

招商銀行公布 2021 年中期業績

質量、效益、規模均衡發展「三位一體」的 3.0 模式闊步前行

2021 年中期業績摘要（單位：人民幣）

資產質量穩步提升

- 不良貸款率 1.01%，較上年末下降 0.06 個百分點；
- 關注貸款率 0.70%，較上年末下降 0.11 個百分點；
- 撥備覆蓋率 439.46%，較上年末上升 1.78 個百分點。

經營效益持續向好

- 營業淨收入 1,688.30 億元，同比增長 13.95%（A 股營業收入：1,687.49 億元，同比增長 13.75%）；
- 淨利息收入 993.41 億元，同比增長 9.32%；淨利息收益率為 2.49%，同比下降 0.01 個百分點；
- 非利息淨收入 694.89 億元，同比增長 21.29%（A 股：非利息淨收入 694.08 億元，同比增長 20.75%）；非利息淨收入占比為 41.16%，同比提高 2.49 個百分點（A 股：非利息淨收入占比為 41.13%，同比提高 2.38 個百分點）。
- 歸屬於本行股東的淨利潤 611.50 億元，同比增長 22.82%。

業務規模量質並舉

- 零售客戶穩步增長，其中金葵花及以上客戶 343.66 萬戶，較上年末增長 10.79%；
- 私人銀行業務快速發展，私人銀行客戶 111,947 戶，較上年末增長 11.97%；管理的私人銀行客戶總資產 31,292.47 億元，較上年末增長 12.78%；
- 客戶存款高質量增長，存款結構持續優化，核心存款餘額 50,352.63 億元，較上年末增長 6.89%，高于客戶存款整體增速；活期存款日均餘額占比 65.45%，較上年提高 4.59 個百分點。

注 1：除特別標示外，以上數據均為本集團口徑數據，及以人民幣為單位。

注 2：招商銀行 H 股的 2021 年中期財務報告按國際財務報告準則編制，按中國會計準則編制的 A 股財務資料如果與 H 股財務數據不同，則另行標示。

2021 年 8 月 13 日 — 招商銀行（「招行」或「本公司」）；上海：600036；香港：3968；連同其

附屬公司合稱「本集團」)，今天公布 2021 年中期業績。

2021 年上半年，本集團始終堅持「質量、效益、規模」動態均衡發展理念，以及「輕型銀行」的戰略方向和「一體兩翼」的戰略定位，穩健開展各項業務，營業淨收入穩步增長，利潤增速較快，資產負債規模穩健增長，資產質量總體穩定。

一、本集團總體經營情況

2021年上半年，本集團實現營業淨收入1,688.30億元，同比增長13.95%（A股：營業收入1,687.49元，同比增長13.75%）；實現歸屬於本行股東的淨利潤611.50億元，同比增長22.82%；實現淨利息收入993.41億元，同比增長9.32%；實現非利息淨收入694.89億元，同比增長21.29%（A股：非利息淨收入694.08億元，同比增長20.75%）；歸屬於本行股東的平均總資產收益率(ROAA)和歸屬於本行普通股股東的平均淨資產收益率(ROAE)分別為1.42%和18.06%，同比分別上升0.13和1.12個百分點。

截至報告期末，本集團資產總額88,858.86億元，較上年末增長6.27%；貸款和墊款總額53,829.98億元，較上年末增長7.04%；負債總額81,243.18億元，較上年末增長6.46%；客戶存款總額59,801.65億元，較上年末增長6.25%。

截至報告期末，本集團不良貸款總額545.42億元，較上年末增加9.27億元；不良貸款率1.01%，較上年末下降0.06個百分點；撥備覆蓋率439.46%，較上年末上升1.78個百分點；貸款撥備率4.45%，較上年末下降0.22個百分點。

二、本公司業務運作情況

報告期內，本公司持續推進輕型銀行轉型，積極探索數字化時代的3.0模式，在業務、科技和文化方面持續創新，打造大財富管理的業務模式、數字化的運營模式和開放融合的組織模式。

