



# 中信银行为何业绩增速超预期 不良率逆势下降

在整个银行业资产质量难言“拐点”的情况下,中信银行实现了不良的“一升一降”殊为不易。

2016年上半年,随着国内经济增速放缓,优质资产难觅,银行业整体不良攀升。市场利率下行,息差收窄压力增大。加上“营改增”政策正式实施,对银行业的利润空间进一步挤压。

即便在这一系列的挑战和压力之下,中信银行近日发布的中期业绩却交出了满意答卷。中报显示,在2016年上半年,中信银行实现归属股东的净利润236亿元,同比增长4.49%;拨备前利润551.65亿元,同比增长17.85%,多家券商分析师给出了业绩增速超预期的评价。

尤为难得的是,银行同业不良贷款明显增加,不良率持续攀升的情况下,中信银行率先结束了不良“双升”的态势,实现了不良率的逆势下降。中报显示,该行上半年不良贷款余额385.20亿元,比上年末增加24.70亿元,增长6.85%;不良率为1.40%,下降0.03个百分点。

## 三年累计消化千亿不良

中信银行行长孙德顺在与分析师和投资者交流时表示,“目前银行业不良资产整体仍呈现上升的趋势,还不能断定不良产生已经达到最高峰。相比之下,中信银行是同业中较早开始主动暴露不良资产的银行。2013年至今,我行已经消化了1千多亿元的不良资产,相对于2万多亿元的贷款总额,这几年通过各种渠道消化的不良资产占总资产的比例已经接近5%。”

在今年初中信银行2015年业绩发布会上,孙德顺曾表示:“理想的状态是实现不良的单升。”上半年,这个目标已初步实现。

在8月26日的中期业绩发布会上,孙德顺也坦言,2016年上半年该行还是没有实现不良率和不良额双降,当前面临的压力仍然非常巨大。比如,该行信贷投放的一些行业,与现在社会经济转型过程中受影响最大的行业存在一定重叠,如批发零售业和制造业。

为此,中信银行也采取了一些应对措施,例如加大对贷款抵质押物的要求。从近几年该行披露的财务报告可以看到,抵质押贷款的占比保持了逐年上升趋势。

在不良区域分布方面,目前信贷资产质量下滑的趋势在长江三角洲已经得到了基本控制。总体上看,当前不良贷款呈现由发达地区向不发达地区转移的态势。不过孙德顺表示,中信银行在欠发达地区的信贷投放量相对较少。

此外,中信银行还主动适应外部环境变化,坚持稳健灵活的授信政策和“三大一高”(大行业、大客户、大项目、高端客户为主体的客户营销体系)的市场定位,严把授信准入关,优化信贷结构,从源头上把控住资产质量。

中报显示,报告期内,中信银行信贷资金重点投向“三大一高”客户投放占比85%,个人贷款、中长期项目贷款占比分别提高2.8个和2.4个百分点,批发业和产能过剩行业贷款占比分别下降了0.5个和0.3个百分点。

关于质量、规模和效益的关系,孙德顺表示,“质量、效益、规模的平衡是一个不断变化的过程。在经济高速发展的阶段,银行经营总体上更加关注规模、效益,然后才是资产质量。但是,随着近年来外部宏观形势的变化,包括中信银行在内的很多同业更加优先关注资产质量,然后才是经营效益,规模的增长放到了最后”。

他表示,“为了更好应对和化解存量不良,所以必须保持一定的收益。中信银行宁可少增长、慢增长,也不可不断增长。”

与此同时,中信银行不断完善风险预警体系建设,强化主动退出工作方面成绩显著,重点加大了对钢铁、煤炭、房地产等行业风险,担保圈、集团客户等客户群体风险,保理、贸易融资等重点业务风险的监测和排查。

在个人信贷风险管理方面,中信银行通过建立标准化个人贷款流程、推动建设“信贷工厂”等方式,在保证风险控制的前提下,提高业务效率。主动调整业务结构,优化新零售信贷管理系统,设置系统风险控制节点,提高个人贷款业务的风险控制和质量监控能力。



## 三大板块并驾齐驱

我国经济进入“L”形发展阶段,银行利润增速普遍下滑,行业发展面临较大挑战。在此严峻市场形势下,中信银行加快战略部署推进,关键领域实现有效突破,经营业绩稳步提升。

中报显示,今年上半年,中信银行实现归属该行股东的净利润236亿元,同比增长4.49%,在同业中处于领先水平。拨备前利润551.65亿元,同比增长17.85%;营业净收入782.05亿元,同比增长11.66%。

