

异地分行效果良好-济南分行调研

增持维持

目标价格：12 元

投资要点:

- 📖 山东经济状况良好，周期性行业信贷需求增加
- 📖 济南分行今年可实现并表层面盈利
- 📖 企业财务成本同比下降，盈利有望改善

报告摘要:

- **山东省经济状况良好，周期性行业信贷需求增加。**山东省地域面积15.78万平方公里，现辖17个地级市，常住人口约9637万人，2012年全国百强县中山东占21席。山东省是资源大省、海洋大省和农业大省。受整个宏观形势与货币政策影响，机械与装备制造、黑色与有色金属冶炼及压延加工、农副食品加工、交通运输、纺织、化工、商贸、房地产等周期性行业对信贷资金需求量明显上升。
- **总行对新设分行贷款倾斜，分行对总行有富裕存款支持。**对分行考核利润，总行实行FTP（内部资金转移价格）定价，分行关注存贷款和利差，而总行关注的是对外披露（合并报表），两者的统计口径不同。2011年分行实现1个亿考核利润，合并报表利润-220.4万。今年做到2.4亿内部考核利润，合并报表盈利。
- **中小企业信贷和零售业务是分行发展重点。**截至4月底，分行中小企业贷款余额31亿元，占公司类贷款43.6%，其中，小微企业贷款余额12.2亿元，增加5.5亿元。中小企业户数221户，小微客户数151户。理财产品销售、代销信托和保险产品推动零售业务。
- **投资建议。**由于山东以制造业为主，属于上游行业，实体公司的毛利率普遍偏低（百分之十几），目前看经济波动的山东的冲击还未体现出来。而现在票据利率下降，企业的财务成本同比下降（但依然在高位），我们看到了企业盈利改善的趋势向好。对于北京银行，城商行异地扩张效果良好，我们预计公司2012年业绩增长16.7%，达到104.4亿元，每股收益1.43元，目前股价对应的PE和PB分别为7.14X和1.09X，增持评级。

| (百万元,元) | 2009 | 2010 | 2011 | 2012E | 2013E |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 营业收入 | 11882 | 15624 | 20716 | 24243 | 26284 |
| 净利润 | 5633 | 6806 | 8946 | 10440 | 11126 |
| 摊薄 EPS | 0.90 | 1.09 | 1.44 | 1.43 | 1.52 |
| BVPS | 6.03 | 6.83 | 8.09 | 9.31 | 10.49 |
| PE(X) | 11.26 | 9.33 | 7.09 | 7.14 | 6.70 |
| PB(X) | 1.69 | 1.49 | 1.26 | 1.09 | 0.97 |

银行行业研究组

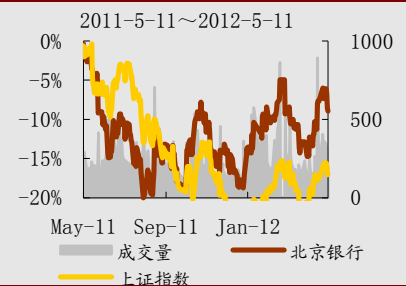
分析师:

张继袖 (S1180511010006)

电话: 010-88085227

Email: zhangjixiu@hysec.com

市场表现



机构持股汇总

| | |
|---------|--------|
| 总股本(亿股) | 73.12 |
| 总市值(亿元) | 747 |
| 大股东 | ING 银行 |
| 持股比例% | 16.07 |

数据来源: wind

相关研究

- 1 《宏源证券*公司研究*北京银行: 一季报不良余额略有上升*601169*银行*张继袖》，2012.4
- 2 《宏源证券*公司研究*北京银行: 定增获批点评*601169*银行*张继袖》，2012.1
- 3 《宏源证券*公司研究*北京银行: 中关村分行调研纪要*601169*银行*张继袖》，2012.1
- 4 《宏源证券*公司研究*北京银行: 存款增速有保证-调研报告*601169*银行*张继袖》，2011.12

一、调研目的

我们近期调研了北京银行济南分行，主要想了解一下作为资源、海洋和农业大省的山东地区经济发展情况和信贷需求，以为判断宏观经济和股市运行提供第一手资料。

二、调研问题汇总

Q: 济南分行 2010 年成立，成立多久才会实现盈亏平衡，今年总行对分行的考核目标是多少？

A: 盈亏平衡问题：对我们考核利润，总行实行 FTP（内部资金转移价格）定价，分行关注存贷款和利差，而总行关注的是对外披露（合并报表），两者的统计口径不同。2011 年分行实现 1 个亿考核利润。总行对分行有一套完成考核体系，利润，存款、规模、活期存款占比等，目标是大银行和大零售，推动资源向业务倾斜。作为一个新行，我们零售业务做得非常好。账面利润看不盈利，但考核盈利是 1 亿。新建分行贷款还是要大一些，总行有倾斜。今年做到 2.4 亿内部考核利润，账面今年就能盈利。

