

招商銀行公布 2021 年度業績

淨利潤增長 23.2% 資產質量持續向好

2021 年度業績摘要（單位：人民幣）

營收利潤增速加快，經營效能顯著提升

- 營業淨收入 3,314.07 億元，同比增長 14.17%（A 股：營業收入 3,312.53 億元，同比增長 14.04%），重回兩位數增長；
- 歸屬於本行股東的淨利潤 1,199.22 億元，同比增長 23.20%，增速創近六年新高；
- 淨利息收入 2,039.19 億元，同比增長 10.21%；淨利息收益率為 2.48%，同比下降 0.01 個百分點；
- 非利息淨收入 1,274.88 億元，同比增長 21.13%（A 股：非利息淨收入 1,273.34 億元，同比增長 20.75%）；非利息淨收入占比 38.47%，同比上升 2.21 個百分點（A 股：非利息淨收入占比為 38.44%，同比上升 2.14 個百分點）；大財富管理收入達 521.30 億元，增長 33.91%，在營業淨收入中的占比接近 16%。

資產質量持續向好，風險抵補能力增強

- 不良貸款總額 508.62 億元，較上年末減少 27.53 億元；不良貸款率 0.91%，較上年末下降 0.16 個百分點；
- 不良貸款生成率 0.95%，同比下降 0.31 個百分點，公司貸款、零售貸款和信用卡貸款不良生成額均實現同比下降；
- 撥備覆蓋率 483.87%，較上年末上升 46.19 個百分點。

積極支持實體經濟，資產規模穩健增長

- 資產總額 92,490.21 億元，較上年末增長 10.62%；貸款和墊款總額 55,700.34 億元，較上年末增長 10.76%；
- 負債總額 83,833.40 億元，較上年末增長 9.86%；客戶存款總額 63,470.78 億元，較上年末增長 12.77%；
- 零售貸款占比 53.64%，較上年末上升 0.33 個百分點；
- 普惠型小微企業貸款餘額 6,011.00 億元，較年初增長 18.22%，高于本公司整體貸款增速 7.19 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 年度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。

注 3：大財富管理收入包括財富管理、資產管理和托管業務手續費及佣金收入。

2022年3月18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 年度業績。

2021 年，本集團堅持「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，營業收入和利潤均較快增長，資產負債結構持續優化，資產質量進一步優化。

一、本集團總體經營情況

2021年，本集團實現營業淨收入3,314.07億元，同比增長14.17%（A股：營業收入3,312.53億元，同比增長14.04%）；實現歸屬於本行股東的淨利潤1,199.22億元，同比增長23.20%；實現淨利息收入2,039.19億元，同比增長10.21%；實現非利息淨收入1,274.88億元，同比增長21.13%（A股：非利息淨收入1,273.34億元，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1.36%和16.96%，同比分別上升0.13和1.23個百分點。

截至報告期末，本集團資產總額92,490.21億元，較上年末增長10.62%；貸款和墊款總額55,700.34億元，較上年末增長10.76%；負債總額83,833.40億元，較上年末增長9.86%；客戶存款總額63,470.78億元，較上年末增長12.77%。

截至報告期末，本集團不良貸款總額508.62億元，較上年末減少27.53億元；不良貸款率0.91%，較上年末下降0.16個百分點；撥備覆蓋率483.87%，較上年末上升46.19個百分點；貸款撥備率4.42%，較上年末下降0.25個百分點。

二、本公司業務運作情況

2021年是本公司提出打造「大財富管理價值循環鏈」的元年。我們始終堅持「輕型銀行」戰略方向，積極探索3.0經營模式，沿著「輕資本、弱周期」的方向，穩健開展各項業務，實現了高質量發展。

1. 大財富管理業務模式優勢凸顯

核心指標保持較快增長。我們堅持「以客戶為中心」，推動大財富管理價值循環鏈。截至2021年末，本公司零售客戶1.73億戶，較上年末增長9.49%，其中金葵花及以上客戶較上年末增長18.38%，管理零售客戶總資產餘額107,591.70億元，較上年末增長20.33%，增速創近六年新高；私人銀行客戶達122,064戶，較上年末增長22.09%，管理的私人銀行客戶總資產為33,939.04億元，較上年末增長22.32%，規模穩居行業第一。本公司客戶融資總量（FPA）餘額為48,987.14億元，較年初增長16.44%；資管業務總規模為4.31萬億元，較上年末增長14.92%。托管資產餘額19.46萬億元，較上年末增長21.25%，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。全年大財富管理收入達521.30億元，增長33.91%，在營業淨收入中的占比接近16%。

