

招商银行公布 2021 年中期业绩

质量、效益、规模均衡发展 “三位一体”的 3.0 模式阔步前行

2021 年中期业绩摘要（单位：人民币）

资产质量稳步提升

- 不良贷款率 1.01%，较上年末下降 0.06 个百分点；
- 关注贷款率 0.70%，较上年末下降 0.11 个百分点；
- 拨备覆盖率 439.46%，较上年末上升 1.78 个百分点。

经营效益持续向好

- 营业收入 1,687.49 亿元，同比增长 13.75%（H 股：营业净收入 1,688.30 亿元，同比增长 13.95%）；
- 净利息收入 993.41 亿元，同比增长 9.32%；净利息收益率为 2.49%，同比下降 0.01 个百分点；
- 非利息净收入 694.08 亿元，同比增长 20.75%（H 股：非利息净收入 694.89 亿元，同比增长 21.29%）；非利息净收入占比为 41.13%，同比提高 2.38 个百分点（H 股：非利息净收入占比为 41.16%，同比提高 2.49 个百分点）。
- 归属于本行股东的净利润 611.50 亿元，同比增长 22.82%。

业务规模量质并举

- 零售客户稳步增长，其中金葵花及以上客户 343.66 万户，较上年末增长 10.79%；
- 私人银行业务快速发展，私人银行客户 111,947 户，较上年末增长 11.97%；管理的私人银行客户总资产 31,292.47 亿元，较上年末增长 12.78%；
- 客户存款高质量增长，存款结构持续优化，核心存款余额 50,352.63 亿元，较上年末增长 6.89%，高于客户存款整体增速；活期存款日均余额占比 65.45%，较上年提高 4.59 个百分点。

注 1：除特别标示外，以上数据均为本集团口径数据，及以人民币为单位。

注 2：招商银行 A 股的 2021 年中期财务报告是按中国会计准则编制，按国际财务报告准则编制的 H 股财务资料如果与 A 股财务数据不同，则另行标示。

2021 年 8 月 13 日 — 招商银行（“招行”或“本公司”；上海：600036；香港：3968；连同其附属

公司合称“本集团”)，今天公布 2021 年中期业绩。

2021 年上半年，本集团始终坚持“质量、效益、规模”动态均衡发展理念，以及“轻型银行”的战略方向和“一体两翼”的战略定位，稳健开展各项业务，营业净收入稳步增长，利润增速较快，资产负债规模稳健增长，资产质量总体稳定。

一、本集团总体经营情况

2021年上半年，本集团实现营业收入1,687.49亿元，同比增长13.75%（H股：营业净收入1,688.30亿元，同比增长13.95%）；实现归属于本行股东的净利润611.50亿元，同比增长22.82%；实现净利息收入993.41亿元，同比增长9.32%；实现非利息净收入694.08亿元，同比增长20.75%（H股：非利息净收入694.89亿元，同比增长21.29%）；归属于本行股东的平均总资产收益率(ROAA)和归属于本行普通股股东的平均净资产收益率(ROAE)分别为1.42%和18.06%，同比分别上升0.13和1.12个百分点。

截至报告期末，本集团资产总额88,858.86亿元，较上年末增长6.27%；贷款和垫款总额53,829.98亿元，较上年末增长7.04%；负债总额81,243.18亿元，较上年末增长6.46%；客户存款总额59,801.65亿元，较上年末增长6.25%。

截至报告期末，本集团不良贷款总额545.42亿元，较上年末增加9.27亿元；不良贷款率1.01%，较上年末下降0.06个百分点；拨备覆盖率439.46%，较上年末上升1.78个百分点；贷款拨备率4.45%，较上年末下降0.22个百分点。

二、本公司业务运作情况

报告期内，本公司持续推进轻型银行转型，积极探索数字化时代的3.0模式，在业务、科技和文化方面持续创新，打造大财富管理的业务模式、数字化的运营模式和开放融合的组织模式。