1. 大財富管理業務模式輪廓初顯

拓展大客群，夯實大財富管理基礎。報告期內，本公司進一步聚焦優質重點客群強化獲客，零售客戶實現高質量增長。零售客戶1.65億戶（含借記卡和信用卡客戶），較上年末增長4.43%，其中金葵花及以上客戶（指在本公司月日均總資產在50萬元及以上的零售客戶）343.66萬戶，較上年末增長10.79%；管理零售客戶總資產餘額99,850.38億元（月日均口徑，報告期末時點規模突破10萬億元），較上年末增長11.67%，其中管理金葵花及以上客戶總資產餘額82,206.64億元，較上年末增長11.91%，占全行管理零售客戶總資產餘額的82.33%。私人銀行客戶（指在本公司月日均全折人民幣總資產在1,000萬元及以上的零售客戶）111,947戶，較上年末增長11.97%；管理的私人銀行客戶總資產31,292.47億元，較上年末增長12.78%；戶均總資產2,795.29萬元，較上年末增加20.02萬元。日均存款50萬元以上的公司客戶達21.77萬戶，較上年末增加1.83萬戶，增幅9.18%。

客戶服務加快轉型。本公司以投商行一體化服務理念助力實體經濟發展，加快公司客戶服務轉型，并取得了一系列成果。截至報告期末，本公司客戶融資總量（FPA）餘額46,005.82億元，較年初增加3,934.62億元。

資產托管業務保持優勢。托管資產餘額18.23萬億元，較上年末增長13.58%，餘額繼續保持國內托管行業第二，增量居國內托管行業第一（銀行業協會統計數據）。報告期內，本公司實現托管費收入28.36億元，同比增長30.15%，托管費收入排名行業第三，較上年提升一位（銀行業協會統計數據）。

資產管理業務市場領先。截至報告期末，理財產品餘額（不含結構性存款）2.64萬億元，較上年末增長7.76%，居市場第一。其中，新產品（符合資管新規導向的理財產品）餘額2.13萬億元，較上年末增長28.31%，占理財產品餘額的80.68%，較上年末提高12.92個百分點。

淨手續費及傭金收入顯著增長。報告期內，在大財富管理價值循環鏈的帶動下，本集團管理客戶總資產保持較快增長，並帶動投資管理、資產托管、投資銀行等業務同步運轉，財富管理收入、資產管理收入、托管費收入實現多點開花，協調發展。此外，客戶經營的深化和大財富管理協同效應的增強，也為貿易融資業務、國際業務、供應鏈金融等帶來了新的增長機遇。本集團實現非利息淨收入694.08億元，同比增長20.75%，在營業收入中占比41.16%，同比上升2.49個百分點（A股：在營業收入中占比41.13%，同比提高2.38個百分點）。本集團非利息淨收入中，淨手續費及傭金收入522.54億元，同比增長23.62%，在非利息淨收入中占比75.20%，同比上升1.42個百分點（A股：非利息淨收入中占比75.29%，同比上升1.75個百分點）；其他淨收入171.54億元，同比增長12.77%。本集團淨手續費及傭金收入中，從重點項目來看：財富管理手續費及傭金收入206.12億元，同比增長33.60%，其中，代理基金收入67.19億元，同比增長39.75%；代理保險收入55.59億元，同比增長32.51%；代理信托計劃收入45.28億元，同比增長23.85%；代銷理財收入128.74億元，同比增長32.56%；代理證券交易收入7.57億元，同比增長66.39%；代理貴金屬收入1.75億元，同比增長19.86%。資產管理手續費及傭金收入²48.60億元，同比增長37.60%。托管費收入28.57億元，同比增長29.80%。銀行卡手續費收入93.96億元，同比下降0.23%。結算與清算手續費收入72.77億元，同比增長14.38%。

2. 數字化運營模式紅利初步釋放

報告期內，招商銀行App和掌上生活App的MAU達1.05億戶，19個場景的MAU超過千萬；招商銀行App理財投資客戶數1,563.92萬戶，同比增長29.17%；招商銀行App的理財投資

¹ 代銷理財收入是本集團銷售銀行理財產品獲得的與銷售服務相關的收入。

² 資產管理手續費及傭金收入主要包括子公司招商基金、招銀國際、招銀理財和招商信諾資管發行和管理基金、理財、資管計劃等各類資管產品所獲取的收入。

銷售金額6.12萬億元，同比增長26.85%。企業財資管理雲平台（CBS）服務客戶數12.15萬戶，同比增長44.13%，交易筆數1,749.75萬筆，同比增長70.26%；發票雲簽約客戶數31,932戶，較上年末增長183.64%。

