

招商银行公布 2021 年度业绩

净利润增长 23.2% 资产质量持续向好

2021 年度业绩摘要 (单位: 人民币)

营收利润增速加快, 经营效能显著提升

- 营业收入 3,312.53 亿元, 同比增长 14.04% (H 股: 营业净收入 3,314.07 亿元, 同比增长 14.17%), 重回两位数增长;
- 归属于本行股东的净利润 1,199.22 亿元, 同比增长 23.20%, 增速创近六年新高;
- 净利息收入 2,039.19 亿元, 同比增长 10.21%; 净利息收益率为 2.48%, 同比下降 0.01 个百分点;
- 非利息净收入 1,273.34 亿元, 同比增长 20.75% (H 股: 非利息净收入 1,274.88 亿元, 同比增长 21.13%); 非利息净收入占比为 38.44%, 同比上升 2.14 个百分点 (H 股: 非利息净收入占比 38.47%, 同比上升 2.21 个百分点); 大财富管理收入达 521.30 亿元, 增长 33.91%, 在营业净收入中的占比接近 16%。

资产质量持续向好, 风险抵补能力增强

- 不良贷款总额 508.62 亿元, 较上年末减少 27.53 亿元; 不良贷款率 0.91%, 较上年末下降 0.16 个百分点;
- 不良贷款生成率 0.95%, 同比下降 0.31 个百分点, 公司贷款、零售贷款和信用卡贷款不良生成额均实现同比下降;
- 拨备覆盖率 483.87%, 较上年末上升 46.19 个百分点。

积极支持实体经济, 资产规模稳健增长

- 资产总额 92,490.21 亿元, 较上年末增长 10.62%; 贷款和垫款总额 55,700.34 亿元, 较上年末增长 10.76%;
- 负债总额 83,833.40 亿元, 较上年末增长 9.86%; 客户存款总额 63,470.78 亿元, 较上年末增长 12.77%;
- 零售贷款占比 53.64%, 较上年末上升 0.33 个百分点;
- 普惠型小微企业贷款余额 6,011.00 亿元, 较年初增长 18.22%, 高于本公司整体贷款增速 7.19 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 年度财务报告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。

注 3: 大财富管理收入包括财富管理、资产管理和托管业务手续费及佣金收入。

2022年3月18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年度业绩。

2021年，本集团坚持“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，营业收入和利润均较快增长，资产负债结构持续优化，资产质量进一步优化。

一、本集团总体经营情况

2021年，本集团实现营业收入3,312.53亿元，同比增长14.04%（H股：营业净收入3,314.07亿元，同比增长14.17%）；实现归属于本行股东的净利润1,199.22亿元，同比增长23.20%；实现净利息收入2,039.19亿元，同比增长10.21%；实现非利息净收入1,273.34亿元，同比增长20.75%（H股：非利息净收入1,274.88亿元，同比增长21.13%）；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1.36%和16.96%，同比分别上升0.13和1.23个百分点。

截至报告期末，本集团资产总额92,490.21亿元，较上年末增长10.62%；贷款和垫款总额55,700.34亿元，较上年末增长10.76%；负债总额83,833.40亿元，较上年末增长9.86%；客户存款总额63,470.78亿元，较上年末增长12.77%。

截至报告期末，本集团不良贷款总额508.62亿元，较上年末减少27.53亿元；不良贷款率0.91%，较上年末下降0.16个百分点；拨备覆盖率483.87%，较上年末上升46.19个百分点；贷款拨备率4.42%，较上年末下降0.25个百分点。

二、本公司业务运作情况

2021年是本公司提出打造“大财富管理价值循环链”的元年。我们始终坚持“轻型银行”战略方向，积极探索3.0经营模式，沿着“轻资本、弱周期”的方向，稳健开展各项业务，实现了高质量发展。

1. 大财富管理业务模式优势凸显

核心指标保持较快增长。我们坚持“以客户为中心”，推动大财富管理价值循环链。截至2021年末，本公司零售客户1.73亿户，较上年末增长9.49%，其中金葵花及以上客户较上年末增长18.38%，管理零售客户总资产余额107,591.70亿元，较上年末增长20.33%，增速创近六年新高；私人银行客户达122,064户，较上年末增长22.09%，管理的私人银行客户总资产为33,939.04亿元，较上年末增长22.32%，规模稳居行业第一。本公司客户融资总量（FPA）余额为48,987.14亿元，较年初增长16.44%；资管业务总规模为4.31万亿元，较上年末增长14.92%。托管资产余额19.46万亿元，较上年末增长21.25%，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。全年大财富管理收入达521.30亿元，增长33.91%，在营业净收入中的占比接近16%。

