



清凉舒适节能, 从格力1赫兹开始!



财富点金篇



中信银行 锐意进取的股份制商业银行

近期,中信银行公布了2011年度财务报告。报告显示,集团的每股收益再创新高,达到了0.71元/股,较上年增长了33.96%。按中信银行前一交易日4.34元股价和0.71元每股收益计算的市盈率为6倍左右,股价基本处于洼地地带,中信银行股票的投资价值进一步显现。

事实上,中信银行能够连续多年保持稳健增长,与其优秀的基因是分不开的。中信银行作为中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一,曾多次创造过中国现代金融史上的传奇。到目前为止,中信银行已经发展成为国内资本实力最雄厚的全国性商业银行之一,在全国设有36家一级分行、54家二级分行和691家支行网点,可向企业客户提供公司业务、国际业务、资金资本市场业务、投资银行业务等综合金融解决方案;以及向个人客户提供个人理财、信用卡、消费信贷、私人银行、出国金融等全方位金融产品。

一、各项指标稳健增长, 经营情况良好

报告期,中信银行全年实现营业收入769.48亿元,较上年增长了37.99%;实现归属于本行股东的净利润308.19亿元,同比增长43.28%。

中信银行业绩增长的动力源于其利息净收入和非息净收入的双双发力。其中,2011年的利息净收入651.06亿元人民币,比上年增长了169.71亿元,增长幅度为35.26%;非利息净收入为118.42亿元人民币,同比增加了42.12亿元,增长幅度为55.20%,非利息净收入占经营收入的比例也由2010年的13.68%提升至2011年的15.39%。

进一步分析,中信银行利息净收入的大幅增长主要是生息资产和净息差双重作用的结果,其中,生息资产平均余额为21,677.88亿元,较2010年增长了338,444亿元,增幅为18.5%;与此同时,中信银行的净息差也从2010年的2.63%增长到了3%,同比提高0.37个百分点,进一步贡献了集团的利息净收入;非利息净收入较上年显著增长主要得益于手续费及佣金净收入的大幅提升,提升幅度约55%左右,其中顾问咨询费、银行卡、结算业务和担保手续费分别较上年增长了56.78%、56.91%、65.10%、117.40%。

此外,除利息净收入和非利息净收入双双增长外,费用控制得当也是中信银行2011年业绩增长的重要因素。数据显示,中信银行2011年的成本收入比为29.86%,比2010年的33.82%下降了3.96个百分点。

在净息差受单个银行影响较小的情况下,生息资产规模和手续费及佣金净收入的增长就成了衡量一家银行可持续盈利能力的标准。中信银行的生息资产规模和手续费及佣金净收入连续多年保持高速增长,充分体现了集团较强的可持续盈利能力。

二、资产质量持续改善, 资本充足率行业领先

除了盈利能力,资产质量也是衡量一家银行投资价值的重要指标。截至2011年12月31日,中信银行资产总额达到了2.77万亿元,比上年底增长了32.89%,存款余额为1.97万亿,比上年底增加13.71%,各项贷款余额达到了1.43万亿元,新增贷款0.17万亿,比上年增长了13.43%。中信银行资产总额增速明显高于信贷增速主要得益于同业资产的快速扩张,集团2011年四季

度加大了同业的配置,同业资产和负债四季度分别环比增长114%和274%,同业资产占总资产的比重也较年初提升12个百分点达到25.3%。

报告期内,在信贷规模较快增长的情况下,中信银行的不良贷款率显著下降,从2010年的0.67%下降到了2011年的0.6%,减少了0.07个百分点。到目前为止,中信银行的不良贷款率已经连续5年下降,

从2006年的2.5%下降到了2011年的0.6%,充分反映了近年来中信银行风险控制能力的不断提升;中信银行期末不良贷款拨备覆盖率为272.31%,比上年的213.51%同比上升了58.8个百分点,整体拨备力度加大的迹象明显。从拨贷比的情况看,中信银行的拨贷比连续3年增长,2009年-2011年的拨贷比分别为1.42%、1.44%和1.62%,年均复合增长率达到了6.8%。

报告期内,中信银行的资本充足指标亦表现良好。中信银行2011年的资本充足率和核心资本充足率分别为12.27%和9.91%,分别较上年增长了0.96和1.46个百分点。中信银行的资本充足情况明显优于行业平均水平体现的11%左右的资本充足率及8%左右的核心资本充足率,且明显高于招商银行、民生银行、兴业银行等其他主要股份制商业银行2011年的资本充足率水平。

三、以供应链金融为重点, 实行“四化一行”战略, 打造国内外一流商业银行

为进一步提高自身的综合竞争力,中信银行提出了“四化一行”发展战略,即定位于“专业化、综合化、国际化、特色化”银行,目标是成为国内外一流商业银行。“四化一行”战略明确了中信银行“十二五”期间的战略转型和未来发展的基本方向。中信银行的战略转型主要包括两个方面:一是业务模式的转型。以对公业务为支撑点,重点发展供应链金融、国际结算和对私业务;二是客户结构的转型。将公司客户向下游中小型企业客户发展,目标客户结构约为大企业20%、中型40%、小型40%,其中大企业一般指资产规模在10亿元人民币左右的企业,小型企业资产规模在1000万元。

