

投资收益迎来“大爆发” 中小银行如何成为理财“小能手”



投资收益已成为拉动地方中小银行创新的“新引擎”。调查发现,42家A股上市银行2024年上半年,共有32家银行投资收益同比出现上涨。

地方银行投资收益迎“大爆发”

银行变身理财“小能手”,上半年,多家银行投资收益迎来爆发式增长。42家A股上市银行2024年上半年报数显示,七成银行投资收益同比增速出现上涨。更有甚者,部分银行同比增速超200%。

上海银行投资收益同比增速位居42家银行首位,上半年,该行实现投资收益79.65亿元,较去年同比增长59.30亿元,同比增长291.40%。谈及增速变化,上海银行表示,“金融投资的投资收益增加”。

厦门银行、瑞丰农商行表现亦是不俗,上半年上述2家银行分别实现投资收益5.57亿元、5.36亿元,分别同比增长283.26%、213.87%;张家港农商行、重庆农商行、紫金农商行、苏州农商行投资收益同比增速也均超100%,分别为176.34%、159.69%、127.25%、115.92%;常熟农商行、上海农商行、无锡农商行、贵阳银行投资收益同比增速也在80%以上。

与国有大行、股份制银行不同,对于一些中小银行而言,由于基数较低,即使是小额的投资收益增长也表现为较高的增长率。从绝对值来看,兴业银行以220.26亿元的投资收益位列榜首,同比增长达到30.26%,谈及投资收益增长缘由,该行表示主要是金融资产相关收益增加所致。

国有大行中,上半年中国银行增速最高,实现投资收益187.41亿元,同比增加85.13亿元,上涨83.23%;工商银行投资收益规模最大,为216.35亿元,但同比增速减少了8.35%。

可以看出,中小银行之所以能够在短时间内实现如此高的投资收益增长,一方面得益于其灵活多变的运营模式,另一方面也是由于其原有的收益基数较小,使得增长显得尤为显著。国有大行、股份制银行可能更侧

重于传统的信贷业务,在投资收益层面不如中小银行活跃。

32家银行投资收益占比提升

在低利率环境下,传统的存贷业务利润空间被压缩。银行为了维持或增加收益,增加对高收益资产的投资,如债券、股票、基金等,从而提高了投资收益在总收入中的占比。从半年报观察来看,这一趋势也愈发显著。Wind数据显示,42家上市银行中,有32家银行投资收益在营收中的占比进一步提升。

上海银行、张家港农商行、瑞丰农商行、苏州农商行、厦门银行、重庆农商行、无锡农商行投资收益在营收中的占比分别为30.35%、26.53%、24.66%、30.95%、19.27%、18.98%、25.38%,分别较上年同期增加22.63个百分点、16.23个百分点、15.63个百分点、15.38个百分点、14.35个百分点、11.77个百分点、11.23个百分点。

从财报中可以看出,投资收益主要包括权益法核算的长期股权投资收益、交易性金融资产持有期间的投资收益、处置交易性金融资产取得的投资收益、处置债权投资取得的投资收益等多类投资工具。那么,多增的投资收益来自哪里?有部分中小银行给出了答案。

以无锡农商行为例,上半年,该行处置债权投资取得的投资收益较高,为2.60亿元,去年同期这一数据为0.81亿元,除此之外,处置其他债权投资取得的投资收益、处置交易性金融资产取得的投资收益、交易性金融资产持有期间的投资收益也实现了增长。

在金乐函数分析师廖鹤凯看来,这表明银行在债权投资方面的处置策略可能得到了优化,或是市场条件有利于银行在此期间处置资产获得高额收益;长期股权投资收益的增长表明银行在长期股权投资项目上的表现良好,可能是因为持股企业的经营状况改善,或者是市场对其持有的股权价值的认可度提高。

上半年,多家银行投资收益迎来爆发式增长。42家A股上市银行2024年上半年报数显示,七成银行投资收益同比增速出现上涨。更有甚者,部分银行同比增速超200%。这些银行投资收益暴增跟哪些因素有关?市场波动加大,银行该如何确保收入来源的稳定性?

