

## 招商銀行 2021 年三季度业绩交流会实录

会议时间：2021 年 10 月 25 日 北京时间 9:00-10:30

会议方式：视频直播

招行出席人员：招商银行副行长兼首席风险官朱江涛、公司金融总部总裁钟德胜、董事会办公室主任霍建军、总行资产负债管理部总经理彭家文、财务会计部总经理李俐、风险管理部总经理厉明东、招银理财有限责任公司总裁汪涛、零售金融总部副总经理唐芳

外部参会人员：A+H 投资者、分析师 754 余人

记录人：招商银行董事会办公室投资者关系管理团队

**【主持人、董事会办公室主任霍建军】**：各位投资者、分析师朋友，大家上午好！招商银行 2021 年三季度业绩交流会现在开始。

考虑到当前疫情形势依然严峻，本次业绩交流会继续采用网络直播形式举行。今天的会议共分两个环节，第一个环节由朱江涛副行长介绍 2021 年第三季度业绩，大约需要 15 分钟；第二个环节是互动交流，大约需要 1 小时 15 分钟，预计上午 10 点 30 分左右结束。本次会议全程提供英文同声传译。

下面，有请朱江涛副行长介绍招商银行 2021 年三季度业绩。

**【朱江涛副行长兼首席风险官】：**各位投资者、分析师，大家上午好！非常欢迎各位参加招商银行 2021 年三季度业绩交流会。我谨代表招商银行感谢各位投资者长期以来的关注和信任，也感谢大家长期投资招商银行。

上周五（22 日）晚上，我们发布了 2021 年第三季度报告。今天上午，我和总行相关部门的总经理与大家做进一步的沟通。在这里我先简要介绍一下招行今年前三季度的业务运行情况，再回答大家关注的问题。需要说明的是，以下我讲到的财务数据采用的是国际财务报告准则口径，也就是 H 股公告口径。

2021 年前三季度，招商银行继续秉承“质量、效益、规模”动态均衡发展念，始终坚持“轻型银行”的战略方向和“一体两翼”的战略定位，各项经营工作稳健开展，营业净收入稳步增长，利润增速较快，资产负债规模增势良好，资产质量总体稳定。主要呈现以下特点：

一是**营收和净利润继续保持两位数增长，ROAA 和 ROAE 持续回升。**实现营业净收入 2,514.85 亿元，同比增长 13.65%；归属于本行股东的净利润 936.15 亿元，同比增长 22.21%；净利息收入 1,506.38 亿元，同比增长 8.74%；非利息净收入 1,008.47 亿元，同比增长 21.87%。年化后归属于本行股东的平均总资产收益率 (ROAA) 和年化后归属于本行普

通股股东的平均净资产收益率 (ROAE) 分别为 1.44% 和 18.11%，同比分别上升 0.13 和 1.11 个百分点。得益于成本精细化管理和持续推动/科技创新替代传统人力，成本收入比 29.15%，同比下降 0.82 个百分点。

二是资产负债结构持续优化，净息差环比提升。9 月末，本集团资产总额 8.92 万亿元，较上年末增长 6.65%；负债总额 8.12 万亿元，较上年末增长 6.43%。其中，贷款和垫款总额 5.50 万亿元，较上年末增长 9.39%；存款总额 6.01 万亿元，较上年末增长 6.82%。今年前三季度，本集团净利息收益率 2.48%，同比下降 3 个基点，主要是受上年 LPR 多次下调的累积效应影响，贷款收益率同比下降。为此，本集团进一步优化资产负债结构，持续提升零售贷款等高收益资产占比，同时加强对负债成本的管控，提高客户存款、同业活期存款等低成本负债占比。9 月末，本集团零售贷款占比 53.59%，较上年末提升 0.28 个百分点；活期存款日均余额占比 64.63%，较上年末提升 4.63 个百分点。今年第三季度净利息收益率 2.47%，环比上升 1 个基点。

三是资产质量总体稳定，风险抵补“安全垫”更加充足。9 月末，不良贷款额 513.02 亿元，较上年末减少 23.13 亿元；不良贷款率 0.93%，较上年末下降 0.14 个百分点。不良贷款实现“额率双降”，不良贷款率自 2014 年 6 月末以来重新回落到 1% 以下。受信用卡贷款逾期认定时点调整的影响，关注贷款额率较上年末均略有上升；得益于加大存量逾期贷款清收处置的力度，逾期贷款继续实现“额率双降”。资产分类严格审

慎，本集团不良贷款与逾期 90 天以上贷款的比值为 1.42。本公司年化不良贷款生成率 0.95%，同比下降 0.36 个百分点。继续坚持稳健、审慎的拨备计提政策，拨备覆盖率为 443.14%，较上年末上升 5.46 个百分点；贷款拨备率 4.13%，较上年末下降 0.54 个百分点。

**四是大财富管理开局良好，带动非息收入快速增长。**在大财富管理价值循环链的带动下，本公司 AUM 保持较快增长，促进资产管理、资产托管、投资银行等业务全面发展。9 月末，零售客户数 1.69 亿户，较上年末增长 6.96%；零售客户 AUM 10.37 万亿元，较上年末增加 1.43 万亿元，增幅 16.02%。招银理财管理的理财产品余额 2.79 万亿元，较上年末增长 13.88%，其中，新产品余额 2.41 万亿元，占比 86.38%。财富管理收入、资产管理收入、托管费收入等非息收入多点开花。1-9 月，本集团非利息净收入在营业净收入中占比 40.10%，同比提升 2.70 个百分点。从重点项目来看：财富管理手续费及佣金收入 296.74 亿元，同比增长 25.75%；资产管理手续费及佣金收入 78.53 亿元，同比增长 45.32%；托管费收入 41.59 亿元，同比增长 28.76%。

今年二季度以来，一些杠杆率较高、盈利和现金流表现不佳的公司客户风险逐渐暴露，房地产领域的风险有所上升。考虑到广大投资者、分析师对招商银行房地产业务的高度关注，我们特地在三季报中增加了房地产领域风险管控专项信息披露。在此也一并简要说明：

