

商业银行资产质量整体保持稳健

截至今年二季度末,全国商业银行的不良贷款率环比一季度末下降0.03个百分点至1.56%

本报记者 熊 悅

国家金融监督管理总局日前公布的商业银行主要监管指标数据显示,截至今年二季度末,全国商业银行的不良贷款率(亦称不良率)环比一季度末下降0.03个百分点至1.56%。商业银行资产质量整体保持稳健。

从区域维度来看,近期国家金融监督管理总局部分派出机构公布的银行业金融机构不良贷款率数据显示,多数辖区银行业不良贷款率维持较低水平,包括北京、深圳两大一线城市在内的部分辖区银行业二季度末不良贷款率环比一季度末有所攀升。目前,银行业正加大不良资产处置力度,持续防范化解重点领域金融风险。

不良率整体保持较低水平

截至8月19日,国家金融监督管理总局所属的36家派出机构中,有19家公布了二季度辖区银行业金融机构或商业银行的不良贷款数据(其中海南监管局统计的是商业银行数据)。

整体来看,截至二季度末,19个辖区的银行业金融机构或商业银行不良贷款率整体保持较低水平。海南省、大连市、河北省、贵州省的不良贷款率相对较高,分别为2.20%、2.15%、1.91%、1.60%。

从环比看,截至二季度末,11个辖区的银行业不良贷款率环比一季度末有所攀升,占比近六成。包含深圳市、北京市两大一线城市。

统计数据显示,新疆、北京、广东、深圳、山西、厦门的不良贷款率环比增幅居前,分别为0.16、0.11、0.07、0.06、0.06、0.06个百分点。

根据国家金融监督管理总局深圳监管局公布的2024年6月份深圳市银行业统计数据,截至6月末,深圳市银行业的不良贷款率为1.55%,较3月末的1.49%上升0.06个百分点,较2023年12月末的1.51%上升0.04个百分点;截至6月末,深圳市银行业的不良贷款余额为1475.02亿元,较3月末的1429.20亿元增加约45.82亿元。

国家金融监督管理总局北京监管局公布的2024年二季度北京市银行业主要统计指标显示,截至6月末,北京市银行业的不良贷款余额为1312.55亿元,各项贷款余额为147259.88亿元;截至3月末,不良贷款余额为1148.69亿元,各项贷款余额为147879.66元。由此计算,截至二季度末,北京市银行业的不良率环比一季度末上升0.11个百分点至0.89%。

此外,8个辖区银行业金融机构或商业银行的不良率环比持平或有所下降。如大连市、天津市、河北省等地区,二季度末不良率环比下降,降幅分别为0.08、0.04、0.01个百分点。上海市银行业的不良率为1.04%,与一季度末持平。

加大不良贷款处置力度

“短期来看,区域不良率的环比变化具有一定的偶然性,如区域内银行不良核销力度的变化可直接影响不良率;横向对比来看,受产业结构影响,不同区域的绝对值通常不具有可比性。”星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,中长期维度内,区域不良率主要与当地经济活力、结构转型进展、主导产业所处周期阶段等有关。经济发展水平整体处于上行周期的地区,不良率指标表现较好;反之,经济发展

国家金融监督管理总局日前公布的商业银行业主要监管指标数据显示

截至今年二季度末

全国商业银行的不良贷款率(亦称不良率)环比一季度末下降0.03个百分点至1.56%

崔建岐/制图

处于下行周期的区域,不良率表现较差。

“北京、深圳作为一线城市,不良率整体还是比较低的。”中国邮政储蓄银行研究员姿飞鹏表示,我国区域经济发展水平、经济结构等差异是各地银行业不良率水平及变化的主要影响因素。

值得注意的是,目前,银行业正加大不良资产处置力度,持续防范化解重点领域金融风险。国家金融监督管理总局上海监管局在日前召开的2024年年中工作会议上表示,今年上半年,上海市银行业不良贷款处置金额358.35亿元,

