

## 招商银行公布 2018 年中期业绩

净利润同比增长 14%，不良贷款余额比率双降

### 2018 年 1 至 6 月本集团业绩摘要（单位：人民币）

- 营业收入 1,261.46 亿元，同比增长 11.75%（H 股：营业净收入 1,261.03 亿元，同比增长 11.56%）
- 归属于本行股东净利润 447.56 亿元，同比增长 14.00%
- 归属于本行股东基本每股收益 1.77 元，同比增长 13.46%
- 净利息收入 770.12 亿元，同比增长 8.63%；净利息收益率为 2.54%，同比增长 0.11 个百分点
- 非利息净收入 491.34 亿元，同比增长 17.04%（H 股：490.91 亿元，同比增长 16.51%）
- 总资产为 65,373.40 亿元，较上年末增长 3.81%
- 高级法下，资本充足率为 15.08%；核心一级资本充足率为 11.61%
- 不良贷款余额为 553.82 亿元，比上年末减少 20.11 亿元；不良贷款率 1.43%，比上年末下降 0.18 个百分点
- 不良贷款拨备覆盖率 316.08%，比上年末上升 53.97 个百分点；贷款拨备率 4.51%，比上年末上升 0.29 个百分点

（注：招商银行 A 股的 2018 年中期财务报告是按中国会计准则编制的，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。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。）

2018 年 8 月 24 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 2018 年中期未经审计财务业绩。

2018 年上半年，招商银行面对宏观经济去杠杆、金融强监管等外部形势迭加影响，始终坚持“轻型银行”“一体两翼”的战略方向和定位，积极稳健开展各项业务，总体经营情况持续向好，质量、效益、规模实现动态均衡发展。

### 一、本集团经营情况分析

**盈利稳步增长。**2018 年上半年度，本集团实现归属于本行股东的净利润 447.56 亿元，同比增长 14.00%；实现净利息收入 770.12 亿元，同比增长 8.63%；实现非利息净收入 490.91 亿元，较上年同期增长 16.51%，剔除新金融工具准则实施影响，非利息净收入较上年同期增长 4.95%。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 1.39% 和 19.61%，同比分别提高 0.10 和 0.50 个百分点。

**资产负债规模平稳增长。**截至2018年6月，本集团资产总额65,373.40亿元，较上年末增长3.81%；贷款和垫款总额38,778.68亿元，较上年末增长8.77%；负债总额60,332.89亿元，较上年末增长3.77%；客户存款总额42,578.03亿元，较上年末增长4.76%。

**不良贷款下降，拨备覆盖保持稳健水平。**截至2018年6月，本集团不良贷款总额553.82亿元，较上年末减少20.11亿元；不良贷款率1.43%，较上年末下降0.18个百分点；不良贷款拨备覆盖率316.08%，较上年末提高53.97个百分点。

## 二、业务发展战略分析

报告期内，本公司深入推进“轻型银行”“一体两翼”战略转型，以金融科技为转型下半场提供“核动力”，持续打造最佳客户体验银行。

### 1. 金融科技基础能力向互联网转型

在资源投入方面，本公司将金融科技创新项目基金额度提升到上一年经审计营业净收入的1%，加大对基础设施建设、服务体系转型升级和生态场景建设三个方向的资源投入。在基础设施建设方面，本公司加速推进云计算和分布式交易平台建设、进一步提升大数据处理能力、优化API（应用程序编程接口）平台建设，以及推进区块链平台建设及应用实践。在IT敏捷发展方面，本公司进一步推广了IT“双模”研发体系。报告期内，本公司应用开发版本的上线投产次数达3,550次，同比提升32%。在人才结构方面，本公司加大IT、DT（数据技术）类人才储备，通过金融科技精英训练营、目标院校深度走访等方式，吸引人才，搭建金融科技转型所需人才梯队。

