

## 招商银行公布 2009 年度全年业绩报告

### 持续推进战略转型 整体经营稳健良好

#### 业绩摘要

- 营业淨收入人民币 519.17 亿元（2008 年：人民币 556.55 亿元）
- 根据中国会计准则，营业收入人民币 514.46 亿元（2008 年：人民币 553.08 亿元）
- 税前利润人民币 223.84 亿元（2008 年：人民币 267.59 亿元）
- 归属于本行股东净利润人民币 182.35 亿元（2008 年：人民币 210.77 亿元）
- 归属于本行股东每股基本盈利人民币 0.95 元（2008 年：每股人民币 1.10 元）
- 总资产为人民币 20,679.41 亿元，较 2008 年增长了 31.57%
- 总贷款为人民币 11,858.22 亿元，较 2008 年增长了 35.62%
- 核心资本充足率为 6.63%，较 2008 年增加 0.07 个百分点
- 不良贷款率为 0.82%，比 2008 年下降 0.29 个百分点
- 不良贷款拨备覆盖率为 246.66%，较 2008 年上升 23.37 个百分点

（注：招商银行 H 股的 2009 年度全年财务报告是按国际财务报告准则编制，除特别标示外，以上资料均为本集团口径资料，以及以人民币为单位。按中国会计准则编制的 A 股财务数据如果与 H 股财务数据不同，则另行标示。）

2010 年 4 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 2009 年全年经营业绩。

面对金融危机的冲击和复杂多变的外部环境，招商银行经历了困难的一年，面临着经营风险加大、息差明显收窄的严峻考验。在富有挑战性的形势下，招行坚定信心、迎难而上，积极采取各项措施，努力克服外部环境产生的不利影响，继续推进战略转型，优化客户结构和资产负债结构，全面提升资产负债管理、资本管理、财务成本管理和风险管理能力，进一步提升零售银行、信用卡、中小企业贷款和非利息收入等战略重点业务占比。经过全行的不懈努力，招行全年业绩呈现先低后高的趋势，盈利能力逐步回升。

#### 一、2009 年主要经营数据

2009 年，面对金融危机影响深化、经济增长放缓、净息差大幅收窄的严峻经营环境，本集团准确把握宏观经济形势变化，努力消除外部环境对业务经营的不利影响，经营总体稳健运行。2009 年下半年，本行利润降幅显著收窄，盈利能力明显回升。2009 年实现归属于本行股东净利润 182.35 亿元，比上年下降 13.48%，降幅较 2009 年上半年的同比降幅 37.62% 显著收窄；其中，净利息收入实现 403.64 亿元，比去年减少 65.21 亿元，降幅 13.91%；非利息净收入实现 115.53 亿元（A 股：110.82 亿元），比去年增加 27.83 亿元（A 股：26.59 亿元），增幅 31.73%（A 股：增

幅 31.57%)。归属于本行股东的平均总资产收益率 (ROAA) 和归属于本行股东的平均净资产收益率 (ROAE) 分别为 1.00% 和 21.17%，较 2009 年上半年的 0.93% 和 20.19% 均有所上升。

2009 年末本集团资产总额为 20,679.41 亿元，比年初增加 4,961.44 亿元，增幅 31.57%；贷款和垫款总额为 11,858.22 亿元，比年初增加 3,114.60 亿元，增幅 35.62%；客户存款为 16,081.46 亿元，比年初增加 3,574.98 亿元，增幅 28.59%。

截至 2009 年末，本集团不良贷款余额 97.32 亿元，比年初增加 0.55 亿元。不良贷款率为 0.82%，比年初下降 0.29 个百分点；不良贷款拨备覆盖率为 246.66%，比年初提高 23.37 个百分点。2009 年本公司实现了不良贷款总额与不良贷款率的持续双降。年末不良贷款总额为人民币 93.61 亿元，比年初减少人民币 1.38 亿元，降幅 1.45%；不良贷款率 0.83%，比年初下降 0.31 个百分点。

本集团把握市场时机，于 2009 年 8 月启动 A 股和 H 配股融资，并于 2010 年 4 月顺利完成，为未来业务发展提供了坚实的资本基础。成功完成 A+H 配股融资后，本集团资本充足率在 09 年底的基础上有所提升，保障招行未来几年的持续稳健发展。

招行董事长秦晓博士表示：「在国际金融危机动荡蔓延、经济运行错综复杂的情况下，招商银行积极拓展业务和市场，促进了业务全面发展。同时，本集团持续加强风险防范措施，提升内部管理水准，有效控制运营成本。年内，永隆银行整合工作取得明显成效，成功实现扭亏为盈。综合多方面的提升及改善，招行于 09 年度总体保持了良好发展态势。」