同比增长34.68%。

今年以来,不良贷款转让试点机构持续扩容,成交规模显著上升,从侧面显示出银行业不良贷款转让力度加大。

根据8月5日银行业信贷资产登记流转中心有限公司(以下简称“银登中心”)公布的最新数据,已开立账户机构数(含分支机构)增至940家。银登中心日前公布的2024年二季度不良贷款转让试点业务统计数据显示,2024年上半年,不良贷款转让试点业务成交规模为504.4亿元,同比增长145.69%。

薛洪言表示,从二季度的情况

来看,商业银行不良贷款余额和不良率实现双降,拨备覆盖率环比提升,表明商业银行资产质量进一步夯实,抗风险能力进一步提升。展望下半年,经济趋势向好将为银行资产质量保持稳健奠定基础。此外,受息差收窄、营收增速下滑等影响,当前银行业维持利润稳定的压力较大,动力较强,大概率会适度减少拨备计提,并加大不良贷款核销力度,这有助于降低不良率。

姿飞鹏认为,伴随银行业加大实体经济支持力度,持续调整信贷投放结构,其资产质量总体有望保持大致稳定态势。

银行推福利活动 花式揽储获客

受访专家建议,银行推动费用驱动型存款、成本驱动型存款向结算驱动型、业务驱动型存款转型

本报记者 彭 妍

在存款利率进一步下调、“存款搬家”现象凸显的情况下,对于部分银行而言,揽储压力越来越大。不过,《证券日报》记者近日走访发现,为吸引和稳定存款,不少银行密集推出相关福利活动,包括存款送积分、存款送旅游等。

在业内人士看来,在激烈的市场竞争以及利率不断走低的背景下,面临净息差走低压力,银行应认识到“送礼揽客”不是长久之计,更不能过度依赖。银行只有练好内功,才能实现业务的长远发展。对银行而言,需要进一步加强客户关系管理和服务,进一步转变存款经营理念,推动费用驱动型存款、成本驱动型存款向结算驱动型、业务驱动型存款转型。

多家银行推资产提升活动

近日,北京银行推出的“乐享盛夏 京行有礼”资产提升活动提出,在9月30日之前,若该行受邀客户本月日均资产较上月分别提升5万元、10万元、20万元,次月可按提升档次领取28元、48元、68元微信立减金。“本月日均资产提升5万元或以上,也就是需要您从他行转入或直接存入我行相应数额的存款。”该行相关工作人员介绍。

“我行最近推出资产提升活动,只要当月日均资产满足一定要求,可以获得相关的奖励,另外600万元以上的新增资金购买存款产品还可以申请旅游等。”平安银行北京分行某支行理财经理告诉记者,该行会根据客户入资情况以及购买产品的情况,给客户做相关的推荐活动。

兴业银行北京分行某支行理财经理对记者表示,只要购买该行三个月以上的存款产品,根据转入资金不同,对应的礼品也不同。如新增10万元可领取京东卡或加油卡或超市代金券,新增20万元可领取京东卡或实物礼品等等。“转入的资金越多,对应的礼品也就越好。”该理财经理说。

同时,不少农商行也推出存款送礼活动。例如,句容农村商业银行近期推出存款返积分的营销活动。活动规则显示,“从7月26日到9月30日,在我行任意网点或通过手机银行自助办理定期存款业务。我行为两年期以下定期存款(三个月、六个月、一年、两年)配备积分,每万元赠送积分1250个,存款余额不足万元则按比例赠送积分。存款成功后,积分将自动计入您的个人账户。积分可用于任意合作商户兑换礼品。”

银行如何提升揽储竞争力?

