

# 泸州银行快速扩张幕后：关联贷款多&集中度超标

本报记者 秦玉芳 广州报道

泸州商业银行(以下简称“泸州银行”)近日首次披露港股上市招股书。根据招股书显示,近年来泸州银行资产规模快速增长,年复合增长率达49.4%,但随着业务快速扩张和资产质量持续下降,银行资本

## 多渠道“补血”忙

近年来泸州银行资产规模快速扩张,2015年以来总资产年复合增长率达49.4%,截至2018年6月末资产规模为745.6亿元。

2015年至2017年末,泸州银行营业收入分别为9.4亿元、13.07亿元、16.8亿元,年复合增长率达33.5%,2018年上半年实现营收8.39亿元,同比增长9.07%;归属公司股东净利润从2015年末的4.52亿元增至2017年末的6.19亿元,年复合增长率为17.1%;2018年上半年实现净利润3.77亿元,同比增长30.65%。

从营收结构来看,泸州银行公司银行、零售银行和金融市场业务三大板块呈现三足鼎立局势。不过,2015年至2017年,泸州银行零售银行业务营收占比呈上升趋势,公司银行和金融市场业务营收占比波动下降。

中国银行国际金融研究所研究员熊启跃指出,城商行、农商行等地方银行受经营区域和网点数量限制多以公司业务为主,一般情况下公司业务收入占比可能会达到7~8成,零售业务营收占比大的情况相对较少。

泸州银行在招股书中表示,零售银行业务增长主要得益于零售客户基础和质量的提升。数据显示,2015年至2017年,泸州银行零售银行客户规模年复合增长率达12.2%,截至2018年6月末客户总数增至64.8万名;个人贷款年复合增长率为16.8%,截至上半年

承压,亟待上市补血支撑业务发展。业务结构上,泸州银行公司业务、零售业务和金融市场业务收益占比三足鼎立,其中金融市场业务占比最高,且总体呈上升趋势。

值得注意的是,近年来泸州银行贷款集中度较高,上半年大中型企业贷款增速明显,且截至2018年

末个人贷款规模53.7亿元;个人存款余额年复合增长率达95.3%,截至上半年末个人存款规模为196.8亿元。

数据显示,截至2017年底,泸州银行公司银行业务实现营收5.33亿元,占比31.7%,同比降低1.1个百分点;零售银行业务实现营收4.94亿元,占比29.4%,同比上升0.9个百分点;金融市场业务实现营收6.44亿元,占比38.3%,同比上升0.4个百分点。

与之相比,2018年上半年三大业务板块营收占比趋势变化差异明显。招股书显示,上半年泸州银行公司银行、零售银行和金融市场业务分别实现营收2.74亿元、2.37亿元和3.22亿元,占比分别为32.6%、28.2%和38.4%。其中公司业务营收占比逆势上升,零售业务则出现回落。

利息收入是泸州银行主要营收来源。数据显示,2015年底至2018年6月末,泸州银行利息净收入占营收比分别为94%、88.4%、93.7%和89.9%。其中,债券投资和特殊目的载体投资利息收入占全年同期利息收入总额比持续上升,截至2018年6月末达56.5%,较年初上升2.6个百分点。

此外,招股书显示,近年来泸州银行资产规模快速扩张,2015年

末,前十大单一借款人贷款余额占资本净额比达69.5%,前十大集团客户授信额度达92.1%。

对于银行贷款集中度过高及主要股东关联授信等相关问题,泸州银行相关负责人向《中国经营报》记者表示,目前仍不便回复,以联交所公布的信息为准。

以来总资产年复合增长率达49.4%,截至2018年6月末资产规模为745.6亿元。泸州银行在招股书中指出,资产规模的拓展主要是因为金融市场业务拓展导致金融投资增加和公司及零售银行业务发展导致客户贷款总额增加。

随着资产规模的快速增长,近年来泸州银行资本压力也在持续增加。数据显示,2015年以来泸州银行资本充足率、一级资本充足率和核心一级资本充足率指标持续下降,截至2018年6月末上述三项指标分别为12.19%、9.35%、9.35%,面临较大监管压力。

据最新《商业银行资本管理办法(试行)》规定,截至2018年末,非系统性银行资本充足率、一级资本充足率和核心一级资本充足率分别不得低于10.5%、8.5%和7.5%。

除筹划上市补血外,近年来泸州银行通过定增募股、发债等多条途径补充资本。据招股书显示,2017年2月,泸州银行发行10亿元债券补充二级资本,2017年底该行资本充足率略有回升,同比上升0.07个百分点。