## 二、推进战略转型，实现结构优化

2009 年，本公司继续推进并深化经营战略调整，优化业务结构，大力发展零售业务、中间业务及中小企业业务，提升了相关业务的占比。同时，本公司不断优化成本管理，有效控制了成本的增长。增强了风险防范，保持了较好的资产质量。

### 零售银行业务占比持续提升

回顾年度，零售业务占比持续提升，零售贷款总额在贷款和垫款总额中占比达 32.20%，比年初提高 5.59 个百分点。同时，本行积极发展个人消费贷款、个人汽车消费贷款、个人经营贷款等业务，推进零售贷款业务多元化发展。截至 2009 年 12 月 31 日，本公司零售贷款总额人民币 3,685.92 亿元，比上年末增长 68.04%。本公司零售客户存款总额人民币 5,867.82 亿元，比上年末增长 23.03%；零售客户存款总额占客户存款总额的 38.43%，比上年末下降了 2.05 个百分点。截至 2009 年 12 月 31 日，本公司的零售存款客户总数为 4,223 万户。

在零售业务占比提升的同时，本集团信用卡精细化经营取得成效，私人银行业务也获得较大发展。2009 年是信用卡中心实施全面转型的第一年，成效显著。截至 2009 年 12 月底，信用卡累计发卡 3,073 万张，当年新增发卡 347 万张，累计流通卡数 1,728 万张，流通卡每卡月平均交易额 1,471 元。私人银行业务方面，截至 2009 年 12 月底，本公司已在全国 16 个重点城市设立私人银行中心。私人银行客户数比年初增长 39.18%，私人银行客户总资产管理规模比年初增长

39.67%。2009 年本公司陆续推出了私募股权基金、房地产基金、阳光私募证券基金、艺术品投资、期酒投资等投资产品，逐步完善私人银行产品体系和增值服务体系。

### 公司银行业务

本集团在企业贷款方面，继续积极实施大中小客户并重的客户策略，适应国家的经济结构调整方向，加大对铁路、交通、电力、电信、城市基础设施、可再生能源、环保、高新技术产业等优质行业的支援力度，并控制向「两高一资」等国家重点调控行业的贷款投放，企业贷款的行业结构得到进一步的优化。截至 2009 年 12 月 31 日，本公司的企业贷款总额为 6,591.75 亿元，同比增长 27.15%，占客户贷款总额的 58.36%；票据贴现总额为 1,017.56 亿元，同比增长 6.25%，占客户贷款总额的 9.01%；企业客户存款总额为 9,401.59 亿元，同比增长 34.06%，占客户存款总额的 61.57%。

本公司持续注重中小企业业务的发展，09 年采取以下几方面措施：第一，继续大力推进适应中小企业业务发展需要的机构建设和机构改革，在七家分行设立中小企业金融部，大力推行专业化经营改革，加快小企业信贷中心分支机构建设步伐，中小企业业务保持良好发展态势；第二，积极开展产品创新，大力加强产品管理。第三，提升中小企业贷款定价能力。第四，加强中小企业贷款风险管理。截至 2009 年末，本公司境内中小企业贷款余额为 3083.70 亿元，比年初增加 878.33 亿元，占境内企业贷款的 47.68%，比年初提高 4.58 个百分点；境内中小企业贷款不良率为 1.83%，比年初下降 0.84 个百分点。本公司境内中小企业贷款主要集中在经济较为活跃的华东、华南与中南地区，占比约 78%，其中约 37%为抵质押贷款，约 48%为保证贷款，接近 70%的中小企业贷款投向了制造业、批发和零售业、房地产业以及交通运输、仓储和邮政业。

### 非利息收入占比进一步攀升

非利息净收入实现 115.53 亿元，比去年增加 27.83 亿元，增幅 31.73%。零售银行非利息收入折人民币 58.66 亿元，比上年增长 0.39 亿元，增长 0.67%，其中银行卡（包括信用卡）手续费收入人民币 25.09 亿元，比上年下降 5.61%；代理基金收入 11.14 亿元，比上年增长 65.28%。此外，全行在挖掘传统中间业务潜力的同时大力发展新兴批发中间业务，实现公司银行非利息净收入 39.13 亿元。新兴批发中间业务包括现金管理、投行业务、企业年金业务和理财业务等。

## 三、稳步推进国际化综合化经营

### 永隆银行整合进展好于预期 纽约分行运作稳健顺利 伦敦代表处开业拓欧洲市场

收购永隆银行以来，本公司高度重视整合工作，制订了周密的整合工作计划，提出了内外业务联动与关键能力提升的整合工作思路和“一年奠定基础，三年明显见效，五年取得成功”的整合目标。2009 年本公司在这一思路和目标的指导下，已逐步理顺跨境业务推介流程，内外业务联动有序开展，关键能力提升项目渐次实施，协同效应已初步显现，永隆整合工作第一年的整合目标已顺利实现。截至 2009 年 12 月 31 日止年度，永隆集团之综合税后溢利为 8.84 亿港元。2009 年，本集团未发生进一步的商誉减值。