这得益于营业净收入稳步提升,盈利结构持续优化。中报显示,中信银行营业净收入同比增长11.66%,利息净收入增长7.4%,非息净收入增长22.1%。同时,成本费用控制良好,投入产出效率提升。上半年营业收入增速超过营业费用增速4.6个百分点,成本收入比从2015年上半年的25.95%下降至2016年上半年的24.88%。

中信银行称,今年上半年,该行公司、零售及金融市场三大板块并驾齐驱,业务转型成果显著。其中公司银行业务持续保持同业领先优势。报告期内,中信银行公司银行业务实现营业收入435.25亿元,同比增长5.35%,占该行营业收入的56.36%。

公司业务方面,人民币对公存贷款余额和增量位居股份制银行首位。该行坚持“三大一高”的客户定位成效显著。确立了200家总行级战略客户和2237家分行级战略客户,覆盖了世界500强、中国500强和主流行业的龙头客户,并积极介入企业并购、资产重组、投资管理和上市顾问等领域。截至报告期末,该行战略客户日均存款余额5649.16亿元,比上年末增长19.49%;贷款余额4026.03亿元,比上年末增长3.29%,有效发挥了战略客户的支撑作用。同时,该行持续提升机构业务优势,截至报告期末,该行各类机构客户合计27106户,比上年末增长14.30%。

零售银行业务方面,中信银行以建设“客户最佳体验银行”为目标,持续推进二次转型,做大资产业务、管理资产、收单市场三方面重点业务,取得了较好成效。报告期内,零售银行业务实现营业收入191.97亿元,同比增长27.48%,占该行营业收入的24.86%。零售非利息净收入115.47亿元,同比增长49.01%。

截至报告期末,个人客户管理资产12147.14亿元,比上年末增长12.53%;家族信托业务余额达到19.6亿元,规模及客户数居同业前列;信用卡业务收入115.18亿元,同比增长31.92%;出国金融业务继续保持领先优势,推出“全球签”等产品进一步提升了品牌影响力;薪金煲客户超过200万户,新客户占比66.43%;移动银行客户规模增长迅速,突破1600万户,活跃客户数

同比提升207%。

受监管政策收紧影响,该行在金融同业业务方面有所收缩。截至上半年末,中信银行金融同业资产(包括票据资产、同业投资和资金类业务)余额10639.66亿元,比上年末略降1.64%;本外币金融同业负债(包括同业存放和同业拆入款项)余额11701.47亿元,比上年末增长6.18%。同时,该行今年上半年实现营业收入88.05亿元,同比略降0.15%。

## 改革转型成效显著

中信银行营业收入和利润的强劲增长,以及风险的有效控制,和该行各项战略部署快速推进,关键领域实现有效突破密不可分。

孙德顺在业绩发布会上表示,“战略是全行的共识,而且也是适合中信银行未来发展的,适合现在行业差异化竞争的环境。战略是不能调的,尤其是最佳综合融资服务银行这个目标是不变的。”

据悉,今年上半年,中信银行大力践行“最佳综合融资服务银行”战略。报告期内,中信银行表内外综合融资规模达到7.23万亿元,较上年末增长8%。

中信银行在综合化经营过程中,在综合融资服务模式上进行了有益探索。据介绍,中信银行采取“银行+中信集团兄弟公司+本行子公司”的集团军作战模式,通过“商行+投行+租赁”、“表内+表外”、“对公+对私”、“线上+线下”等综合化定制方案,为大量政府机构、大中型企业提供了一揽子定制化服务方案,成功实现了“两大煤”、“四桶油”、“五大电力”、“十大军工”、“五十强房地产”等重点企业客户的全覆盖,综合融资服务能力居于同业前列。

上半年,中信银行还充分发挥中信集团金融与实业并举的独特优势,加强与集团层面的协同合作。

一方面,借助中信集团金融全牌照优势,深化与集团金融类子公司在产品、渠道和客户资源上的共享与合作,将银行传统信贷业务延伸至证券、保险、基金、信托、期货、租赁等众多金融服务领域,满足客户多元化金融需求。

另一方面,整合处于行业龙头地位的集团实业类子公司资源,拓展核心实业子公司产业链,从而实现客户资源在“1+N”链条上的不断延伸。

比如,中信银行和中国国际经济咨询有限公司、中信证券、中信环境、中信建设等组成“中信PPP联合体”,对接各省市重点PPP项目100余个。由中信银行主导的中信联合舰队与多个地方政府签署战略合作协议,计划提供融资金额逾1000亿元。

(来源:21世纪经济报道)