

# 股份行竞逐零售业务

本报记者 杨井鑫 北京报道

随着上市银行半年报的公布,商业银行零售业务发展的相关数据也陆续披露。从目前股份制银行的零售业务板块情况来看,

## 规模高增长

银行半年报统计,截至6月末,股份制银行中招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行等8家银行的贷款平均余额超过2万亿元。其中,招商银行的贷款平均余额为5.25万亿元;浦发银行、中信银行、兴业银行3家银行的贷款平均余额分别为4.63万亿元、4.62万亿元和4.21万亿元;民生银行和光大银行两家银行的贷款平均余额为3.96万亿元和3.14万亿元;平安银行和华夏银行的贷款平均余额为2.65万亿元和2.11万亿元。

从零售贷款的情况看,数据显示,截至6月末,平安银行零售贷款余额在贷款总余额中的占比高达62.95%,远超其他银行;招商银行零售贷款余额的占比为53.18%;兴业银行、光大银行、中信银行和民生银行的零售贷款余额的占比分别为42.3%、42.19%、41.95%和41.8%。

股份制银行零售贷款3年来的增长情况如何呢?《中国经营报》记者统计数据发现,大多数股份行3年来在零售业务的信贷投入增速均超过20%,其中招商银行和平安银行两家银行的零售贷款增速为31.46%和40.70%;民生

各家银行的发展势头迅猛,投放信贷规模及对利润贡献占比不断扩大,市场竞争激烈。

从股份制银行中报披露情况看,作为零售之王的招商银行在规模和利润两方面均维系了

银行零售贷款3年的增速高达58.45%;兴业银行该项数据为35.82%;中信银行和光大银行零售贷款3年的增速较为缓和,分别为23.43%和24.53%。

“规模的扩张情况需要配合资产质量来分析,银行可能也需要在规模和坏账两者中有所选择。”一家券商分析师向记者表示,在股份制银行零售贷款高增长的背后,信贷规模的限制和不良率也是重要因素。

半年报数据显示,股份制银行零售贷款中,招商银行与兴业银行两家银行的不比率低于1%,分别为0.76%和0.97%;光大银行零售贷款不良率为1.08%,这与该行大力出清坏账有关;而平安银行、中信银行、民生银行的零售贷款不良率分别为1.13%、1.12%和1.63%。

对于银行零售业务的高增长,利润的贡献是重要原因之一。由于银行信贷规模上的受限,利润贡献与银行的盈利能力和信贷定价有关。数据显示,平安银行、招商银行、光大银行和浦发银行的零售贷款利息在利息总

高增长,发展“一骑绝尘”;平安银行则将大部分资源押注在零售上谋突破;中信银行、光大银行和民生银行则在竞争中出现胶着之势,相互赶超的竞逐进入白热化。

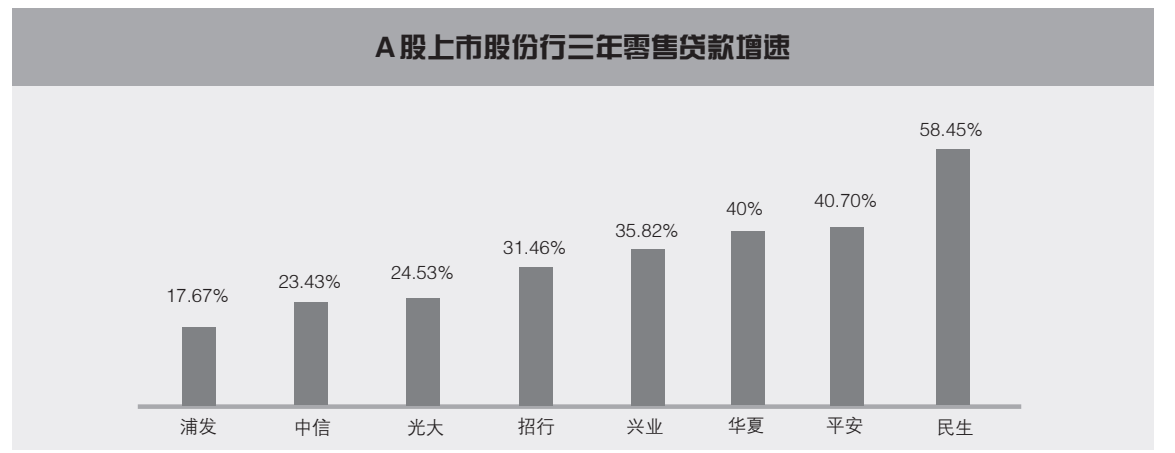
额中的占比分别为76.17%、63.28%、51.39%和51.19%;中信银行和民生银行零售贷款利息在利息总额中占比尚不足50%,分别为49.63%和47.4%。