**一是房地产相关业务情况。**截至 9 月末，本集团实有及或有信贷、自营债券投资、自营非标投资等承担信用风险的业务余额 5,203.92 亿元，其中，本公司对公房地产贷款余额 3,588.74 亿元，较上年末增加 165.54 亿元，占本公司贷款和垫款总额的 6.93%，较上年末下降 0.31 个百分点，主要投向优质战略客户；本集团理财资金出资、委托贷款、合作机构主动管理的代销信托、主承销债务融资工具等不承担信用风险的业务余额合计 4,788.17 亿元。

**二是房地产贷款质量情况。**受政策调控及部分房地产企业信用风险暴露影响，截至 9 月末，本公司对公房地产不良贷款率 1.29%，较上年末上升 1.06 个百分点，低于公司贷款不良率 0.18 个百分点，对公房地产贷款资产质量在可控范围内。本公司承担信用风险的房地产业务客户结构保持良好，其中，高信用评级客户余额占比 86.74%，总分行房地产战略客户余额占比 64.78%。

**三是房地产行业风险管控措施。**本集团高度重视房地产领域风险防范，积极响应国家政策导向，根据房地产行业调控政策、监管要求及行业运行状况，按照“控制总量、聚焦客户、聚焦区域、调整结构、严格管理”的总体原则，动态优化内部信贷政策。后续，本集团将继续坚决贯彻执行国家关于房地产行业的相关政策，配合相关部门和地方政府共同维护房地产市场的平稳健康发展，维护住房消费者合法权益。针对承担信用风险的房地产授信业务，继续实施行业限额和客户限额管理，聚

焦中心城市和战略客户，持续调整客户及区域资产结构，对房地产业务及项目资金监管情况、产业链上下游进行全面排查和持续跟踪，并根据具体风险情况逐笔充分计提拨备；针对不承担信用风险的房地产业务，本集团将按照监管要求，加强投资者适当性管理，规范产品的信息披露，切实履行相应的职责。同时，密切跟踪房地产调控政策，加强房地产风险形势研判，预计在当前宏观环境及行业政策下，本集团房地产领域资产质量将保持总体稳定。

以上是对招商银行今年前三季度业绩主要情况的介绍。

谢谢大家！

**【提问 1】：**首先祝贺招行在如此复杂的环境下取得了优异的业绩，同时也感谢招行的三季报进行了详细的信息披露，特别是增加了对资产质量分项数据和房地产相关情况的披露，对我们帮助很大。今年下半年以来，中国经济增速放缓，希望了解管理层对于招行今年四季度和明年的整体业绩、信贷需求、定价策略和投放策略的展望？另外，中国领导人提倡共同富裕和财富的第三次分配，对理财和财富管理的中长期发展有什么影响？

**【朱江涛副行长兼首席风险官】：**展望四季度和明年的经济形势，我们判断经济增长稳中承压，经济内生增长动能不足，预计今年全年 GDP 增



速在 8%左右。从出口端来看，受产能替代效应递减、外需见顶以及价格回落等多种因素的影响，预计出口景气很难长期持续。从消费端来看，消费的修复比较缓慢，主要是受到疫情防控、居民收入增长分化和居民杠杆率上升的影响。这些因素会持续抑制消费修复的斜率。从投资端来看，需求的不确定性叠加成本的上升都会对生产和投资形成抑制，同时房地产投资也是持续下行。财政政策方面，预计四季度地方政府专项债的发行将提速，基建投资将出现明显上升、托底经济、财政政策将发挥跨周期调节作用。货币政策方面，预计仍将维持稳健中性的基调。市场利率将围绕政策利率窄幅波动，社融和 M2 的增速有望边际改善。这是我们对经济的总体预判。

经济增长放缓在 9 月份已公布的经济数据中体现得比较明显。这对于全行的资产组织、投放和定价都带来一定的挑战。但与此同时，我们也看到一些积极因素和结构性机会，机遇和挑战应该是并存的。信贷方面，在跨周期调节政策以及共同富裕政策的拉动下，投资和消费或对经济形成一定的支撑，基建投资有望提速，“双碳”战略下的地方经济转型也会给我们带来新的机遇，新动能、高端制造业的发展空间还是非常大。另一方面，预计出口增速在下降的情况下仍然会保持一定的韧性。在投放策略上，招行会继续保持零售贷款稳健增长，在风险可控的前提下会适度加大对小微贷款和消费贷款的投放，推动信用卡贷款保持平稳增长；

在对公贷款方面，我们会继续围绕客户结构的调整，聚焦新动能、高端制造业、绿色信贷等方向，支持实体经济高质量发展。

定价方面，受金融脱媒、同业竞争及减费让利等政策多方面影响，贷款定价确实存在一些下行压力，但同时，货币政策会继续维持稳健的基调，市场利率水平将保持相对稳定，基建投资、新动能、高端制造业等行业融资需求有望增加，会对定价形成一定的支撑。同时我们会继续抓好低成本的核心存款增长，灵活安排市场化的资金来源，强化存款的成本优势，保持我行净息差在同业中处于较优的水平。

**【零售金融总部副总经理唐芳】：**共同富裕目标的提出，将加大税收等调节力度，在第三次分配领域，预计政府会鼓励形成人人做公益、富人做慈善的社会风气。我们判断，高净值客群的公益慈善、税务规划、财富传承等需求将持续增长，给专业的财富管理机构带来较大机遇。欧美国家有一整套成熟的财富规划、公益慈善和税务规划体系。从短期和中长期来看，招商银行将瞄准中等收入群体，进一步扩大零售和财富管理客群。

截至今年9月末，我行零售客户数为1.69亿户。尽管我行的客群规模超过1亿，但与目前已经达到4个亿且未来将持续扩大的中等收入群体相比，还有广阔的增长空间。目前我行的客户结构中，中间客户结构是以金卡为主的客群。如果这类客群继续扩大，对我们的零售业务，