客戶存款量增、質優、價降。本公司通過存款分類管理、考核引導、加大客戶拓展力度等舉措，應對存款增長放緩壓力，並推動存款結構持續優化。截至2021年末，本公司客戶存款總額63,470.78億元，較上年末增長12.77%，在規模較快增長的情況下，客戶存款利息支出僅增長1.30%。報告期內，本公司核心存款日均餘額50,031.80億元，較上年增長18.35%，占客戶存款日均餘額的87.26%，較上年提升5.13個百分點，低成本核心存款繼續快速增長。活期存款日均餘額占客戶存款日均餘額的64.98%，較上年提升4.11個百分點。客戶存款平均成本率1.41%，下降0.14個百分點。

貸款結構不斷優化。零售貸款持續平穩增長，占比繼續提升，結構有所調整。2021年，本公司零售貸款29,410.20億元，較上年末增加11.24%，在個人住房貸款增長放緩的情況下，本公司通過小微貸款、消費貸款和信用卡貸款的增長帶動了零售貸款的持續穩定增長。截至2021年末，零售貸款占比56.00%，較上年末上升0.11個百分點。

2. 客群增長量質並舉

本公司積極拓展「大客群」、搭建「大平台」。零售金融方面，響應國家共同富裕號召，充分發揮數字化獲客與服務優勢，讓財富管理飛入尋常百姓家。報告期內，本公司零售客戶數1.73億戶，增長9.49%；其中財富產品持倉客戶數3,778.66萬戶，較上年末增長29.68%。招商銀行App財富交易客群中35歲以下客戶的占比為52.21%。金葵花及以上客戶、私人銀行客戶等中高端客群在高基數之上繼續快速增長。

批發金融方面，跟隨國民經濟轉型升級，聚焦新動能、綠色經濟、優質賽道製造業、區域優勢特色產業、產業自主可控等方向，扎扎實實提升客群質量，圍繞核心企業及其產業鏈、投資鏈客戶打造生態化獲客與經營能力。截至報告期末，公司客戶總數231.71萬戶，增加8.55萬戶；報告期內，公司客戶新開戶38.16萬戶，貢獻日均存款2,005.14億元；對公價值客戶較快增長，日均存款50萬元以上的新開戶2.29萬戶，增量創出新高，對公收款活躍客戶數和收款金額分別增長16.20%和21.50%。同時，本公司分層經營和投商行一體化轉型進一步深化，持續打造差异化競爭優勢。截至報告期末，本公司總行級戰略客戶數326戶，自營存款日均餘額9,791.45億元，較年初增長19.71%；分行級戰略客戶數6,874戶，自營存款日均餘額5,945.15億元。報告期內，本公司機構客戶數4.31萬戶，增長3.86%，機構客戶人民幣存款日均餘額9,675.70億元，增長5.82%。供應鏈業務升級為「全國服務一家」模式，累計服務222家核心企業，拓展16,149家供應商。

3. 開放融合加強飛輪效應

零售「一體」飛輪方面，降低理財門檻，推出一分錢起購的零錢理財服務「朝朝寶」，打通客戶日常支付和理財增值需求，截至報告期末，購買「朝朝寶」的客戶數達1,540.30萬戶，期末持倉金額1,354.42億元，其中，兩年內首次購買理財的客戶占比達51.70%。同時，深入推進借記卡和信用卡的融合獲客、融合經營，信用卡客戶中同時持有本公司借記卡的「雙卡」客戶占比62.61%，較上年末提升1.91個百分點。

「一體兩翼」飛輪方面，第一，批發與零售條綫聯動助力代發拓展，打造一站式企業數字服務通用平台——薪福通3.0。2021年，薪福通3.0新增注册認證企業數33.90萬家，新增代發企業14.81萬戶，增幅16.42%。第二，探索公私融合的私人銀行服務新模式，向私行客戶及其背後企業提供更多元的「人家企社」綜合服務。第三，充分協同做大做强托管規模，截至報告期末，新發公募基金托管253只，托管規模4,068億元，新發公募基金托管只數和規模均列市場第一。第四，聚焦資本市場複雜業務需求，全年落地並購融資項目200個，實現並購融資業務發生額2,036.36億元，同比增長28.53%。

集團飛輪方面，報告期內，本公司為招銀理財推薦債券資產1,983.97億元，附屬公司合計為本公司貢獻AUM 2.48萬億元，貢獻FPA 7,804.45億元；招銀理財充分滿足母行客戶差異化的理財需求，管理的理財產品餘額2.78萬億元，較上年末增長13.47%；招銀國際新增與本公司聯動項目122個，同比增長23%，領投項目開戶率100%，跟投項目開戶率77%；本公司與招商基金進一步加強基金代銷業務合作，截至報告期末，招商基金的非貨幣公募基金管理規模行業排名躍升至第七。