1. 大财富管理业务模式轮廓初显

拓展大客群，夯实大财富管理基础。报告期内，本公司进一步聚焦优质重点客群强化获客，零售客户实现高质量增长。零售客户1.65亿户（含借记卡和信用卡客户），较上年末增长4.43%，其中金葵花及以上客户（指在本公司月日均总资产在50万元及以上的零售客户）343.66万户，较上年末增长10.79%；管理零售客户总资产余额99,850.38亿元（月日均口径，报告期末时点规模突破10万亿元），较上年末增长11.67%，其中管理金葵花及以上客户总资产余额82,206.64亿元，较上年末增长11.91%，占全行管理零售客户总资产余额的82.33%。私人银行客户（指在本公司月日均全折人民币总资产在1,000万元及以上的零售客户）111,947户，较上年末增长11.97%；管理的私人银行客户总资产31,292.47亿元，较上年末增长12.78%；户均总资产2,795.29万元，较上年末增加20.02万元。日均存款50万元以上的公司客户达21.77万户，较上年末增加1.83万户，增幅9.18%。

客户服务加快转型。本公司以投商行一体化服务理念助力实体经济发展，加快公司客户服务转型，并取得了一系列成果。截至报告期末，本公司客户融资总量（FPA）余额46,005.82亿元，较年初增加3,934.62亿元。

资产托管业务保持优势。托管资产余额18.23万亿元，较上年末增长13.58%，余额继续保持国内托管行业第二，增量居国内托管行业第一（银行业协会统计数据）。报告期内，本公司实现托管费收入28.36亿元，同比增长30.15%，托管费收入排名行业第三，较上年提升一位（银行业协会统计数据）。

资产管理业务市场领先。截至报告期末，理财产品余额（不含结构性存款）2.64万亿元，较上年末增长7.76%，居市场第一。其中，新产品（符合资管新规导向的理财产品）余额2.13万亿元，较上年末增长28.31%，占理财产品余额的80.68%，较上年末提高12.92个百分点。

净手续费及佣金收入显著增长。报告期内，在大财富管理价值循环链的带动下，本集团管理客户总资产保持较快增长，并带动投资管理、资产托管、投资银行等业务同步运转，财富管理收入、资产管理收入、托管费收入实现多点开花，协调发展。此外，客户经营的深化和大财富管理协同效应的增强，也为贸易融资业务、国际业务、供应链金融等带来了新的增长机遇。本集团实现非利息净收入694.08亿元，同比增长20.75%，在营业收入中占比41.13%，同比上升2.38个百分点（H股：在营业收入中占比41.16%，同比上升2.49个百分点）。本集团非利息净收入中，净手续费及佣金收入522.54亿元，同比增长23.62%，在非利息净收入中占比75.29%，同比上升1.75个百分点（H股：在非利息净收入中占比75.20%，同比上升1.42个百分点）；其他净收入171.54亿元，同比增长12.77%。本集团净手续费及佣金收入中，从重点项目来看：财富管理手续费及佣金收入206.12亿元，同比增长33.60%，其中，代理基金收入67.19亿元，同比增长39.75%；代理保险收入55.59亿元，同比增长32.51%；代理信托计划收入45.28亿元，同比增长23.85%；代销理财收入128.74亿元，同比增长32.56%；代理证券交易收入7.57亿元，同比增长66.39%；代理贵金属收入1.75亿元，同比增长19.86%。资产管理手续费及佣金收入248.60亿元，同比增长37.60%。托管费收入28.57亿元，同比增长29.80%。银行卡手续费收入93.96亿元，同比下降0.23%。结算与清算手续费收入72.77亿元，同比增长14.38%。

2. 数字化运营模式红利初步释放

报告期内，招商银行App和掌上生活App的MAU达1.05亿户，19个场景的MAU超过千万；招商银行App理财投资客户数1,563.92万户，同比增长29.17%；招商银行App的理财投资

¹ 代销理财收入是本集团销售银行理财产品获得的与销售服务相关的收入。

² 资产管理手续费及佣金收入主要包括子公司招商基金、招银国际、招银理财和招商信诺资管发行和管理基金、理财、资管计划等各类资管产品所获取的收入。

销售金额6.12万亿元，同比增长26.85%。企业财资管理云平台（CBS）服务客户数12.15万户，同比增长44.13%，交易笔数1,749.75万笔，同比增长70.26%；发票云签约客户数31,932户，较上年末增长183.64%。

