

六大国有行晒出 2019 年成绩单

工行最赚钱,净息差普遍收窄

3月30日,随着农业银行晒出2019年年报,六家国有银行年报全部出齐。六大行去年共赚了11167亿元,日均盈利30.59亿元。其中,最能赚钱的依旧是工商银行,以3122亿元的净利润稳坐“头把交椅”。赚钱的同时,国有银行的资产质量也在持续向好,不良贷款率普遍下行,邮储银行不良贷款率与去年持平,成为六大行中唯一一家不良贷款率在1%以下的银行。随着年报的披露,各家银行理财子公司2019年整体规模及利润情况随之曝光,从经营情况上看,银行理财子公司整体发展情况不俗。

■新快报记者 范昊怡

盈利能力:

工商银行日赚 8.55 亿元

从盈利能力来看,工商银行依然是六大行中“最赚钱”的银行。2019年,工商银行归属母公司净利润3122亿元,同比增长4.9%,日赚8.55亿元;建设银行实现净利润2667亿元,同比增长4.74%;农业银行实现净利润2121亿元,同比增长5.08%;中国银行实现净利润1874亿元,同比增长4.06%;交通银行净赚772.81亿元,同比增长4.96%;邮储银行实现净利润609亿元,同比增长16.48%,与排在第五的交通银行差距进一步缩小。

从资产规模上来看,工商银行领衔所有银行,总资产正式突破30万亿元,建设银行、农业银行和中国银行总资产均突破了20万亿元。去年刚晋级为国有大行的邮储银行,总资产成功突破了10万亿元,超越交通银行位列第五。交通银行的总资产在2018年就已经逼近10万亿元大关,但在2019年仍未能有所冲破。

不良率:

五家银行下降一家持平

在业绩稳健增长的同时,六家国有银行的资产质量均出现好转,不良贷款率多为下降。

2019年,邮储银行的不良贷款率为0.86%,与上年持平,为六大行中最低的,也是唯一一家不良贷款率在1%以下的国有银行。另五家银行的不良率均有所下降,其中农业银行下降幅度最大,较上年末下降0.19个百分点至1.40%,继续保持不良贷款余额和不良贷款率“双降”

格局。中国银行不良贷款率为1.37%,比上年末下降0.05个百分点,连续3年保持下降;建设银行的不良贷款率为1.42%,较上年下降0.04个百分点,实现了连续四年下降;工商银行不良贷款率较上年末下降0.09个百分点至1.43%;交通银行的不良贷款率最高,为1.47%,较年初下降0.02个百分点。

从拨备覆盖率来看,工商银行、建设银行、农业银行、邮储银行均有10个百分点以上的增长,其中提升最快的邮储银行达到了389.45%,较去年提升了42.65%。中国银行拨备覆盖微增,交通银行微降。

净息差:

普遍收窄,仅有一家回升

在盈利能力稳步增长的同时,净息差水平普遍下降的情形引人关注。六大行中,仅交通银行的净利差、净息差出现回升,该行2019年净利差为1.48%,净息差为1.58%,同比分别上升9个和7个基点。

其他五家银行净息差都呈现同比下降态势,降幅在5-17个基点之间。其中,工商银行、中国银行净息差均下降6个基点,分别降至2.24%和1.84%;农业银行净息差为2.17%,同比下降16个基点;建设银行下降5个基点至2.26%;邮储银行净息差下降幅度最大,同比减少17个基点至2.5%。

日前,建设银行首席财务官许一鸣在该行业绩发布会上坦言,2020年既要面临资产端收益率下行,又要管控存款成本,压力较大。今年建行净息差依然会下降,大概率在10个基点左

右。交通银行副行长郭莽在业绩发布会上则表示,2020年银行的息差将承受压力,主要是基于受MPA定价考核,贷款市场报价利率(LPR)利率下行,以及疫情对贷款定价、对资产质量综合影响的结果。

信用卡:

邮储增速可观,交行出清风险

在信用卡发卡量上,工商银行还是排在第一,累计发卡量达1.59亿张,同比增长5.3%,信用卡客户量破亿,信用卡消费额达3.22万亿元。建设银行、中国银行、农业银行、交通银行累计发卡量均在1.2亿到1.3亿张之间。

邮储银行基数较低但增速可观,2019年该行新增发卡970.41万张,同比增长27.03%;信用卡结存卡量达到3110.07万张,同比增长34.64%;信用卡消费金额9310.70亿元,同比增长20.24%。

而从年报数据来看,交通银行是唯一一家信用卡贷款余额、交易额双双负增长的银行,也是六大行里信用卡不良率最高的银行。对此,交通银行在年报中表示:报告期内,面对严峻的风险形势,信用卡中心采取主动出清风险的政策,适度减缓客户获取速度。截至2019年末,境内行信用卡在册卡量(含准贷记卡)达7180万张,较上年末仅增25万张,累计发卡量1.20亿张,新增发卡量651.68万张。信用卡全年累计消费额29483.27亿元,同比下降3.97%。截至报告期末,信用卡不良率为2.38%,较上年末上升0.86个百分点。

理财子公司:

成立当年就赚钱,工银理财赚了 3.3 亿元

去年,银行理财子公司“横空出世”,成为大资管圈重要的新生力量,经营状况也备受关注,随着年报的披露,理财子公司2019年整体规模及利润情况随之曝光,多家理财子公司在去年实现了盈利。