客户存款量增、质优、价降。本公司通过存款分类管理、考核引导、加大客户拓展力度等举措，应对存款增长放缓压力，并推动存款结构持续优化。截至2021年末，本公司客户存款总额63,470.78亿元，较上年末增长12.77%，在规模较快增长的情况下，客户存款利息支出仅增长1.30%。报告期内，本公司核心存款日均余额50,031.80亿元，较上年增长18.35%，占客户存款日均余额的87.26%，较上年提升5.13个百分点，低成本核心存款继续快速增长。活期存款日均余额占客户存款日均余额的64.98%，较上年提升4.11个百分点。客户存款平均成本率1.41%，下降0.14个百分点。

贷款结构不断优化。零售贷款持续平稳增长，占比继续提升，结构有所调整。2021年，本公司零售贷款29,410.20亿元，较上年末增加11.24%，在个人住房贷款增长放缓的情况下，本公司通过小微贷款、消费贷款和信用卡贷款的增长带动了零售贷款的持续稳定增长。截至2021年末，零售贷款占比56.00%，较上年末上升0.11个百分点。

2. 客群增长量质并举

本公司积极拓展“大客群”、搭建“大平台”。零售金融方面，响应国家共同富裕号召，充分发挥数字化获客与服务优势，让财富管理飞入寻常百姓家。报告期内，本公司零售客户数1.73亿户，增长9.49%；其中财富产品持仓客户数3,778.66万户，较上年末增长29.68%。招商银行App财富交易客群中35岁以下客户的占比为52.21%。金葵花及以上客户、私人银行客户等中高端客群在高基数之上继续快速增长。

批发金融方面，跟随国民经济转型升级，聚焦新动能、绿色经济、优质赛道制造业、区域优势特色产业、产业自主可控等方向，扎扎实实提升客群质量，围绕核心企业及其产业链、投资链客户打造生态化获客与经营能力。截至报告期末，公司客户总数231.71万户，增加8.55万户；报告期内，公司客户新开户38.16万户，贡献日均存款2,005.14亿元；对公价值客户较快增长，日均存款50万元以上的新开户2.29万户，增量创出新高，对公收款活跃客户数和收款金额分别增长16.20%和21.50%。同时，本公司分层经营和投行一体化转型进一步深化，持续打造差异化竞争优势。截至报告期末，本公司总行级战略客户数326户，自营存款日均余额9,791.45亿元，较年初增长19.71%；分行级战略客户数6,874户，自营存款日均余额5,945.15亿元。报告期内，本公司机构客户数4.31万户，增长3.86%，机构客户人民币存款日均余额9,675.70亿元，增长5.82%。供应链业务升级为“全国服务一家”模式，累计服务222家核心企业，拓展16,149家供应商。

3. 开放融合加强飞轮效应

零售“一体”飞轮方面，降低理财门槛，推出一分钱起购的零钱理财服务“朝朝宝”，打通客户日常支付和理财增值需求，截至报告期末，购买“朝朝宝”的客户数达1,540.30万户，期末持仓金额1,354.42亿元，其中，两年内首次购买理财的客户占比达51.70%。同时，深入推进借记卡和信用卡的融合获客、融合经营，信用卡客户中同时持有本公司借记卡的“双卡”客户占比62.61%，较上年末提升1.91个百分点。

“一体两翼”飞轮方面，第一，批发与零售条线联动助力代发拓展，打造一站式企业数字服务通用平台——薪福通3.0。2021年，薪福通3.0新增注册认证企业数33.90万家，新增代发企业14.81万户，增幅16.42%。第二，探索公私融合的私人银行服务新模式，向私行客户及其背后企业提供更多元的“人家企社”综合服务。第三，充分协同做大做强托管规模，截至报告期末，新发公募基金托管253只，托管规模4,068亿元，新发公募基金托管只数和规模均列市场第一。第四，聚焦资本市场复杂业务需求，全年落地并购融资项目200个，实现并购融资业务发生额2,036.36亿元，同比增长28.53%。

