

客户、资产规模稳步上升 财富管理成银行“新增长极”

本报记者 杨井鑫 北京报道

在让利实体经济和降息的双重挤压之下,今年上半年银行净息差整体持续下降,利息收入逐渐减少,甚至导致部分银行的营业收入缩水,受到了业内高度关注。然而,在银行轻型化的转型过程中,今年上半年部分银行的

非息收入“稳营收”

在金融支持实体经济的过程中,多数银行加大了信贷投放,也加快了资本的消耗。倘若银行要在降低资本消耗影响的同时提升利润,那么就需要在中间业务上下功夫。

尽管今年上半年各家上市银行的净利润均有不同程度的增长,但是各家银行的营业收入表现有所差异,不少银行的非息收入增长对“稳营收”功不可没。

据银行半年报显示,在国有大行中,工商银行和建设两家银行的营业收入有所减少,分别为4474.94亿元和4002.55亿元,同比下降幅度为2.3%和0.59%。其中,两家银行的利息净收入为3369.87亿元和3121.58亿元,分别下降3.9%和1.73%。但是,非利息收入分别为1105.07亿元和880.7亿元,同比增长2.7%和3.68%。

农业银行和中国银行两家银行上半年的营业收入表现较稳定,分别为3657.58亿元和3192.07亿元,同比增长0.8%和8.88%。其中,农业银行的净利息收入分别为2904.21亿元,同比下降3.3%,手续费及佣金收入和其他非息收入分别增长了2.5%和88.3%。中国银行的净利息收入2339.92亿元,同比增长了4.75%,但是该行非息收入852.15亿元,增幅达到了22.09%。

在股份制银行中,银行非息收入的表现差异较大。由于理财规模缩水的冲击,导致了部分银行理财业务中手续费及佣金收入减少较明显,拖累了非息收入的增长。

非息收入却有不俗表现,尤其是在财富管理领域,客户数量和管理资产规模增长较快,成为了银行利润的新增长极。

据《中国经营报》记者了解,在市场需求不足和净息差收窄的大环境下,银行为了稳收入、保利润对中间业务的收入和利润格外重视,而银行财富管理业

务是中间业务收入和利润的重中之重,也成为了不少银行当下市场竞争的一个重要领域。更重要的是,由于市场的波动,银行理财的频频破净导致规模大幅缩水,这对于银行财富管理业务也造成了一定的冲击,更加考验银行客户经营能力和风险控制能力。

2023年上半年银行财富管理相关数据统计

银行简称	私银客户数量(万户)	增速(%)	管理资产规模(亿元)	增速(%)
招商银行	14.32	6.21	40158	5.89
工商银行	26.2	15.9	29600	12.9
中国银行	17.29	8.33	26900	11.16
农业银行	22.7	13.5	24800	12.7
建设银行	21.33	10.12	24100	7.51
交通银行	8.24	7.03	11457	5.65
中信银行	7.09	6.03	9924	4.29
兴业银行	6.7	6.32	8329	3.67
光大银行	5.98	5.72	6015	5.86
民生银行	4.5	7.24	/	/

制表人:杨井鑫

数据来源:银行2023年半年报

但是,部分银行非息收入中,代销、代理等一些业务的增长很快。

据银行半年报显示,中信银行上半年的代理业务手续费35.58亿元,增长15.11%。光大银行上半年加大了代理保险业务发展,银行代理保险中收同比增长达到了81.03%。

“当前对于一家银行的竞争力评价,表现在净息差和中间业务收入占比两个指标上。净息差反映的是银行存贷款的定价能力,中间业务收入占比反映的是银行轻型

化转型程度。”一家股份行人士认为,在金融支持实体经济的过程中,多数银行加大了信贷投放,也加快了资本的消耗。倘若银行要在降低资本消耗影响的同时提升利润,那么就需要在中间业务上下功夫。

