

新兴市场布局成鸡肋 渣打营业利润下滑加剧

■ 本报记者 王莹

6月26日,总部位于伦敦的英国金融集团渣打银行(以下简称渣打)发布盈利预警称,2014年上半年营业利润同比将减少20%。这是渣打营收利润上的再一次“危险”预警。

事实上,2013年渣打业绩就出现了十年来的首次下跌,而踏入2014年,其经营状况依然令人担忧。

《中国企业报》记者发现,2013年上半年渣打税前利润为33.25亿美元,比2012年同期跌16%,而对比此次预警发布的数据,显示出渣打营业利润下滑加剧。

而曾经,经营业绩优异始终让渣打备受业界关注。即便在金融危机爆发后的这几年,渣打盈利仍持续在上行通道,从2009年的33亿美元上升到2012年的75亿美元,同比增幅高达127%。

那么,到底是什么原因,让渣打业绩出现持续下滑呢?

渣打上半年利润下滑 颓势未改

渣打首席执行官博德曾在6月底表示:今年上半年的表现一直令人失望,交易形势堪忧,受金融市场业务的拖累,预计集团上半年利润可能会较2013年同期出现20%的下滑。

此前曾有机构预期,该行今年上半年纯利润将下跌一成,而此次业绩预警却显示跌幅高达两成。消息一出,渣打伦敦股价应声下跌,一度下挫近7%。

据了解,渣打的主要业务在亚太、中东和非洲等新兴市场地区,而90%以上的营收和利润也来自于该地区。有业内人士表示,渣打是新兴地区的银行。

《中国企业报》记者查阅渣打集团公布的2013财年业绩报告发现,该行利润下滑早在2013年已有所表现。数据显示,2013年实现利润71亿美元,较2012年的75亿美元下降了5.3%。而这是渣打十年来利润增量的首次下滑。

进入2014年,渣打的业绩更是一路下行。据悉,渣打5月8日曾表示,2014年第一季度利润比2013年同期下滑6%—9%。

而对于2014年整体业绩的下滑,渣打其实也早有准备。2013年渣打的年度报告显示,由于新兴市场经济体“不确定性上升”,渣打银行对2014年



渣打发布盈利预警称,2014年上半年营业利润同比将减少20%。这是渣打营收利润上的再一次“危险”预警。 CNS供图

全年业绩展望不会以营收两位数增长为目标。

新兴市场经济疲软 或为主因

而渣打在过去10年跑赢欧洲同业,取得了收入和盈利连续双升的“神话”,正是主要依靠在亚洲、非洲及全球新兴市场进取的网络建设。

据了解,渣打是欧美大型银行中唯一能够在金融危机中独善其身者。2008年,欧美大型银行纷纷出现巨额亏损,而渣打营业收入增长了26%,达到140亿美元,使其一跃成为英国市值第二大的金融机构,超越了苏格兰皇家银行、巴克莱银行等。

对于渣打利润出现持续下跌的原因,东方投资基金研究员张艳军对《中国企业报》记者表示,主要受累于新兴市场、货币市场和资本市场的整体疲软,导致部分市场出现息差收窄,造成金融市场业务的低迷,从而拖累整个集团的业绩。

“自去年美联储宣布退出QE,全球资本从新兴市场回流美国,新兴市场货币(以印度卢比和印尼盾)的疲软转化为资金价格(市场利率)下跌,其中在基础业务上,会导致银行利差收窄从而使得业绩下滑。”张艳军表示,而对于主要集中在新兴市场的渣打来说,影响更为显著。

渣打6月27日表示,新兴市场中

印度的疲弱尤为突出,拖累整体业绩,但目前具体的数据暂未公布。

不过,《中国企业报》记者查阅渣打2013年报发现,亚洲新兴市场和非洲的利润和净息差全部下滑,整体贷款减值较去年增长35%。

此外,由于利率市场化带来的息差收窄也正对渣打的营收带来威胁。据了解,目前新兴市场中,印度和印尼利率市场化进程都已完成,中国也正在朝着利率市场化迈进。业内专家认为,这必然使得渣打在这些市场的利润进一步被挤压。

2013渣打中国年报数据显示,渣打在内地企业银行收入下降13%至6.13亿美元。渣打内部人士刘晓波在接受《中国企业报》记者采访时亦表示,“下降的主要原因还是息差收窄。”

刘晓波表示,在中国利率市场改革进程中,由于中国境内市场净息差和净利息收入占整体业务收入的比重明显高于在其他市场,净息差和净利息收窄对其带来了较大的冲击。

出售资产 及重组业务自救

面对新兴市场形势日趋严峻,渣打自2013年以来持续出售金融资产自救。据了解,目前渣打至少正在洽谈出售6项金融资产,包括韩国的渣打储蓄银行、黎巴嫩零售银行、香港的安信信贷、德国的零售银行业务及

瑞士的私人银行业务等。

但是对于这些举措对渣打业绩带来的直接效果,业内专家看法存疑:“盘活固定资产,只是会增加非经常性损益项目,短期来看报表会更好看点,”张艳军称,重要的是,近十年来渣打在新兴市场的布局正成为鸡肋,有亮点但也需要战略取舍。