泸州银行在招股书中明确指出,将计划探索包括优先股、资本补充债券在内的创新资本补充手段,提高自身资本充足率水平及风险抵抗能力。

## 前十大集团客户授信额占资本净额92%

截至2017年底,泸州银行最大单一贷款客户泸州老窖股份有限公司销售公司贷款余额达5.9亿元,占贷款总额比为3.04%。

泸州银行近年来贷款规模快速扩张的同时,资产质量也在持续下降。2015年至2017年末,泸州银行不良贷款余额和不良贷款率持续“双升”,分别由0.3亿元、0.3%增至1.9亿元、0.99%。截至2018年6月末,不良贷款余额进一步上升至2.2亿元,不良贷款率出现下调,将至0.91%。

泸州银行在招股书中指出,截至2018年6月末,泸州银行未偿还不良贷款余额最高的十大借款人贷款金额达1.7亿元,占不良贷款总额比77.9%。不良贷款客户分布较为集中。

从贷款集中度看,泸州银行最大十家和单一客户集中度等指标均面临监管压力。据招股书显示,截至2018年6月末,泸州银行十大单一借款人贷款余额为41.34亿元,占资本净额比达69.5%,较年初增长12.12亿元;占贷款总额比17.2%,较年初上升2.13个百分点;向前十大单一集团授信额度达54.82亿元,占资本净额比达92.1%。

截至2018年6月末,泸州银行最大单一借款人贷款总额5.67亿元,占贷款总额比2.3%,占资本净额比下降至9.5%。

实际上,2015年以来,泸州银行单一客户贷款集中度持续上升,截至2017年底上升至10.33%。根据相关监管规定,商业银行单一客户贷款集中度为最大一家客户贷款总额与资本净额之比,不应高于10%。

据年报显示,截至2017年底,泸州银行最大单一贷款客户泸州老窖股份有限公司销售公司贷款余额达5.9亿元,占贷款总

项目	金额/占比	单位:亿元
最大单一借款人贷款总额	5.67	
泸州银行十大单一借款人贷款余额	41.34	
前十大单一集团授信额度	54.82	
资本净额	59.48	
贷款总额	240.3	

截至2018年6月末,泸州银行十大单一借款人贷款余额为41.34亿元,占资本净额比达69.5%,占贷款总额比17.2%。向前十大单一集团授信额度达54.82亿元,占资本净额比达92.1%。

额比为3.04%。

泸州银行在2017年年报中指出,截至2017年度末,银行有重大关联交易笔数9笔,重大关联交易余额15.14亿元,占贷款总额的7.80%。除泸州老窖股份有限公司销售公司外,泸州银行还向股东泸州市工业投资集团有限公司及其下属子公司泸州工投华瑞房地产开发有限公司合计贷款65200万元;向主要股东四川省佳乐企业集团有限公司下属子公司泸州佳润房地产开发有限公司、泸州益佳房地产开发有限公司、泸州南苑宾馆有限公司合计贷款余额27200万元。

其中,泸州老窖股份有限公司销售公司在泸州银行有票据贴现,截至报告期末,贴现余额5.9亿元,贴现利率2.500%,贴现利率按不低于人民银行再贴现利率标准执行,符合关联交易价格不优于非关联方同类交易价格的要求,贷款余额占上季度末资本净额的10.39%。

据悉,泸州老窖股份有限公司销售公司为泸州老窖股份有限公司全资子公司,泸州银行两大主要股东泸州老窖集团和兴泸投资集团分别持有泸州老窖股份有限公司26.4%和24.99%股权,分别为该公司第一、二大股东。

从股东结构来看,泸州老窖集团、四川佳乐集团、鑫富矿业集团、泸州工投集团、兴泸投资集团及其关联企业和个人分别持有泸州银行股份占比22.09%、17%、16.56%、13.32%和11.9%,合计持股约80.87%。

熊启跃表示,非金融企业参股银行,除了获取投资收益外,还希望借助银行进行融资,这在地方银行中也比较普遍,很多大型非金融企业集团都参股或发起设立银行。地方银行受区域经营限制,贷款向当地大型优质企业集中,与主要股东及关联企业之间关联交易贷款的情况也较常见。

# 从逐鹿中原到鏖战国际 郑州银行上市蝶变

文/张曼

22年前,以48家城市信用社为起点,郑州银行以郑州城市合作银行为名,如初生牛犊,渡过了风险难关,经历了更名、改制,2015年12月23日,郑州银行成功在香港联交所主板挂牌上市,实现了从濒临退市到上市的华丽蝶变。