分行 2012 年的经营目标是：各项资产突破 300 亿元，各项存款余额突破 80 亿元，贷款余额突破 100 亿元。

第一个五年规划目标是：计划到 2015 年，分行网点数增加至 14 个，逐步在山东省构建北京银行省级管辖行分行、异地分支行、同城支行、自助银行共同组成的多层次机构网络。

Q: 小微企业部贷款投向，重点投向的小微企业受到国内外宏观经济影响的情况，自己预计潜在可能发生坏账的行业。

A: 开业至今资产质量良好，没有发生逾期情况。中小企业贷款投向，发展核心客户上下游企业，比如围绕重汽集团，做上下游客户，通过担保公司做反担保测试，做了 50 多户。围绕地方性政策性担保公司发展客户，管理规模，收费低，优质资产抵押客户。从面上看，目前经济形势可能出现风险的行业：劳动密集型行业本来利润率就低，随着人力成本上升，这些行业可能不赚钱，比如纺织。济南分行从开业以来只做了一户纺织行业；另外是两高一剩行业，面临银行信贷调整压力，贷款规模也会调整。第三，房地产相关行业，最近济南市场销售有回暖趋势，但大政策依然从紧，一些房地产项目面临销售期拉长，达不到原来贷款的期限预期，对房地产市场有影响。房地产开发贷一笔都没有，只做了个人按揭贷款，劳动密集型行业也没做。分行房地产贷款在济南市场份额：目前分行无房地产开发贷款，累计准入了 66 个楼盘按揭项目。2011 年末，个人住房贷款余额 10 亿元，在济南市 26 家银行中个贷占比约 1.2%，2011 年，个贷新增额在济南市 26 家银行中排名第 4；2012 年一季度末，个人住房贷款余额 12.3 亿元，在济南市 26 家银行中个贷占比约 2%。

Q: 投融资平台贷款情况如何？北京银行高速类贷款有 2 亿，是以银团形势跟进的，还是单独参与的？政府偿还能力和风险如何？

A: 山东平台贷款分布较为合理，省和市级平台贷款占 77.59%。区县级平台虽数量较多，但贷款余额较小，又集中于经济发达县区，风险总体可控。

山东融资平台主要以高速类为主，有些公路过剩，需求没有那么大，后续资金补足有压力。北京银行有两笔业务：山东省交通公路局和山东高速集团。后者很大一部分是自己运行的，去

年银监局已经同意将它整改为一般贷款。交通厅公路局是公路主管部门,主要道路维护保养等,当时也是根据政府文件发放的贷款,风险不存在问题,这两家机构在山东金融机构还款付息都正常,分行授信 20 亿,合计流动资金贷款余额 2 亿元。目前自身现金流均能够完全覆盖贷款本息,无整改任务。

山东高速公路也是威海商业银行的大股东,同时自己也有一家上市公司,本身融资能力很强。

Q: 前 4 个月吸收存款趋势怎么样,按揭贷款首套房利率怎么样?放贷节奏怎么样?

A: 分行从 10 年 9 月开业,当年存款超过 1 亿,2011 年一个网点情况下 3 亿存款,12 年 3 月底 5.5 亿。28 家金融机构里面,储蓄存款排在 21 名,市场占比一直提升。做个人业务不像其他中小商业银行通过保证金形式拉动存款,做的比较实。从 10 年开始总行提出“赢在网点”项目,搞零售业务转型。比工行、建行,招行晚一点(建行从 07 年开始),都加大零售力度。作为市场后进者,产品在济南同业中有优势,理财产品收益率较高,2011 年除了交行外,其他银行都没有北京银行做的好。12 年加大了对理财产品销售,和信托交流,提高服务质量。同时,加大网点周边辐射,每周末都有吸引客户的路演活动,年底计划达到 7 个亿存款。

按揭首套房还没有优惠利率,济南市场上农行和中行 8.5 折优惠利率。因为找北京银行做按揭贷款,房贷资料齐全的话,3 天就放款,今年放款快,开发商喜欢。今年整个个贷投放占到前 3 名。农行和中行 8.5 折从 3 月份开始。

