

利润稳定增长,资产质量持续改善

——工行2017年年报解读

“从外部环境来看,宏观经济不再追求高速增长,而是更加注重结构和质量的改善。从内部情况来看,随着利率市场化和监管形势的进一步趋严以及资本管理的进一步严格,对于传统银行的业务结构、盈利模式、增长方式都带来很多新的要求。下一阶段,如何从大行进一步向强行转变,对于管理层和董事会都是一个非常大的考验。”3月27日,中国工商银行董事长易会满在该行2017年业绩发布会上如此表示。

数据显示,2017年工行实现净利润2875亿元,比上年增长3%,净利润总量保持全球银行业最好水平。同时,不良率、逾期率、劣变率、剪刀差等关键指标逐季向好,不良率较上年下降0.07个百分点至1.55%。怎样看待去年的盈利状况和银行业的不良贷款趋势?如何应对未来挑战?工行管理层对上述市场关心的问题,一一作出解答。

总量、结构、质量实现良性互动

2017年是利率市场化深化、各类风险多发、金融脱媒加快、同业和跨界竞争加剧等叠加的时期。在这一背景下,易会满表示,总量、结构、质量实现良性互动是工行2017年经营情况的一大特点。

年报数据显示,截至2017年底,反映经营成长性的拨备前利润达到4924亿元,比上年增长9.1%;净息差为2.22%,比上年上升6个BP;大零售和金融市场业务营业贡献提升,中收增长动能加速转换,境外和控股机构净利润增长12.6%,

协调均衡增长的盈利结构进一步巩固;成本收入比为26.5%。

在存款方面,2017年工行存款比上年增加1.4万亿元,增长7.9%,其中活期存款增量占比66.6%;对公存款增加1.11万亿元;重点城市行战略深入推进。

“去年日均存款超过1万4千亿元,存款的稳定性非常好。存款活期比重超过三分之二,达到66%,这个比重也是非常高的。”易会满说。

在贷款方面,工行持续深化存量与增量贷款并轨管理,全年境内分行实际新投放人民币贷款2.8万亿元,其中收回

移贷再贷1.87万亿元;非信贷融资增量超过万亿元,为实体经济提供了多渠道、低成本的资金。

易会满表示,为了更好地谋划下一个时期的工作,去年总行董事会高管层作了大量调查研究,在调查研究的基础上确定了新时期的总体发展战略目标,顺势而上,实现由传统大行向现代化强行的关键跨越,打造基业长青的百年老店。新时期工商银行新的发展愿景是,打造价值卓越、坚守本源、客户首选、创新领跑、安全稳健、以人为本的具有全球竞争力的世界一流现代金融企业。

资产质量持续改善

易会满称,2013年以后,工行实施了新的信贷管理思路和办法,已经看到了成效,近5年来首次实现不良贷款率的单边上下降。

值得注意的是,此前多个季度工行拨备覆盖率连续低于150%,贷款拨备率低于2.5%,而2017年年报显示,工行拨备覆盖率较上年大幅提升17.38个百分点至154.07%。

“过去工行拨备覆盖率曾下降至150%以下,去年工行不良贷款绝对额上升不多,并且盈利保持较稳定,按照审慎性原则,拨备提取较少。按照新的会计

准则,拨备覆盖率按新口径已经到了169%,风险抵御能力比较强。”易会满表示。

易会满还表示,下一步工行出于审慎思路还是会足额提取,比例高低取决于是否能够覆盖风险,这是最基本的指标。“工行对拨备的管理,会结合监管要求,结合信贷管理、信贷政策,根据新环境作出完善,整体将会保持稳定。”

据了解,2017年,工行持续强化风险防控工作,主要是把握好表内表外“两张资产负债表”,加强对风险的源头管控和精准施治。

2017年,工行加快构建与新常态相适应的信贷管理新机制,突出对信用风险的主动管理,在控新增、防劣变、优处置的同时,积极实施信贷文化引领、体制机制改革、专家治贷、专业治贷等治本举措。2017年,不良率持续下降的同时,剪刀差下降超过50%,逾期率、劣变率同比分别下降64BP和49BP,且全年清收处置不良贷款1927亿元,处置回收率持续提升,进一步夯实了资产质量基础。

已做好准备应对资产新规

年报显示,工行2017年理

财产品余额达到3万亿元,同比增长11.4%,存量与增量规模均为行业第一。

2018年资管新规即将落地,行业将延续严监管态势。在工行行长谷澍看来,资管业务要想发展,一要有需求和市场,二要规范,行稳才能致远。

谷澍表示,新规出台不会对工行理财业务造成大的冲击,因为工行已经在三个方面做好了准备:一是在产品方面,即资金来源端,打造符合监管要求的净值型资管产品体系;二是在投资端,不断做好非标转标研究,寻找更多的标准化投资产品;三是在风险控制方面,不断减少产品体系,减少嵌套,使得产品穿透性更好。