3. 开放融合组织模式迈向纵深

报告期内，本公司深化场景建设与客户运营，打通G2B2C服务链，政务便民场景新增241个；同时搭建开放的产品平台和运营平台，发挥网络效应，其中，启动“招阳计划”，搭建潜力基金经理成长平台，并有55家合作伙伴入驻招行App直接服务客户。招行充分发挥多牌照服务的优势，在市场首批发行的9个项目中实现招银理财投资全覆盖、托管拿下7个、代销拿下7个、底层项目并购贷款投放2个的业绩。招行持续打造开放融合的组织，通过宽岗机制实现客户综合服务。“开放、融合、平视、包容”的轻文化日益深入人心。

三、可持续发展

1. 绿色金融持续用力

报告期内，本公司在稳步推动公司贷款投放的同时，积极顺应国家政策导向持续深化绿色金融。截至报告期末，绿色贷款余额³2,387.43亿元，较年初增加301.55亿元。债券承销业务方面，本公司积极响应国家节能减排要求，支持乡村发展建设，助力15家企业发行226.15亿元绿色债券，其中，本公司主承销规模95.36亿元，有力支持了环保低碳企业的直接融资。

2. 积极支持产业升级

报告期内，本公司关注优质制造业、涉农等领域的贷款组织与客户服务，有效优化公司贷款结构，同时积极关注国企混改、上市公司再融资、资本市场私有化等业务机会，严格按照监管指导意见管控房地产、地方政府融资平台等领域的贷款投放。战略性新兴产业贷款余额1,937.85亿元，较上年末增加223.70亿元，占公司贷款总额的10.67%。

3. 提升普惠金融覆盖面和支持力度

普惠金融方面，截至报告期末，本公司普惠型小微企业客户数62.02万户，较年初增长32.09%；普惠型小微企业贷款余额⁴5,751.83亿元，较年初增加667.22亿元，增幅13.12%，较本公司整体贷款增速高6.19个百分点。报告期内，本公司新发放普惠型小微企业贷款2,343.72亿元，新发放普惠型小微企业贷款平均利率4.79%，同口径较上年下降21个基点，有力支持实体经济发展。本公司致力于升级供应链业务模式，推动供应链金融从单纯的融资服务向综合金融生态延展，核心客户及其上下游供应链客户分别同比增长98.22%和150.36%。

³ 按照人民银行绿色贷款专项统计制度统计，并对年初数进行同口径调整。

⁴ 按照中国银保监会“两增两控”考核口径，单户授信1,000万元以内的小型、微型企业贷款+个体工商户经营性贷款+小微企业主经营性贷款，为全折人民币境内口径，与往期口径比，本期不含票据融资，相应调整期初可比数。

四、展望未来

2021 年下半年，随着新冠疫苗覆盖率进一步提升，疫情对经济活动的影响将逐渐减弱，全球经济复苏有望加速，生产不断恢复，服务业持续回升，各经济体将梯次进入加速复苏阶段。中国经济下半年也将保持复苏态势，GDP 同比增速向潜在水平回归。

面对当前的宏观经济形势和大财富管理竞争格局，本公司将继续朝着 3.0 模式坚定前行，以滴水磨杵之功建设关键能力，打造核心竞争力。具体策略如下：一是推进服务模式升级，提升大财富管理的客户价值创造能力。二是加速客户结构调整，提升大财富管理的资产和产品组织能力。三是提升风险管理能力，守护大财富管理生态安全。四是提升数字化能力，完善大财富管理体系的科技建设。五是提升开放融合能力，加快组织文化进化。

（完）

投资者查询

招商银行董事会办公室 投资者关系管理团队

电话：（86）755 2269 9082

传真：（86）755 8319 5109

电邮：IR@cmbchina.com

媒体查询

王明月

汇思讯中国有限公司

电话：（852）2232 3978

传真：（852）2117 0869

电邮：vwang@ChristensenIR.com