

# 穿过拨备迷雾 看见上市银行真实利润

当前银行业经营普遍承压,有些银行通过拨备平滑利润、成本压降等方式主动应对“冷空气”。一季度数据显示,7家上市银行业绩呈现“增利不增收”。同时,不少银行拨备前利润和归母净利润同比增速差异明显,不同类型银行表现分化。在资产质量平稳运行前提下,部分银行借由拨备少提,进而实现利润调节的目的。

受访业内人士普遍表示,从增速上看,一季度上市银行拨备对利润的贡献有所减弱。总体而言,未来上市银行通过拨备调节利润还有一定空间,不同类型上市银行调节空间有所不同。

●本报记者 吴杨

## 业绩增速整体放缓

一季度,42家A股上市银行合计实现营业收入超1.47万亿元,较去年同期有所下滑。其中,31家银行归母净利润实现同比正增长,24家银行营业收入和归母净利润实现同比“双增”。但整体来看,上市银行经营业绩承压,不少银行营业收入和归母净利润同比增速有所回落。其中,郑州银行归母净利润下降幅度最大,一季度实现归母净利润9.67亿元,同比下降18.57%;平安银行一季度实现营业收入387.70亿元,营业收入同比降幅最大,为14.03%。

邮储银行、中信银行等9家银行一季度实现营业收入超500亿元。其中,工商银行、建设银行、农业银行、中国银行营业收入在千亿元以上,但4家银行营业收入和归母净利润同比均出现下滑。除四大行外,渝农商行、贵阳银行等4家银行营业收入和归母净利润同比出现“双降”。

银行业绩增速放缓主要归因于持续让利实体经济、资产结构调整、贷款重定价效应以及市场利率变化等因素导致的净息差下降。值得注意的是,不少银行还

## 拨备计提总体下降

作为资产质量重要的监管指标之一,拨备覆盖率一直以来备受市场及投资者关注,是衡量商业银行贷款损失准备金计提是否充足的一个重要指标,也反映了银行的风险抵补能力。数据显示,截至一季度末,上市银行资产质量稳中有进,拨备覆盖率整体保持高位。

具体来看,杭州银行、常熟银行、无锡银行、成都银行拨备覆盖率保持高位,超过500%。此外,超20家银行一季度末拨备覆盖率较去年末下降,其中8家银行下降幅度超10个百分点。例如,苏州银行一季度末拨备覆盖率为491.66%,较去年末下降31.11个百分点,降幅最大。

整体来看,金融监管总局披露的最新数据显示,截至2023年末,商业银行拨备覆盖率为205.14%,略低于2022年末的205.85%。

根据财政部发布的《金融企业财务规则(征求意见稿)》中的说明,以银行业金融机构为例,监管部门要求的拨备覆盖率基本标准为150%,对于超过监管要求2倍以上,应视为存在隐藏利润的倾向,要对超额计提部分还原成本分配利润进行分配。

拨备反哺力度如何?对利润的平滑还能持续多久?机构人士和受访专家普遍表示,一季度,拨备少提仍是重要的盈利支撑。从增速上看,贡献有所减弱。整体来看,银行通过拨备来调节利润还有一定空间,但有限。

“从单家银行来看,在净息差等指标趋同的情况下,资产质量和拨备计提仍是不同银行归母净利润增速差异的首要原因,其次为资产扩张速度。但拨备反哺利润力度有所减弱,部分银行可能面临可供反哺利润的拨备‘余粮’逐步消耗的现状。”国信证券分析师王剑分析。

娄飞鹏向记者表示,银行通过少提拨

备来增加净利润,目前来看还有一定空间。但是,不同类型银行面临的情况不同,其调整空间也不一样。

记者梳理发现,截至一季度末,近20家上市银行拨备覆盖率在300%以上,且多为地方性中小银行;10家上市银行拨备覆盖率低于200%,其中包括5家股份行,民生银行一季度末拨备覆盖率最低,为149.36%。