从零售贷款单位贷款的利息看,平安银行、光大银行和浦发银行利润率为3.8%、3.12%和3.10%;中信银行、民生银行和招商银行的利润率则为2.96%、2.87%和2.78%。

“零售贷款的利润率能够显示出银行的定价权和市场竞争力。简而言之,有的银行可能通过规模增长来实现利润增长,而有的银行则通过精耕细作业务获得利润增收。”上述券商分析师认为,规模增长需要有信贷额度上的支持,一些中小银行可能会选择后者。

此外,随着财富管理业务在商业银行的关注度越来越高,银行管理资产规模在一定程度上也体现出银行客户竞争的实力。

根据银行半年报统计,招商银行目前个人客户金融资产管理规模超过10万亿元,远远超过其他银行;平安银行个人客户金融资产管理规模为2.98万亿元;光大银行和民生银行均为2.02万亿元。



数据来源:银行财报

## 三家银行零售比拼

对于中信银行、光大银行和民生银行3家银行而言,零售业务赛道竞争激烈。在部分区域,银行之间业务的对标市场争夺的“火药味”也较浓。从规模和实现利润方面看,中信银行在3家银行中的信贷投放规模最大且利润最高。数据显示,中信银行、民生银行和光大银行零售贷款平均余额为1.94万亿元、1.66万亿元和1.33万亿元,而零售利润总额分别为574.23亿元、475.03亿元和413.35亿元。

从零售贷款利润在总贷款中占比和零售贷款不良率看,光大银行则胜出一筹。数据显示,光大银行、中信银行和民生银行的零售贷款利润占比分别为51.39%、49.63%和47.4%;对应贷款不良率则分别为1.08%、1.12%和1.63%。

在半年报披露的管理零售客户总资产规模中,中信银行上半年该项数据为2.44万亿元领先两家银行。光大银行和民生银行管理资产规模均为2.02万亿元,但是相比之下光大银行增长更快,体现出

了后发优势。

中信银行是业内公认的“对公之王”,该行启动零售转型已经经历了6年时间。2015年,中信银行启动第一个“三年规划”,推进“一体两翼”战略,即以公业务为“一体”,零售业务、金融市场业务为“两翼”。这也是该行零售业务快速发展的起步阶段。

从2018年起,中信银行开启了第二个“三年规划”(2018~2020年),并调整了战略定位,从“一体两翼”走向“三驾齐驱”,目标是实现“公司业务要轻而强,零售业务要大而强,金融市场业务要活而强”。在布局大零售的过程中,支付结算、财富管理和个人资产是带动该行零售规模的主要业务。

当中信银行的第二个“三年规划”开始时,光大银行在董事长李晓鹏的执掌下也做出了零售转型规划,确立了“打造一流财富管理银行”的战略愿景。尽管在规模和发展时间上稍晚于中信银行和民生银行,但是发展的步伐也很快。