业内人士认为,银行密集推出存款相关福利活动与利率持续下行有一定关系。近日,多家银行存款利率进一步下调,同时“存款搬家”现象凸显。中国人民银行发布的数据显示,7月份单月,人民币存款减少8000亿元。其中,居民存款缩减了3300亿元,企业存款缩减了1.78万亿元。

中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者表示,部分银行通过福利、礼品吸储与获客,主要有三方面原因:一是存款利率下调导致吸储压力增大。随着存款利率的持续下调,存款产品的吸引力有所减弱,导致部分客户将资金转移至收益更高的投资渠道,如银行理财、基金等。二是为了应对“存款搬家”现象,银行需要通过福利活动来增强存款产品的吸引力。三是市场竞争加剧。在利率市场化的背景下,不断优化交割仓库布局,让产业链企业更加便利地运用期货工具。同时,希望交易所能够采取多种措施吸引更多的投资者参与瓶片期货交易,提升市场流动性,加强市场监管,防止过度投机等行为的发生。

业内人士表示,以福利、礼品吸引储户存款有“高息揽储”之嫌,势必增加部分银行负债成本,不是长久之计。

银行应如何继续稳定存款规模,提升揽储竞争力?杜阳建议,一是加强客户关系管理。通过精准营销和客户细分,提供个性化的产品和服务,增强客户黏性。二是提升数字化服务体验。增强银行数字化平台的功能,提供更加便捷、高效的线上存款和管理服务,吸引并留住对数字化体验有高需求的客户群体。三是实施长期激励措施。银行可以考虑通过提供长期激励措施,如积分兑换、现金返还、增值服务等方式,鼓励客户长期保有存款。四是加强金融教育。通过金融教育活动,提高客户的财务管理能力和风险意识,引导客户理解并选择适合他们的存款产品。五是构建多元化的客户价值体系。通过与其他生活服务平台或企业合作,推出跨行业的联合营销活动,为客户提供更多的增值服务,从而提升客户的综合体验和满意度。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平建议,商业银行要进一步转变存款经营理念,推动费用驱动型存款、成本驱动型存款向结算驱动型、业务驱动型存款转型。抓住政务场景、生产场景、生活场景加快数字化进程的契机,积极布局开放银行业务。跟踪数字政府建设进程,适时介入,抢占数字化场景的端口。抓住企业客户升级财资管理体系、流动性管理,以及推进产业数字化的契机,大力发展交易银行业务;积极抢占个人客户数字化生活圆心地位,利用金融科技手段,提升账户的活跃度。构建特色化、体系化的增值服务体系,提升服务水平,增加存款沉淀。

聚酯期货“四兄弟”即将聚齐 高效赋能全产业链提质增效

本报记者 王 宁

随着瓶片期货上市进入倒计时,意味着郑州商品交易所聚酯“四兄弟”(PX、PTA和短纤期货)即将齐聚期货市场。《证券日报》记者从相关产业企业获悉,聚酯产业对瓶片期货的推出期待已久,聚酯期货板块品种完善,预计衍生品赋能产业链将更加高效、更具高水平。

已上市品种功效明显

目前,郑商所已上市的三个聚酯产业链品种分别是PTA、PX和短纤期货。其中,PTA期货作为国内首个化工品种和全球首创品种,经过近18年的发展,在期现价格联动、产业应用、定价影响力等方面表现突出,得到各方的高度认可,在期货市场功能评估中,连续6年位居化工品第一、工业品前列。此外,占全国总产能近95%的PTA生产企业均

参与PTA期货交易;下游产能前20名的聚酯企业中,参与PTA期货交易的有18家,产能占全国总产能的72.66%。

逸盛石化成立于2003年,是一家以PTA等为主要产品的大型石化集团,现拥有PTA产能2190万吨,位列全球第一。该公司长期重视稳健经营和风险管理,对期货、期权等衍生品工具的运用是其核心业务内容。

该公司研究中心副总经理吴良均向记者介绍,当前参与期货市场的模式主要有三种:一是利用PTA、PX期货便捷高效管理库存;二是利用PTA期货锁定产品利润;三是助力聚酯瓶片远期现货销售管理。

长期以来,我国尚未有PX人民币日度价格基准,现货贸易定价依赖普氏等美元价格,内贸长约(企业之间定价周期,未在市场流通模式)仅在结算时按照当期汇率折算成人民币。随着PX期货上市后,价格发现功能逐步发挥,公开、透明、连续的期货

