

银行资产质量压力未减

□本报记者 周文静

近期,不少上市银行均披露了2015年业绩快报,除个别银行利润增速保持在两位数,不少股份制银行的利润增速已经低于5%。机构人士认为,降息导致息差收入减少是国内银行业增速下行的重要原因。除收入增速回落因素外,拨备计提也是主要原因。当前银行信用风险处在上升通道,资产质量压力并未减轻,不少银行不良率环比三季度有所下降料是由加大核销导致。由于经济增速放缓以及不良资产压顶,银行不良率仍未见底,目前一些机构已将中资银行板块评级由超配下调至标配。

利润增速下行

近日,浦发银行、兴业银行、中行、民生银行、平安银行、南京银行等多家上市银行对外披露2015年业绩快报。数据显示,浦发、兴业、民生、中信银行2015年归属母公司净利润同比增长7.60%、6.70%、3.5%、1.1%。利润端分化明显,中信证券研究报告认为,降息带来的重定价效应逐步显现,导致息差收入减少是2015年四季度收入增速下滑的重要原因,而利润端则受到资产质量下行拨备计提的显著影响。分公司看,浦发银行和兴业银行四季度净利润增速显著下降,除收入增速回落因素外,拨备计提是主要原因。

中信证券预计,2015年上市银行净利润增速为1%(2016年增速为-3%),其中大银行平均在0%附近,股份制银行平均在0%-5%水平,城商行约10%。考虑到上述银行公布业绩快报的时间较早,或预示其业绩表现好于行业平均水平。对于银行资产质量,从已公布的业绩看,收入增速高的银行均加大了拨备计提力度,但对2016年信用成本的判断偏谨慎,预计将上升至1.2%以上。尽管从中报数据看,逾期贷款增长较快对银行的潜在拨备的压力是存在的,但变化方向尚待观察,当前情况显示仍比较平稳。招商证券则认为,鉴于国内经济增速持续放缓,不良贷款、关注类贷款和逾期贷款在整个2016年度会继续上升。

银行股承压

在一些国际投行看来,国内银行潜在的风险尚未见底。申万宏源香港日前表示,建议将港股中资银行板块评级由超配下调至标配,主要基于两个理由:第一,实际不良率高于银行超额拨备、超额资本和估值折价所能承受的不良率,盈利增速下滑超预期导致基本面改善推动的股价反弹难以出现;第二,实际利率趋负和人民币贬值压力导致货币宽松空间收窄,估值修复动能减弱,因此银行板块难以实现相对收益。

在资产质量上,一些机构认为,中资银行的风险持续累积。通过自下而上研究非金融企业偿债能力来估算银行真实不良率,样本包括2781家A股上市公司,分析显示2014年末和2015年三季度末上市公司不良率(符合坏账认定标准的上市公司的计息负债/全部上市公司计息负债)为6.6%和11.3%。鉴于公司贷款在银行贷款中占比约为65%,其余35%为零售贷款和票据贴现,按照2015年三季度末银行公布的零售贷款和票据贴现平均不良率0.84%计算,2014年末和2015年三季度末银行总贷款实际不良率约为4.6%和7.6%。

伴随GDP增速由2014年的7.4%下降至2015年三季度的6.9%,2015年三季度末上市公司不良贷款较年初增长91%,而同期总贷款增速为12%。

此外,盈利增速下滑超预期。根据测算,2016年银行一级隐含不良率为9.1%。如果2016年银行真实不良率超过9.1%,那么2016年银行存在补充拨备的压力,净利润将进一步承压;假设拨备前利润都被耗尽用于补充拨备,那银行能承受的二级隐含不良率为12.5%;如果不良率超过12.5%,那么银行2016年拨备将不达标,如果拨备全部被耗尽,那么银行能承受的三级隐含不良率为15.8%,如果不良率超过15.8%,那么银行会出现亏损或再融资。同时,人民币贬值虽然对银行盈利影响有限,但对估值存在负面影响,因为人民币贬值将导致银行分红对应的外币收益下降,也会导致债券和房地产等人民币资产吸引力下降,而银行的债券投资和地产相关资产头寸较高,也会因此受到负面影响。



CFP图片

成交量萎缩 券商佣金遭遇“滑铁卢”

□本报记者 张莉

2016年以来,A股持续震荡下行,市场成交量萎缩,两市两融规模缩水至万亿元以下。受市场低迷影响,券商佣金收入出现明显滑坡,部分小型券商收入更是出现断崖式下跌状况。有机构人士坦言,市场成交持续萎缩,有营业部佣金水平已经接近业务成本线。

在业内人士看来,此前受互联网券商等业务拓展影响,券商佣金已经出现滑坡迹象,而在市场低迷的情况下,佣金滑坡将会进一步挤占券商利润率。与此同时,银行、保险等金融机构混业经营的动作频频,券商未来牌照优势将会逐渐削弱,其传统业务架构面临挑战。

佣金收入大幅下滑

近期,A股走势持续低迷,场内交投清淡,市场观望情绪日渐浓厚,令大部分券商日子开始变得“万分煎熬”。据某券商营业部业务人员透露,由于行情大幅震荡下行,市场交易量萎缩,预计2016年1月佣金收入不足最高峰的三分之一,“除成交量下滑导致佣金提成下降之外,佣金率的下调也是主要原因。市场清淡,很多老客户要求调整佣金水平的诉求多起来,有些公司佣金水平已经调整到业务的成本线附近,甚至有同行将佣金最低调到万分之一点四左右。”