在招联首席研究员董希森看来,拨备就相当于一个蓄水池,经营好的时候多提拨备,足以应对未来的不确定性;不好的时候释放拨备,进而平滑利润。“整体上看,未来银行拨备平滑利润的空间有但不大,要看不同类型银行的具体拨备水平。”

等传统揽储工具从市场下架或被叫停。

董希森建议,2024年商业银行一方面可以继续加大对实体经济特别是小微企业的支持力度,挖掘新的增长点,以量补价提升净利息收入;另一方面致力于提升核心存款的吸收能力,通过产品、服务等综合能力提升客户忠诚度,进而持续降低负债成本。同时积极发展中间业务,例如拓展跨境增值服务等高附加值业务,进一步提升中间业务收入占比,形成对营业收入的有力支撑。

针对净息差下行趋势,早在一个多月前各家银行召开的年报业绩说明会上,不少银行管理层已有所判断。“从短期来看,息差在低位运行,恐怕还要持续一段时间。”工商银行副行长姚明德表示。中国银行管理层在业绩发布会上同样表示,今年息差仍然面临很大压力。

面临“增利不增收”压力。记者梳理发现,尽管一季度银行“增利不增收”现象有所缓解,但较去年同期,仍有7家银行营业收入下降但归母净利润增加。

数据显示,一季度,交通银行以及股份行中的浦发银行、平安银行、华夏银行、光大银行都出现了营业收入同比下降而归母净利润同比增长的情况。地方性中小银行,如上海银行、兰州银行也面临类似情况。

广发证券分析师倪军表示,在银行让利实体的背景下,2023年国股行整体营收增速已经转负,大部分银行保持利润正增长,核心贡献源自信用成本(拨备计提)下降,这一趋势已延续两年,其持续性源自上市银行整体存量拨备相对充裕,同时新增不良生成相对稳定,甚至有所下行。

按照会计准则,计提拨备将计入资产减值损失或信用减值损失,冲减当期利润。拨备计提减少,相应对应利润增长形成正贡献。“一季度,上市银行资产减值损失保持负增长,意味着银行仍通过少提拨备反哺利润。”财信证券分析师刘晓婷表示。

数据显示,14家银行拨备前利润同比增速为负。苏州银行一季度拨备前利润同比下降1.79%,归母净利润同比增长12.29%,一季度末的拨备覆盖率较去年末下降31.11个百分点。拨备在一定程度上对利润起到抵补作用。

此外,银行内部分化明显。A股上市银行中,超八成城农商行和三成以上股份行拨备前利润同比呈正增长,国有行仅交通银行拨备前利润同比表现正增长。数据显示,一季度,国有银行、股份行、城商银行、农商行的拨备前利润同比增速分别为-4.12%、-3.88%、5.89%、9.07%。

邮储银行研究员娄飞鹏坦言,银行存在“增利不增收”现象,一方面可能因为银行通过降低拨备计提进而增加了利润,另一方面可能由于银行运营效率有所提高,进一步提升了经营绩效。