大企业放贷周期短,主要做流动资金贷款,短期为主,利率上浮 10-20%,核心客户提供担保。利率上浮水平比去年同期要高。2011 年基准占比 51%,今年基准占比 43%,上浮占比 55%,去年占比 47%。

Q: 介绍一下中小企业信贷规划情况。

A: 截止 2011 年底,山东中小企业数量达到 76 万户(中小企业户数和私营企业户数位于广东、江苏、浙江之后居全国四位),其中规模以上企业达到 3.5 万家,占全国的 11%。全年实现主营业务收入 71076 亿元,同比增长 29.5%;利润总额 4650 亿元,同比增长 32%,增速均居全国第一位。全省建设产业集群各类公共服务平台 1638 个,其中国家级公共服务平台 3 个、省级公共服务平台 94 个。

山东中小企业发展的主要特点:一是产业集群不断壮大,为推动中小企业集群式发展,山东出台了《山东省中小企业产业集群发展规划》,重点选择食品加工业、化学工业、装备制造、纺织服装鞋(皮件)、电子信息家电业、建材业、家具业等 16 个行业,进行产业集群培育。目前销售收入 10 亿元以上的产业集群发展到 368 个,销售收入过百亿的产业集群到达 108 个。已拥有一批市场占有率和知名度较高的产业集群,如博兴县与冠县的薄板、胶南隐珠镇的手推车、临沭县复合肥、禹城功能糖、鲁权屯镇玻璃钢制品、烟店镇轴承、梁山的挂车、邹平的家居等都是国内行业内最大生产基地之一。二是特色产业镇快速发展,140 个省级特色产业镇实现销售收入 10307 亿元,同比增长 28%。其中销售收入超过 50 亿元的特色产业镇 70 个,超过 100 亿元的 41 个。三是行业分布以制造业为主,目前,我行 70% 中小企业客户为制造类中小企业,尤其以围绕核心企业从事生产加工或经销的中企业占比最高。

分行去年底成立中小与小微企业部,全员营销,所有客户经理都做,围绕核心客户做上下游,和担保公司合作。比如滨州 2 个担保公司,博兴县板材销售集散地有 1 个担保公司,做了 32 户。中小企业按照四部委标准。目前小微无坏账。主要依托客户是重汽和福田(自己有担保公司)。依托核心客户和担保公司(财政局或政府出资,可以通过行政手段处理坏账)两种

方式做中小企业贷款。

截至4月底，分行中小企业贷款余额31亿元，占公司类贷款43.6%，余额比年初增加7.14亿元。其中，小微企业贷款余额12.2亿元，增加5.5亿元，占公司贷款比重17.2%。中小企业户数221户，占公司客户数的76%，小微客户数151户。

Q: 零售发展很快，主要是理财产品这块推动的，今年理财产品销售和存款吸收情况怎么样？出口企业没有江浙一带多，议价能力是不是会有下降？

A: 贷款平均加权利率还在上浮，因为从需求上看，储备客户有622户，真正有贷款余额的只有289户，还有300多户没能贷到款。

山东财政收入28-30%增幅，财政实力还是不错的，同时票据贴现利率下降，企业综合成本下降，这样对企业恢复盈利比较有利。

理财产品销售规范后，对北京银行是利好，以前的不规范（比如7天产品）对北京银行销售有真实背景的理财产品是不利的。

加上信托代销，12Q1为4.5亿，去年全年12亿销售，今年代销信托比较多，目前为1个亿，收代销和托管手续费1.5%。零售抓代发工资也较多。理财产品销售只是手段，吸引客户后作家庭资产配置是主要思路。保险销售今年前4月份350万，去年600万。中荷人寿缴费期限3年，冲保费的产品。今年保险比去年难卖一点，全部是银行自己卖（去年还有保险人员跑点，今年全部清掉了）。销量有所提升，但是没有预期的快。目前正积极探讨纯保障类产品，因为其他险种收益率不比卖理财产品。保险费率3%左右，但百姓接受能力不好。

