

# 深耕核心竞争力 银行理财公司中报业绩不俗

随着上市银行半年报陆续披露，多家银行理财公司上半年经营情况浮出水面。上半年，理财公司管理规模实现增长，营业收入、净利润等指标也表现不俗。各家理财公司持续深耕核心竞争力建设，投研能力得到进一步提升，资管系统进一步优化，产品体系更加丰富。

●本报记者 王方圆  
见习记者 吴杨



视觉中国图片

## 管理规模持续增长

截至8月24日，中邮理财、招银理财、平安理财、南银理财和杭银理财5家银行理财公司的上半年经营情况在母行的半年报中得以披露。

各家理财公司管理规模均有所增长，净值化转型进一步提速。半年报显示，截至6月末，招银理财管理的理财产品余额为2.88万亿元，较去年末增长3.60%；中邮理财净值型产品规模8518.16亿元，较去年末增长10.96%；南银理财管理的理财产品总规模近3800亿元，较去年末增长超16%；杭银理财存续的理财产品余额达3549.07亿元，较去年末增长15.71%。

另外，平安银行半年报显示，截至6月末，非保本理财产品余额9472.76亿元，较去年末增长8.60%，其中符合资管新规要求的净值型产品规模9305.49亿元，较去年末增长11.00%。

经营指标方面，多家理财公司上半年营业收入、净利润表现不俗。其中，招银理财实现营业收入31.86亿元，实现净利润20.66亿元。据了解，去年上半年，招银理财营业收入、净利润分别为23.51亿元、15.57亿元。

中小银行理财公司业绩也表现亮眼。上半年，杭银理财营业收入10.44亿元，实现净利润7.41亿元。数据显示，该公司上半年营业收入3.55亿元，净利润2.37亿元。

## 产品体系不断丰富

今年上半年，为优化客户体验，各家理财公司继续优化和丰富产品体系，逐步拓展销售渠道。

招商银行半年报显示，上半年，招银理财聚焦客户需求，“固收+”、多资产、权益类产品规模稳步增长。截至6月末，招银理财围绕“招-赢睿智卓越”五大产品线已构建70个产品图谱，

同时，推出智远系列场景化产品，持续发行养老理财产品，并加强场景化的产品销售，客户认可度和黏性不断提升。

杭银理财也在今年上半年对产品体系进行全新升级。据了解，该行上半年精心打造了以“日益丰、越精彩”为核心的“幸福99·六合”产品体系，并陆续推出混合偏股、共同富裕、金钻股权投资、稳健优选FOF等主题产品。

此外，科技系统建设也是各家理财公司上半年的发展重点。据了解，上半年，平安理财投研建设卓有成效，自主研发MAP多资产配置系统，优化“平安优选”FOF/MOM模型。

## 投研能力提升

银行理财公司仍处于初创期。今年上半年，各理财公司继续深耕投资研究、客户服务、资管系统建设等，核心竞争力得以进一步提升。

具体来看，上半年，杭银理财进一步

完善大类资产配置研究框架，初步建立中观行业分析模型，实现战略资产配置、战术资产配置到资产投资的延伸，为投资提供强有力的支持。与此同时，以建设公募基金池、股票池、可转债池为抓手，建立基于“深度-调研-点评”的立体化权益研究体系。

在推进业务转型方面，各家理财公司遵循监管要求，持续推进产品整改。以招银理财为例，截至6月末，新产品（符合资管新规导向的理财产品）余额2.74万亿元，较去年末增长5.38%，占理财产品余额的95.14%，剩余的老产品用于承接经监管同意的个案资产。

《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》过渡期将于今年末结束，预计相关产品整改将进入收尾阶段。招银理财表示，按照相关要求，该公司积极开展现金类产品转型，合理降低资产平均久期，引导客户增加对非现金类产品的配置，预计现金类产品年内能够实现稳态转型。

## 大华银行中国杨瑞琪： 协助企业巧用套期保值

●本报记者 林倩

第十九届上海衍生品市场论坛（简称“上行论坛”）将于8月26日举行，拟参会嘉宾大华银行（中国）有限公司（简称“大华银行中国”）副行长兼环球金融部总经理杨瑞琪日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司将坚持为矿山企业、生产加工企业提供多项贵金属交易服务，积极协助企业做好套期保值，推动期货市场稳步健康发展，切实提升服务实体经济的广度和深度。