1、以供应链金融为基础, 打造国内顶级“专业化、特色化”银行

在国内其他各大商业银行还全身心地专注于传统存贷业务的时候,中信银行就已经开始了业务模式的创新之路,其中,供应链金融是中信银行业务创新成功的重要典范。所谓供应链金融就是银行围绕核心企业,将整个供应链而不是单个企业作为风险控制对象,通过管理上下游中小企业的资金流和物流,变单个企业的不可控风险为供应链企业整体的可控风险,并通过立体获取各类信息,以将信贷风险控制合理水平的金融服务。

供应链金融有利于银行、核心

企业以及供应链上下游企业互惠互利。由于供应链金融将核心企业和其上下游中小企业看作一个整体来评估其风险,这在客观上放宽了对于中小企业的风险评级,在合理的风险控制下扩大了银行的客户范围,从而有效增加了银行的收入来源。对核心企业而言,供应链金融为其上下游企业提供了资金流,从而保证了核心企业原材料获取及销售回款的稳定性,加速了企业产品的流动,应收账款的回收,对其实现了真正实质性的帮助。对于上下游中小企业来说,普遍存在着成立时间短、规模小、实力弱等问题进而难以从银行获得资金支持。供应链金融的产生为其提供了宝贵的资金来源,为日常生产销售、扩大经营范围提供了支持。

作为国内最早关注和实行供应链金融的商业银行之一,中信银行在供应链金融领域有着其他银行无法复制的资源优势和先发优势。首先,中信银行的大股东中信集团旗下拥有众多实力雄厚的子公司,可为中信银行提供丰富的客户、渠道信息等方面的资源;其次,由于中信银行供应链金融起步较早,已经占领了较大的市场份额,目前已经在钢铁、汽车、家电等各个行业为龙头企业提供供应链金融服务,先发优势非常明显。因此,即使今后其他银行有可能跟进,也很难复制中信银行在供应链金融方面丰富的客户资源和成熟

的运营经验,预计中信银行在供应链金融领域将长期保持相对于其他银行的竞争优势。

供应链金融不仅有利于中信银行实现“专业化”和“特色化”的“十二五”目标,而且是集团业务模式和客户结构转型的关键。不仅如此,供应链金融还能给中信银行带来大量的新增客户资源及存款资源,考虑到供应链金融业务模式符合国家支持微小企业发展的政策导向,预计供应链金融的发展将成为中信银行未来持续增长的重要驱动力。

2、做大做强零售银行业务, 建设全国性一流综合性银行

一直以来,在人们的印象中,中信银行对公业务强大,其他业务相比起来稍逊一筹。实际上,近年来中信银行的对私业务也在突飞猛进,已经成为一家名副其实的全国性大型综合银行。截至2011年,中信银行的个人存款余额达到了3,070.62亿元,比上年末增长15.59%;个人贷款余额为2,538.67亿元,同比增长26.08%。实现零售银行营业收入104.27亿元人民币,同比增长24.00%,占全部营业收入的13.94%。其中,零售非利息净收入30.85亿元人民币,同比增长53.10%,占全行非利息净收入的29.80%。

与此同时,中信银行的个人理财、消费信贷、信用卡3个盈利点均保持稳步增长。其中,2011年累计

销售理财产品折合4,753.98亿元(不含结构性理财产品),同比增长118.33%;个人住房按揭贷款余额1,697.63亿元,较上年末增长了13.29%;信用卡交易量达1,664亿元,同比增长66%;信用卡业务收入36亿元人民币,同比增长12亿元,增幅50%;个人网银客户数达570.71万,比年初新增129.47万,增长29.34%,个人网银(含网上支付交易)交易笔数达3,593.54万笔,交易金额2.27万亿元,分别是上一年215倍和225倍。

基于其优异的表现,中信银行的零售银行业务在2011年屡获殊荣。被各大权威机构评为“最佳零售银行”、“年度创新零售银行奖”、“卓越个人按揭产品奖”、“最佳营销案例”、“最佳借记卡”、“年度消费者满意度第一名”等荣誉称号。

3、加强国际合作, 建设全球知名的国际化银行, 中信银行加强了与国际大型金融机构的合作。

2011年,中信银行与BBVA开展了全方位战略合作,具体包括现金管理、国际业务、资金资本市场业务、养老金业务、投资银行业务及私人银行方面。报告期内,中信银行还成为了国内商业银行中唯一进行私人银行中欧合作的私人银行服务机构。与BBVA的合作,使得中信银行在打造国际化银行方面又迈出了重要一步。

中信银行 热烈祝贺市场星报创刊20周年



用心奉献