该人士认为,当前市场需求不足,影响了银行的营收和利润。很多银行将发展重心放在了财富管理业务上,通过开拓新的利润增长点抚平银行在利润上的波动。

竞逐财富管理

对于不同的银行来说,需要根据不同的能力禀赋来提供差异化的服务,打造特色产品和标杆产品,以得到客户的认可。

纵观今年上市银行上半年“成绩单”,银行的财富管理业务无疑是银行竞争的主战场,不少银行在该业务领域不乏亮点,客户数量和管理资产规模都呈现出两位数的增长。

据工商银行2023年半年报显示,6月末该行个人客户数量达到了7.29亿户,比上年末增加905万户。个人金融资产总额首家突破20万亿元,较年初增长1.38万亿元,增量创同期历史新高,而规模在全国同业居第一。高端客户方面,其私人银行客户26.2万户,比上年末增加3.6万户,增长15.9%;管理资产2.96万亿元,增加3386亿元,增长12.9%。同时,该行上半年在家族信托业务方面实现了较快增长。上半年家族信托累计受托规模达291.8亿元,比上年末增加91.7亿元,增长46%。

农业银行则在半年报中披露,截至6月末,该行客户数量达到8.62亿户,保持同业第一,个人客户金融资产总量达到19.6万亿元。在高端客户方面,农业银行推进了“展翼计划”,建成70家总行级私人银行中心和近500家财富管理分中心;6月末银行私人银行客户数22.7万户,管理资产余额2.48万亿元,分别较上年末增加2.7万户和0.28万亿元。另外,农业银行家族信托业务规模近800亿元,较上年末净增320亿元。

建设银行在半年报中称,该行系统推进财富管理服务模式、运作机制和系统平台建设,走一条以“普惠”为特色、以全量客户为服务对象的财富管理之路,打造“洞察-匹配-触达-陪伴”数字财富管理闭环。6月末,财富管理客户较上年末增长15.51%,实现

快速攀升。在高端客户方面,建设银行6月末私人银行客户金融资产达2.41万亿元,较上年末增长7.51%;私人银行客户21.33万人,较上年末增长10.12%;家族信托顾问业务实收资金规模950.74亿元,较上年末增长6.82%。

据中国银行半年报显示,该行6月末,中高端客户数及其金融资产稳步增长,集团个人客户全量金融资产规模已近14万亿元,增量创同期历史新高,而规模在全国同业居第一。高端客户方面,6月末中国银行私人银行客户数达17.29万人,金融资产规模达2.69万亿元。同时,该行加快了家族信托业务发展,家族信托客户数比上年末增长52.59%。

在股份制银行中,各家银行则在打造不同特色。以兴业银行为例,该行在财富销售服务上进行了迭代升级。在提供线上线下全方位财富产品配置建议的同时,持续扩大财富“朋友圈”,遴选优质合作伙伴,从全市场精选优选产品,做好产品孵化,提升整合稀缺产品资源能力,积极引入优质代理类产品,搭建全品类、开放式财富产品货架,建立优质资产护城河。

数据显示,兴银理财通过国有银行、股份制银行、区域性银行及农村金融机构等机构渠道向零售客户销售理财,保有规模6152.41亿元,较上年末增长20.51%。银银平台面向同业机构客户销售各类资管产品的保有规模2714.21亿元,较上年末增长25.01%。

中信银行则在投研领域建立了私行特色财富管理供给体系,并全方位布局高净值客户服务的专业化和差异化。该行表示,持

续打造涵盖全球宏观市场、大类资产、产品配置、产品评价等维度的买方视角投研体系,将投研与客户需求“对齐”,多渠道输出科研成果,引导客户进行投资和资产配置;打造引领同业的大单品特色服务,全权委托定制化产品口碑受到市场广泛认可,截至报告期末,业务规模超800亿元。

光大银行将财富管理业务的重心聚焦在了建立财富生态场景和资产配置两个方面。该行表示,在私人银行业务中深入推进DSC(即:数据、场景、全流程陪伴)高净值客群经营模式,以数据洞察模型带动特色场景营销,增加私行客户6520户;推出安居通、光大集团协同、公私联动、海南自贸、陆港联动五大场景,通过场景金融新增私行客户4338户。同时,打造“财富阶梯”资产配置应用工具和平台,推动经营模式由单一产品销售向组合营销、资产配置转型。报告期内,实现代理中收17.64亿元,代理保险保费89.98亿元,同比增长89.69%;保险中收8.11亿元,同比增长81.03%。