“究其原因根本原因在于渣打在新兴市场的业务布局与其实际需求之间存在差距,新兴市场的主流需求仍在于融资,而渣打的发力点则在于竞争最为激烈的高端客户的财富管理。比如,渣打的财富管理部门在新兴国家出售了很多高风险的理财产品,包括累计期权打包类的金融衍生类产品。这些业务给客户带来大幅亏损。”张艳军指出。

除了出售资产,渣打还在2014年1月公布了全球范围内的重组计划,将两大主营业务企业银行和个人业务合并。重组计划已陆续在香港和中国内地展开,原先的中小企业部门被拆分,一部分并入商业银行客户,小企业则回归个人银行客户。

“出售资产的收益可能抵不过其它业务下滑,加之,出售的业务总体规模较小,相对于渣打总体规模而言,业绩影响不明显。而分拆业务的好处是提高专业性,减少同业竞争和内耗,但效果反映到业绩上存在一定的滞后性。”一位银行业人士告诉《中国企业报》记者。

资本承压严重 银行急寻突围之路

■ 本报记者 王瑞梅

曾经“躺着赚钱”的银行如今正面临着多重挑战。

随着金融脱媒愈演愈烈,不仅存款在流失,贷款客户也越来越难寻。与之相伴的是监管政策上资本约束愈来愈严厉,突围成为了银行业的关键词。

银行传统业务陷尴尬

流动性压力让越来越多的银行开始了大规模融资。

《中国企业报》记者了解到,继浦发银行、农业银行、中国银行分别宣布优先股发行预案之后,近期兴业银行公告拟发行不超过300亿元优先股,加入了这一波优先股融资大潮的行列。而除了发行优先股补充一级资本以外,银行也密集发债补充二级资本,记者了解到,截至目前,不包括光大银行即将发行的162亿元二级资本工具,已有10多家银行共发行800多亿元二级资本债券。

与之相关的是,今年2月,中国银监会公布管理新规,对44家中大型银行正式启用巴塞尔Ⅲ的流动性

覆盖率指标,要求到2018年达到覆盖率100%、大银行一级资本充足率不低于9.5%,还设定商业存贷比不得高于75%、流动性比例不低于25%。业内人士认为,这可能是中资银行大规模融资的催化剂。

CLSA数据显示,中国四大国有银行目前一级资本充足率均不低于9.5%。但官方数据显示,不良贷款占比近两年不断上升,信用风险成隐忧。

标普报告认为,钢铁行业会出现更多的违约,今年铁矿石价格持续下跌已经体现了这种风险。

业内人士认为,随着这些以人民币计价的资产价格的下跌,银行不良贷款逐渐暴露成为必然,这进一步增大了银行补充资本的压力。

随着银行资本压力的愈加凸显,不少银行开始着手创新业务,但这条路仍然难走。因此,拉存款,仍然是很多银行认为的有效出路。

然而,如今大客户越来越难找。上海的浦发银行投行部一位人士透露,去年,该行三大央企客户没有一分钱的贷款需求,他们全部通过发债来解决融资需求。

中国工商银行城市金融研究所

副所长樊志刚接受《中国企业报》记者采访时表示,利用拉存款和放贷款来扩大规模的大环境已经不具备了,一是资本约束越来越严厉,二是存款脱媒趋势难以逆转,三是优质贷款客户也越来越不好找,所以大银行创新动力更足一些,现在一些大银行,非信贷类业务占比正在迅速增长,反倒是中小银行对传统的信贷类业务还是依赖比较强。

“转型很难,我们行的创新产品推不动,可能是产品不好。”河南某中小银行高管对记者表示,更关键的是,中国银行所谓的创新产品很容易复制,所以,很多产品的创新者并不能获得垄断利润。

“现在银行都是大喊要创新,要发展中间业务,口号喊得轰轰烈烈,但很多照样在拼命抢存款、贷款。”河南某中小银行高管对记者表示。“所以我们的主要任务仍是拉存款,做贷款。”

投行业务成救命稻草

不过,越来越多的银行开始寻找新的市场机会。据华夏银行一位负责产品研发的管理人员对记者表示,投

行业务,已经开始受到更多银行的关注。

据了解,从2013年开始,投行业务越来越热。数据显示,2013年,尽管各家上市银行投行业务统计口径并不一致,但在债券承销、财务顾问、资产管理、结构融资等四大核心业务方面,均出现了大跃进式增长。

其中,中国银行去年实现核心投行收入94.83亿元,比上年增长103%;中信银行去年实现投行收入40.48亿元,比上年增长53.28%;招行实现投行业务收入21亿元,同比增长57.78%;浦发银行实现投行业务收入32.68亿元,同比增长81.25%;平安银行则实现投行中间业务收入16.34亿元,同比增长达371%。

业内人士称,商业银行投行业务的收益实际上来自于两块。首先,在帮助企业融资时,一般都会成为企业的财务顾问,在这过程中,行业一般都收取交易规模的千分之三左右的佣金作为直接的收入。其次,商业银行投行在帮助企业融资之时,一般都会要求企业在银行进行资金的流转、结算,包括开户、托管、监控、使用等。这就产生了派生存款的收益。