相关统计数据显示,光大银行3年来的零售客户数量约1.3亿,年复合增长超过16%,管理个人金融资产突破2万亿元,并展现出了增长加速度。

此外,光大银行3年来持续强调构建财富E-SBU生态圈,凭借的则是光大集团的综合金融平台优势。在董事长李晓鹏的推进下,光大银行在光大集团内部的协同能力大幅提升,产品服务共享、客户活动共享、权益共享、宣传渠道共享等合作模式的推进,为光大银行存量客户迁移、增量客户激发创造了条件,无疑是有利于银行零售业务的拓展。

在上半年光大银行业绩发布会上,该行行长付万军表示,光大银行“跨越计划”在盈利能力、经营规模、财富管理特色、客户基础、风险管控等方面均取得了良好成效。

“银行零售规模的扩张实际上也要以风险可控为前提,近年光大银行和中信银行均加大了对不良贷款的清理,也就是希望能够轻装上阵,为赶超同业机构营造有利的条件。”前述券商分析师称。

# A股“十大亏损王”半年亏500亿元 超170亿银行贷款逾期

本报记者 王柯瑾 北京报道

A股上市公司上半年业绩披露收官。Wind数据显示,4468家上市公司中,3906家公司实现盈利,占比近九成,另有562家出现亏损,前10大亏损公司亏损总额超500亿元。

《中国经营报》记者注意到,在前10大亏损上市公司半年

报中,多有对银行贷款业务的披露,且这10家公司中有3家已经发生银行业务逾期,合计逾期金额超过170亿元,其中亏损最大公司上半年贷款偿还率与利息偿付率仅为11.82%和16.81%。

此外,贷款偿还出现逾期的3家上市公司近期多有披露银行等金融机构对其诉讼的信息。从公

司看,上市公司在银行的业务风险主要集中在短期流动资金贷款,以及上市公司为其子公司等提供担保的银行业务逾期波及到上市公司本身。

业内人士告诉记者,相较于其他贷款,短期流动资金贷款期限较短且不能续贷,对企业的流动性管理要求较高,因此银行在授信过程中应格外注意企业的

现金流状况与公司的流动性风险问题。

此外,财务较为透明,经营相对较好的上市公司为子公司提供担保,可以增加借款主体在银行融资成功的概率。但上市公司担保存在违规操作面临受惩戒的风险,且担保不是万能的,被担保企业的外源风险暴露亦会沿着担保链条传导到上市公司本身。

## 三家公司贷款现逾期

Wind数据显示,今年上半年前10大亏损公司为:华夏幸福(600340.SH)、中国国航(601111.SH)、ST凯乐(600260.SH)、中国东航(600115.SH)、上海电气(601727.SH)、蓝光发展(600466.SH)、南方航空(600029.SH)、启迪环境(000826.SZ)、苏宁易购(002024.SZ)、新希望(000876.SZ)。10大亏损公司中,交通运输、房地产两个行业的上市公司数量最多,分别有3家和2家公司,上述10家公司合计亏损金额超500亿元。

记者统计发现,上述10家公司在银行均有可观的信贷规模。截至2021年6月末,华夏幸福融资总

额为1876.19亿元,其中银行贷款余额为452.20亿元;中国国航尚有已获得未使用的银行信贷额度约为人民币1241.32亿元;中国东航披露该集团未使用的银行机构的授信额度约为人民币353亿元;上海电气银行借款总额为418.45亿元;南方航空表示该集团已获得若干国内银行及其他金融机构提供的合计约人民币3336亿元的授信额度,其中约人民币1073亿元已经使用,尚未使用的授信额度为人民币2263亿元。

值得注意的是,上半年前10大亏损公司中有3家已经出现贷款逾期。

其中,华夏幸福上半年贷款偿还率为11.82%,利息偿付率为16.81%;蓝光发展贷款偿还率为92.9%,利息偿付率为97.88%。华夏幸福披露,截至6月末,已逾期未偿还的短期借款总额为146.05亿元;截至6月末,蓝光发展已逾期未偿还的短期借款14.36亿元,逾期未还的一年内到期的长期借款余额为9.59亿元;启迪环境披露,截至6月末,该公司已逾期未偿还的短期借款总额为4.14亿元。