包括零售获客、信用卡、零售信贷、财富管理、私人银行业务等都将带来积极正向的支持。

**【提问 2】：**各位领导好，是否可以展望一下房地产行业未来的风险趋势？另外，招行三季报中按揭贷款和小微贷款的关注额率环比上升比较明显，背后有什么原因？

**【朱江涛副行长兼首席风险官】：**关于房地产风险和后续走势问题，我想有以下几个方面：

第一，政策方面，中央关于房地产调控的政策总基调是不会改变的，“房住不炒”的定位也不会改变。在“稳地价、稳房价、稳预期”的目标下，央行首次提出“两个维护”，房地产市场平稳健康发展的整体态势不会改变。这是我对政策层面的解读。

第二，关于房地产行业运行的逻辑，我觉得已经发生了变化。在行业调控的背景下，高杠杆、高负债、高周转的经营模式后续将难以为继，行业性的缩表、降杠杆应该是新常态。这是对行业的理解。

第三，具体到个体企业层面，我觉得分化会进一步加剧，头部特征比较明显的企业，有一部分会有更大的发展空间。这些企业具备一些共同特征，比如公司治理比较规范、财务比较健康、经营比较稳健、有品牌，这类公司后续可能会迎来更大的发展机遇。

从我行房地产行业的资产质量情况看，我们在三季报中分为两个部分披露，分别是我行承担信用风险的 5203.92 亿元资产以及我行不承担信用风险的 4788.17 亿元资产。从我们监测的情况来看，资产质量总体可控，但是我个人判断整体风险后续可能还会承压。

三季度零售贷款端的关注和逾期贷款环比有所上升的原因，主要是三季度我们针对零售贷款十级分类的逻辑进行了进一步调优，采取了更加审慎的关注贷款分类标准，纳入关注贷款分类的范围有所扩大，导致短期内有较大幅度上升。

另外，三季度大家应该关注到还有两个因素，一是郑州的水灾；二是南京的疫情，也存在这两个因素的影响。从我们监测的情况来看，无论是关注和逾期贷款变化的情况还是绝对值，整体风险还是处于较低水平。

**【提问 3】：**感谢给我提问的机会，三季度中国经济有一些挑战，但招行零售 AUM 的增长还是非常快速，请问在结构里有哪些是主要的驱动因素，是由哪些产品、哪些客群贡献的？另外，我们看到贵行手续费及佣金收入增速在三季度非常亮丽，请问目前这种比较有挑战的经济环境下，这样的增速是否可持续？明年主要的驱动因素是哪些？非常感谢。

**【零售金融总部副总经理唐芳】：**从今年零售 AUM 的增长情况看，前三季度的增量达到 1.43 万亿，这样的增长在大财富管理规划的元年应该说表现相当不错。AUM 增长结构可以从两个维度看：一是客群，新户 AUM 贡献在提升，而且我们存量客户的 AUM 也是保持稳健增长；从不同客群看，我们发现，截至今年 9 月末，不管是基础客群，还是金卡、金葵花以及私钻客户，他们的增长率同比都有很大的提升，其中基础客户的提升更为明显，增速较 2020 年同期提升了 7.49 个百分点。二是产品维度，受市场因素的影响，截至今年 9 月末，我们零售 AUM 的增长驱动因素和去年有所不同，去年同期受托理财、公募产品以及储蓄存款是拉动 AUM 增长的三驾马车；今年以来，因为整体市场资金面比较偏紧，资本市场波动较大，受托理财在 AUM 中的占比大幅度提升，储蓄存款和公募产品的增量有所下降。谢谢。

**【财务会计部总经理李俐】：**今年一季度、二季度和三季度，我们手续费及佣金收入都保持高速增长态势。前三季度来看，集团口径实现手续费及佣金收入 815.12 亿元，同比增长 18.99%。分条线看，无论是批发还是零售条线手续费佣金收入都实现了快速增长。

从具体的驱动因素来看，一是今年初我们提出打造大财富管理价值循环链体系建设以来，随着零售 AUM 稳健增长，大财富管理的收入一直保持比较强势的增长，具体的品种比如代销基金、代理保险、代理理财

收入都实现 20%以上的增长，而且前三季度一直保持持续的增长态势。二是托管业务保持比较好的优势，在规模增长和结构优化的拉动下，前三季托管费收入同比增长 28.76%。三是信用卡业务逐渐回暖。去年受疫情影响，我们信用卡交易量、回佣收入受到的冲击比较大。今年以来在风险形势有所好转以及客户消费意愿逐步回升的情况下，信用卡手续费收入也实现了触底回升，呈现了逐季增长的回升势头。四是从批发业务看，作为批发业务基础的交易银行收入前三季度的增速超过 20%，包括对公的网银、结算、现金管理等收入都实现了较稳步的增长。

从今年四季度的形势展望来看，现在已经进入到 10 月份，今年的手续费佣金保持较高速度增长基本上已成定局，预计年内的增幅会保持比较稳定态势。展望明年手续费及佣金收入的形势，虽然还是会延续比较好的增长势头，但未来面临的挑战还是比较大的，这里既包括资本市场的波动对我们跟资本市场相关的财富管理收入会带来的一定影响，也包括按资管新规过渡期要求，到今年底过渡期就将结束，理财老产品要求逐步压降，同时现金管理新规的出台可能对理财产品的结构也会产生一定的影响。从全行的角度看，在大财富管理价值循环链体系整体的引导和推动下，我们会采取一系列有效措施，尽量保证明年的手续费佣金收入继续保持相对稳定的增长。

**【提问 4】:** 谢谢领导层，我的提问是关于净息差。我们看到第三季度招行的贷款收益率环比略有下降，存款成本率环比略有上升，但单季度的净息差环比提高 1 个 BP，这是因为我们优化了资产负债摆布。展望今年第四季度和明年，请问在当前的宏观经济和风险管控措施之下，对净息差的影响是什么？希望可以分不同的资产、负债的项目给我们展开一下，谢谢。

**【资产负债部总经理彭家文】:** 谢谢你的问题，关于净息差，今年到目前总体的走势跟我们年初的判断和预期非常吻合，总体在年初设定的轨道上运行。虽然当前遇到一些外部的挑战和压力，但是通过我们内部结构的调整 and 一系列措施的推动，目前保证了净息差的稳定性。截至今年 9 月，集团口径的净息差是 2.48%，同比下降了 3 个 BP，虽然比去年同期有所下降，但下降的幅度在意料之中。据我们了解，招行净息差下降的幅度是在上市银行中下降最少的银行之一，这印证了我们年初对于整体中国上市银行净息差走势的判断，今年都是处于下行的通道中。