北京银行 7.85% 4.95% 213.13 -3.65 9.68%

宁波银行 5.78% 6.29% 431.63 -29.41 8.81%

南京银行 2.83% 5.14% 356.95 -3.63 4.87%

上海银行 -0.92% 1.77% 272.13 -0.53 -3.72%

杭州银行 3.50% 21.11% 551.23 -10.19 4.52%

江苏银行 11.73% 10.02% 371.22 -6.91 9.15%

长沙银行 7.89% 5.75% 313.26 -0.95 7.11%

成都银行 6.27% 12.83% 503.81 -0.48 6.08%

青岛银行 19.28% 18.74% 232.35 6.39 24.59%

贵阳银行 -2.51% -3.65% 247.28 2.78 -4.48%

重庆银行 5.17% 4.04% 233.20 -0.98 10.72%

郑州银行 2.47% -18.57% 193.44 18.57 3.53%

苏州银行 2.11% 12.29% 491.66 -31.11 -1.79%

齐鲁银行 5.53% 15.98% 304.80 1.22 4.49%

兰州银行 -1.33% 0.89% 183.18 -14.33 1.25%

西安银行 4.44% 3.79% 189.19 -7.88 4.77%

厦门银行 3.69% 4.35% 412.01 -0.88 6.05%

城商行营收、净利润、拨备情况

银行名称	2024Q1 营业收入 同比增幅	2024Q1 归母净利润 同比增幅	截至 2024Q1 不良贷款拨备覆盖率 单位 /%	较去年末 变化百分点	2024Q1 拨备前利润 同比增幅
北京银行	7.85%	4.95%	213.13	-3.65	9.68%
宁波银行	5.78%	6.29%	431.63	-29.41	8.81%
南京银行	2.83%	5.14%	356.95	-3.63	4.87%
上海银行	-0.92%	1.77%	272.13	-0.53	-3.72%
杭州银行	3.50%	21.11%	551.23	-10.19	4.52%
江苏银行	11.73%	10.02%	371.22	-6.91	9.15%
长沙银行	7.89%	5.75%	313.26	-0.95	7.11%
成都银行	6.27%	12.83%	503.81	-0.48	6.08%
青岛银行	19.28%	18.74%	232.35	6.39	24.59%
贵阳银行	-2.51%	-3.65%	247.28	2.78	-4.48%
重庆银行	5.17%	4.04%	233.20	-0.98	10.72%
郑州银行	2.47%	-18.57%	193.44	18.57	3.53%
苏州银行	2.11%	12.29%	491.66	-31.11	-1.79%
齐鲁银行	5.53%	15.98%	304.80	1.22	4.49%
兰州银行	-1.33%	0.89%	183.18	-14.33	1.25%
西安银行	4.44%	3.79%	189.19	-7.88	4.77%
厦门银行	3.69%	4.35%	412.01	-0.88	6.05%

农商行营收、净利润、拨备情况

银行名称	2024Q1 营业收入 同比增幅	2024Q1 归母净利润 同比增幅	截至 2024Q1 不良贷款拨备覆盖率 单位 /%	较去年末 变化百分点	2024Q1 拨备前利润 同比增幅
渝农商行	-2.88%	-10.81%	367.54	0.84	5.44%
沪农商行	3.69%	1.48%	381.84	-23.14	5.91%
青农商行	13.30%	10.14%	233.17	-4.79	16.39%
常熟银行	12.01%	19.80%	539.18	1.30	20.76%
无锡银行	5.02%	9.41%	515.35	-7.22	4.29%
张家港行	7.59%	7.08%	413.11	-11.12	8.96%
紫金银行	9.84%	5.40%	252.73	5.48	11.96%
苏农银行	10.56%	15.83%	453.71	0.86	10.74%
江阴银行	2.56%	12.72%	425.25	15.79	3.12%
瑞丰银行	15.32%	14.69%	304.84	0.72	21.71%

数据来源/上市银行财报 制表/吴杨

# 保险中介牌照价格下跌 跨界资本频现买家阵营

●本报记者 陈露

保险中介市场“洗牌”加速。近日,有保险中介机构的股权在拍卖平台进行拍卖,起拍价仅24万元。记者从业内了解到,不少保险中介牌照正在转让。与两三年前相比,保险中介牌照价格下跌近两成,收购者多为国企、上市公司等跨界资本,也有一些新能源车企咨询保险中介牌照。

业内人士认为,在监管趋严、市场竞争加剧等因素影响下,保险中介机构优胜劣汰是大势所趋。中小保险中介机构需走“小而美、小而精”道路,形成自身独特的竞争优势。

## 牌照转让价格下降

“转让保险经纪许可证,在全国多地有省分机构”“转让天津保险代理许可证,带分支机构,价格不高”……在社交平台上,有不少保险中介牌照的转让信息。中国证券报记者调研了解到,与两三年前相比,保险中介牌照转让价格有所下降。

据从事保险中介牌照代理转让业务的张先生介绍,当前市面上转让的保险中介牌照主要有保险代理公司、保险经纪公司、保险公估公司三类,根据其业务范围不同,又分为全国性和区域性保险中介机构。

