

# 招商银行VS平安银行 零售明星的中报角逐

作为行业内零售转型的标杆,招商银行和平安银行一直备受关注。2021年为招商银行大财富管理元年,该行正式向3.0模式迈进,同年平安银行也开启了智能化银行3.0的新发展阶段,如今随着两家银行2022年半年报的相继披露,两大零售明星的中期角逐成效也随之浮出水面。

## 盈利规模尚有差距

自2016年拉开零售战略转型的大幕之后,平安银行加速追赶,成为银行零售业务“黑马”。招商银行近年来则继续巩固零售端优势。2022年中报季,零售王者之争再度引发市场关注。

从总资产来看,截至2022年上半年末,招商银行资产总额已达9.72万亿元,而平安银行资产总额则为5.11万亿元。

不过,虽然两者仍有不小差距,但从增速上不难看出,平安银行正在加紧追赶。2022年1-6月,两家银行营收、净利润均实现了增长,招商银行实现营收1790.91亿元,同比增长6.13%;实现归属于本行股东的净利润694.2亿元,同比增长13.52%。平安银行报告期内营收则同比增长8.67%至920.22亿元,实现归属于本行股东的净利润同比增长25.6%至220.88亿元。

业绩表现虽然持续向好,但是受市场利率下行影响,在持续让利实体经济的背景下,两家银行净息差仍出现了不同程度的收窄。2022年上半年,招商银行净利息收益率为2.44%,同比下降5个基点;平安银行净息差则较去年同期下降7个基点至2.76%。

对于净息差下降的原因,平安银行副行长



## 零售业务占比呈现分化

零售业务受经济波动影响相对较小,潜在业务规模大,近年来不少银行纷纷宣布向零售业务转型,招商银行和平安银行无疑是行业内零售转型的标杆。

2014年招商银行提出并实施“轻型银行”战略转型。两年后,平安银行全面启动零售转型,随后两家银行零售业务迎来迅猛发展。2022年上半年,招商银行、平安银行零售业务占营收比重均超过55%,其中招商银行为58.62%,平安银行为55.9%。

不过,对比同期数据来看,平安银行零售业务占营收比重的增速略有下滑。报告期内,平安银行零售金融业务占营收比重同比减少2.2个百分点;招商银行零售金融业务占营收比重则较上年同期增长1.13个百分点。

受经济下行、疫情反复和资本市场震荡加剧等因素影响,报告期内,招商银行、平安银行零售金融业务营收净利增速有所放缓甚至减少。2022年1-6月,招商银行零售金融业务营业收入962.89亿元,同比增长7.89%,增速同比减少7.12个百分点;零售金融业务税前利润457.25亿元,同比增长14.17%,增速较上年同期减少6.4个百分点。平安银行报告期内零售业务则实现营收514.02亿元,同比增长

4.4%,增速同比减少6.5个百分点;零售业务净利润110.65亿元,同比下降5.6%。

对于平安银行零售业务上半年的业绩表现,平安银行董事长谢永林在业绩发布会上表示,宏观环境影响下,平安银行上半年零售业务表现与同业相比结果较为满意,满意度不完全体现在数据,更重要的是动态调整经营策略,下半年相关业绩指标的回升力度令人期待。

凭借金葵花及以上中高端客户,目前招商银行在管理客户总资产上仍占据一定优势,平安银行还有较大的追赶空间。截至2022年6月末,招商银行零售客户1.78亿户,较上年末增长2.89%;管理零售客户总资产余额约11.72万亿元,较上年末增长8.91%,在管理客户总资产中,金葵花及以上客户占比超八成,达9.57万亿元。平安银行零售客户数为1.22亿户,较上年末增长3.2%;管理零售客户总资产为3.47万亿元,较上年末增长9.1%。

零壹研究院院长于百程认为,排除上半年外部不可控因素,两家银行的零售业务中,零售用户数和管理客户资产规模(AUM)两项重要指标依然体现出增长势头。零售用户数和AUM是零售业务的基础,当市场恢复回暖,财富管理业务也将受益回升。

## 财富管理“中收”趋势几何

在零售转型进程中,财富管理通常被视为“第二增长曲线”。2021年为招商银行大财富管理元年,该行正式朝着以“大财富管理的业务模式+数字化的运营模式+开放融合的组织模式”为核心的3.0模式迈进,同年平安银行也开启以综合化银行、AI银行、远程银行、线下银行、开放银行“五位一体”为核心的智能化银行3.0发展阶段。

在3.0阶段零售转型下半场角逐中,财富管理业务亦成为业绩增长的新动能和新引擎。从2022年上半年的表现来看,受资本市场

波动的影响,报告期内,平安银行和招商银行相关的财富管理手续费收入均有所下滑。2022年1-6月,招商银行财富管理手续费及佣金收入188.73亿元,同比减少8.13%;平安银行实现财富管理手续费收入(不含代理个人贵金属业务)36.89亿元,上年同期实现财富管理手续费收入则为45.93亿元。