展望四季度和明年，我们认为净息差下行的压力依旧存在，我们的确面临一些明显的挑战：一是关于资产收益率方面，资产收益率里最主要的是来自于贷款的定价，随着宏观经济下行，今年二季度以来，整体对公贷款的需求变弱，在这一背景下，必然会导致贷款定价的下行，尤其是未来一段时间减费让利的监管要求仍然可能存在，贷款需求仍旧维

持不是特别旺盛的态势，使得未来一段时间贷款定价仍然存在下行的压力。二是关于负债端，我们主要看存款，今年以来我们花了很大的力气改善我们的存款结构，活期存款的占比跟去年比还有所上升（今年 1-9 月，活期存款日均占比 64.63%，同比提高 5.76 个百分点）。我们的策略是尽量确保核心存款的稳定增长，通过一系列的手段使得今年整体的存款成本比去年保持下降，这也是今年我们净息差保持相对稳定最重要的因素。展望后续，我们面临的存款竞争还是非常激烈，尤其我们判断目前影响存款最大的因素——M2 增速仍然会保持低位运行，整体来看明年存款的增长依然面临较大的压力。这种情况下，加上我们的客户对于财富管理的需求更加旺盛，使得存款成为财富管理产品的属性越来越强，这导致存款成本有上行的压力。因此我们判断明年净息差还是会处于下行的通道中。

此外，我们也看到一些有利的因素：一方面，监管层面和存款自律机制对于整个存款成本的管控和要求会更加严格，尤其是对于中长期存款；另外，我们认为监管对包括结构性存款在内的高成本负债管控仍然会持续。这些外部因素会有助于商业银行加强自律管理，进一步优化和改善负债结构，我想这是有利的因素。另外我们自身进行自我调整结构的能力还是比较强的，这么多年以来，我们不断针对内外部形势的变化，加大自身资产和负债结构的调整，明年我们想在资产负债结构以及资产



端和收入端进一步优化，提升我们整体的收益水平，管控整体的负债成本。

还是今年初那句话，全行业的净息差仍然在下行通道中，招商银行仍然会通过自身的努力、自身资产负债结构的优化和调整，通过一系列的安排确保我们的净息差仍然保持市场上领先的水平，谢谢。

**【提问 5】：**今年初招行管理层定调，今年全年的资产摆布的策略方面大方向是下调信用卡的风险偏好，信用卡会稍微踩下刹车，但三季度分析净息差环比提升的时候，主要归结的原因是信用卡贷款增长比较快。我想请问公司对于信用卡业务的判断是否作了调整？较年初比，是否在今年下半年已经开始发生了变化？请对于未来两到三个季度信用卡方面的业务态度做一下展望，谢谢。

**【资产负债部总经理彭家文】：**在今年 3 月的业绩会上，我们向大家报告了各项资产的摆布，总体的贷款增速保持相对稳定，但贷款结构会有一些变化，包括对公贷款、信用卡贷款的增长会有一些结构调整，这是我们基于整个资产安排的考虑。

应该说前三季度运行下来，到目前为止我们都是按照年初的考虑去运行的，信用卡业务对净息差带来了正面的贡献。我们今年对于信用卡贷款的确是在风险偏好方面有所调整，更加聚焦中低风险的优质客群，即使如此，信用卡贷款的收益率在各项贷款中仍然是最高的。只要信用

卡贷款的占比有所提高，必然会给资产整体的收益率带来正面的贡献，这是到目前的情况。

进入三季度以后，信用卡贷款增长在加快，这同样也是由于风险偏好有所下调以后，信用卡交易类资产在加大，信用卡贷款的增速也会有所提升和加快，尤其是9月份受节日消费、iPhone新品上市拉动保持稳健增长，信用卡贷款收益率相对比较高，对今年的净息差是正面贡献。

展望后续，我们对于信用卡资产投放会保持相对稳定。虽然外部消费环境没有特别的变化，信用卡客群增长方面可能还会遇到一些压力，但是我们自身的策略还是希望信用卡贷款和客群增长保持相对稳定，谢谢。

**【朱江涛副行长兼首席风险官】：**关于信用卡业务，大家可能比较关注风险，我再简单补充几点。

今年三季度末，我行信用卡贷款的关注率和逾期率环比略有上升，主要是我们按照监管的要求，从9月份开始，把信用卡贷款逾期认定的标准做了一次性的调整，也就是说从下一个账单日前置到当月的还款日，平均提前了八天的时间，因为该一次性的因素导致整个信用卡的关注贷款、逾期贷款有所上升。

今年3月年报披露时，投资者、分析师也比较关注信用卡的风险，当时我们的判断就是信用卡不良生成的高点已过，月度的峰值在去年5

月，次高点在去年 8 月。从今年的整体风险运行情况来看，基本上也验证了这个判断，信用卡不良生成目前还处于高位，但是高点已经过去。

从具体的指标来看，信用卡不良生产在去年高峰的时候曾达到一个月生成了 32 亿，今年的月均不良生成基本稳定在 24 亿的水平。我们早期的指标，比如入催率、下迁率都保持在比较好的范围内。我的判断是信用卡贷款的实质风险是处在下降的趋势，预计后续整体风险会进一步企稳，这是对信用卡风险的整体判断。

信用卡业务发展策略上，随着居民收入的增长、消费的恢复和整个互联网平台严监管下的溢出效应，招商银行会进一步强化对中低风险客群的经营，延续平稳、低波动的经营策略，持续进行客群结构和资产组合结构的调优。应该讲我们的策略没有改变。我就简单补充这些，谢谢。