22载不懈奋斗,截至2017年年底,郑州银行资产规模达到4358.28亿元;盈利再攀高,截至报告期末,归属于本行股东的净利润达到42.80亿元;资本充足率达13.41%;不良贷款率为1.47%。如今,郑州银行即将登陆A股资本市场,有望率先成为国内“A+H”股的城商行。

数据背后,是郑州银行由小到大大、由弱到强的全过程显示,加速的步伐亦是“金融豫军”集体快速崛起的缩影。作为“金融豫军”的代表,郑州银行是国家战略的坚定支持者和积极参与者,坚守服务实体经济的职责,保持与时代发展同频共振。

做大做强的郑州银行,正深耕河南,辐射全国,勇于融入改革开放的大潮中,走向世界。

## 谋划国内外资本市场 完成A+H股上市布局

3年前,郑州银行成功在香港联合交易所主板上市,率先成为河南省登陆国际资本市场的法人银行。国际资本的注入让郑州银行品牌力和业绩不断提升。3年中,郑州银行总资产由2015年12月31日的2656.23亿元增至2018年3月31日的4337.36亿元;净利润由2015年末的33.56亿元增至2017年末的43.34亿元。

3年后,郑州银行载誉而归。8月30日,郑州银行公告,中国证监会已于7月27日核准该行首次公开发行A股股票并上市,IPO总计不超过6亿股。根据公告,郑州银行将于深交所上市,9月7日开始



郑州银行H股上市仪式嘉宾在挂牌仪式前合影

申购,9月11日按最终确定的发行价格与初步配售数量,缴纳新股认购资金。

至此,郑州银行有望率先成为河南登陆A股上市银行、全国A+H股的上市城商行。

根据证监会最新公布的“发行监管部首次公开发行股票审核工作流程及申请企业情况”显示,截至目前,还有16家银行在A股排队等候上市,郑州银行如何能突出重围?

纵观大环境,我国经济增速换挡,发展方式和动力转变的“新常态”下,银行业已经告别高增长、高息差、高利润的“三高”时代,旧的“发展红利”正在消失。相较于大型商业银行而言,城市商业银行资源禀赋、经营管理水平等方面稍显短板,如何找准定位实现差异化竞争是各地城商行的必答题。郑州银行作为中原区域老牌城商行,近年来不断发掘“新蓝海”以精准战略赋能“特色郑银”,其战略路径变迁也是城商行错位竞争的路径之一。

2004年,郑州银行的前身郑州市商业银行制定了《三年发展规划》并圆满完成;在此基础上,郑州银行先后敲定两个《五年战略规划》,其战略转型、资产重组和战略

引资步伐更疾,旨在将郑州银行建设成为经营特色鲜明、具有较强竞争力的精品银行;外部环境和自身条件的“新常态”变化下,郑州银行再启新篇,制定2016至2020年新五年规划制定。

根据郑州银行招股书内容显示,截至2017年年底,郑州银行资产规模达到4358.28亿元;存贷款余额增幅亮眼,其中存款余额增幅达18.03%至2554.07亿元,贷款余额增至1244.56亿元,增幅15.63%;盈利再攀高,截至报告期末,归属于本行股东的净利润达到42.80亿元;资本充足率达13.41%;不良贷款率为1.47%。

回首成立20余载,郑州银行资产规模、存款规模、净利润等经营指标不断攀升,正是实力与积累的见证。

## 坚守三大特色业务 差异化服务实体经济

“不求规模最大,但求做出特色,实现服务更优、形成错位经营,”这是郑州银行近年来创新转型发展的主题。多年来,郑州银行坚守服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民的基本定位,不断探索,确立了“商贸金融、小微金融、市民金融”

的特色化、差异化发展路径,围绕特色化定位,郑州银行发展再提速,市场竞争力不断攀升。

在商贸金融方面,郑州银行立志打造全国标杆银行。如今,郑州银行已完成三部两中心组织架构改造,围绕“交通物流”“商贸大消费”“食品农业”“先进制造”“医疗健康”“政府事业”六大行业,研制全方位解决方案,构建了4大类别、15个子产品的物流金融产品体系,精准对接行业链条;且郑州银行逐步上线多种以科技为依托的数据系统,持续完善“云交易”“云融资”“云服务”“云物流”和“云商”的“五朵云”平台建设,对应的五大功能解决资金流、信息流、商流、物流四流合一问题。同时,郑州银行在今年4月率先发起中国商贸物流银行联盟,直击商贸物流金融模式痛点,力推实现“商流、物流、资金流、信息流”的有机融合,构建“金融+物流+电商”强强联合的跨界合作、共享发展新型业态。