其中,最能赚钱的工银理财去年全年实现净利润3.3亿元。工商银行2019年报显示,去年6月开业的工银理财旗下布局固收+、现金管理、权益、项目、多资产组合、另类、量化、跨境等全品类产品超过350只。截至2019年末,工银理财总资产163.97亿元,净资产163.3亿元,全年实现净利润3.3亿元。

排名第二的农银理财全年实现净利润2.96亿元,报告显示截至2019年12月31日,农银理财总资产124.47亿元,净资产123.07亿元。

与工银理财同月开业的交银理财也实现了盈利,年报显示,报告期末交银理财产品余额1102.05亿元,总资产81.77亿元,净资产80.89亿元,实现净利润8911.54万元。

截至2019年末,建信理财管理产品规模838.26亿元,资产总额152.17亿元,净资产150.6亿元;净利润0.6亿元。

中国银行在年报中表示,中银理财去年资产总额102.33亿元,净资产101.75亿元,年末公司的理财规模达到744.92亿元。邮储银行年报显示,截至2019年底,中邮理财有限责任公司总资产80.13亿元,净资产80.03亿元。



■廖木兴/制图

“三桶油”公布2019年年报

勘探业务成营收增长“功臣”

新快报讯 记者郑翔彤报道 “三桶油”近日公布年报,2019年中国石化、中国石油和中海油分别盈利576亿元、456.82亿元和610.5亿元。其中,中海油盈利增速最亮眼。但今年,油价面临价格战和需求下降两大压力,对石油行业的影响或将更加深远,“三桶油”目前给出的应对方式是削减资本支出和提高效率。有分析认为,形势或将倒逼上游企业技术创新。

2019年,中国石化、中国石油和中海油营业收入分别为2.97万亿元、2.52万亿元和2332亿元,同比分别增长2.6%、6%和5.9%,净利润则分别增长-8.7%、-14%和15.9%。

去年国际油价的下跌,为“三桶油”带来经营压力。中国石化表示,成品油等石油产品价格同比降低,使炼油事业部、分销事业部对外销售石油产品的收入占总营收的比例下降。产品销售价格降低让炼化事业部营业利润同比下降44%,使得中国石化去年净利润下滑。值得一提的是,中国石化去年的非油业务实现了322亿元的收入和32亿元的利润,助力该事业部实现经营收益同比增长24%。目前,中国石化旗下的易捷便利店约2.7万家,2019年其品牌价值已

达到115.6亿元。新快报记者从中国石化了解到,疫情期间广东多家易捷便利店还引入多种日用品、防疫物资和“菜篮子”产品售卖。

勘探业务成为“三桶油”总体营收增长的一大“功臣”。去年,中国石化勘探及开发事业部营收增长5%,中国石油勘探与生产板块经营利润同比大增30.7%,中海油得益于产量增长和成本控制,实现油气销售收入上升。

2019年,中国石油和中国石化在勘探与开发板块的资本支出分别达到2301亿元和617亿元,中海油全年资本开支达796亿元,以上数据均同比增长。从效果上看,去年中国石油、中国石化原油产量同比增长2.1%和1.5%。中海油全年油气净产量突破5亿桶当量,同时使桶油成本下降2%至29.78美元/桶当量。

但近期石油价格战和疫情影响的需求下滑已使布伦特原油、美油等原油期货跌至30美元/桶以下。目前,“三桶油”已表态将削减今年的资本支出,勒紧裤腰带“过冬”。其中,中国石油和中国石化年初计划批准值分别为2950亿元和1434亿元,较去年实际值分别调减0.6%和2.5%,投资项目还将根据市场变化动态调整。中海油也表示将对原计划资本支出进行调减。

广电运通 2019 年营收创新高

新快报讯 记者涂波报道 3月30日晚间,广电运通发布2019年年报,公司全年实现营业收入64.96亿元,创下历史新高,同比增长19.00%;实现利润总额10.34亿元,同比增长14.92%;实现归母净利润7.58亿元,同比增长13.08%;实现扣非净利润6.40亿元,同比增长19.14%。其中,2019年广电运通研发费用投入达7.23亿元,同比大增59.49%,研发投入占营收比为11.13%。

目前,广电运通的业务主要包括智能金融、智能安全、智能交通、智能便民四个方面,从年报披露的数据来看,这四块业务在2019年都呈现增长的态势。

在智能金融方面,2019年广电运通连续第12年位居国内现金智能设备市场占有率第一,重点产品线在六大行招标中取得全面突破。2019年广电运通在轨道交通核心模块及AFC设备在全国多个重点城市地铁线路中标,在广州建设了全国首个智慧地铁示范车站。应用新技术落地了“语音购票”“扫码乘车”等智慧出行解决方案,成为城市轨道交通行业内,首个完整落地应用的智慧化解决方案提供商。全年新签合同近6亿元,创历史新高。

在海外业务方面,通过加大对空白客户和空白市场的开拓,及加快网点转型产品的落地和推广,公司全年在全球经济下行、行业发展趋缓、中美贸易战以及全球新兴市场货币严重贬值等不利情况下,新签合同额超8亿元。