城市归到“黑名单”,而贷款、地价款、信托等进入支付和偿还高峰,高成本资金大量沉淀在库存上划不来,以价换量缓解资金压力是必然的。

库存压力和供求形势超出预期。截至7月,上海易居房地产研究院监测的35个城市新建商品房住宅库存量为26594万平方米,同比增长22.8%,创历史新高;8月份,尽管7月份销售转好使得库存消化周期小幅回落,但房企推盘量增加得更快,导致库存总量继续攀升。8月份,中万证券跟踪的18个重点城市的库存消化周期为12.8个月,环比下降了0.4个月,为近5个月首次回落,但库存总量环比增长4.3%。因此,即便销售维持目前弱势回升局面,由于房企可售资源量很大,后续供应源源不断,库存压力在四季度难以根本缓和,“以价换量”趋势难改。

在上半年,由于各大房企对政策和市场形势认识有误,错失了抢手业绩的“小阳春”,上半年多数房企仅完成销售目标的30%左右,甚至在20%左右。下半年,若不能在“金九银十”收复上半年的失地,不仅全年目标无法完成,而且会出现超预期的下滑,这也是为何下半年推盘量突然剧增的原因。业绩考核压力也将驱使开发商降价走量。

总体来看,7、8月份的楼市是最为健康的,成交量明显回升,价格下降,这也是管理层希望看到的景象。不仅对于去库存,对于楼市泡沫软着陆和支持“稳增长”战略也有多重利好。这种迹象是否会延续成为趋势,9月和10月能否成为实打实的“金九银十”,这是业内最为关心的。

从政策上讲,国家期待楼市在下半年能为“微刺激”、“稳增长”做出更多的、更有效的贡献,但唯一出路是开发商延续目前以价换量的策略,提供适销对路的产品(中低价位和中小户型),而非是重新仰仗信贷全面宽松和投资需求入场。并且,从资金面看,为了防止通胀抬头、稳定地方债务和避免资金跑冒滴漏,央行二季度货币政策报告已经传达出定向宽松货币政策的基调,保持稳中谨慎或趋弱的走势。因此,下半年货币政策“定向宽松”的力度不会比上半年大,溢出到楼市的量也有限。

目前,尽管一线城市成交量回升更明显,但库存消化压力也很大,去化周期普遍在15个月以上。同时,尽管主流开发商业绩完成相对较好,但乘机提高市场占有率和获取优质存量资源(通过并购)也需要加快周转速度。因此,下半年“以价换量”的策略应用将在更大范围内展开。客观地讲,成策一旦上来,开发商降价动力将趋弱,这在2009年和2012年前两轮弱势反弹中均有出现。但是,由于库存还没得到来,信贷条件不可能出现2008年式的“大逆转”,也不会出现2012年式的全面宽松(降准、降息),房企资金压力正在接近历史纪录,投资需求不会入场,历史不会重演,房企没有涨价空间,9月和10月延续“价格下降、成交量回升”的局面将是大概率事件,全年销售规模将好于年中预期。

□中国市场学会理事 张锐

作为今年移动互联网最火的领域,移动医疗自然不缺资本的竞相追逐。

移动医疗并不只是简单的移动通信+医疗穿戴设备。按照国际医疗卫生会员组织的定义,mHealth(MobileHealth)是通过使用移动通信技术,如移动电话、平板电脑和卫星通信面向个人或者医疗机构提供医疗服务和信息。目前,基于APP的移动医疗主要采取B2B和B2C两种模式,前者面向医院医生,后者面向用户。但无论是哪种模式,其本质就是通过用户和医生间的有效交互,实现对用户疾患与健康的移动管理。

据全球移动通信系统协会作出的最新预测,到2017年,全球移动医疗市场的规模达到230亿美元,到2020年,该指标有望超过490亿美元。与此同时,国内移动医疗的市场空间更为诱人。除了高达3.3亿的高血压患者外,国内糖尿病

患者达1.14亿人,而且慢性病发病群体呈现出年轻化趋向;不仅如此,中国人口老龄化严重,目前超过65岁的老龄人口占总人口的9.5%,2030年该指标将达到16.2%。而这些慢性病或老龄化群体都不约而同地需要通过移动医疗设备监测生理指标。据第三方机构艾媒咨询预计,由刚需产生的中国移动医疗的市场规模今年将达23.4亿元,2017年底将突破125亿元。

具有互联网与移动基因的IT巨头自然不会放过移动医疗大蛋糕。前不久苹果公司推出了HealthKit平台,而且日前苹果已先后与美国电子病历提供商Epic Systems和Mayo Clinic、美国国内领先的医疗保险企业联合健康集团和婴幼儿食品生产商Humana开展合作,并在HealthKit平台上推出相关服务,同时苹果正在寻求更多的医疗合作伙伴。与苹果竞争,谷歌日前推出了Google Fit的医疗和健身平台,以用来收集和整合来自健身追踪设备和医疗类应用的数据,同

时实现健身应用程序和可穿戴设备的同步。此前,谷歌开发出了一款隐形眼镜,该眼镜内有微小无线芯片和传感器,能够检测并传输糖尿病患者唾液中的血糖水平。

国内以BAT为首的互联网企业面对移动医疗的烧钱也格外亢奋。如阿里推出了“未来医院”计划,通过支付宝对医疗机构开放包括账户体系、云计算、大数据平台等,而且支付宝目前已接入全国数十万家药店,并在部分医院支持在线挂号预约和医保实时结算。同时,百度与智能设备厂商和服务商联手推出“北京健康云”,与百度云形成无缝对接,用户通过这些健康感知设备,实时监测到自身健康数据,而且此前百度已上线了dulife智能设备平台,并与硬件厂商合作,推出了健康手环、智能血压仪和智能体脂测量仪等多款移动健康设备。而在此次巨资本入股丁香园之前,腾讯就牵手好大夫和中澳凯尔嵌入医疗服务市场。