在小微金融方面,郑州银行争做河南金融业典范。在组织架构方面,2006年以来,郑州银行率先在河南成立了小企业信贷部、小企业金融事业部,以及拥有独立牌照的小企业金融服务中心;在产品方面,郑州银行推出“简单派”小微金融品牌,以“简单”为核心,实现小微信贷电子化;在河南率先推出个人生产经营性贷款、专利权质押贷款,以及无抵押、无担保、放款快的“小额宝”贷款产品,并入选河南省科技部门“科技贷”合作银行。同时,郑州银行创新小微金融“信贷工厂”业务模式;开展平台金融,与腾讯、国美等知名电商开展合作,推出了多种互联网平台产品;不断优化大数据风险自动预警模型,加强了小微产品标准化建设和全生命周期管理。

在市民金融方面,郑州银行力争郑州市民生活入选。从日常化运营到品牌化运营转变,郑州银行

发布了“奇妙屋”市民金融品牌,其中,“妙银行”为市民提供便捷、智能的金融服务,“奇生活”则覆盖了市民从生活缴费、医疗挂号、日常出行到上学缴费等二十几种功能齐全的代缴费业务;针对不同客群,郑州银行推出“工会会员专属”“代发工资专属”“新客户专属慈善家”等定制性理财产品,加快零售转型。同时,郑州银行增加手机银行功能;推出信用卡“速申”平台、惠生活平台以及契合互联网金融发展方向科技产品,如通用缴费、聚合支付、自由存、郑银智投等。

与郑州银行三大特色业务相呼应的,是该行此次IPO募集资金扣除发行费用后,将全部用于补充本行核心一级资本,提高资本充足水平。主要投向有四个方面,即把“商贸物流银行”建设成为全国银行业的标杆;把“中小企业融资专家”提升成为河南金融业的典范,做精做细小微;把“精品市民银行”打造成为郑州银行的品牌。深耕郑州大本营,提升本地零售市场的占有率和品牌影响力。

## 走创新发展之路 跻身全球千强银行300强

谈及此次IPO后募集资金的投向,还有一个方向是加强郑州银行信息科技投入。据了解,郑州银行已经启动数字化战略,将线下业务向线上转型,提升客户体验;在电子渠道、直销银行、平台金融等方面,进行大数据、云计算、区块链等科技方面的前瞻布局,借助科技手段,探索省内异地快速获客的业务模式。

谈及创新,“不创新,毋宁死”,是郑州银行提得很多的一句话。

面对日益激烈的外部竞争环境,郑州银行对创新工作进行了重新审视和思考,重新定位创新工作在发展中的地位,树立危机意识,积极培育适宜“创新”的制度土壤,把创新作为郑州银行未来发展的

主要驱动力,加强对全行上下的创新理念改造,完善创新组织架构、工作流程,加大创新资源投入,引导创新工作提质增效。

在架构层面,郑州银行完善创新了组织架构,将创新工作提到战略高度。

在制度层面,郑州银行从创新全流程角度优化了创新制度,建立高效明晰的创制管理机制和权责均等的管控、考核及奖励机制,强力激发各部门及员工创新工作的激情,促进高质量创新项目的产生。

在管理层面,郑州银行建立了创新业务评审小组,以“专业审查、集中评审、独立表决”为原则,负责对创新项目进行基础审查、立项评审、验收审查,配合开展创新项目后评估等工作,在现有资源下确保创新项目的立项质量。同时,对全行业务形成三级梯次创新管理模式,对应匹配创新资源,促进创新资源的效用最大化。

在实施层面,郑州银行建立战略课题研究机制和创新实验室,为创新“强基融智”。据了解,该行把战略课题研究和创新工作紧密结合;通过建立创新实验室,确保创新项目的有效性和适用性;运用敏捷迭代开发模式,推动全行创新项目的快速推进;持续追踪前沿金融科技的发展趋势,为深入创新提供技术储备和前瞻性研究;优化现有业务流程和用户体验,持续升级改造现有系统。

站在全新历史方位,作为“金融豫军”的重要代表,郑州银行将牢记使命,以“三再三支撑”作为主要战略部署,即通过再控制、再提升、再聚焦的核心基调,做好人才、科技、制度三大支撑,以明确的市场定位作为导向,以创新改革经营作为驱动,致力于打造专业化区域品牌银行。做大做强的郑州银行,正服务于河南,却不囿于河南,勇于融入改革开放的大潮中,辐射全国,走向世界。