3. 開放融合組織模式邁向縱深

報告期內，本公司深化場景建設與客戶運營，打通G2B2C服務鏈，政務便民場景新增241個；同時搭建開放的產品平台和運營平台，發揮網絡效應，其中，啓動「招陽計劃」，搭建潛力基金經理成長平台，并有55家合作夥伴入駐招行App直接服務客戶。招行充分發揮多牌照服務的優勢，在市場首批發行的9個項目中實現招銀理財投資全覆蓋、托管拿下7個、代銷拿下7個、底層項目并購貸款投放2個的業績。招行持續打造開放融合的組織，通過寬崗機制實現客戶綜合服務。「開放、融合、平視、包容」的輕文化日益深入人心。

三、可持續發展

1. 綠色金融持續用力

報告期內，本公司在穩步推動公司貸款投放的同時，積極順應國家政策導向持續深化綠色金融。截至報告期末，綠色貸款餘額³2,387.43億元，較年初增加301.55億元。債券承銷業務方面，本公司積極響應國家節能減排要求，支持鄉村發展建設，助力15家企業發行226.15億元綠色債券，其中，本公司主承銷規模95.36億元，有力支持了環保低碳企業的直接融資。

2. 積極支持產業升級

報告期內，本公司關注優質製造業、涉農等領域的貸款組織與客戶服務，有效優化公司貸款結構，同時積極關注國企混改、上市公司再融資、資本市場私有化等業務機會，嚴格按照監管指導意見管控房地產、地方政府融資平台等領域的貸款投放。戰略性新興產業貸款餘額1,937.85億元，較上年末增加223.70億元，占公司貸款總額的10.67%。

3. 提升普惠金融覆蓋面和支持力度

普惠金融方面，截至報告期末，本公司普惠型小微企業客戶數62.02萬戶，較年初增長32.09%；普惠型小微企業貸款餘額⁴5,751.83億元，較年初增加667.22億元，增幅13.12%，較本公司整體貸款增速高6.19個百分點。報告期內，本公司新發放普惠型小微企業貸款2,343.72億元，新發放普惠型小微企業貸款平均利率4.79%，同口徑較上年下降21個基點，有力支持實體經濟發展。本公司致力于升級供應鏈業務模式，推動供應鏈金融從單純的融資服務向綜合金融生態延展，核心客戶及其上下游供應鏈客戶分別同比增長98.22%和150.36%。

³ 按照人民銀行綠色貸款專項統計制度統計，并對年初數進行同口徑調整。

⁴ 按照中國銀保監會“兩增兩控”考核口徑，單戶授信1,000萬元以內的小型、微型企業貸款+個體工商戶經營性貸款+小微企業主經營性貸款，為全折人民幣境內口徑，與往期口徑比，本期不含票據融資，相應調整期初可比數。

四、展望未來

2021 年下半年，隨著新冠疫苗覆蓋率進一步提升，疫情對經濟活動的影響將逐漸減弱，全球經濟復蘇有望加速，生產不斷恢復，服務業持續回升，各經濟體將梯次進入加速復蘇階段。中國經濟下半年也將保持復蘇態勢，GDP 同比增速向潛在水平回歸。

面對當前的宏觀經濟形勢和大財富管理競爭格局，本公司將繼續朝著 3.0 模式堅定前行，以滴水磨杵之功建設關鍵能力，打造核心競爭力。具體策略如下：一是推進服務模式升級，提升大財富管理的客戶價值創造能力。二是加速客戶結構調整，提升大財富管理的資產和產品組織能力。三是提升風險管理能力，守護大財富管理生態安全。四是提升數字化能力，完善大財富管理體系的科技建設。五是提升開放融合能力，加快組織文化進化。

（完）

投資者查詢

招商銀行董事會辦公室 投資者關係管理團隊

電話：（86）755 2269 9082

傳真：（86）755 8319 5109

電郵：IR@cmbchina.com

媒體查詢

王明月

匯思訊中國有限公司

電話：（852）2232 3978

傳真：（852）2117 0869

電郵：vwang@ChristensenIR.com