在资管业务国际化方面,工行也有一些新的举措。谷澍介绍说,“我们去年在香港成立了一个子公司——工银资管(全球)有限公司,这个子公司主要是做资管业务国际化方面的业务。去年刚起步,规模已经发展到1000多亿港元,我们有信心未来几年把这个数字做得更大。不仅是业务做得更大,质量也要做得更好,风险控制更好。”

宋毓

光大信用卡:跨界的背后

跨界,是2017年光大信用卡的关键词。

在出行领域,1月9日与专注于全球机场、高铁商圈智能化信息服务的龙腾出行联手解决消费者出行痛点,9月19日和全国高铁贵宾服务运营商悦途出行联手打造“温暖回家路”;

在旅游领域,11月8日携手中青旅进一步深入探索“旅游+金融”新模式,拓展银旅合作新领域;

在新闻资讯领域,3月29日与今日头条、12月19日与一点资讯合力实现“千人千面”个性化用卡体验;

在娱乐领域,9月6日与爱奇艺联手开创视听盛宴……

这是什么思路?如此频繁的跨界,又靠什么支撑呢?

“跨界,是光大信用卡细分领域,从场景拓展到客户需求的具体体现。”光大银行信用卡中心负责人表示,“而这种提升背后的支持就是科技。”

“跨界”、“场景”与大数据

光大信用卡利用大数据、云计算等技术,深耕“场景、客群、细分领域”三大市场,搭建对于消费者更具吸引力的囊括多重日常消费场景在内的一站式服务平台,形成了包含产品、获客、营销全周期消费场景体系。

光大银行信用卡以“跨界”和“场景”为着力点,利用大数据实现精准获客和场景式批量获客。例如针对年轻客群推出的考拉海购联名卡,针对商旅人群推出的龙腾联名卡,针对体育和娱乐敏感客群推出冬奥会主题AR信用卡。同时该行贯通线上线下多维“场景”围绕衣、食、住、行、娱、购等各类细分消费场景,针对不同需求消费人群

培育出10元惠生活、10点GO购GO、10分好享兑、周三“狠减单”、百元优享、积分百宝箱等六大经典营销品牌活动。

以科技提升客户服务水平

光大信用卡依靠大数据、人工智能等先进技术,能够对客户群体进行全面且完整的画像,并为客户提供高匹配度的精准服务,将客户体验做到极致。

在满足客户需求上,主动洞察客户偏好,深挖客户潜力,打造最懂客户的信用卡品牌。

在服务渠道搭建上,该行全面升级阳光惠生活APP,在自有金融服务的基础上聚焦与用户息息相关的消费功能模块,在客户端搭建特色服务平台,满足信用卡用户在手机上挑选商品、兑换优惠券、购买电影票、生活缴费、商旅出行等服务需求,将其整合成联结生活消费、业务办理、金融服务三大场景的金融移动服务平台,让客户体验到便捷、周到、精准的服务。

以前沿科技保障业务优化升级

在业务处理方面,光大信用卡实现了异地实时双活架构体系的搭建,异地数据双中心同时承载业务并灵活切换流量,实现了7*24小时的不间断服务,日处理量近7000万张卡和4600万个账户,保证了业务连续性,增强了系统的可用性。目前,光大信用卡正在利用分布式架构技术对核心系统进行优化改造,充分实现容量弹性扩展,新业务、新功能敏捷开发、快速发布的目标。

业务风险控制方面,光大信用卡坚持全面、全员、全程的风险管理要求,形成了精细化、全

面性的风险管理体系。通过对全生命周期的数据采集、探查、分析,基于大数据分析平台,采用流计算、规则引擎、模型训练、深度学习等技术,形成对客户360度特征画像,主动侦测伪装、欺诈行为。自主建设风险一体化大数据分布式平台,实现贷前贷中贷后、线上线下一体化风险流程再造,可提供更加智能化、个性化、高效率的风险管控。

精益流程,高效运营

光大信用卡将科技化元素引入进件、审批、催收等业务全流程,实现流程的智能化,保持了资源配置效率的同业领先。

该行将知识图谱技术应用在信用卡智能进件审核中,大大节省了人工审核成本。在审批环节,基于2013年推出的“实时申请、实时征信、实时审批、实时放款”的瞬时贷模式,引入大数据技术打通贷前、贷中、贷后的数据,形成了一体化的风险管理体系,创立了基于模型集群的“信贷工厂”作业模式,自动审批率达到98%以上,资源配置效率和风控水平同业领先。在催收环节,通过预测客户还款概率使用差异化催收策略,在控制风险的前提下,实现了催收成本的降低和提升潜在收入及优化客户体验的目标。