而近日,上述部分公司亦披露了其债务变动情况。蓝光发展9月4日公告称,近期,公司及下属子公司新增到期末能偿还的债务本息

金额26.67亿元。截至2021年9月3日,该公司累计到期未能偿还的债务本息金额合计186.64亿元(包括银行贷款、信托贷款、债务融资工具等债务形式),目前该公司正在与涉及的金融机构积极协调解决方案。

关于业务逾期,蓝光发展在公告中解释称,因受宏观经济环境、行业环境、融资环境叠加影响,自2020年年度末至今,公司公开市场再融资受阻,经营性现金流回速放缓,公司流动性出现阶段性紧张,加之部分金融机构提前宣布到期,导致公司出现部分债务未能如期偿还的情况。

## 短期贷款与对外担保是“重灾区”

记者梳理发现,上市公司中银行贷款业务涉及短期流动资金贷款较多,且上述3家出现贷款逾期的上市公司均在半年报中披露了短期贷款逾期的情况。

短期贷款是指贷款期限在1年以内(含1年)的贷款。短期贷款一般用于借款人生产、经营中的流动资金需要。短期流动资金贷款的期限一般在6个月左右,最长不超过1年;短期贷款只能办理一次展期,展期不能超过原定期限。

中国人民大学财政金融学院金融学副教授高昊宇告诉记者:“短期贷款可能存在以下风险,如资金的‘短贷长用’风险,即期限错配下可能带来资金链断裂和现金流紧张问题;受宏观资金面紧张或者其他金融市场非有效性影响,短贷到期时企业的再融资能力受到限制;短期流动性资金贷款的风险缓释工具要求相对较低,一旦发生风险的补救措施不力。”

“上市公司银行贷款逾期多见于短期流动性资金贷款,相较于其他贷款,短期流动性资金贷款期限较短且不能续贷,对企业的流动性管理要求较高,因此银行在授信过程中

应格外注意企业的现金流状况与公司的流动性风险问题。”环亚投资(IP Global)中国区首席经济学家柏文喜表示。

“短期贷款的风险最大,银行贷后管理的频次也很高,每月都需要走访借款人。”某城商行信贷管理部人士表示。

此外,从上述亏损上市公司近期披露的涉讼公告中看出,为子公司等提供担保,若子公司贷款逾期,上市公司承担连带责任也较为多见。

记者查询Wind统计数据发现,从沪深两市看,仅今年9月1日至8日,上市公司对外担保的公告数量超过160条。从上述上市公司披露的内容看,担保的范围主要包括:主债权本金及利息、复利、罚息、违约金、损害赔偿金,以及担保的期限等。

对于担保原因,某上市公司人士表示:“从上市公司角度考虑,一般是支持子公司业务发展,帮助子公司解决资金需求,子公司发展得好也有利于上市公司的利益。另一种是从银行角度考虑,即银行倾向或要求上市公司作为借款人的母公司进行相应的担保。”

下转\B4

# 四川天府银行联合多方打造星汇健康产业平台 提升健康医药产业链小微企业服务质效

8月27日,四川天府银行联合多方搭建的星汇健康产业平台正式发布。该平台是继星汇小微、星汇卡车俱乐部平台发布以来,四川天府银行探索和实践产业与金融融合发展之路的第三座重要里程碑。

## 高度顺应战略方针 精准施策产业链条

自新一轮医药卫生体制改革实施以来,我国基本医疗卫生制度加快健全,人民健康状况和基本医疗卫生服务的公平性持续改善。近期,国家相关部门印发了《深化医药卫生体制改革2021年重点工作任务》,以降药价为突破口,大力推进药品耗材集中采购,深化医疗服务价格改革,同时要求促进优质医疗资源均衡布局,完善分级诊疗体系,着力解决看病难、看病贵问题。