不做房地产信托，全是制造业。

Q: 从全省经济情况看，哪个行业减速更快，哪个行业有复苏？

A: 受整个宏观形势与货币政策影响，市场销售下滑、资金回笼放慢、在建项目较多等因素对机械与装备制造、黑色与有色金属冶炼及压延加工、农副食品加工、交通运输、纺织、化工、商贸、房地产等周期性行业现金流产生了较大影响，这些行业对信贷资金需求量明显上升。对资金需求出现萎缩的主要有：黄金、水泥制造、高端精细化工等行业以及近期无在建项目的行业龙头企业，分析原因主要是：黄金冶炼主要受产品市场需求量大、价格波动性上涨影响，水泥制造与高端精细化工主要得益于节能减排、淘汰落后产能政策影响，价格相对坚挺，使得此类行业中的企业经营业绩普遍增长稳定且现金流相对充足。

钢铁行业集中度较高，钢铁依赖企业21家，十二五规划压缩到6家，整体风险度比其他省低，银行介入也比较谨慎。库存量到顶。

造纸还是不错的，进口受汇率影响，分化严重，文化用纸、箱包纸等有持续需求，但新闻纸趋势不好。

纺织、农副产品简单加工。水泥行业规范后更好，因小水泥厂关停有利于大企业发展。

大企业客户投放信贷占比较高，价格怎么样，宏观角度看，供应链融资，主要是拖手。制造业上游，毛利率百分之十几。经济不行了，下游终端受影响最大。

中长期信贷，融资租赁较多（主要是工程机械），需求是在增大。

山东有2个开发商跑路了。最大失败是投资失败。

Q: 目前的进出口和国际结算情况怎么样?

A: 进出口量一季度比去年好一点。北京银行济南分行去年结算量 4.7 个亿, 4 月底 6.7 个亿。产品创新, 信用证, 托收等。分行现在做美元产品。

一季度进出口数据在好转, 总额 558 亿, 2011 年全年 2360 亿元, 增速放缓。

Q: 发债情况如何?

A: 储备项目较多。今年发了 1 期 2.8 亿, 3 月份发债的收益率是 8%, AA-收益率 4.8-5.8%。交易商是银行间市场。承销债券规模增长, 交易商协会, 排队的有 7、8 户。主要看外部评级。

理财产品收益率半年的 5.2-5.4%, 信托 1 年期 8.5%, 半年 6.5-7%。提供担保的信托很好销售, 规模同比增长 20% 左右, 环比 10%, 每个月提升 10%。大行产品销售稳定。

理财产品费率, 年化千分之五到百分之一点五。

Q: 分行公司业务发展情况如何, 利率情况怎么样?

A: 截止 2012 年 4 月末, 分行公司类贷款余额 70.31 亿元。贷款利率上浮的公司客户比例为 55.34%, 主要集中在化工、金属制品、有色金属冶炼与压延加工以及批发和零售等行业。

Q: 分行的业务特色有哪些?

A: 主要在四个方面:

第一, 努力构建“供应链金融特色分行”。

以传统制造业为主的山东区域经济特点为分行拓展并创新供应链融资业务提供了得天独厚的优越条件, 尤其在装备制造、黑色金属与有色金属冶炼及压延加工、石油化工、造纸、纺织以及煤炭开采与洗选等支柱产业中拥有大量的优质行业龙头企业; 同时特定的优势产业集群也为分行开展供应链融资业务提供了雄厚的客户群体。目前已累计开发供应链金融核心企业 21 家, 累计审批通过 80 家上下游中小企业授信, 通过厂商银、融资租赁、保理、商业承兑汇票等供应链金融产品累计上下游客户放款 20 亿元, 产生的存款超过 10 亿元。

第二, 积极打造北京银行“绿色节能”服务品牌。

为适应山东本地经济结构转型的要求, 分行制定了《“绿色金融服务”营销指引》, 努力争取省节能办等政府主管部门的业务支持, 通过积极承办在潍坊召开的山东省合同能源管理合作交流会, 与山东省节约能源办公室及省内知名节能服务公司签订战略合作协议, 积极推动分行与国建高创、清华大学三方节能服务合作项目, 与德州市人民政府、山东省再担保集团合作探索出山东首支绿色概念中小企业集合票据业务等等一系列活动举措, 累计为 8 家企业提供了 1.8 亿元信贷资金支持, 并主承销完成 2.8 亿元绿色信贷集合票据, 大大提升了北京银行实施“绿色金融服务”的品牌影响力。

第三, 通过多渠道建设突破中小企业业务发展瓶颈。

一是积极探索与当地政府、商务厅、省再担保集团业务合作模式, 其中通过与聊城市政府、省再担保集团合作, 在省内首次推出再担保与再担保体系成员共同担保的区域集优贷款合作模式, 既充分利用了省再担保集团的大额授信, 又有效解决了单个担保公司对外担保额度受限问题, 目前授信余额超过 1 亿元; 通过与省商务厅签署战略合作协议, 计划在 5 年内为省商务厅支持的中小商贸企业提供 30 亿元意向性授信额度, 全力满足山东商圈内商户融资需求; 通过