价格填补了国内人民币日度价格的空白,得到产业企业认可。据悉,基于PX期货合约价格的基差定价贸易形式开始出现,目前已累计成交达3万吨至5万吨现货,打破了国内贸易参照美元计价的定价模式。

吴良均表示:“PX期货逐步改变了内盘现货定价的方式,传统上几乎没有人民币计价的PX现货市场,随着国产PX产量的增加,借助期货的价格发现功能,现在已经成为内盘现货价格商谈的重要参考。”

与此同时,PX期货也获得国际市场的高度关注。厦门国贸石化有限公司总经理刘德伟向记者表示,PX期货上市让中国聚酯产业链提升全球影响力迈出了重要的一步,现在国外的PX交易商也会参考国内期货价格进行报价。

有效完善聚酯产业链

作为郑商所聚酯期货“四兄弟”

之一的瓶片期货,即将于本月底上市。在产业链企业看来,瓶片期货将有效完善聚酯期货板块,将高效赋能聚酯产业链的发展。

“在参与衍生品交易中,我深感期现结合不仅仅是贸易模式的创新,更是企业转型升级、实现可持续发展的重要路径。”明日控股副董事长邵世萍向记者表示,聚酯期货品种是产业链运用最深入、覆盖最全的品种,企业广泛运用期现结合模式,从“传统贸易商”向“产业链服务商”,从“价格接受者”向“风险管理者”转变。金融衍生品运用不仅让公司做大做强,更平滑了利润曲线,让企业参与者从“对立”价格博弈关系到“共赢”合作关系,这种转变不仅增强了企业的市场竞争力,也促进了整个产业链的健康稳定发展。

明日控股聚酯部商品经理朱建威表示:“瓶片期货的推出可谓是为聚酯板块锦上添花,将使聚酯产品价格更加透明化、市场化、合理化,同时让整个瓶片生产、贸易环节从传统走向规范、完整,更高效助力上游石化、下游工厂的稳健经营。”他预计,产业链上的企业将更精确地通过期货市场找到合适的品种标的,来锁定产品利润、稳定生产经营,避免传统贸易形式下现货操作面临的资金压力和经营风险。

“瓶片期货的上市有助于促进行业高质量发展。”吴良均补充表示,健全聚酯板块的风险管理体系,有利于提高市场定价效率,为产业链保供稳价提供更加完备的“期货方案”。完善聚酯期货板块对产业链风险管理更显重要。

多位产业人士表示,希望在合约规则上贴近现货市场的基础上不断优化交割仓库布局,让产业链企业更加便利地运用期货工具。同时,希望交易所能够采取多种措施吸引更多的投资者参与瓶片期货交易,提升市场流动性,加强市场监管,防止过度投机等行为的发生。

业内人士表示,以福利、礼品吸引储户存款有“高息揽储”之嫌,势必增加部分银行负债成本,不是长久之计。

银行应如何继续稳定存款规模,提升揽储竞争力?杜阳建议,一是加强客户关系管理。通过精准营销和客户细分,提供个性化的产品和服务,增强客户黏性。二是提升数字化服务体验。增强银行数字化平台的功能,提供更加便捷、高效的线上存款和管理服务,吸引并留住对数字化体验有高需求的客户群体。三是实施长期激励措施。银行可以考虑通过提供长期激励措施,如积分兑换、现金返还、增值服务等方式,鼓励客户长期保有存款。四是加强金融教育。通过金融教育活动,提高客户的财务管理能力和风险意识,引导客户理解并选择适合他们的存款产品。五是构建多元化的客户价值体系。通过与其他生活服务平台或企业合作,推出跨行业的联合营销活动,为客户提供更多的增值服务,从而提升客户的综合体验和满意度。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平建议,商业银行要进一步转变存款经营理念,推动费用驱动型存款、成本驱动型存款向结算驱动型、业务驱动型存款转型。抓住政务场景、生产场景、生活场景加快数字化进程的契机,积极布局开放银行业务。跟踪数字政府建设进程,适时介入,抢占数字化场景的端口。抓住企业客户升级财资管理体系、流动性管理,以及推进产业数字化的契机,大力发展交易银行业务;积极抢占个人客户数字化生活圆心地位,利用金融科技手段,提升账户的活跃度。构建特色化、体系化的增值服务体系,提升服务水平,增加存款沉淀。