截至2017年底,光大信用卡连续10年通过了ISO27001信息安全管理体系认证,连续11年通过ISO9001质量管理体系认证。同时,实施六西格玛精益管理方法有效提升了业务精益度、专业性。2017年11月,中国光大银行信用卡六西格玛项目荣获中国质量协会“2017年度全国六西格玛项目发表与研修示范级技术成果奖”。

丁明华

苏州国土局与农行、建行试点合作 不动产抵押登记在贷款时一次搞掂

把50页纸简化为一张表,把1-2天缩短为20分钟。苏州市创新开展“互联网+不动产抵押登记”服务,实现企业群众在各大银行网点办理抵押贷款的同时,一并办理不动产抵押登记。近日,苏州国土资源局与农业银行苏州分行、建设银行苏州分行举行签约仪式,打通“不见面审批”便民利民服务“最后一公里”。

根据协议,国土局和银行双方将重点在“一站式”服务网

点建设、信息服务和系统平台建设、不动产登记流程持续优化、风险信息共享、数据分析支持、金融支持等方面通力合作,共同提升服务效能。通过携手打造业务互联平台,开放网上申报大厅,依托“互联网+”与大数据技术进一步深化数据共享应用,推动抵押登记全业务破冰式“下沉”,实现银行网点抵押办理全覆盖、同城通办,真正做到“不见面”审批或“最多跑一次”,有效提升金融风险防

范能力,切实增强实体经济企业和群众获得感。

据悉,“互联网+不动产抵押登记”服务先行在姑苏区、吴中区、相城区、高新区、工业园区、吴江区实施,后续将在全市范围推行。金融机构方面,首批在农行、建行试行,第二批扩展至中行、工行、苏州银行、公积金管理中心等,并按照“成熟一个,推出一个”的原则,在其他银行全面实施。

方向

跨境人民币业务哪家好? 中行获苏州人行一最佳称号

近日,中国银行苏州分行在人民银行苏州市中心支行跨境业务评选中荣获“苏州市2017年度跨境人民币业务最佳银行”称号。

2017年,面对错综复杂的内外经济金融形势,苏州中行顺应国家导向,紧跟政策、紧抓窗口,积极拓展跨境人民币业务,年末在跨境业务方面以22.37%的市场份额领跑全市。

自2010年6月22日成功交易当地首笔跨境人民币业务后,苏州中行始终坚持以市场

和客户需求为导向,勇于承担社会责任,积极支持苏州地区经济发展,始终将跨境人民币作为战略重点业务,积极开拓跨境人民币业务市场,不断创新完善跨境产品体系。多项业务的首单,如人民币外债回流、ODI、对台人民币业务、中新跨境窗口,积极拓展跨境人民币业务,年末在跨境业务方面以22.37%的市场份额领跑全市。自2010年6月22日成功交易当地首笔跨境人民币业务后,苏州中行始终坚持以市场

首位。

今后,苏州中行将依托集团遍布全球50多个国家和地区的600多家海外机构,紧跟人民币国际化及“一带一路”国家战略的推进,关注政策变化,加快产品研发,持续提升跨境服务能力,挖掘人民币国际化机遇,充分利用中国银行在结算、清算、融资、担保等方面的专业优势,着力为客户提供优质、高效的金融解决方案,支持地区经济发展。万士华

卡优惠

农行信用卡5折优惠(张家港地区)
活动商家:
一、5折食品
周一:面包新语(杨舍老街店)35007793、购物公园店58151693、曼巴特店56885193
二、5折美食
周一:味高美铁板烧(58811591)
周二:斗牛牛排餐厅午

餐(56310515)
周三:华芳金陵国际酒店塞纳西餐厅(58811077)
周四:中油泰富国际酒店嘉佩乐西餐厅(58819777)
周五:乐品牛排(老街店)58107055、步行街店58778977
周六:江南花园酒店拉斐特自助餐厅(58330777)
华芳金陵国际酒店塞纳西餐厅(58811077)

中油泰富国际酒店嘉佩乐西餐厅(58819777)
乐品牛排(老街店)58107055、步行街店58778977
周日:国贸酒店维克自助餐(58816607)
三、天天特惠(满3减1)
华芳金陵国际酒店塞纳西餐厅(58811077)