对于财富管理中间收入减少的原因,招商银行表示,主要是资本市场大幅波动背景下,客户避险情绪及需求上升,高价值贡献的期缴保险销量及占比同比上升,报告期内,该行代理保险收入89.84亿元,同比增长61.61%。平安银行则透露,减少主要是因该行主动压降非标类产品规模及证券市场波动导致的基金销量下滑等。

而从总体中间收入来看,2022年上半年,招商银行净手续费及佣金收入为534.05亿元,同比增长2.2%;平安银行净手续费及佣金收入160.62亿元,同比下降7.7%。

有券商观点认为,招商银行总体手续费收入表现好于同业,主要是在大财富管理价值循环链的带动下,财富管理收入、资产管理收入、托管费收入同步运行,避免了因业务单一、受某一变量影响而导致收入大幅下行。

“在疫情反复、房地产调整、权益市场波动等因素影响下,两家银行零售业务均受到挑战,其中财富管理手续费和佣金收入更是出现下滑。”于百程认为,从两家银行财富管理收入看,对其影响最大的是上半年基金发行遇冷等。统计显示,受权益市场波动影响,上半年新发基金规模创2019年下半年以来的半年度新低。

谈及后续财富管理“中收”业务走势,廖鹤凯认为,在大环境不佳的情况下,零售业务难有较大的增长,都是在维持现有业务的基础上继续发掘存量机会,后续预计这一情况还会持续较长时间,下半年手续费及佣金收入或许依然难言乐观。

北京商报记者 孟凡霞 李海颜

## F 聚焦 Focus

### 医药主题基金还有投资价值吗

近日,一则关于用户名为“中欧葛兰”发布的社交平台内容在网上流传,其中提到医药行业逻辑不在了”相关观点,引发投资者关注。针对网传消息,中欧基金表示其为不实观点,且保留追究相关账号的法律责任权利。值得一提的是,虽然网传内容被辟谣并非葛兰观点,但也有观点指出,医药行业的集中采购等政策确会扰动投资者信心。但在业内人士看来,医药板块的长期发展前景没有发生变化,政策层面向好,负面冲击也已经到了阶段性尾声。

#### 明星基金经理葛兰遭仿冒

近日,一张显示用户名为“中欧葛兰”发布的观点在网上流传,引发投资者关注。据网传图片内容显示:“中欧葛兰”表示,“行业逻辑不在了。以前是暴利,现在是集采(即集中采购),先是药品集采,后来是器械集采,现在是牙科类集采,今后全部都会集采。所以逻辑没有了。不能用以前的估值来评现在了”。

针对上述网传内容的真实性,北京商报记者发文中欧基金。中欧基金回应表示,近日有社交账号假冒公司基金经理葛兰并发表不实观点,中欧基金已对相关账号采取投诉举报处理,保留追究其法律责任的权利,并提醒投资者谨防上当受骗。

据了解,葛兰对于医药行业的最新观点为二季报公布内容。其中,葛兰在中欧医疗健康混合的二季报中提到,创新相关的市场还远未触及国内市场的天花板,海外市场也在逐步蓄力中。伴随我国居民人均收入及认知水平快速提升,医疗服务以及消费性医疗的需求仍在快速增长且未得到

充分满足,未来空间依然巨大。整体而言,依然看好医药生物板块的中长期投资机会,但短期市场波动难以避免。

有业内人士直言,医药行业的集中采购等政策确会扰动投资者信心。在财经评论员郭施亮看来,医药行业受到集采等政策因素影响,投资逻辑发生了较大变化,医药医疗行业过去产业化、商业化痕迹明显,未来部分领域可能逐渐提升社会公益属性,盈利前景与商业模式可能会有一定变化。从医药行业主题基金来看,对接核心市场指数的指数基金政策风险会相对减少。

嘉实基金大健康研究总监郝淼也提到,投资者对医药行业的担心较多来自于政策端,如医保控费、集中采购等政策扰动,因此投资者担心会对医药板块的盈利能力造成一定冲击。但郝淼认为,“经过近几年医改等政策的密集出台,大的政策框架已经搭建得差不多了,投资者的预期也比较充分了,之后再再有超出预期的负面冲击政策概率较小,政策的预期层面也到了一个底部,有可能会出现缓和情况”。

#### 医药行业长期投资机会凸显

事实上,在年内市场波动不断的背景下,2022年以来,医药行业主题基金的表现也未尽如人意。据同花顺iFinD数据显示,截至8月21日,当前共有155只医药行业基金(份额分开计算,下同),剔除年内成立的新品,有129只产品的年内业绩数据可统计。

当前,除广发全球医疗保健(QDII)A(人民币)的年内收益率为正(QDII)数据截至8月18日),为0.84%外,其余128只产品

的年内收益率均告负,其中更有前海开源医疗健康灵活配置混合A/C份额、易方达全球医药行业混合发起式(QDII)美元份额、鹏华中证港股通医药卫生综合ETF共4只产品的年内收益率跌超30%。