据wind数据显示,2016年1月以来,两市前13个交易日累计成交额为7.51万亿元,若按万分之五的佣金率来计算,日均佣金收入为2.89亿元,佣金收入环比下滑近三成。除此以外,两融规模的下滑也成为券商收入下滑的主要因素。数据显示,截至1月21日,两融余额9855.91亿元,这已经是两融余额“第十五连跌”,与1月初相比缩水达2050.47亿元。

不少行业分析师认为,交易和两融余额的大幅波动,令经纪业务受到冲击,预计1月券商业绩会出现明显回落。就短期影响来看,兴业证券非银板块分析师吴畏认为,当前经纪业务及信用业务都处于萎缩趋势当中,叠加春节前相对弱化的投资意愿,预计一季度券商业绩会承受较大压力。

盈利遭多重挑战

实际上,从互联网证券业务布局、一人多户政策实施以来,券商间竞争加剧,券商佣金收入本身已经出现滑坡迹象,当前弱势行情下,券商难言转型。“一人多户政策推出以后,很多客户要求调低佣金水平,现在市场行情不佳,来营业部谈判佣金的客户非常多,让我们做业务非常被动。”上述营业部人士表示,当前券商业务竞争加剧,佣金收入虽然占比较高,但盈利能力下降速度越来越快。“行情好的时候,证券公司靠天吃饭的情况都没能转变;现在谈转型,难度更大。”

与此同时,混业经营预期逐渐强化,也令券商的牌照优势逐步削弱,证券行业传统架构面临的压力加大。分析人士指出,今年券商不仅面临内部业绩下滑的风险,还将迎来混业经营带来的外部挑战,牌照放开冲击券商经纪及承销业务,这些因素都会削弱券商的营收能力,尤其是对于小券商而言,行业竞争加剧,凸显出这类券商生存困境。

不过有业内人士认为,不必过度担忧券商业务风险,资本市场改革提速会给券商业整体带来利好机会。据券商非银行业分析师表示,金融改革加速推进,实施注册制、完善新三板制度、建立战略新兴板等将增加资本市场供给,同时保险资产和社保基金的入市为市场提供增量需求,券商投行、两融、资管等业务将有较大增长空间。

商业银行 加速融合互联网

□本报记者 陈莹莹

专家和银行业内人士指出,随着国家推出“互联网+”行动战略,以商业银行为代表的传统金融机构加速融合互联网,加紧互联网金融战略布局。与此同时,互联网金融领域存在的信用风险、内部控制不完善等成为银行业内最为关注的问题。

银行加紧“试水”

中国银行业协会最新发布的《中国银行业调查报告(2015)》显示,在被调查的银行家中,持“将互联网金融作为未来发展的重点,加大投入”观点的占比达到49.77%,持“保持投入稳定,根据情况适当调整”观点占比达到39.31%,只有极少部分银行会减少这方面投入以及暂未将其列入发展重点。54.37%的银行家认为,互联网金融面临的主要风险来在于开发新业务系统面临的信息科技风险;42.62%的银行家认为,互联网金融面临的主要风险来自互联网企业之间激烈的竞争,其余风险分布比较平均,例如互联网金融产品存在的信用风险、内部控制的不完善或员工技术的不熟练导致操作风险等。

中国证券报记者了解到,截至目前已有民生、华夏、工行等30多家银行陆续推出了直销银行。直销银行有效突破物理网点、全流程在线开户、在线办理金融业务,受到年轻用户青睐,也为银行低成本获客、创新金融服务提供了新的业务模式,具有长远战略意义。作为一种新兴产物,直销银行在发展过程中出现了诸如产品同质化、体验不佳、缺乏新意等各种问题。

近期,华夏银行推出的“互联网+连接”直销银行业务发展模式,其一端可“连接”银行、证券、基金、信托、资产管理等各类金融产品“平台”,通过系统对接,由上述平台精心为直销银行定制金融产品;另一端可“连接”第三方支付、电商、社交、搜索等各类销售入口“平台”,通过系统对接,可将直销银行本身的产品以及金融产品“平台”提供的产品,经过精心包装后放在销售入口“平台”进行销售,从而在短时间内获得大量客户。据华夏银行相关人员介绍,该行目前已与博时基金、安邦保险、华泰证券等“平台”达成金融产品合作,与微众银行、蚂蚁金服、盛付通等“平台”达成销售入口合作,直销银行用户和交易规模有望获得较大突破。

谨慎对待P2P托管

而作为互联网金融的参与方,商业银行近日更被“委以重任”。2015年末发布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法(征求意见稿)》明确了P2P必须在银行进行资金存管,但银行只承担形式审核责任而不承担实质审核责任。

中国证券报记者了解到,在许多P2P平台高管眼中,银行存管这一要求或许比其他“门槛”的杀伤力更大。几家P2P平台负责人表示,由于P2P行业本身风险频出,目前大多数银行担忧自身声誉被实力不够的P2P平台拖累,存管的准入条件和门槛都相当高。多位银行业内人士对上述话题讳莫如深,称需要等待监管细则进一步明确后再做打算。

除了银行方面的推进度,未来的资金存管成本也是很多P2P平台关注的焦点。按照行业惯例,银行存管的收费一般分为几大块,包括服务费、手续费、接入费等。

据不完全统计,截至2015年底,已有20余家银行布局P2P资金存管业务,主要是股份制商业银行和城市商业银行。然而,正式完成系统对接的P2P平台不到10家,按照2595家运营平台的数量计算,占比可谓极低。