

# 城商行“市值之王”：利润“向上”不良“向下”

本报记者 杨井鑫 北京报道

作为城商行中的“扛把子”，宁波银行在A股市场总市值超过2500

## 净利润高增长“秘诀”

宁波银行将更多的资源向零售业务倾斜，提升了银行的盈利水平。

截至4月13日，宁波银行在A股市场总市值达到2560亿元，高于浦发、中信、光大、民生等股份制银行，且超过城商行市值第二位南京银行1140亿元一倍多，紧随其后的江苏银行、北京银行和上海银行总市值分别为1080亿元、980亿元和950亿元。此外，杭州银行和成都银行总市值为890亿元和570亿元，其他上市城商行总市值规模均在500亿元以下。

在上市银行中，宁波银行是目前公布业绩的唯一一家净利润增长逼近30%的银行，盈利能力彰显无遗。年报显示，截至2021年年末，宁波银行资产总额突破2万亿元大关，达到20156.07亿元，较上年末增长23.9%；实现营业收入527.74亿元，同比增长28.37%；实现归母净利润195.46亿元，同比增长29.87%。从银行贷款利润增长看，信贷投放规模的增长和信贷结构调整在其中起到了关键作用。年报显示，截至2021年年末，宁波银行信贷规模为8627.09亿元，贷款增速达到了25.45%。其中个贷占比38.61%，企业贷款占比53.83%，票据贴现占比7.56%。

值得关注的是，宁波银行2021年

## 不良率“业界标杆”

加大计提减值损失的同时对信用风险进行全流程管理，这是不良率持续下行的主要原因。

除了盈利能力强劲之外，支撑宁波银行2500亿元市值与其长期维持的低水平不良率有很大关系。

中信建投在最新分析报告中称，宁波银行资产质量保持在上市银行第一梯队，风险抵补能力进一步增强。

年报显示，截至2021年年末，宁波银行不良贷款余额66.19亿元，90天以上逾期贷款余额46.84亿元。不良贷款率0.77%，较上年末下降0.02个百分点，远低于行业平均水平。

亿元，超过不少股份制银行。在银行纷纷“破净”当下，宁波银行市净率逼近两倍，更是让众多银行望尘莫及。

的个贷增速为27.32%，高于企业贷款25.57%增速。在贷款收益率方面，宁波银行个贷平均收息率高达7.21%，远高于企业贷款平均收息率4.84%。

通过分析不难发现，宁波银行2021年在加大信贷投放的同时，对信贷结构进行了优化，将更多的资源向零售业务倾斜，提升了银行的盈利水平。

宁波银行方面称，报告期内，公司密切关注政策动向和外部利率环境变化，持续优化银行账簿利率风险计量相关模型，提升银行账簿利率风险管理的精细化水平。同时，银行继续主动调整业务定价和资产负债结构策略，净息差保持稳定，实现了净利息收入的平稳增长。

年报显示，2021年宁波银行实现利息收入677.62亿元，占比达到76.14%。实现利息净收入326.97亿元，同比增长17.37%。

“宁波银行信贷规模的高增长与宁波区域经济发展及贷款市场需求两个因素相关。宁波2021年区域经济相对稳定，贷款需求也比较旺盛，银行在地区经济高速发展中受益。”一位分析人士称。

同时，宁波银行的非息收入成为

宁波银行靠什么支撑2500亿元市值且得到市场认可呢？或许从该行2021年业绩能够找到答案。近日



本报资料室/图

带动利润增长的引擎。截至2021年年末，宁波银行实现非利息收入200.77亿元，同比增长51.5%，对营业收入的贡献比重由32.23%升至38.04%。

在非息收入增长中，财富管理业务表现抢眼。年报显示，宁波银行2021年个人客户金融资产6562亿元，较上年末增加1222亿元，增长23%，基金、保险等代销类产品贡献比例不断提升。同时，私人银行客户为12974户，较上年末增加5357户，增长70%；私人银行客户金融资产1464亿元，较上年末增加508亿元，增长53%。

记者注意到，宁波银行2021年生息资产的收益率4.59%在同业中较领先，但是该行的净息差仅为2.21%。

宁波银行方面称，展望2022年，银行净息差预计将持续承压。资产端方面，受到贷款重定价效应及市场利

率变化的影响，资产端收益率预计持续下行。银行一方面坚持让利实体经济，持续加大普惠小微等重点领域信贷支持力度，促进资产结构中贷款占比稳步提升，另一方面将继续推进大零售战略实施，不断优化资产结构，提升风险定价管理水平。