与滨州市政府战略签约，计划借助担保公司等合作平台三年内为滨州市中小企业提供 60 亿元贷款资金支持。二是创新融资合作模式，例如：在核心厂商不愿提供担保的情况下，引入鑫海担保，深入推进中国重汽供应链融资业务；通过推行融资租赁业务，搭建我行与核心厂商、租赁公司、中小企业共同发展的合作平台，此模式与福田雷沃、山东临工合作成效显著。

第四，通过业务创新推动国际业务亮点频现。

开业以来，分行已成功开办的国际业务产品涵盖了国内、国际信用证、托收、电汇、保函、代付、代付盈、汇利盈、远期结售汇等多个产品种类。根据客户进口总量较大但单笔金额较小的特点，分行创新“1+N”代付盈模式，打破了京行代付盈业务发展瓶颈，受到总行的高度评价，并在全行范围内加以推广。分行 2011 年完成国际业务算量 4.73 亿美元，实现中间业务收入 810 万元，两项指标完成率均居异地分行第一名。2012 年仅前 4 个月就完成了国际结算量 6.7 亿美元，实现中间业务收入 1831 万元，其中结算量计划完成率居系统内第一名，中间业务收入完成率居系统内第 2 名。

分析师简介:

张继袖: 银行业高级研究员, 南开大学会计学博士, 9 年资本市场研究经验, 今日投资 2009 年度综合金融类最佳分析师。

主要研究覆盖公司: 工商银行、建设银行、中国银行、农业银行、交通银行、招商银行、华夏银行、浦发银行、民生银行、中信银行、深发展银行、兴业银行、北京银行、南京银行、宁波银行、光大银行

机构销售团队

| | 郭振举 | 牟晓凤 | 李倩 | 王燕妮 |
|----------|--|--|--|---|
| 华北 区域 | 010-88085798 guozhenju@hysec.com | 010-88085111 muxiaofeng@hysec.com | 010-88083561 liqian@hysec.com | 010-88085993 wangyanni@hysec.com |
| 华东 区域 | 张珺 010-88085978 zhangjun3@hysec.com | 赵佳 010-88085291 zhaojia@hysec.com | 奚曦 021-51782067 xixi@hysec.com | 孙利群 010-88085756 sunliqun@hysec.com |
| 华南 区域 | 贾浩森 010-88085279 jiahaosen@hysec.com | 孙婉莹 0755-82934785 sunwanying@hysec.com | 罗云 010-88085760 luoyun@hysec.com | |
| QFII | 方芳 010-88085842 fangfang@hysec.com | 胡玉峰 010-88085843 huyufeng@hysec.com | | |

宏源证券评级说明:

投资评级分为股票投资评级和行业投资评级。以报告发布日后 6 个月内的公司股价 (或行业指数) 涨跌幅相对同期的上证指数的涨跌幅为标准。

| 类别 | 评级 | 定义 |
|--------|----|--------------------------------|
| 股票投资评级 | 买入 | 未来 6 个月内跑赢沪深 300 指数 20% 以上 |
| | 增持 | 未来 6 个月内跑赢沪深 300 指数 5% ~ 20% |
| | 中性 | 未来 6 个月内与沪深 300 指数偏离 -5% ~ +5% |
| | 减持 | 未来 6 个月内跑输沪深 300 指数 5% 以上 |
| 行业投资评级 | 增持 | 未来 6 个月内跑赢沪深 300 指数 5% 以上 |
| | 中性 | 未来 6 个月内与沪深 300 指数偏离 -5% ~ +5% |
| | 减持 | 未来 6 个月内跑输沪深 300 指数 5% 以上 |

免责条款:

本报告分析及建议所依据的信息均来源于公开资料, 本公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 也不保证所依据的信息和建议不会发生任何变化。我们已力求报告内容的客观、公正, 但文中的观点、结论和建议仅供参考, 不构成任何投资建议。投资者依据本报告提供的信息进行证券投资所造成的一切后果, 本公司概不负责。

本公司所隶属机构及关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券头寸并进行交易, 也可能争取为这些公司提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。

本报告版权仅为本公司所有, 未经书面许可, 任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发, 需注明出处为宏源证券研究所, 且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。