**【提问 6】：**三季度贵行在零售客户、AUM 和营收表现方面都相当不错，继续巩固了在财富管理行业的领先优势，尤其是大众客户 AUM 增长速度比以往提高，已经有“财富管理飞入寻常百姓家”的意味了。招商银行 App 上的招财号已经运营了一段时间，希望行领导介绍一些截至目前的运营情况，包括新增粉丝数量、画像和上线资管机构运营的情况。从产品内容、合作伙伴的角度看，未来会有哪些变化？

在资产管理方面，前段时间招行理财的规模超过友行成为行业第一。发展到现在这个阶段，理财成为子公司，未来可能是合资子公司，相比获得牌照前，母行对理财的定位是什么？下一步可能就是跨牌照间的对比，海外很多银行系资管其实也是全能资管机构，产品策略会更加多元，我们行会给理财子哪些政策或是制度上的突破支持？

**【零售金融总部副总经理唐芳】**：截至9月底，有74家机构进驻到我们平台的招财号，累计粉丝达到了1100多万。通过招财号，我们也已经开放了80多个能力接口，支撑机构发布接近5000个内容和活动，三季度累计为近400万客户提供超过1亿次的服务。通过我们的复盘，整体粉丝质量比较高，粉丝中AUM大于5万的占比接近40%，持仓客户的占比接近90%，这是关于招财号的一些情况。

关于后续展望，我们希望财富开放平台可以提供对外开放能力，并能实现业务牵引。在3.0的模式下，合作伙伴是我们非常宝贵的资源，可以帮助我们提供更加精细化、定制化的服务，拓宽我们客户经营的广度和深度。我们也在持续构建平台的能力，让客户、合作伙伴在我们的平台上通过构建定制化服务，实现从流量到变现的运营体系，通过让合作伙伴总结经验为大财富管理价值链赋能，和招商银行一起实现数字化转型。

**【招银理财总裁汪涛】：**刚才您提到我们的理财产品规模超过同业的情况，我简单解释一下。实际上招银理财成立至今才刚满两年，资管新规于 2018 年 4 月发布至今三年多，很多同业理财子之间的业绩并不太完全可比，这是一个动态变化的过程。我们的同业在很多方面也做得非常优秀，我们也在学习中。

理财子发展到今天，从监管到银行理财子都在不断探索和摸索。银行系理财子在中国的资管体系里是很新的事物，在国外也没有先例，应该说两年多来各家银行理财子都在不断的探索。

谈到未来的方向，目前各家银行理财子还有很多基础工作要完成，包括从银行体系内分离出来成立独立子公司，银行的政策等各方面都在逐步完善中。对于未来发展的方向，目前各家银行理财子估计都还在摸索中。

招银理财今年三月份向市场公布了和摩根资管的合作，即将一部分股份让渡给摩根资管。这标志着招行和摩根大通的合作进入了全面发展时期，从中可以看出招银理财希望学习摩根资管的模式。在银行系的资管公司中，摩根资管的规模是最大的。我们希望通过和他们的合作进一步探讨和明确未来的发展方向，但是现在谈还过早。

未来往前走，理财子需要总行进一步的支持。招商银行在招银理财的发展中已经给予了很多市场化的政策，未来我相信母行会进一步给予市场化的机制支持理财子的发展。

**【提问 7】:** 感谢给我提问的机会，我的问题主要是针对招银理财。招银理财的费率跟同业比相对比较低，感觉是因为现金类理财产品占比较高导致，而最新的政策也对现金类的理财有一定的限制，招银理财在权益类产品方面，未来是以自己操盘为主还是寻找外部力量帮助？如果以自己操盘为主的话，如何将优秀投资经理留在招银理财，因为市场上一些公募基金公司高水平的基金经理最后也都去了私募基金？请介绍一下招银理财在权益类产品上的规划，包括人才、未来的发展等？

**【招银理财总裁汪涛】:** 这个问题很深刻。从同业公布数据来看，招银理财的费率并没有特别领先，这与我们的现金类产品有关。但是在银行理财子中，9 月末招银理财的现金类产品占比排名第五，并不是现金产品占比最高的。另外，费率高低也与各家银行采取的不同策略有关，不好妄加评说。

据我们了解，在银行理财子中，真正开始发行权益类产品的只有三家，我们是其中一家。而且招银理财是自下而上的单独选股策略，其他两家据了解是采取自上而下的选股策略，或者以委外、投顾为主的方式，走的路不一样。

招银理财的方式凸显出我们在权益类产品上布局很早。我们从开业之初就开始布局权益类业务，现在权益团队有 20 多个人，而且投研队



伍比较强大。我们的首席权益投资总监和权益部负责人都是市场化招聘的。在市场化方面，母行在薪酬体系、组织架构等各方面给予了我们很大的支持，所以权益团队安排从一开始就是按照市场化机制运作。我们也准备用一定的时间来打造自己的权益团队，现阶段是以自己做和 FOF 同时进行的方式，一旦具备这个能力，会更多的以自己为主。

截至 9 月末，我们 2.79 万亿的理财产品规模中，权益类产品已经接近 6000 亿左右。从去年开始，我们投入了很多精力并取得了一定成效。按照这种机制走下去，未来，我们权益类产品的贡献占比会越来越高，费率方面的进步也会越来越多地显现。

**【提问 8】：**三季报里管理层提到对公贷款需求不足。请问目前对公和零售业务的信贷需求如何，如何看待四季度和明年的对公贷款需求，招行对公主要的投放方向是什么行业？另外，招行在三季度报告中专门披露了房地产领域风险管控的内容，其中，实有及或有信贷、自营债券投资、自营非标投资等承担信用风险的业务余额合计 5203.92 亿元，这些资产的资产质量有很详细的披露。同时，还披露了有理财资金出资、委托贷款、合作机构主动管理的代销信托、主承销债务融资工具等不承担信用风险的业务余额合计 4788.17 亿元，请问这些资产的质量现在是怎样的？

**【公司金融总部总裁钟德胜】：**对公资产的投放节奏、投放速度跟宏观经济运行的情况，特别是企业实际的经营情况有密切的关系。在对公贷款需求方面，今年以来特别是进入二季度以后，伴随着疫情的反复以及宏观经济运行动力有所减弱，实际上对公贷款需求出现了明显的下降。这正如我们在定期报告中所披露的，今年二季度以后对公资产的组织出现一些需求动力不足的情况，这是一个方面的因素。