金融投资要把握风险审慎原则

毋庸置疑,投资能力持续增强也拉动了银行非利息净收入增长,2024年上半年,32家A股上市银行非利息收入同比实现增长,得益于投资收益的提升。部分银行的非利息收入增速超过90%。市场观点多认为,在低利率环境下,传统存贷业务的息差收入减少,银行为了维持或增加收益,转向了债券等固定收益产品作为替代。

但值得关注的是,虽然通过增加债券投资和交易活动,银行收入结构发生了变化,非利息收入占比上升,增强了收入来源的多样性,但需要关注的是,债券投资可以带来收益,但也伴随着利率风险、信用风险等。

此外,合规风险也值得警惕,近日,中国银行间市场交易商协会监测发现。常熟农商行、江苏江南农村商业银行、江苏昆山农村商业银行、苏州农商行在国债二级市场中涉嫌操纵市场价格、利益输送。依据相关规定,对上述4家机构启动自律调查。而常熟农商行、苏州农商行上半年投资收益均出现大涨。

招联首席研究员董希淼认为,银行扩大债券投资是非常无奈的选择。一方面,在资产端贷款难以有效投放,在负债端资金成本居高难降。另一方面,信用风险有所上升,资产质量反弹压力比较大。目前部分商业银行债券投资集中在超长期限债券上,而且投资比例持续上升,这可能带来两大风险,即利率风险和流动性风险。

接下来,中小银行债券持仓情况也将成为监管关注的重点。“银行开展债券投资是一项常规业务,但要合理把握投资比例、久期等。”董希淼进一步表示,总体而言,银行债券投资要注意回归主责主业,将债券投资控制在一定比例之内;合理把握久期,做好浮盈变现及后续资产配置;培养专业人才,加快建立专业团队,债券投资专业性很强,可适当引进外部专业人才;加强研判宏观经济变化和金融市场走势,及时调整投资策略进行调整优化。宋亦桐

观察

押宝“悟空” 银行这样蹭热点

《黑神话:悟空》的火爆已经延伸到了游戏之外。

在《黑神话:悟空》中,有36个场景取自现实世界,其中27个场景位于山西省。近日,“跟着悟空游山西”的话题也迅速火爆全网,山西省的许多景点成了玩家、驴友的重点打卡地。

山西为什么走红?除了其丰富的历史文化遗产,也因为金融资本的精确投放和支持。近日,多家银行推出相关联名信用卡、消费贷等产品,刺激了旅游消费,提升了游玩体验。

“山西农信等金融机构在文化热潮中尝试商业价值的创新,联名信用卡和汾酒消费贷等信贷产品的出现,是市场经济与文化产业相结合的一种自然产物。在《黑神话:悟空》这一IP大火的背景下,山西文旅产业也将迎来新的发展机遇。”近日,中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力表示。

加大信贷支持力度

针对《黑神话:悟空》带火的文旅热潮,日前,工商银行山西分行公众号发文称,持卡人山西·云冈联名信用卡,申办后可享受工银爱旅行随机1分游,航空、酒店、乐园、餐饮、免税店五大旅游场景有机会享受随机立减优惠活动,最高可免4999元,还可享受最高228元的新客礼包。

沁县农商银行、大同农商银行等公众号也显示,山西农村商业联合银行推出城市印象卡全系列产品,卡面全部取景山西,用现代审美和国潮手绘展现山西省特有的自然风光、历史人文。在产品权益上,持卡人可享受山西文旅年卡全部权益、武宿机场贵宾厅出行

服务、银联白金卡等各项权益,以及“吃、住、行、游、购、娱”等各方面优惠。

大同市作为游戏取景地之一,今年成为了旅游黑马目的地,其不断攀升的人气也离不开金融支持。山西农信公众号8月24日发文称,大同农商行围绕大同云冈石窟、大同古城等旅游资源,先后为云冈大景区文化长廊等40余个旅游项目发放贷款超9亿元。

“小西天土地在此恭迎各位天命人。”《黑神话:悟空》游戏中的一句台词带火了山西临汾隰县的小西天景区。从游戏取景地被公布后,小西天景区8月20日售出的门票比去年8月20日增长300%。为解决景区周边商户支付收款的难题,隰县农商行加快“晋享e付”收款码覆盖面,方便游客们品尝美食。

“西方古堡看欧洲,东方古堡看晋城。”晋城农商行将古堡活化利用作为重点支持领域,加快推动东方古堡示范园项目的建设。阳城农商行对接砥洊城4A景区创建、皇城相府景区提升改造等重点项目,先后为运营主体授信2.7亿元。

此外,针对大同阳城镇修复建设初期出现的流动资金短缺,泽州农商行定制金融服务方案,为其提供1200万元信贷支持。沁水农商行授信800万元用于支持湘峪古堡的修复利用。

普惠金融与文化IP结合

朱克力表示,从经济学角度来看,上述信贷产品的推出,一方面能够激发消费者需求,促进文旅消费,进而拉动地方经济增长。另一方面,也为金融机构提供新的业务拓展方向和收入来源。联名信用卡通过与热门文化IP结合,增加信用卡附加值,使其

更具吸引力,而汾酒消费贷则针对特定消费场景,为消费者提供更为灵活的支付方式。

“对普惠金融应当有新的理解。当前,普惠金融不再仅仅是提供基础金融服务,满足普通民众金融需求,更应与时俱进,与文化产业、旅游业等多领域进行深度融合。这种融合既能够拓宽普惠金融服务范围,还能提高金融服务的针对性和实效性。”朱克力认为。