一线



阳光财富、至尊人生 攻守兼备、稳赢一生

——阳光人寿财富至尊保险计划隆重上市

随着经济的不断发展,保险已经越来越成为客户资产配置中心不可少的部分,消费者对保险的需求也越来越多样化。尤其是很多富裕阶层,将保险当成财富定向传承、资产保全的好工具,同时也伴随着产生了另一个需求,就是希望在做好资产保全的同时,还能维持资金的流动性。阳光人寿财富至尊保险计划就是这样一款能够满足客户多方面需求的产品。

阳光财富至尊保险计划是由“阳光人寿财富至尊两全保险(分红型)”和“阳光人寿附加财富账户年金保险D款(万能型)”组合而成,该组合计划特色突出:

交费短 领取快

交费方式短至一次交清或3年交;满3年后,每年可领取生存金,最长可领取至105岁。

返还快 收益稳

客户生存总利益累积快,在中档假设下,一次交清方式的第3年末、3年交费的第4年末,生存总利益即超过全部所交保费;满3年后,每年给付基本保额30%的生存金,并可享受公司经营成果带来的红利,生存金和红利自动进入个人账户,享受日复利,月结息,年年不断,收益稳定。

现价高 贷款强

现金价值高,一次交清方式下首年末现价高达所交保费的92%以上;贷款功能强,贷款额度高达生存总利益的95%,轻松实现资金灵活周转,2017年12月31日前,贷款利率最高不超过年利率5.5%,且保单贷款手续简便。

案例演示

艾先生,35周岁,私营企业主,企业资产和家庭资产未完全分离,想通过保险使家庭资产得以保全。艾先生选择了财富至尊保险计划,一次性交费1000万元。

这份财富至尊保险计划,可以满足艾先生以下需求:

1. 资产保全:

按中档水平假设,艾先生60岁时,保单利益约为2706万,80岁时,保单利益约为6507万,100岁时,保单利益约达到1.56亿,以上保单利益受《合同法》保护(详见第七十三条),可有效保全资产,保障家庭生活品质。

2. 资金流动:

一次性交费1000万,首年即可贷款约876万,保单贷款手续简便,只需要定期支付贷款利息,该贷款资金就可长期使用,且保单原有权益不受影响。

3. 资产传承:

艾先生指定保单受益人为儿子,此项资产就具有了鲜明的人身属性,因此仅归属其儿子一人所有。相当于定向传承至少1000万资产给儿子,实现了资产传承的安全和有效。

该产品即将上市,敬请期待。

(上述数据均基于中档水平假设,仅供您理解示例,利益演示基于公司的精算假设,不代表公司的历史经营业绩,也不能理解为对未来的预期,详细内容请以条款为准。)

“稳外贸”效果显现 出口企业订单回暖

(上接第二版)

中国社会科学院中小企业研究中心主任、经济学家陈乃醒在接受《中国企业报》记者采访时表示,2014年下半年中国的出口不会有太大的改善。“虽然不会有大的起色,但也不会下滑很严重,只能说是比较平稳。”

陈乃醒进一步分析称,最重要的原因是我国廉价劳动力优势消失殆尽,外贸企业招不到人,也用不起人,即使有单也不敢接。同时,外贸企业的机械化程度没有进一步提升,出现了所谓的“技术饥渴”。

而胡星斗指出,下半年在出口结构上,机电产品的出口比例会有所上升,而传统的劳动密集型产品的出口会有所下降,下半年中国对欧美出口会进一步提高。

国务院发展研究中心对外经济研究部部长赵晋平向《中国企业报》记者分析,总体来看,今年乃至今后出口增速都可能远低于前20年那样两位数以上的快速增长水平。

下半年仍面临下行压力

胡星斗认为,“下半年出口面临的下行压力,主要体现在像传统的出口国家和地区出口趋于饱和、中国的产品遇到来自东南亚国家的挑战、人民币存在升值的压力等等。”

业内专家普遍认为,“人民币的升值应该是大方向。”近日,有外媒报道认为,人民币贬值的局面将在今年下半年结束,而这将给外贸出口企业带来新的挑战。

此外,赵晋平指出,虽然下半年中国外贸面临诸多利好,但外贸企业面临的转型压力实际却进一步上升。他认为,目前我国出口面临的问题主要是受传统竞争优势逐渐减弱等长期性因素影响,仅依靠一些短期刺激性措施可能不足以解决企业的困难。

“前有阻截,后有追兵。”陈乃醒更是一语道破了我国目前出口的压力。

陈乃醒指出,“前有阻截”,指的是欧美发达国家重新重视制造业,而且技术比中国更为先进。而“后有追兵”指的是东南亚国家比中国更具有劳动力成本优势,因此中国的出口压力很大。

陈乃醒认为,“稳外贸”政策有利于稳定外贸增长,但要看到当前外贸发展的问题归根结底是中国制造业竞争力的问题,提升外贸企业竞争力才是关键所在。