另一方面，也跟结构也有很大的关系。伴随着今年宏观经济运行的情况，央行采取的逆周期调节策略使得资金面相对偏宽松，与资金面相关的直接融资、表外资金成本明显低于表内信贷的成本。从满足客户低成本融资需求的角度来看，招商银行在服务客户的过程中，既可以给客户提供一些表内贷款的支持，也可以提供一些类似于票据、直接融资等市场化融资产品。从我们遇到的情况来看，这两个方面原因都同时存在。

关于四季度和明年对公资产的需求情况，从宏观大势看还会有一些结构性机会。我们认为给客户提供一些低成本融资的机会还是比较多的，这也是我们非常重要的工作方向。

今年以来，我们对公资产投放的行业结构主要是投向制造业、批发零售业、新动能、绿色经济等行业。从区域结构看，长三角、珠三角、京津冀、成渝地区等都是我们信贷投放的主要方向。

展望明年，我们将从招行的实际出发，积极进行客户结构和资产投放结构的调整和优化。随着经济形势的变化，一些传统上支持投放的行

业资产业务占比可能有一定减少，新的发展方向包括绿色经济、新动能、高端制造业等，是我们着力在结构调整方面进一步加强的方向。谢谢。

**【风险管理部总经理厉明东】：**近期和房地产相关的资产质量受到了非常多的关注，这次招行的三季报也比较详尽地披露了房地产相关业务的情况。在我们承担信用风险的 5200 多亿资产中，大部分是贷款，自营非标投资和自营债券投资等不到 1000 亿，占比还是比较小的。得益于招商银行一贯坚持稳健、审慎的客户选择和组合配置，这部分资产的质量表现也是非常稳健的。

招行会进一步按照“控制总量、聚焦客户、聚焦区域、调整结构、严格管理”的主要原则，优化房地产业务结构，严格控制客户准入，严格贷款管理，持续加强包含贷款、自营非标和债券投资等所有资产的风险管理，并进一步按照客户的维度，统一包括招商银行在内的集团各个子公司的风险偏好，保持招行在房地产领域资产质量的持续稳定。

**【提问 9】：**首先请教关于资产质量的问题，我们关注到投资和信用减值损失（对公表外、同业资产、金融投资等）增速较快，考虑招行的拨贷比已经在 4% 以上，未来非信贷的拨备计提是否会持续？另外，关于经营策略，请问管理层对四季度和明年的经济预判、信贷需求和投放的展望

是什么？另外，三季度招行的资产投放向零售和票据倾斜，带动银行卡业务收入改善、稳定净息差，请教管理层背后的考量是什么？

**【朱江涛副行长兼首席风险官】：**今年以来，我行非贷款类减值损失准备计提同比有一定幅度的上升，主要有以下几个原因：首先，随着宏观经济下行压力加大，整体的风险是在上升的，在这样的大背景下，招行非信贷资产（主要是投资类资产）的拨备计提比例跟表内贷款计提的比例相比是偏低的。基于大的宏观环境和自身的内部整体安排，招行根据一贯审慎稳健的风格，对其他类资产前瞻性地计提了减值损失准备。第二，今年以来外部市场风险事件在增多，比如说华融重组、房地产行业风险暴露等，虽然房地产行业的风险总体上是可控的，但是个体违约的风险在上升。前段时间，某些大型头部房企违约，实际上这会进一步地延伸和传染，可能会影响到部分与之关系紧密的区域性中小金融机构。第三，资管新规过渡期在今年年底就会结束。我们对计划在四季度回表的资管不良资产提前计提了预期信用损失准备。

接下来，我们会密切关注各类资产的状况，秉承一贯审慎、稳健的拨备计提总政策和原则，确保对各类风险进行充分的抵补。对于非贷款类减值损失准备计提的比例，建议大家也不要过多地猜测，我们总体上会保持在合理的水平。

**【资产负债部总经理彭家文】：**我们认为，总体上，外部的宏观经济处于下行通道，经济增速会有所降低。在这样的大背景下，我们判断包括招行在内的总体银行业的信贷需求都是比较疲弱的，我们认为接下来会进一步疲弱。但是这里需要考虑我们自身的主观因素，大家可以回过头来看，这么多年来招行在安排资产增速、贷款增速、加权风险增速时，基本保持相对稳定，无论外部经济怎么变化都没有出现太大的波动。这需要发挥我们自身的主观能动性，寻找一些结构性的机会，在各个产品间进行不断地优化和调整，来适应内外部形势的变化，总体保持增速的稳定。

关于信贷需求，刚才钟总裁介绍了对公贷款的情况，虽然对公贷款的需求在减弱，但我们会寻找一些结构性的机会。所谓结构性机会，主要体现在两个方面：一是行业结构，刚才提到新动能、高端制造业、绿色经济等新兴行业，这些行业存在结构性的机会；二是区域结构，也存在一些结构性的机会，比如说长三角、珠三角这些重点区域的信贷需求还是比较旺盛的。把握好这些结构性的机会，我们依然可以保持对公贷款平稳的增长。

关于零售信贷需求，我们判断明年增长也会有一定的压力。具体有几个因素：一是过往零售贷款中增长占比最高的住房按揭贷款，由于受房地产形势的影响，明年的增速也会边际放缓，但是不会失速，应该跟今年的增量安排基本相当；二是小微贷款，应该说这块有业务增长潜力，

但是因为当前整体还取决于外部的小微企业生产恢复情况，同时各家银行目前由于受普惠金融政策要求，大家都把贷款投放的重点放在这块，未来小微贷款也是竞争比较激烈的投放领域，当然还要注意风险的防控；三是消费贷款，今年出现反弹，但是明年会不会持续有反弹的动力，这也要打一个问号。消费贷款如果也能看到一些结构性的机会，就还能保持很好的增长；四是信用卡贷款，这也取决于消费等外部因素，社会消费零售总额的增速如果不出现快速的反弹，其实信用卡贷款也很难有快速的增长。