以热门文化IP为例,金融机构推出的相关信贷产品,不仅满足了消费者对个性化金融服务的需求,还提高了他们对金融产品的认知度和接受度,使普惠金融更加贴近消费者实际需求。同时,普惠金融在创新中找到了与文化产业相结合的创新路径,为文化产业的繁荣注入了新活力。

在普惠金融与文化产业的融合过程中,创新与可持续发展的平衡显得尤为重要。朱克力强调,金融机构在推出新型信贷产品时,应充分考虑消费者的实际承受能力和金融市场的稳定性。这意味着,普惠金融的创新不仅要满足当前的市场需求,还要确保服务的可持续性,避免过度金融化带来的风险。

总的来看,这类信贷产品的出现是市场经济与文化产业相结合的产物,对普惠金融发展具有积极意义。但在推广过程中应谨慎行事,确保金融服务稳健发展。同时,普惠金融也应不断创新、与时俱进,以满足广大民众日益增长的金融需求。

此外,朱克力也提醒,金融机构在追求商业利益的同时,必须严格控制风险,避免因过度借贷而引发的金融风险。此外,对于消费者而言,理性消费和合理借贷同样重要,避免盲目跟风导致的个人财务困境。付乐

关注

南通农商行培育创新驱动动力 走好特色化转型之路

近年来,江苏南通农商行应对经济下行、大行下沉等不利形势,坚持差异化市场定位,深耕普惠金融,在推进高质量发展中找准优势,突出特色、差异发展。

产品跟着产业走

规范制度,优化业务全流程。南通农商行全面梳理业务流程,完善普惠业务相关操作流程、制定管理办法,优化客户办理流程,制定授信业务标准化申报手册,提高审批效率。聚焦小微贷款申报、授信审批环节等突出问题,在办公OA上开设“普惠金融智慧库”“授信专区”,制定解决方案、解读相关政策、进行业务指导,提升普惠金融服务能力。

顺应产业,加快产品创新速度。南通农商行为迎合产业发展需要,满足客户金融需求,顺应农业规模化、现代化、特色化趋势,推出“农机贷”“苏农贷”等信贷产品;顺应小微群体需要,携手担保机构实施优惠政策,推出“富民创业贷”“苏科贷”等特色产品;顺应产业链强链补链需要,向核心企业上下游产业链延伸服务,提供有效的金融支持。

建立机制,提升金融服务质效。南通农商行充分发挥组织灵活、决策链短的优势,建立并完善敏捷小组机制,针对客户需求进行产品和运营,充分调研客户需求并结合区域实际,以产品的高效和实用性来提升小微业务的发展。

服务跟着客户走

聚焦“一老一少一新”让金融服务更贴心。南通农商行推进网点规范化、适老化、特色化、智能化改造,不断优化服务内容、创新服务模式。2023年建成五星级网点1家、四星级网点7家、三星级网点68家;建成“江苏银行业文明规范服务适老网点”4家,其中观音山支行同时已被南通市银行业协会评为2023年度“南通市银行业金融机构适老化服务示范网点”。

提档升级“乡村振兴服务点”让金融服

务更暖心。南通农商行领导高度重视金融便民服务区建设,在已建成的149个金融便民服务区进行提档升级,推进线上线下融合,促进金融服务与政务、村务、商务有机融合,并通过建立定期巡检制度、完善信息畅通机制、建立常态培训机制等,全力推进金融便民服务区合规性发展,畅通金融服务“最后一公里”。

依托“普惠展业平台”让金融服务更省心。南通农商行充分发挥普惠展业平台“无纸化、移动化、数字化、智能化”优势,从“产品”“网点”为中心向“客户”“客户经理转变”,开展网格化营销,不断加强营销触达,挖掘营销服务的“深度”,做优做细客户服务。

考核跟着员工走

“减”字当头,为考核指标“瘦身”。南通农商行优化绩效考核,从细化上入手,从“减量”上提质和赋能,对考核指标进行优化,力求做到指标精简,并对考核指标反复推敲,确保考核工作靶向定位,全年以“一个标准”“一套办法”为主线进行考核,减少以往考核频次,把各项考核指标分值分解到平时,提高考核工作质效。

“常”字用功,让考核评价见长效实效。南通农商行建立“目标管理、绩效评价、差异薪酬、考核进退”的机制,注重绩效辅导,实行“一月一考、季度一评”,在全行经营分析会上进行各支行业绩点评;在条线例会上对条线员工进行业绩点评;在支行内部会议上由支行行长对工作复盘,辅导支行员工,推动绩效向实干者、奋斗者、奉献者倾斜。