尽管医药行业主题基金年内表现欠缺,但部分业内人士表示仍看好医药行业的长期投资机会。汇添富创新医药混合基金经理郑磊表示,新冠疫情期间,医药行业基本面和业绩都得到了快速提升,伴随疫情进入新常态,医药板块的表现相对平缓。不过,这背后也孕育着机会。从历史上看,机构低配之际,长期投资机会也可能凸显。整体来看,医药政策逐渐向好,而且出现了一些结构性改善的机构。下一阶段的政策重心,会从过去对药品和耗材价格的梳理,逐渐转移到对医疗服务的重新梳理,这是一个重要的市场信号,未来医疗服务或将迎来价格上的调整。

郝淼也认为,医药板块估值处于历史低位,长期的发展前景没有发生变化,政策层面向好,负面的冲击已经到了阶段性尾声,医药板块会进入长期较好的、具有投资价值的区间。“我认为医药行业总是有机会的,它更多的是体现出一个行业的结构性变化。我们要沿着整个临床需求的方向,包括整个国家医改的导向去寻找重点投资方向和标的,尤其是符合政策鼓励支持的、临床疗效确切的、符合药物经济学、符合性价比等这样一个方向的细分领域和标的。因此,我们更看好创新药、创新医疗器械等方向,这几个方向也是典型的高增长赛道。此外,研发外包这块,受益于医药研发的持续加速,也能看到具有一定的景气度优势。”

北京商报记者 李海颜

### 拆解邮储银行 2022年中期“成绩单”

北京商报讯(记者 宋亦桐)中报季重头戏来了,邮储银行率先披露首家国有大行2022年上半年“成绩单”。8月22日,根据邮储银行发布的2022年半年度报告数据显示,今年上半年,邮储银行营收净利实现“双增”,AUM(管理个人客户资产)规模达13.41万亿元,转型成效显著。在分析人士看来,当前,该行转型创新架构和理念比较清晰,数字化经营管理体系基本建成,针对不同客群、不同用户推出线上、线下产品,走差异化发展路径也是未来银行转型发展方向。

今年上半年,邮储银行实现营业收入1734.61亿元,同比增长10.03%;实现归属于银行股东的净利润471.14亿元,同比增长14.88%。

据半年报数据显示,截至2022年6月末,邮储银行资产总额13.43万亿元,较上年末增长6.66%;负债总额12.59万亿元,较上年末增长6.72%。报告期内,该行实现利息净收入1371.17亿元,同比增加50.21亿元,增长3.8%。其中,规模增长带动利息净收入增加107.08亿元,不过值得关注的是,利率变动导致邮储银行利息净收入减少56.87亿元。

风险管理方面,截至今年6月末,邮储银行不良贷款余额578.88亿元,较上年末增加52.03亿元;不良贷款率0.83%,较上年末微升0.01个百分点。受个别大额公司客户风险暴露影响,今年上半年,邮储银行房地产业、租赁和商务服务业、农、林、牧、渔业等不良率有所上升,其中,房地产业不良率达1.01%,较上年末上升0.99个百分点,受疫情影响较大的住宿和餐饮业不良率为4.34%,较上年末

上升0.67个百分点,上升幅度也较大。

不过从行业情况来看,邮储银行不良率仍保持在较低水平。根据银保监会日前公布的数据显示,截至二季度末,银行不良贷款率1.67%,较上季末下降0.02个百分点。邮储银行在半年报中表示,该行从严执行监管标准,持续优化风险分类规则,资产质量真实可靠。截至报告期末,本行不良与逾期90天以上贷款比重为1.37,逾期60天以上贷款全部纳入不良,逾期30天以上贷款纳入不良比例达到93.36%,全面、真实地反映了该行贷款风险状况。

对邮储银行2022年上半年业绩经营表现,产业经济资深人士王剑辉分析指出,在今年经济环境并不是很好的情况下邮储银行能取得比较稳健的增长,主要是得益于自身的经营战略和对于行业趋势的敏感把握。

王剑辉举例称,例如,在整个经济环境相对较弱的情况下,市场对于传统金融服务的需求稳中有升,邮储银行也抓住了这个阶段性特征来拓展市场份额。最直观的数据也能证明这一点,半年报数据显示,截至6月末,邮储银行普惠型小微企业贷款余额1.09万亿元,在客户贷款总额中占比超过15%。

首家国有大行中报“开门红”也让市场对后续银行业绩表现充满信心,此前已公布中报数据的张家港行、江阴银行、南京银行、常熟银行、平安银行、苏农银行、沪农商行、招商银行、杭州银行等银行来看,多家银行营收净利润均实现“双增”,在盈利能力增长的同时,资产质量也保持稳定。