2009 年是纽约分行全面运转后的第一个完整年度，面对错综复杂的经济环境，纽约分行贯彻合

规优先、严控风险、积极探索和审慎管理的指导思想，一方面把主要精力放在基础建设方面，初步搭建完成了保障分行平稳运行所必需的管理架构、规章制度和业务系统，另一方面，抓住美国信用市场深度紧缩给中资银行带来的机遇，审慎开展了各项基础业务，初步积累了海外经营的重要经验。继纽约分行之后又设立了伦敦代表处，开拓欧洲市场，初步开创了国际化经营的网络布局，扩大了客户基础，增强了招行持续发展的能力。

#### **招商基金、招银租赁及招银国际表现理想**

截至 2009 年 12 月 31 日，招商基金总资产 7.48 亿元，净资产 6.05 亿元。2009 年实现营业收入 5.06 亿元，实现净利润 1.41 亿元；招商基金旗下共 13 只开放式基金，资产管理规模达 527 亿元。截至 2009 年年末，招银租赁总资产为 102.41 亿元，净资产 21.30 亿元，实现净利润 8,985.59 万元。其业务结构趋于合理，业务模式逐渐多元，并积极探索专业化的商业发展模式，搭建全面风险管理体系，加强人才队伍建设，自主研发“租赁业务系统”，建立了有效的内部激励机制。截至 2009 年年末，招银国际注册资本 2.5 亿港元；资产总额为 8.18 亿港元，比年初增长 88.9%；净资产 3.41 亿港元，比年初增加 0.29%。2009 年实现经营收入 4,423 万港元，比 2008 年增长 113%，实现净利润 477 万港元。

#### **四、展望：创新求变 二次转型**

国际金融危机发生至今，预期 2010 年的经营环境将依然复杂多变，但银行业的机遇和挑战并存，在这个背景下，招行提出了“二次转型”，力图为股东创造更多价值与回报。招行行长兼首席执行官马蔚华博士表示：「未来三年，招行“二次转型”发展战略的具体目标包括：一是降低资本消耗；二是提高贷款定价；三是控制财务成本；四是增加综合贡献度高的价值客户；五是确保风险可控。为实现上述目标，我们将重点采取以下措施，包括：强化经济资本管理、完善贷款定价的政策制定、降低成本费用开支、加强对业务的战略统筹，以及保持优良的资产质量以及较高的拨备水平。二次转型的任务是彻底改变过去那种高资本消耗、高成本投入、靠低定价降低风险、低效益效能的外延粗放式经营模式，实现内涵集约化经营，以持续稳定地提高股本回报和银行价值。2010 年，我们将在危机中抓机遇，创新求变，通过二次转型，再创佳绩，努力为股东创造更大的回报。」

(完)

## 关于招商银行股份有限公司

本公司成立于 1987 年，总部位于中国深圳，业务以中国市场为主。截至 2009 年 12 月 31 日，本公司在中国大陆的 65 个城市设有 52 家分行及 685 家支行（含分理处），2 家分行级专营机构（信用卡中心和小企业信贷中心），1 家代表处，1,760 家自助银行，1,700 多台离行式自助设备，一家全资子公司——招银金融租赁有限公司；在香港拥有永隆银行有限公司和招银国际金融有限公司两家全资子公司，及一家分行（香港分行）；在美国设有纽约分行和代表处；在伦敦设有代表处。本公司高效的分销网路主要分布在长江三角洲地区、珠江三角洲地区、环渤海经济区域等中国相对富裕的地区以及其他地区的一些大中城市。本公司还与 96 个国家及地区的 1,676 家海外金融机构保持着业务往来。

本公司主要依靠自身的资源和努力从一个区域性银行发展成为中国具有相当规模和实力的全国性商业银行。2002 年 4 月，本公司在上海证券交易所上市。2006 年 9 月，本公司在香港联合交易所上市。

本公司向客户提供各种公司及零售银行产品和服务，亦自营及代客进行资金业务。本公司推出的许多创新产品和服务广为中国消费者接受，例如：“一卡通”多功能借记卡、“一网通”综合网上银行服务、双币信用卡、“金葵花理财”和私人银行服务等。

## 投资者及媒体查询

韩风先生

汇思讯

电话：(852) 2232 3933

传真：(852) 2117 0869

电邮：fhon@ChristensenIR.com

丘觉明先生

汇思讯

电话：(852) 2232 3986

传真：(852) 2117 0869

电邮：wyau@ChristensenIR.com