### 2. 零售金融以客户为中心打造最佳客户体验

- i) **经营模式从卡片经营向App经营转变。**本公司通过加强App运营，围绕客户体验，聚焦核心场景，从而提升客户活跃度。报告期内，招商银行App和掌上生活App月活跃用户达到5,381.99万户（已去除重复用户），招商银行App理财投资<sup>1</sup>销售笔数和金额分别占全行的75.48%和55.29%，通过掌上生活App渠道成功办理的消费金融交易占总消费金融交易的比例48.81%。招商银行App和掌上生活App已成为本公司重要的零售经营阵地。
- ii) **构建在线线下多维服务体系。**报告期内，本公司一方面继续坚持“移动优先”的发展策略，以手机为中心，布局理财社交与内容服务领域，推进在线线下的协同，探索客户集约化经营模式，在线累计新开账户187.62万户。
- iii) **提升服务智能化能力。**本公司在四个方面提升整体智能化能力，分别是交易智能化、营销智能化、风控智能化，以及客服智能化。“摩羯智投”累积销售规模116.25亿元，持有“摩羯智投”的客户数16.69万人；本公司上线量化交易系统开展境内贵金属套利

<sup>1</sup> 含受托理财、基金、贵金属、保险等。

业务，累计交易量227.23亿元，执行效率较人工提升90%以上，节省人工成本80%以上。本公司投产天秤系统用于欺诈风险控制，综合客户设备、环境、交易对手等几十个维度，2,000多个变量，实现30毫秒内风险决策和亿级数据计算能力，达到百万分之一量级的资损水平；进一步构建信用卡智能与实时风控管理体系，将信用卡不良率控制在1.14%，信用卡资产整体风险平稳可控。

### 3. 批发金融客户服务体系加快向互联网模式转型

- i) **批发金融传统的客户服务在线化。**截至报告期末，本公司企业手机银行客户数58.00万户，较上年末增长44.42%，报告期内交易笔数1,203.37万笔，交易金额7,860.96亿元。移动支付客户数达到103.28万户，报告期内移动支付交易量达到7,853.16亿元。
- ii) **批发金融向产业生态延伸。**本公司创新同业金融在线线下一体化服务模式，涵盖理财、第三方资管、金融市场、现金管理、资产销售等5大类12项业务品种。
- iii) **批发金融中后台支撑服务迈向“智能化”。**本公司利用行内外大数据构建客户预警的数据采集和风险预判，对50%以上新生成不良的客户实现提前预警，对逾期客户平均提前预警时间达12个月以上。

### 4. 以“客户旅程”为抓手全面提升客户服务能力

报告期内，本公司以打造最佳客户体验为目标，以客户为中心，以“客户旅程”为抓手，利用金融科技，通过端到端，打造以客户为中心的服务体系。利用金融科技推动客户的平台化经营和集约化管理，通过远程银行对金卡和金葵花客群集中经营，管理客户总资产累计增量239亿元，净提升金葵花客户数量2.70万户，初步实现零售业务“轻运营”。

## 三、公司业务概况分析

### 1. 零售金融业务增长势头持续

2018年上半年，本公司零售金融业务利润保持较快增长，税前利润316.90亿元，同比增长17.76%，占本公司业务条线税前利润的56.62%。零售金融业务营业净收入616.46亿元，同比增长12.60%，占本公司营业净收入的51.88%，其中，零售净利息收入375.55亿元，同比增长7.96%，占零售营业净收入的60.92%；零售非利息净收入240.91亿元，同比增长20.67%，占零售营业净收入的39.08%，占本公司非利息净收入的55.03%。

**零售客群及AUM持续扩大。**零售客户数11,632.61万户（含借记卡和信用卡客户），较上年末增长9.09%，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）229.55万户，较上年末增长7.94%；管理零售客户总资产（AUM）余额66,328.83亿元，较上年末增长7.60%，其中管理金葵花及以上客户总资产余额54,244.08亿元，较上年末增长7.17%，占全行管理零售客户总资产余额的81.78%；零售客户存款余额13,579.55亿元，较上年末增长10.29%。