对于目前净息差水平的看法，上述分析人士称：“宁波银行已经跳出了传统信贷计算存贷息差的模式，更愿意用一揽子综合金融服务的利润来衡量客户价值和银行利润。可能部分客户单一存款或者贷款的利润不高，但是客户能够为银行中间业务收入带来收益，算总账是合适的。”

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

宁波银行公布了2021年“成绩单”，营收利润增速接近30%领跑A股上市银行，而不利率依旧持续下行。

率变化的影响，资产端收益率预计持续下行。银行一方面坚持让利实体经济，持续加大普惠小微等重点领域信贷支持力度，促进资产结构中贷款占比稳步提升，另一方面将继续推进大零售战略实施，不断优化资产结构，提升风险定价管理水平。

对于目前净息差水平的看法，上述分析人士称：“宁波银行已经跳出了传统信贷计算存贷息差的模式，更愿意用一揽子综合金融服务的利润来衡量客户价值和银行利润。可能部分客户单一存款或者贷款的利润不高，但是客户能够为银行中间业务收入带来收益，算总账是合适的。”

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

该人士还指出，宁波银行在各类业务上对市场的反应更灵敏，业务调整上更快，能够充分彰显出“船小好调头”的优势。

# 力助普惠金融突围 监管强化信用共享建设

本报记者 慈玉鹏 张荣旺 北京报道

银保监会近日印发《关于2022年进一步强化金融支持小微企业发展工作的通知》(以下简称“《通知》”)指出,2022年工作的总体要求是坚持稳中求进总基调、持续改进小微企业金融供给,总量方面,银行业继续实现普惠型小微企业贷款增速、户数两增。

在此背景下,监管就落实《政府工作报告》“推进涉企信用信息整合共享”任务专题进行部署,明确提出各级监管部门和各银行保险机构要主动参与推进信用信息共享机制和融资服务平台建设,推动有序扩大信息共享范围,提升信息数据可用性,完善平台功能。

《中国经营报》记者了解

## 信用共享破局

近年来,普惠型小微企业贷款连续实现高速增长,截至2022年2月末,贷款余额19.67万亿元,同比增长22.16%,较各项贷款增速高11.15个百分点;2022年前两月新发放普惠型小微企业贷款利率5.57%,自2018年一季度以来保持稳步下降态势,已累计下降2.24个百分点。但是,小微企业依然存在融资难。

通过大数据技术,挖掘分析企业的订单、交易、纳税等时效性强、敏感度高的替代性数据,银行得以重塑小微企业信用发现及发掘机制。然而,涉及中小微企业的相关信息数据分散在多个部门,这些部门有着独立的信息管理系统及机制,银行跨地域、跨部门获取企业信用信息的难度大、成本高。

为推进问题解决,2021年

到,企业信用信息是破除小微企业融资难的关键所在,“数据孤岛”现象增加了信息使用者获取信息的难度,对进一步扩大普惠金融覆盖面形成一定制约,发挥政府整合资源的权威及凝聚优势,有效、权威地整合经济社会数据资源,构建全景化的数据网络,将使得数据价值得到充分释放,有助于银行信用评价体系进一步完善。

当然,业内人士亦指出,目前信用共享平台归集信息不全面,例如有的省份市场主体所属行业、环保评价、软件著作权、不动产等未收录,应对信用平台进行升级改造,添加完善数据库表结构,以便更精准地开展各项信用应用服务;加大数据归集共享力度,严格依法数据归集,同时加强数据对接和业务督导等工作。

12月30日,国务院办公厅就已印发《加强信用信息共享应用促进中小微企业融资实施方案》(以下简称“《实施方案》”)。

中国银行研究院研究员赵延辰指出,按照《实施方案》要求,要依托全国中小企业融资综合信用服务平台(即“信易贷”平台)进一步打破“信息孤岛”,扩大信息共享种类和范围,保障信息主体合法权益,并明确了落实方案的责任分工,这对于缓解银企信息不对称、改善中小微企业融资难问题将发挥重要而深远的作用。

某国有银行普惠金融事业部人士表示,由于缺少具有公信力的第三方信息共享平台对多方数据进行整合应用,“数据孤岛”现象增加了信息使用者获取信息的难度,对进一步扩大普惠金融覆盖面形成一定制约。

下转B6

## 私人银行十五年

# 后来者布局私行路径：坚持数字化创新方向

访江苏银行零售业务部总经理梅振坤

本报记者 张漫游 北京报道

近年来,高净值人群的财富规模激增,但私人银行业务渗透率有待提高。于是,高净值人群背后的可投资资产成了私人银行业务亟待挖掘的蓝海,越来越多的商业银行、信托公司、券商、第三方财富管

## 智慧化转型：助力客户全生命周期深度运营

《中国经营报》：金融科技在私人银行业务中的重要性正日益体现出来,从具体业务实践看,金融科技给私人银行业务带来了哪些改变?