“目前,全国约2.3万亿的药品

流通市场,有5000家的制药企业,1.3万家医药流通商业公司。由于行业集中度低,医药流通商业公司分散经营,采购和经营成本偏高,特别是缺乏抵押物,在银行的融资成本较高,而这些成本一部分间接转嫁给了终端消费者。因此帮扶广大的医药流通商业公司、医疗终端提升经营效率,降低经营成本,既是积极响应国家医改政策,解决看病难、看病贵的现实需要,也是我行深耕细分产业,支持垂直领域中小微企业发展的具体表现。”四川天府银行星汇健康项目组负责人说。

基于此,四川天府银行整合资源,联合多方于8月27日正式发布“产业+科技+金融”的互联网特色服务平台——星汇健康平台,星汇健康平台连通药品生产企业、药品批发企业、药品零售终端等流通领域各主体,通过资质交换、集采分销、仓储、

物流配送、支付结算、辅助对账等,为药品供应链各参与主体提供综合性产品和金融服务。平台主要聚焦三个服务创新点:集聚、提效、增益。

1.集聚:组织现行机构分布区域内医贸流通领域的全产业链中小微企业,为他们提供更多的稀缺资源和商业机会;

2.提效:通过订单管理、实时库存、在线下单等7大项80余小项功能,以科技的力量帮助众多药企规范流程、提升效率;

3.增益:通过提供信贷等综合金融服务,以及仓储配送等全流程购销、优质产品集中采购、终端推广等服务,为医药贸易企业提升效率,提高收益。

## 定制场景化金融产品 全面提升服务质效

四川天府银行将金融产品深

度嵌入到医药全产业链的每个环节,为平台入驻的中小微企业提供账户、支付、结算、信贷、理财等全方位金融服务,全面提升链的中小微企业服务质效。据悉,四川天府银行在充分了解市场推广需求、业务痛点的基础上,定制化推出了以“星汇医贸通”产品为主的综合金融服务包,提供集产业链融资、交易数据管理、供应链智能管理、在线支付结算等一体化服务。

“星汇医贸通”综合金融服务包,首先能够提供“订单流+资金流”二合一的支付结算工具,大幅减少对账时间,提高交易结算效率;其次,通过平台能够利用产业金融大数据风控,有效防范相关市场风险,精准服务客户群体;再次,利用平台优质商品品类管理,有助于提升客户群体的经营盈利空间;最后,平台上用于支付履约保证金

的循环类融资,正在成为精准支持客户群体的重点业务。

四川省成都市的陈先生已经体验到星汇健康平台的服务优势,陈先生表示:“我是给药店、诊所供货的小药企,加入平台后,平台能够给我们提供优质单品,在综合服务费上有一定折扣,借助平台也获得了政府部门的税收奖励,更重要的是,我们还通过平台申请到了四川天府银行随贷随还的循环类贷款支持。我现在服务的药店从63家提升到了130家,业绩还在不断地往上增长,今后再也不用担心融资、销售的问题了。”如今,陈先生已经成为星汇健康俱乐部的管理合伙人之一,不仅自己使用平台,还大力向身边的合作伙伴推荐,帮助大家通过获取星汇健康平台的系列资源,得到更好的发展。

## 持续联动产融发展 大力深耕健康市场

据统计,星汇健康产业平台已服务超2万户医药产业链小微企业。平台提供的综合服务费优惠、优质单品、综合金融服务及税收优惠等,大幅提升了医药贸易小微企业的收益,在原有基础上节省了约60%的综合服务成本,增加了至少20%以上的收益。

接下来,四川天府银行将持续深化在大健康领域的深度合作,全面支持机构覆盖区域内的医贸流通领域全产业链中小微企业,打造高效的药械新生态,向大健康行业的众多终端药店、诊所、乡村医生、民营医院等提供更加丰富的金融产品和综合服务,进而帮助更多慢病患者以更低的价格获得更好的用药体验,最终造福于广大民众。 广告