“效”字为先,让考核发挥指导作用。南通农商行强化挂钩考核,实行包片部室与被包片支行联动,促进两个层面的积极性和互补性。根据营销业务、客群、风险等维度科学设置计划标准,提升低成本资金、小额贷款、中收等考核权重,推动财务资源向一线倾斜,引导全员努力力为全行创造效益,也为激励员工“离柜”转向业务营销序列创造条件。黄帅赛

动态

东海农商行 深化政银合作,探索金融服务新模式

江苏东海农商银行作为地方金融的中坚力量,深知金融服务在农村发展中的重要性,该行通过强化政银合作,积极搭建与村级便民服务中心的紧密合作平台,不断探索创新服务模式,力求将优质、高效的金融服务延伸至农村最基层,切实打通金融服务“最后一公里”,为乡村振兴注入强劲动力。

政银携手,创新服务模式。为深入推进普惠金融服务工作,为客户提供更贴心的服务体验,东海农商银行不断创新发展模式,与东海县行政审批局携手将辖内10家金融便民服务中心打造成为“政务+政务+行务”阵地,以“政务+金融”模式提升金融服务体验。在实现广大村民足不出村就能办理基本金融服务的基础上,通过为便民服务中心配备叠加“农商·苏服办”功能的多媒体POS设备为村民办理政务服务。目前“农商·苏服办”通办事项已达到240项,通过打造并丰富“就近便捷、标准统一、事项精准、管理规范、融合共融”的联动服务新场景,聚合多方资源、发挥联动合力,建设“政银服务e站”服务品牌。

拓宽渠道,金融服务无缝对接。为确保金融服务真正下沉到村、到户、到人,东海农商银行利用村级便民服务中心这一基层服务平台,将其作为金融服务的前哨阵地。通过在村级便民服务中心设立金融服务站,实现社保卡换发、小额贷款、电费缴纳、涉农补贴发放等基础金融服务的一站式办理。同时,包村营销经理定期入驻服务中心,面对面解答村民金融疑问,提供个性化金融服务方案,在实现广大村民足不出村就能办理基本金融服务的基础上,在站点布设“码上贷”营销码,包括存款、贷款、贷记卡、ETC、手机银行等九个产品模块。一户一码,客户扫码进行线上金融业务登记和预约,联动专属营销经理进行动态实时服务,充分发挥其作为“信息站”和“情报站”的作用,巩固农村主阵地。目前,利用站点商户推广线上贷款签约新客户356户,授信182户。

强化宣传,筑牢乡村金融生态。金融知识的普及是农村金融健康发展的基石。东海农商银行利用金融服务中心定期开展“金融知识进万家”“反诈币宣传”等活动。通过举办金融知识讲座、发放宣传手册、播放宣传片等形式,向村民普及防范电信诈骗、识别假币、合理借贷等金融知识,增强村民的风险防范意识和自我保护能力。同时,在东海县讲习村金融便民服务中心设有“E路有我”体验屏、“数字人民币”宣传屏,积极主动为村民提供高效、便捷、全面的金融知识宣传。今年以来,开展各类宣传活动30余次。

东海农商银行表示,将继续秉承“服务‘三农’、助力乡村振兴”的初心使命,充分发挥农商行服务范围广、城乡联动强、社会民生事业联系紧密的优势,与各村委、党群中心开展党建共建,以党建共建为契机,不断完善便民服务体系,打造具有创新意义的金融便民服务中心。李洁

江苏昆山农村商业银行股份有限公司公告 为规范本行信贷业务,提升信贷资产质量,特制定本行《信贷业务管理办法》,自发布之日起施行。本行全体员工应严格遵守本办法规定,确保信贷业务合规开展。特此公告。 江苏昆山农村商业银行股份有限公司 2024年9月5日	江苏昆山农村商业银行股份有限公司公告 为规范本行信贷业务,提升信贷资产质量,特制定本行《信贷业务管理办法》,自发布之日起施行。本行全体员工应严格遵守本办法规定,确保信贷业务合规开展。特此公告。 江苏昆山农村商业银行股份有限公司 2024年9月5日
广东吴川农商银行有限公司公告 为规范本行信贷业务,提升信贷资产质量,特制定本行《信贷业务管理办法》,自发布之日起施行。本行全体员工应严格遵守本办法规定,确保信贷业务合规开展。特此公告。 广东吴川农商银行有限公司 2024年9月5日	广东吴川农商银行有限公司公告 为规范本行信贷业务,提升信贷资产质量,特制定本行《信贷业务管理办法》,自发布之日起施行。本行全体员工应严格遵守本办法规定,确保信贷业务合规开展。特此公告。 广东吴川农商银行有限公司 2024年9月5日