梅振坤：近年来,随着科技和金融不断融合,银行金融服务发生了巨大的变化,数字化转型已经成为创新改革的重要方向。

从江苏银行的实践看,早在2017年就提出了“智慧零售”的目标,在2020年又启动了“智慧金融进化工程”,深化零售智慧化转型。过去几年,我们一直在不断探索金融科技在私行业务发展领域的应用场景,不断提升为客户提供财富管理服务的能

比如,我们运用大数据和人工智能算法研发资产配置系统,整合大数据分析、量化金融模型、专家策略分析验证、投资风险监控,综合考虑客户的风险偏好、投资期限、市场环境等各种因素,为客户构建丰富多样的产品投资组合,呈现更专业的综合资产配置方案及组合产品,提升客户服务体验。

同时,我们运用5G技术实现远程客服、远程投顾服务。传统私人银行投顾服务和客户服务受时间和空间条件约束,服务范围及受众面有

限,我们借助5G技术,打造“内部顾问云”“外部专家云”“远程客服”等,打破时空阻隔,为客户提供远程视频实时互动服务,私行客户可通过手机银行与理财顾问远程视频互动,让客户能够做到足不出户享受最优体验。

另外,我们运用大数据打造了“指南针”CRM系统。打造数字化移动经营基站,通过数据洞察及客户行为挖掘,打通外部平台与行内各系统数据,统一客户经营视图,完善客户分层经营体系,实现“智慧化精准营销”“全客群营销覆盖”“标准化作业流程”三大能力全面提升。未来,科技赋能金融服务的举措将有效促进私人银行业务长足、高效发展。

《中国经营报》：科技能力已成为拓展私人银行业务、提升财富管理品牌、提升自身竞争力的一张“王牌”。下一步,科技赋能私人银行业务的方向是什么?

梅振坤：数字经济时代,零售业务向差异化经营、多元化需求的“深水区”转变,私人银行作为零售业务的“明珠”,拥抱数字经济,可进一步助力提升私人银行的专业性和服务水平。

一是可以助力客户全生命周期

的深度运营。以客户旅程为主线,记录客户行为,量化客户感知,依托数据赋能的力量,优化服务流程,做到在合适的时间、以合适的方式为客户提供合适的产品与服务,全面提升私人银行在客户挖掘、客户拓展、老客提升、客户挽留等全生命周期的运营能力。

二是能够促进客户画像“升维”。私人银行客户由于家庭、公司等方面的特殊性,对于财富管理、投融资管理、财富传承、税务优化等方面有着更加多元且复杂的需求。通过建立完善、科学的客户画像,挖掘私人银行的潜在、真实需求,将进一步推动私人银行业务从产品销售导向的服务模式向多元化服务导向的服务模式转变,真正做到以客户为中心。

三是帮助财富管理全流程线上化。资管新规颁布以后,资管产品从“预期收益”向净值化转变,私人银行的财富管理业务也更加考验投研能力和财富管理能

力。通过大数据模型,加强产品在入池、运作、投后的监控及管理,通过线上手段强化全流程管理将有效提升客户的投资体验。我们相信在数据赋能的加持下,私人银行业务将会迎来更加广阔的发展空间。

专访时表示,目前,大数据、人工智能算法、5G技术等高科技已经提升了私人银行的投研实力、服务能力和风控水平。谈及科技赋能私人银行业务的方向,梅振坤认为,科技可以进一步助力客户全生命周期的深度运营、促进客户画像“升维”、帮助财富管理全流程线上化。

在加大计提减值损失的同时,宁波银行对信用风险进行全流程管理也是不良率持续下行的一个重要原因。宁波银行称,银行在健全风控机制上持续提升预警精准性,上

减值损失的比例也远超同业水平。“银行信贷投放的快速增长是导致计提减值损失增加的主要原因。不同业务在计提减值损失上的比例不同,给处置风险留了更大的空间。”相关分析师表示。

在加大计提减值损失的同时,宁波银行对信用风险进行全流程管理也是不良率持续下行的一个重要原因。宁波银行称,银行在健全风控机制上持续提升预警精准性,上

减值损失的比例也远超同业水平。“银行信贷投放的快速增长是导致计提减值损失增加的主要原因。不同业务在计提减值损失上的比例不同,给处置风险留了更大的空间。”相关分析师表示。