整体看下来，我们预计明年零售贷款的增长，不光是招行一家，整个银行业也会面临增长乏力的问题。这就需要我们基于客户思维的视角拓展资产业务，也就是说在整体增长乏力的大背景下寻找好的客户、真正有需求的客户，只有围绕客户做好资产的文章，才能够保持零售贷款平稳的增长。

总之，内外部形势正在不断变化，我们也会不断地对资产结构进行弹性安排，基于某一阶段的需求适配某一阶段的资产，在资产的增速方面希望可以保持平稳和相对的稳定，谢谢。

**【提问 10】：**我想进一步了解一下房地产的风险。请问在开发贷和按揭贷款方面，招行在新增和存量的分布上，主要是区域分布是什么？尤其是三线和三线以下的城市，敞口的情况大概是怎样？另外，我们也了解



到人民银行和银保监会做过压力测试，了解一下招行在房地产方面的压力测试风险结果是怎样的？谢谢。

**【风险管理部总经理厉明东】：**关于房地产开发贷，招商银行对公开发贷的投向一贯坚持“优选客户、优选区域，聚焦开发贷并严格管理”的原则。目前，我们在开发贷的投向上强调项目的自偿性，并且严格对房地产开发贷款进行封闭的管理。从整个区域的投向上看，我们有八成的项目集中在一、二线城市，所以在区域的结构上，招行的房地产开发贷质量会持续保持相对稳健。

在开发贷项目选择上，我们集中在一、二线城市的刚需和改善型住宅，和国家政策的投向基本保持一致，在积极满足刚需住房融资需求的同时，也保持整个项目的自偿现金流的稳定。谢谢。

**【零售金融总部总经理唐芳】：**招行的按揭贷款按区域看，主要集中在—、二线城市，不管是存量贷款还是今年的新增贷款都是如此。今年新增的住房按揭贷款中，—、二线城市占比 96%。在住房按揭贷款方面，我们坚决落实“房住不炒”的政策，大力支持自住型刚需。我们也会定期对房贷的资产质量进行压力测试，充分应用我行和同业历史数据以及风险模型对房价波动可能造成的资产质量变化进行评估，并相应迭代、优化信贷政策，持续调优资产结构。

在具体的压力测试层面，我们使用 PD 压力测试模型，计算出给定情景指标下我行贷款 PD 变动，再计算出压力情景下可能会出现不良生成。最新的测试结果显示，在轻度、中度和重度情况下，个人住房按揭贷款在今年年底不良率分别为 0.60%，0.69%和 0.78%。整体来看，目前按揭贷款的质量可以保持稳定，考虑到目前各地市场已经出现一些分化，我们也会关注后续市场波动的复杂性，及时采取措施予以应对。

**【提问 11】：**我们观察到招行二季度开始对代销基金手续费打折，投资者很关注招行和互联网平台针对大众富裕及以下客群的竞争中所采取的策略，我想请管理层分享一下实施基金代销手续费打折这一举措背后的原因及思考，能否介绍一下该举措实施至今的效果？

**【零售金融总部副总经理唐芳】：**这次基金代销手续费打折是根据以客户为中心的理念，从更好地满足客户多元化的投资理财需求、提升客户体验的考虑出发的。实际上也并不是今年才开始打折，去年我们已经针对一些指数型基金、债券型基金做过费率优惠。今年 7 月开始，我们针对所有公募基金实行全方位、立体的、差异化的费率体系。从 8 月和 9 月两个完整月的数据来看，基金的净销售量以及基金的客户数都有所提升。近几年，我们在大财富管理业务方面一直保持规模和收入的同步增长，而公募基金代销一直是财富中收的重要贡献部分，基金费率优惠会

对我们基金的整体收入产生短期但相对有限的影响。我们会通过提升保有量的规模来弱化销售、强化价值创造，从而消除这样的短期影响。

应该说招行一直不靠高换手的销量获得基金的代销收入，而更加注重的是客户长期持有和盈利的体验，由此带动保有量的增长以及获取资产规模增长所带来的长期、稳健的收益。我行后续也会顺应整个行业发展趋势和客户的需求，更好地落实立体化、差异化的费率体系。

**【提问 12】：**谢谢管理层给我提问的机会，我想请教一下关于成本和资本的两个问题。成本方面，过去 5 年，从 2016 年到 2020 年，招行的成本收入比是逐步上升的过程，而今年前三季度应该是下降的过程，想请管理层展望一下，成本收入比是不是已经过了一个拐点，未来是逐步下行的趋势？

关于资本，招行的资本在前三季度都表现很好，而且长期以来我们有一个观点，招行的资本充足率其实比披露的要高，因为在高级法的并行期，并行期底线要求下计提的风险加权资产比不考虑并行期的底线要求下多计提了 7600 亿，不知道管理层有没有跟监管沟通过并行期有没有取消的可能？现在已经是第七年了。

**【财务会计部总经理李俐】：**关于第一个问题，从今年上半年和季度的情况来看，我行成本收入比有效地实现了同比下降，前三季度集团口

径的经营费用同比增幅 10.53%，成本收入比是 29.15%，同比下降 0.80 个百分点。下降的原因主要是两个方面：一是得益于今年营业收入的强劲增长，从前三季来看，营业净收入增幅超过了 13%，从同业交换数据来看，我行在同业中保持着领先优势。二是源于我们对成本的有效管控以及费用效能的逐步提升。这几年我们确实为了支持战略性业务的增长，加大了科技和人才方面的投入。从现在的情况来看，持续的投入也产生了比较好的效能，体现在费用效能有效提升。

从前三季的费用结构来看，人工费用同比增幅 12%，应该说今年在业绩增长比较好的情况下保障了薪酬稳步的增长，加强了对优秀人才的吸引。同时，我们也进一步加强对于业务费用的管控，业务费用同比增幅只有 9%，我们对传统费用精细化和集约化的管理，使传统费用得到了有效管控，费用效能实现提升。此外，在结构方面，我们加大了对金融科技的投入，前三季度金融科技的总投入 78.46 亿元，同比增长达到 22.42%。我行成本收入比的优化，得益于收入的稳步增长，同时也得益于费用的有效管控，包括结构性的优化。