集团飞轮方面，报告期内，本公司为招银理财推荐债券资产1,983.97亿元，附属公司合计为本公司贡献AUM 2.48万亿元，贡献FPA 7,804.45亿元；招银理财充分满足母行客户差异化的理财需求，管理的理财产品余额2.78万亿元，较上年末增长13.47%；招银国际新增与本公司联动项目122个，同比增长23%，领投项目开户率100%，跟投项目开户率77%；本公司与招商基金进一步加强基金代销业务合作，截至报告期末，招商基金的非货币公募基金管理规模行业排名跃升至第七。

4. 科技驱动，升级客户服务能力

零售客户服务方面，持续提升“人+数字化”能力，经营模式从客户经理管户为主向“管户+流量”双模式并进升级。报告期内，招商银行App和掌上生活App的MAU达1.11亿户，28个场景的MAU超过千万。客户经理通过App连线功能与金卡、金葵花等客户建立线上经营关系，服务客户1,264万户，同比增长35.52%；成交金额5,611.90亿元，同比增长18.76%。提升私人银行业务数字化服务能力，家族信托立项周期缩短92%，线上下单占比达89%。

企业客户服务方面，全流程整合客户需求场景，不断提升运营体系的线上化、自动化水平。实现仅需开户临柜一次、后续线上一站式办理常规业务，基础客户活跃率较年初提高5.27个百分点。对公融资业务全流程线上化率达67.26%，较上年末提升28.41个百分点。

本公司持续深化科技架构转型，建立适应大财富管理价值循环链的数字科技体系。一方面，全面推动云架构转型，主机上云和应用上云项目进度超过75%；数据中台服务能力进一步提升。全行约四成的员工可以自助使用大数据，有力提高了员工工作效能。另一方面，持续加大AI与海螺RPA（机器人流程自动化）应用，推动降本增效；AI智能客服、语音质检、智能审录等共实现人力替代超过6,000人。

5. 稳健经营，风险管理全面覆盖

加快打造大财富管理模式下的“六全”风险管理体系，继续严把客户准入关，从严资产分类，加大不良资产处置力度，资产质量进一步提升。对逾期贷款采取审慎的分类标准，不良贷款与逾期90天以上贷款的比值为1.45，较上年末提升0.14。不良贷款生成率0.95%，下降0.31个百分点，公司贷款、零售贷款和信用卡贷款不良生成额均实现同比下降。

继续坚持稳健、审慎的拨备计提政策，加大不良贷款处置力度。报告期，本集团信用减值损失659.62亿元，同比增长1.68%。贷款和垫款信用减值损失370.20亿元。考虑到全球疫情、国内外经济形势不确定和不稳定因素较多，前瞻审慎地增提损失准备，其他类别资产信用减值损失合计289.42亿元。部分类别资产信用减值损失同比有所增加，以提升风险抵补能力。积极处置不良资产，全年共处置500.34亿元，其中常规核销235.80亿元，清收131.63亿元。

高度重视房地产行业、地方政府融资平台业务等重点领域的风险防范，持续强化风险排查和预警管理，资产质量总体保持稳定。房地产业务方面，继续实施“控制总量、聚焦客户、聚焦区域、调整结构、严格管理”的总体策略，及时进行了全覆盖风险排查。截至2021年末，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86.62%。地方政府融资平台业务方面，优选区域、强调自偿，秉承商业化原则开展业务。本公司地方政府融资平台广义口径风险业务余额2,616.81亿元，不良贷款率0.63%。后续，本公司将继续做好重点领域风险防控，保持资产质量总体稳定。。

三、展望未来

展望 2022 年，在世纪疫情冲击下，百年变局加速演进，外部环境更趋复杂严峻和不确定。国内经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力。在此环境下，本公司将继续保持战略定力，始终坚持董事会领导下的行长负责制、市场化的激励约束机制和干部队伍人才的稳定性的“三个不变”，坚守“以客户为中心、为客户创造价值”的价值观，不断强化战略执行，将提升“财富管理、金融科技、风险管理”三个能力和 3.0 模式作为贯穿“十四五”的主线，坚持创新、协调、绿色、开放、共享发展相统一的高质量发展。具体经营策略如下：一是继续坚持模式转型，着力财富管理能力建设。二是继续坚持创新发展，着力金融科技能力建设。三是继续坚持高质量发展，着力风险管理能力建设。四是继续坚持开放融合，着力“投商私科”一体化服务。五是继续坚持支持实体经济，着力履行社会责任。

(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