“随着国内个人持有金融资产规模的增长,老百姓和高净值人群的金融需求也在大幅提升,这是银行财富管理业务发展的时机。但是,对于不同的银行来说,需要根据不同的能力禀赋来提供差异化的服务,打造特色产品和标杆产品,以得到客户的认可。”某券商银行业分析师称,银行、券商、信托、基金、期货等金融机构都在大力发展财富管理业务,而银行之间财富管理业务也有比较激烈的竞争。“机构之中银行客户优势最明显,要在协作中实现互补,在竞争中发展特色。”

营口银行深耕地方经济 赋能居民美好生活

“全力支持经济运行整体好转”是2023年银行业面临的重要任务之一。

作为营口的地方法人银行,

营口银行坚守“金融为民”初心,紧扣城市发展脉搏,大力支持实体经济,通过支持中小企业发展、服务市民美好生活,践行社会责

任,不断满足城乡居民日益增长的金融服务需求。

如今的实践来自于营口银行20余年的坚守。自成立以来,营

口银行牢牢坚守“三服务”的市场定位,全力支持实体经济发展,深入践行企业社会责任,实现了企业价值与社会价值的同步提升。

创新化解急难愁盼问题 做中小企业的伙伴银行

支持地方中小企业发展是地方法人银行的使命。自成立以来,营口银行便深耕中小微企业市场,致力于帮助企业解决急难愁盼问题。

营口天成消防设备有限公司(以下简称“天成消防设备”)正是受益的企业之一。天成消防设备是一家从事智慧安全、消防及其配套产品的研发、生产与销售的高新企业,目前拥有自主知识产权93项,自主研发出包括7种语言、800多种智慧安全产品。

近期,天成消防设备因建立智慧消防协同一体化平台,火灾报警控制器及其配套产品产线升级改造等新产品研发而需要周转资金。但因该公司无法再提供有效资产作为抵押,不符合办理抵押贷款条件等原因,一直难以获得贷款。

营口银行客户经理了解到天

成消防设备的困境后,对其进行了细致的实地考察。了解到,该企业已经无可抵押的固定资产,要想新增额度,必须寻找新的有效担保方式。在确保贷款风险能够被充分覆盖的前提下,营口银行为企业量身定制授信方案,提出利用企业机器设备和企业所持有的专利权联合质押的形式来对企业的贷款进行担保,并给予了企业一定的利率优惠,很大程度上减轻了企业的还息负担。客户经理上报授信方案后,营口银行在7天内便下达了授信批复,及时解决了企业的燃眉之急。

营口银行成立的20余年中,如天成消防设备一样获得营口银行帮扶的企业还有很多。在与众多中小微企业的业务往来中,营口银行掌握了中小企业金融服务的核

心技术专长,形成了独特的服务优势,塑造了鲜明的“中小企业的伙伴银行”特色品牌。

为了更好地支持中小微企业发展,营口银行坚持“以客户为中心”,大力开展服务模式创新、业务产品创新、流程机制创新,在保证银行风控要求的基础上,充分发挥“灵活高效”的一贯优势;创新推出“订单贷”“商标权质押贷款”“应收账款质押贷款”等更为适合小微企业和民营企业经营特点的融资产品,通过实行“一笔一率”的定价机制,推出“接力贷”新产品等方式多措并举降低企业融资成本。

同时,近年来,营口银行积极响应国家、省、市重大战略部署,进一步加大小微金融、普惠金融、绿色金融领域的资源倾斜,加大对新能源、新材料、高端装备制造等

战略新兴产业的支持,加大对传统产业技术转型升级的支持,以实际行动助力区域经济发展。

尤其针对普惠小微企业,营口银行积极完善普惠金融业务管理模式,提高普惠业务操作效率,并对经营暂时出现困难的普惠小微客户不抽贷、不断贷、不压贷。为进一步降低企业融资成本,营口银行严格落实国家减费让利、减轻企业负担等政策要求,承担普惠小微企业在授信业务过程中发生的抵押物评估费、登记费等。

截至2023年7月,营口银行普惠型小微企业贷款余额61.13亿元,较年初增加6.80亿元,增速12.51%,完成“增速”目标;普惠型小微企业户数为2697户,较年初增加285户,完成“户数”目标,完成“两增”目标。