在加大计提减值损失的同时,宁波银行对信用风险进行全流程管理也是不良率持续下行的一个重要原因。宁波银行称,银行在健全风控机制上持续提升预警精准性,上

减值损失的比例也远超同业水平。“银行信贷投放的快速增长是导致计提减值损失增加的主要原因。不同业务在计提减值损失上的比例不同,给处置风险留了更大的空间。”相关分析师表示。

在加大计提减值损失的同时,宁波银行对信用风险进行全流程管理也是不良率持续下行的一个重要原因。宁波银行称,银行在健全风控机制上持续提升预警精准性,上

减值损失的比例也远超同业水平。“银行信贷投放的快速增长是导致计提减值损失增加的主要原因。不同业务在计提减值损失上的比例不同,给处置风险留了更大的空间。”相关分析师表示。

## 城商行突围：找准市场定位 打造重点客群

《中国经营报》：随着资本市场的发展,家族传承等情况的延续,私人银行还是一片蓝海。对银行而言,如何应对目前大资管环境下的竞争局面?

梅振坤：随着中国经济快速发展,居民财富日益累积,资管行业不断发展壮大,银行、证券、信托、保险、基金等各类机构纷纷登上舞台,同台竞技上演精彩交锋。作为商业银行,我们的态度是欢迎并且积极参与。

银行行业的本质是服务业,我们的立身之基是客户。只有以客户为中心,做强客户基础,深耕客户经营,帮助客户实现价值,我们才能实现长足发展。

以江苏银行为例,我们始终致力于打造的是专业化、综合化、一站式的私人银行金融服务。具体来看,我们围绕重点客群进行精细化布局。江苏银行在2018年正式推出了“企投家”综合服务,除了为客户提供财富管理服务外,还充分考虑到个性化客群在企业经营、投融资、家族传承方面的需求,提供一系列个性化服务,为企业家开启企业门、投资长盈、业长青之门。截至目前,累计服务企业客户超2万名。

我们持续为客户提供多元化产品及服务。以客户资产配置需求为导向,江苏银行加快内外部产品资源整合,持续加强各类产品的分析、评价与准入,丰富产品货架。目前私人银行推出“安享、恒享、臻享、乐享”的圆融系列产品线,实现了对固收、固收+、量化类、混合类、权益类、非标类、挂钩类产品策略的全覆盖。

我们充分发挥综合金融优



梅振坤 江苏银行零售业务部总经理

势及渠道平台优势。除了传统商业银行业务外,江苏银行还可以为客户搭建跨产品、跨机构、跨市场的投融资一体化、公私一体化服务,可以为客户提供真正意义上的一站式服务。

《中国经营报》：目前,各类机构提供的私人银行服务不仅竞争激烈,且同质化程度较高,作为地方人银行,应该如何从竞争中突围,获得客户的信赖?

梅振坤：私人银行具有轻资本、低波动、高价值等特征,可以说已经成为各家银行的必争之地。当前,私人银行领域梯队分化趋势明显,竞争愈演愈烈。作为地方银行,我们只有充分利用自身优势,取长补短,才能在竞争中突围。

首先要找准市场定位。以江苏银行为例,作为江苏省唯一一家省属地方人银行,我们始终坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”的市场定位。在落地私行业务时,我们也会充分立足区域优势,深耕江苏,助力

“强富美高”新江苏建设。

其次要打造重点客群。2021年,江苏银行私人银行整合跨行业优质资源,升级“4+N”私行客户服务体系级,打造“投资”“融资”“顾问”“私行+”四项基础私行服务及“企投家”“菁英汇”“丽人荟”“康养会”四项个性化客群服务。

第三要推出创新服务。针对高净值客户,推出“圆融私享·家”系列服务,集家族信托、保险金信托、慈善信托、全权委托资产管理服务为一体,打造服务优势,充分满足客户在资产保值增值、财富保障传承、慈善参与及公益捐赠等方面的需求。

《中国经营报》：对高净值客户而言,资产安全是生命线。在“后资管新规”时代,私人银行在风控领域应该如何加强?怎样能权衡收益和风险?

梅振坤：随着资管新规的出台,资管机构对内部的投资决策流程以及风险控制流程要求越来越高,风险控制部门也已经从过去传统的后台部门向前台演变。

作为资管产品代销机构,江苏银行私人银行一直致力于为客户提供多元化资产配置,在产品策略研究、引入、运作、售后全流程各阶段,高度重视资管机构的风险管控能力。资管机构作为产品供应端,应充分考虑产品的风险收益特征,做好产品分类管理,加强产品运作监控;作为产品销售端,我们希望通过多渠道引入全品类优质的产品,搭建完善的产品体系,满足不同风险承受能力的客户在产品端的需求,做到“将合适的产品推荐给合适的客户”。