## “上海价格”吸引力提升

作为亚洲主要银行之一，大华银行拥有成熟的全球衍生品业务体系与跨境服务经验。大华银行的全资子公司大华银行中国于2007年12月18日注册成立，总部设在上海。

杨瑞琪感慨道：“近年来中国期货市场的体量和影响力发生了明显变化，关键是国际期货合约推出以后，改变了整个亚洲商品交易市场的逻辑。以一家在新加坡的国际企业或贸易商为例，如果没有国际期货合约的话，就需要在国内设立一个分支机构做交易平台，来进行套期保值，成本非常高。国际期货合约推出后，在新加坡就可以完成该种商品期货合约的套期保值。”

“对于境外企业来讲，因为有了国际化品种，他们参与中国市场来实现资源配置更加方便了。”杨瑞琪表示，提升“上海价格”吸引力其实就是让越来越多的人来用“上海价格”，越来越多的人离不开“上海价格”。

杨瑞琪表示，对于很多国际联动性强的大宗商品，中国期货市场形成的价格本身就包含了世界声音，现在也越来越得到各方认可，企业将其用到自己的贸易计价、服务产业客户等方面，这就是“上海价格”的吸引力。

2020年11月19日，国际铜期货

在上海国际能源交易中心正式挂牌交易，这是国内期货市场首次以“双合约”模式运行的国际化期货品种。2021年3月22日，国际铜期货首个合约BC2103顺利完成交割。

## 法律法规不断完善

伴随着中国期货市场成长的上行论坛，已经成功举办了十八届，历年均邀请业内重量级嘉宾，就期货市场的国际化和期货市场如何服务实体经济高质量发展等议题进行探讨。今年第十九届论坛将从国际局势、大宗商品、市场主体等角度探讨变局中期货市场的使命与担当。

杨瑞琪直言，上期所近年来期货品种上新速度很快，产品越来越多，场景也越来越多样，所以越来越多的国外机构来参加上行论坛，给期货界提供了一个交流探讨的专业平台。为更好推动期货市场功能发挥，相关法律法规措施也在不断补齐。2022年8月1日起，《中华人民共和国期货和衍生品法》正式实施，为促进规范行业和市场发展、保护投资者权益、推动市场功能发挥、更好服务实体经济提供了强有力的法律保障。

杨瑞琪表示，期货和衍生品法对于整个期货和衍生品市场发展会有保驾护航的作用，非常期待更多配套法律法规出台。“以净额清算为例，在国外的法律环境中，我们跟一些大金融机构是可以每天净额结算的，节省大量成本，但在现有国内的法律环境下，还不允许此类做法。我们基于期货和衍生品法的技术层面，正尝试跟监管机构沟通，看有无可能推出此类净额清算，可以把更多的资本用来服务实体经济。”他说。

最后，杨瑞琪强调，面对目前大宗商品市场的波动及国际环境不确定性增加，公司将更加积极协助企业去做好套期保值，包括汇率、商品、价格方面，同时也会比较审慎地对参与企业进行更加严谨的风控管理。

## 减亏、注资、聚焦核心业务

# 国美零售为明年全面盈利改善 打响经营发展“三大战役”

◆ 国美管理层表示，公司大刀阔斧调整改革，首先做了两次减法，来减少亏损。

第一次是剥离掉亏损、经营不善的业务。国美管理层表示，在过去近3-4个月的时间内，公司对长期无法盈利和现金流为负的业务进行了调整和剥离，紧接着对近期投入较大，但依然无法实现盈利或者现金流明显为负的业务，也进行了调整和剥离。这部分业务的亏损额达到20亿元。

在国美零售两次减法减亏解决后顾之忧的同时，公司聚焦优质资产，将优质资产注入到公司中。行业分析师表示，与国美零售业务高度相关的安迅物流资产以及处于相对低位的商业资产的注入，有望增强国美零售核心业务的造血功能，同时带来公司资产价值增值的收益预期。