据张先生介绍,当前正在转让的全国性保险经纪牌照价格在2500万元左右;全国性保险代理牌照在1700万元左右;全国分支机构较多的公司价格会稍微高些;如果公司过往有一些业务纠纷,价格就会稍低些。“我手头有一家正在转让的保险代理公司,在全国有20多家分支机构,价格为2300万元。”张先生介绍。

“从这几年的情况看,保险中介牌照的转让价格已经降到底部。”张先生说,前几年保险中介牌照价格比较高,最高时能达到3000万元。从事保险中介牌照代理转让业务的王先生也向记者证实了这一情况。对于区域性保险中介牌照,记者调研了解到,部分区域的价格在180万元-200万元,整体价格也较此前有所下降。

保险中介牌照转让价格走低或仅是保险中介牌照降温的一个缩影。当前有部分保险中介机构的股权正在挂牌转让。阿里拍卖平台信息显示,汇才保险代理(深圳)有限公司的96%股权拟于5月22日拍卖,起拍价24万元。值得注意的是,这已经是该保险代理公司股权的第三次拍卖,前两次拍卖均以流拍告终。

国家金融监督管理总局披露的最新数据显示,部分保险中介机构正在退出市场:截至2023年底,保险专业中介机构法人名单数量为2566家,较2022年底减少16家。

## 行业“有退有进”

业内人士认为,造成保险中介牌照转让或保险中介机构退出的原因较多,包括公司经营情况、股东经营战略调整等因素。

“随着保险中介市场的发展,市场竞争加剧,一些竞争力较弱的保险中介机构难以维持经营;随着市场环境的变化,保险中介机构的运营成本越来越高,一些保险中介机构由于规模较小或管理不善,难以承担高昂的运营成本,部分保险中介机构选择退出市场。”北京社科院副研究员王鹏向中国证券报记者表示。

从保险中介市场情况来看,行业的“马太效应”愈发明显,头部保险中介公司业务发展较好。比如,2023年,明亚保险经纪新单保费首破百亿元,达到108亿元,总保费突破200亿元。部分中小保险公司经营则较为困难,出现亏损。

除了公司经营压力之外,对外经济贸易大学保险学院教授王国军认为,母公司或大股东战略调整是保险中介机构退出的原因之一。“‘三元’公司或者问题公司,也是监管部门清理的对象。”王国军说。

在一些保险中介机构退出的同时,跨界资本布局保险中介行业。据张先生介绍,近年来收购保险中介牌照的多为国企、上市公司,也有一些新能源车企咨询保险中介牌照。

中国证券报记者注意到,近年来,新能源车企纷纷入局保险市场。比如,2023年3月,蔚来汽车收购汇鼎保险经纪,并将汇鼎保险经纪改名为蔚来保险经纪。2022年6月,理想汽车全资收购银建保险经纪公司,获得保险经纪牌照。“新能源车企看好未来的保险市场,看好其发展潜力和增长空间,有望与其主业形成协同效应,提供更好的服务和增加客户黏性。”王国军说。

## 打造自身优势

近年来,监管部门持续整治保险中介机构“多散乱”问题。业内人士认为,在监管趋严、市场竞争压力增大等因素影响下,保险中介机构优胜劣汰是大势所趋。对于中小保险中介机构来说,需要提升经营管理能力,打造自身优势。

有业内人士认为,中小保险中介机构应走“小而美、小而精”道路。“对于中小保险中介机构来说,必须在特定领域或险种上打造专业优势,形成独特核心竞争力。”王国军认为。

王鹏表示,保险中介机构需要提升员工专业素养和服务质量,以满足客户日益多样化的保险需求,通过提供专业、个性化的服务赢得客户信任。同时,保险中介机构也可寻求合作伙伴,与其他金融机构或企业建立合作关系,实现资源共享和优势互补。通过合作拓展业务范围和渠道,提高市场竞争力。

科技赋能也是中小保险中介机构提升自身运营能力的一大方式。业内人士建议,中小保险中介机构应积极利用互联网、大数据等技术优化业务流程,降低成本,提升服务质量和效率。