4. 科技驅動，升級客戶服務能力

零售客戶服務方面，持續提升「人+數字化」能力，經營模式從客戶經理管戶為主向「管戶+流量」雙模式並進升級。報告期內，招商銀行App和掌上生活App的MAU達1.11億戶，28個場景的MAU超過千萬。客戶經理通過App連綫功能與金卡、金葵花等客戶建立綫上經營關係，服務客戶1,264萬戶，同比增長35.52%；成交金額5,611.90億元，同比增長18.76%。提升私人銀行業務數字化服務能力，家族信托立項周期縮短92%，綫上下單占比達89%。

企業客戶服務方面，全流程整合客戶需求場景，不斷提升運營體系的綫上化、自動化水平。實現僅需開戶臨櫃一次、後續綫上一站式辦理常規業務，基礎客戶活躍率較年初提高5.27個百分點。對公融資業務全流程綫上化率達67.26%，較上年末提升28.41個百分點。

本公司持續深化科技架構轉型，建立適應大財富管理價值循環鏈的數字科技體系。一方面，全面推動雲架構轉型，主機上雲和應用上雲項目進度超過75%；數據中台服務能力進一步提升。全行約四成的員工可以自助使用大數據，有力提高了員工工作效能。另一方面，持續加大AI與海螺RPA（機器人流程自動化）應用，推動降本增效；AI智能客服、語音質檢、智能審錄等共實現人力替代超過6,000人。

5. 穩健經營，風險管理全面覆蓋

加快打造大財富管理模式下的「六全」風險管理體系，繼續嚴把客戶准入關，從嚴資產分類，加大不良資產處置力度，資產質量進一步提升。對逾期貸款采取審慎的分類標準，不良貸款與逾期90天以上貸款的比值為1.45，較上年末提升0.14。不良貸款生成率0.95%，下降0.31個百分點，公司貸款、零售貸款和信用卡貸款不良生成額均實現同比下降。

繼續堅持穩健、審慎的撥備計提政策，加大不良貸款處置力度。報告期，本集團信用減值損失 659.62 億元，同比增長 1.68%。貸款和墊款信用減值損失 370.20 億元。考慮到全球疫情、國內外經濟形勢不確定和不穩定因素較多，前瞻審慎地增提損失準備，其他類別資產信用減值損失合計 289.42 億元。部分類別資產信用減值損失同比有所增加，以提升風險抵補能力。積極處置不良資產，全年共處置 500.34 億元，其中常規核銷 235.80 億元，清收 131.63 億元。

高度重視房地產行業、地方政府融資平台業務等重點領域的風險防範，持續強化風險排查和預警管理，資產質量總體保持穩定。房地產業務方面，繼續實施「控制總量、聚焦客戶、聚焦區域、調整結構、嚴格管理」的總體策略，及時進行了全覆蓋風險排查。截至 2021 年末，本公司承擔信用風險的房地產業務客戶結構保持良好，其中，高信用評級客戶餘額占比 86.62%。地方政府融資平台業務方面，優選區域、強調自償，秉承商業化原則開展業務。本公司地方政府融資平台廣義口徑風險業務餘額 2,616.81 億元，不良貸款率 0.63%。後續，本公司將繼續做好重點領域風險防控，保持資產質量總體穩定。

三、展望未來

展望 2022 年，在世紀疫情衝擊下，百年變局加速演進，外部環境更趨複雜嚴峻和不確定。國內經濟發展面臨需求收縮、供給衝擊、預期轉弱三重壓力。在此環境下，本公司將繼續保持戰略定力，始終堅持董事會領導下的行長負責制、市場化的激勵約束機制和幹部隊伍人才的穩定性的「三個不變」，堅守「以客戶為中心、為客戶創造價值」的價值觀，不斷強化戰略執行，將提升「財富管理、金融科技、風險管理」三個能力和 3.0 模式作為貫穿「十四五」的主綫，堅持創新、協調、綠色、開放、共享發展相統一的高質量發展。具體經營策略如下：一是繼續堅持模式轉型，著力財富管理能力建設。二是繼續堅持創新發展，著力金融科技能力建設。三是繼續堅持高質量發展，著力風險管理能力建設。四是繼續堅持開放融合，著力「投商私科」一體化服務。五是繼續堅持支持實體經濟，著力履行社會責任。

（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