百余家网点因地制宜 做市民生活的管家银行

立行以来,营口银行始终坚持以人民为中心,秉承着“为您着想”的经营服务理念,百余家机构网点因地制宜,以专业见长、以贴心著称、产品全面丰富、服务方便快捷,着力打造“市民生活的管家银行”。

如面对居民日益旺盛的财富管理需求,营口银行沈阳分行抓住机遇,依托地区资源优势,搭建优秀管理队伍,乘势而上因势而生,迅速成立沈阳分行财富管理中心,致力于客户精细化管理,通过优化关键服务流程,满足客户多样化的财富管理需求,构建优

美的物理环境,为客户提供良好的服务体验,并通过整合营销挖掘客户需求和价值,实现差异化客户管理模式。

面对我国人口老龄化的现实情况,为切实提升服务,关爱老年客户群体,营口银行阜新分行结合老年客户金融需求,全面提升老年人便利化金融服务水平,为老年人提供便捷、贴心、有温度的金融服务。今年以来,营口银行阜新分行在全行范围先后组织开展“提升适老化服务”“关注老年客户群体,提升服务质效”等服务专项活动,将适老服务水平提升作为活动重点

内容,推动网点适老化改造,做实做细网点老年群体服务各项工作,针对不同层次、不同需求客户,给予丰富性、多样化服务,持续优化老年客户服务体验。

目前,营口银行已经形成了由储蓄、理财、个人信贷、中间业务、卡业务、增值服务等多人维度、立体化个人金融服务体系,近百项产品服务可供市民自由选择;构建了由物理网点、网上银行、手机银行、微信银行、智能柜台、自助银行、电话银行等构成的立体化服务渠道,集存、贷、结等业务于一体的线上银行作为综合

化开放式网络平台,有效拓展了服务半径,进一步提升了金融服务的便利性。

同时,营口银行充分发挥平台效应,整合聚集资源,通过营银缴费通实现水、电、煤气、话费、取暖费等生活费用的一站式代缴;依托营银卡业务实现银企、商户与客户之间的三方共赢;通过打造以惠民服务、绿色通道、公益宣讲、社区联谊等为主要形式的公益惠民服务体系将服务送到千家万户;通过“营口银行社区金融管家”服务将金融服务融入市民生活,全面延伸服务触角,提升服务品质。



积极践行“金融为民” 做勇于担当的责任银行

持续提升客户服务质效,保障每一位客户的金融权益,营口银行用实际行动践行着社会责任,彰显了银行的金融担当。

为了更好地服务客户,营口银行市府路支行创新实践,开启线上直播平台,系列直播课程包括金融知识、反假币知识、防电信诈骗等各类老百姓关心、关注的话题。截至目前,累计直播50余场,用新颖独特的方式,实现“线上云陪伴,服务再升级”。

为强化金融知识普及,提升金融消费者的自我保护意识和风险防范意识,构建和谐金融环境,营口银行开发区支行着力提升服务体系、完善服务功能,创新金融知识普及方式,提升消费者权益保护质效。营口银行开发区支行金融知识教育示范基地是营口地区率先挂牌的金融知识教育基地,于2018年正式挂牌成立,在金融知识教育方面始终发挥着积极作用,一方面依托网点实现“请进来”,同时积极带领团队“走出去”,多方式

开展银行卡使用、征信知识掌握、假币识别、防网络诈骗等各类金融知识宣讲。

为贯彻反假币宣传工作,进一步提高社会公众爱护人民币、防范假币和识别假币的能力,今年5月,营口银行站前支行走进青年小学南开分校,开展“小小银行家”金融知识进校园主题宣讲活动,向小朋友们普及了“爱护人民币人人有责”的观念,并分享一些基本知识。

从防范电信诈骗到反假币宣传,从稚气孩童到耄耋老人,多年来,营口银行各机构广泛开展志愿服务、公益宣讲、爱心慰问、定点帮扶、社区服务、文化建设、捐资助学,将责任担当在肩,把公益融入服务供给的过程中。

秉承新的责任与使命,营口银行将更加坚定“三服务”的市场定位,继续秉承“谦恭、诚信、创新、进取”的企业精神,不断推进现代金融企业建设,努力为客户创造价值,为股东创造收益,为员工创造未来,为社会创造财富。 广告