安迅物流相关负责人表示，公司深耕大件物流35年，拥有线上结合线下的成熟大件物流服务网络和全场景的物流服务配套设备。

今年受疫情影响的情况下，安迅物流的营收预计仍能保持两位数的同比增长且继续实现盈利；预计未来五年收入将保持平均20%-40%的增速，净利润保持同比的增速。

分析人士表示，大股东将以较低价格向国美零售注入安迅物流的控股权。从行业层

面看，供应链物流是万亿美金级的赛道，各物流赛道蕴含巨大潜力，而零售市场多元化使得供应链一体化服务需求日益凸显。

第二次是对国美线下低效自营门店进行关撤。

国美管理层表示，过去两个月，业务团队以过去三年的经营数据为基础，充分讨论城市经济环境、地产和人口流动情况、租金成本、销售预期等方面的数据，公司计划关撤30%-35%的低效自营门店，本轮调整预计会在9月底，最晚10月份完成，会大幅度

减少公司的亏损，提升盈利能力。

公开信息显示，国美商都位于中国北京中关村丰台科技园，总建筑面积52.46万平方米，包括31万平方米的8层高的购物中心及有餐饮、娱乐及配套设施，3.55万平方米的办公大楼，5.5万平方米的酒店公寓，同时3层地下车库共提供2819个车位。

面对投资者对物业的资产质量的关注，负责国美商都运营的相关负责人表示，国美商都旁边丰科万达12万平米，平均租金8.4元/平米，国美商都商业31万平米，其规模是丰科万达的3倍，未来租金起租水平在10.99元/平米，首年总体实现GMV 76亿元，实现租赁、服务收入8.19亿元，首年现金流净额12亿元，另外写字楼租赁首年租赁费用0.68元/平米，租金5.5元/天/平米；长租公寓：首年租赁+服务收入1.05亿元，租金5元/天/平米。

分析人士表示，国美零售做两次减法，虽

然短期对公司来说会带来波动影响，但是，长期来看，对公司长远发展有利。

受亏损业务的影响，2021年，国美零售净利润亏损44亿元。通过对亏损业务剥离，调整关撤低效自营门店，亏损的业务将不再影响国美的业绩。没有了后顾之忧的国美零售，可以投入更多精力在优质盈利的业务上，做深、做精、做好，亏损收窄，甚至扭亏为盈。

分析人士表示，上述两处商业物业市场价格于当前已到达相对低点，以大幅度优惠价格也能够给国美零售带来资产价值的增值收益。

出于国美零售此次大刀阔斧改革的正向赋能考虑，有机构对公司后期的EBITDA进行预计：国美2022年的EBITDA为24亿元。

如果国美此次改革的成果开始不断兑现，将在2023年之后，国美收入复合增速设为10%，预计国美2023年EBITDA将达52亿元，是2022年预计值的2倍。2025年，机构预计国美的EBITDA将达到64亿元，是2022年预计值的2.66倍。

与改革同行，为梦想加油。

黄光裕提出了国美零售的未来目标：2023年实现较高盈利并达到以往较高水平，2024年达到历史最好水平，2025年明显超越历史最好水平。

而这一切的背后是国美零售自上而下的大刀阔斧的改革：两次减法——减亏；注入优质资产——造血；聚焦核心业务——提质。

分析人士认为，今年下半年很可能是国美经营发展的一个重要节点，有望通过这次调整改革，在四季度扭亏，进而明年全面盈利改善。

做完减法减亏后，国美零售的利空影响可谓基本出尽。为了能够扭亏，在注资增强造血功能的同时，国美进行了聚核心。一方面是公司核心业务聚焦于家电、消费电子产品零售领域，另外，还将会进一步强化头部品牌的深度合作，同时扩展腰部品牌的建设，有效提升库存周转效率。

国美管理层表示，线下门店是国美新零

售落地的根基。在国美对线下低效门店优化关撤的同时，为了进一步提升门店经营效率，国美将重新规划线下场景，包括功能、品类、场景、人效等多个维度。

另外，国美目前与京东、拼多多、抖音、腾讯、阿里、华为等大型互联网以及科技公司都在零售领域深度合作，这也促进了国美零售的深度转型。

通过本次战略聚焦，坪效和人效都将大幅提升40%-50%，毛利率提升3%左右，费用率大幅下降30%以上，库存周转率提升40%-50%以上，经营现金流大幅正向提升，EBITDA经营利润实现大幅增长。

分析人士表示，做减法与聚核心的改革，国美零售有望在今年三季度左右完成，这对于公司四季度扭亏带来巨大信心。

分析人士表示，做减法与聚核心的改革，国美零售有望在今年三季度左右完成，这对于公司四季度扭亏带来巨大信心。