展望全年，成本收入比有望延续这个势头，实现首年成本收入比的同比有效下降。明年我们会继续积极推动营业净收入的增长，保持费用的平稳增长，争取成本收入比延续稳中有降的态势。

**【资产负债部总经理彭家文】**：的确像您看到的，招商银行目前在监管层面是处于并行监管，既要满足权重法下资本充足率的要求，也要满足高级法下资本充足率的要求。您提到我们实际的资本充足率很高，我猜测您是指高级法下资本充足率处于相对更高的水位。这种监管状态有其历史背景，在申请高级法计量资本的时候是以国有银行为主，当时招商银行也加入了申请的队伍，后来监管根据整体管理水平以及综合各项因素的考量，除了国有银行之外，把招商银行也纳入高级法计量的行列中。但用高级法计量跟过往的权重法相比，招商银行由于以零售业务为主的独特结构，使得我们在高级法和权重法下计算出的结果差异较大。为了审慎起见，监管对招商银行采取了并行监管，也就是说高级法和权重法都要达标。

从现状来看，无论是高级法还是权重法，我们都远远高于监管的要求，高级法比权重法下的资本充足率要求更高一些。平时我们的视角更多关注在权重法，如果权重法达标则高级法肯定可以达标，这就是历史背景。

您提到我们有没有跟监管沟通取消并行期？沟通肯定是有的，我们理解，因为招商银行不代表普遍情况，在目前向巴塞尔 III 最终方案全面推进的过程中，预计暂时不会取消并行期。2023 年开始实施巴塞尔 III 的最终协议，相信监管部门对资本充足率的管理也会有全面、统一的安排。同时对招商银行自身而言，取消并行期对我们来说也不是特别

有必要，因为我们自身对于资本充足率的想法和要求是保持资本的内生，也就是说我们并不通过股本的补充来实现资本充足率的提高，这种情况下无论是取消或不取消并行，资本充足率都会保持平稳的状态，甚至平稳中略有提升。

**【提问 13】：**感谢管理层给我最后一个提问的机会，我有两个问题。第一个是关于理财，招行现金类管理产品体量以及对理财业务的贡献现状是怎样的？近期现金管理类产品新规落地，后续对这类产品的影响展望如何？如果按照新规执行，市场上现金管理类产品收益率将会有下行压力，未来替代性产品的安排进展如何？第二个问题有关资产质量，三季度贷款的拨备计提相比二季度大幅下降，请问管理层原因是什么？另外，小微和制造业类贷款在三季度的不良情况也有较好改善，而市场预期未来经济仍然承压，后续对于小微和制造业两类业务的风险展望如何？

**【招银理财总裁汪涛】：**关于现金类产品，我在前面的回答中也已经提到，应该说招银理财的现金类产品对于总体 2.79 万亿的理财产品规模而言，贡献是非常大的。9 月末，我们现金类产品占比在各家银行理财子中排名第五，并不是最多的。但是因为我们的规模体量大，所以在余额上排在前列。



在贡献方面，除了规模以外，现金类产品的收入贡献也是比较高的，所以现金新规的推出对招银理财有一定影响。实际上在现金新规征求意见稿出来时我们已按照征求意见稿进行了很多调整，一是在规模方面开始逐渐控制；二是现金产品所投资的资产按照现金新规的要求不断进行优化。按照现金新规的时间表，到明年年底之前，我们所有的现金产品所投资资产达到监管要求是没有问题的。

规模方面，按照现金新规的要求，现金产品的规模会受到一定限制。今年开始，我们一方面按照资管新规和现金新规的要求不断压缩现金类产品，另一方面在替代产品方面逐渐探索，从三季度开始已经初见成效，预计四季度到明年，这方面的替代产品会更多。总之，我们会不断推出适合客户偏好的产品，以更好地满足他们的需求。

**【风险管理部总经理厉明东】：**前三季度，我行信用减值损失计提了562.74亿，同比增长7.21%，总体保持稳定。为什么出现贷款拨备三季度较二季度环比负增长？主要原因是招行的资产质量持续向好，具体的原因有两点：

一是今年以来不良生成比较稳定。尽管三季度的不良生成比二季度略微有所增长，但是三季度生成不良的风险客户在发生不良之前已经充分计提了足额拨备，所以表现在不良生成带来的额外拨备计提上没有太大的贡献。

二是三季度当季加大了清收、核销等资产处置力度。整个核销规模比二季度有所增加，但是核销贷款基本在以前季度已经提足了拨备，因此，相应的核销也并没有带来拨备的增长。另外我们加大了现金清收的力度，也会导致贷款拨备部分冲回。所以从结果看，三季度贷款减值损失环比二季度负增长。

关于您关心的对于制造业和小微资产质量影响的问题，我想从两个方面进行回答：

一是外部经济环境上，我们看到今年的外部经济环境比较复杂，产业政策的一些变化，无论是房地产调控坚持“房住不炒”，还是能耗“双控”，客观上使得制造业企业面临更加复杂的经营环境。特别是下游的制造业企业，由于受到需求端的影响、成本端的挤压，个别之前杠杆率比较高、现金流比较紧张的企业会感受到持续的压力。

二是对招行而言，我们在客户准入上会继续坚持审慎稳健的原则，进一步加大对优质客户的拓展力度。同时我们也会加大贷款检查和管理力度。我们会按照应提尽提、充分暴露风险的原则充分计提拨备，并从拨备抵补风险的角度持续加强贷款的组合管理。

总之，面对制造业特别是小微企业可能受到比较大的周期性影响的情况，招行将坚持严格客户的选择和严格的贷款管理，我们还是有信心保持小微和制造业贷款组合质量的稳定，谢谢。

**【主持人、董事会办公室主任霍建军】：**由于时间关系，招商银行 2021 年三季度业绩交流会到此结束。大家如果更想了解更细节的经营数据，可以上网查阅我们于 10 月 22 日晚披露的三季报。如果还有其他问题，欢迎与招行董办投资者关系管理团队进一步沟通，欢迎大家与我们“约会”。再次感谢大家百忙之中参加我们的业绩交流会！再见！