嘉联支付上半年净利润同比增长27.86% 外卡交易金额达去年全年2.3倍

本报记者 李 冰

日前,深圳市新国都股份有限公司发布2024年半年度报告,全资子公司嘉联支付的营收、利润得以披露。报告期内,嘉联支付实现营业收入10.83亿元,同比下降19.16%,主要是报告期内收单业务交易流水较去年同期高峰值同比下降所致。与此同时,嘉联支付收单及增值服务的毛利率水平较去年同期明显提升,实现净利润2.57亿元,同比增长27.86%。

累计交易流水逾7000亿元

报告显示,今年上半年,嘉联支付累计处理交易流水约7224.7亿元,上半年月度交易流水整体保持平稳。

资料显示,嘉联支付为拥有全国性银行卡收单业务牌照的第三方

支付机构,主要为不同行业及规模的客户提供便捷的支付结算服务,并且通过“支付+经营”的服务体系,赋能中小微商户高效经营,助力其数字化转型。

在场景数字化服务方面,嘉联支付目前已经推出嘉联云店等多个行业SaaS解决方案,覆盖餐饮、零售、教育、驾校、物业停车、美业、加油、景区、购物中心等。

报告期内,嘉联支付积极配合各地政府开展购车补贴、商超消费补贴、以旧换新等消费促进活动,消费券业务规模快速增长,累计开展208轮各类消费券补贴活动,覆盖西藏、广西、广东等地12个城市,核销金额超过4亿元,带动消费金额约140亿元。

嘉联支付已在全国32个省市广泛开展外卡受理环境改造工作。同时,嘉联支付收款终端设备已支持受理多种外卡交易服务,包括但

限于Visa、MasterCard、Discover及JCB等国际主流信用卡。截至2024年6月30日,嘉联支付累计开通外卡受理终端超45万台,2024年上半年,外卡交易金额已达2023年全年的2.3倍。

“嘉联支付收单业务及增值服务较去年同期明显提升,为其业绩带来了正增长。”博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,嘉联支付上半年外卡交易金额实现翻倍,说明机构在落实优化支付服务工作方面已经取得了积极成效。

进一步完善海外牌照布局

已经取得卢森堡P1牌照、中国香港MSO牌照、美国MSB牌照,具备了同时开展海外本地收单业务和跨境支付业务的牌照条件。

同时,嘉联支付推出跨境支付品牌Paykka,现已布局开展海外本地收单和B2B外贸收款相关业务。在海外本地收单方面,嘉联支付可在欧盟地区为餐饮、零售、旅游等多个行业商户提供扫码、刷卡等多种支付方式的收单服务。在B2B外贸收款方面,嘉联支付能够为外贸B2B商户提供一站式跨境支付解决方案,并解决商户资金在收、付、结、汇、管方面的问题。

素喜智研高级研究员苏筱芮告诉《证券日报》记者:“随着跨境贸易及消费的持续繁荣,持牌支付机构开始加大跨境支付投入力度,以拓展更多收入增长曲线,未来预计会有更多支付机构积极布局跨境业务。”

另需关注的是,半年度报告显示,经相关部门提示,嘉联支付发现以往年度存在涉税事宜需要调整,需缴纳相关各项税费及滞纳金合计36191.25万元。上述相关税费及滞纳金将计入公司2024年下半年当期损益,预计影响公司2024年度归属上市公司股东的净利润-32502.47万元,最终影响金额以2024年度经审计的财务报表为准。

根据相关规定,上述税费及滞纳金相关事项不属于前期会计差错,不涉及前期财务数据追溯调整。截至报告披露日,嘉联支付已按要求将上述税费缴纳完毕,相关主管部门未对该事项给予处罚。

苏筱芮认为,涉税问题对其他支付机构有警示作用。建议支付机构在财税工作方面加大合规力度,防范因税务问题给机构经营带来不利影响。