**财富管理业务差异化优势突出。**公司累计实现个人理财产品销售额48,656.35亿元，同比增



长24.88%；实现代理开放式基金销售额4,898.37亿元，同比增长52.17%；实现代理信托类产品销售额1,461.16亿元，同比增长39.69%；代理保险保费265.55亿，同比下降41.51%；实现零售财富管理手续费及佣金收入115.47亿元。

**私人银行业务持续升级。**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）71,776户，较上年末增长6.47%；管理的私人银行客户总资产20,340.20亿元，较上年末增长6.76%；户均总资产2,833.84万元。截至报告期末，本公司已在63个境内城市和7个境外城市建立了由63家私人银行中心和66家财富管理中心组成的高端客户服务网络。

**信用卡业务竞争优势提升。**信用卡累计发卡11,443.95万张，流通卡数7,464.46万张，较上年末增长19.51%，流通户数5,268.86万户，较上年末增长12.23%，流通卡每卡月平均交易额4,348.04元；信用卡贷款余额5,120.91亿元，较上年末增长4.24%，信用卡循环余额占比20.12%。2018年1-6月信用卡利息收入215.96亿元，同比增长14.14%。受益于交易量增长所带来的刷卡佣金收入的增长，信用卡非利息收入97.88亿元，同比增长44.47%。

**零售贷款结构进一步优化。**零售贷款总额18,491.58亿元，较上年末增长4.81%，占本公司贷款和垫款总额的51.40%，较上年末下降1.96个百分点。本公司住房贷款余额8,660.51亿元，较上年末增长4.88%；小微贷款行标口径余额3,328.57亿元，较上年末增长7.04%；消费贷款余额979.31亿元，较上年末增长7.18%，占零售贷款（不含信用卡）增量的比例较上年末下降6.66个百分点。

## 2. 批发金融业务继续增长

报告期内，本公司实现批发金融业务税前利润242.83亿元，占本公司业务条线税前利润的43.38%；批发金融业务营业净收入574.94亿元，较上年增长9.76%，占本公司营业净收入的48.39%，其中，批发金融业务净利息收入387.60亿元，同比上升11.93%；批发金融业务非利息净收入187.34亿元，同比上升5.53%。

**公司客群和存款稳定增长。**报告期末公司客户总数171.80万户，较上年末增长9.20%；其中，小企业客户数160.69万户，较年初增长10.46%。本公司总行级战略客户数235户，较上年末增加69户，自营存款日均余额5,366.05亿元，较年初增长14.55%，一般性贷款余额4,272.10亿元，较年初增长21.15%。2018年上半年，公司客户存款日均余额27,183.21亿元，较上年增长4.55%；其中，机构客户人民币日均存款余额7,428.52亿元，较年初增长6.67%。

**公司贷款结构持续调整。**报告期末本公司公司贷款总额15,294.81亿元，较上年末增长7.08%，占贷款和垫款总额的42.51%，其中，境内公司中长期贷款余额6,263.67亿元，占境内公司贷款总额的44.48%，较上年末上升0.20个百分点。本公司进一步优化公司贷款的行业结构，优先支持结构升级产业、传统优势产业、战略新兴产业、现代服务业和绿色产业，并灵活调整向房地产、地方政府融资平台等领域的贷款投放。

**交易银行与离岸业务平稳增长。**本公司现金管理客户总数155.41万户，较上年末增长11.33%。供应链融资余额2,070.65亿元，较上年末增长11.75%；在岸国际结算量952.40亿美元；离岸国际结算量1,461.10亿美元。截至报告期末，本公司已为1,831家集团提供财资管理服务，纳入管理的成员企业数量达到4.32万家，上半年交易金额突破6万亿元。

**投资银行业务竞争力持续提升。**本公司实现投资银行业务非利息收入同比增长5.04%。本公司主承销债券金额1,871.76亿元，其中非金融企业债务融资工具发行市场排名跃居第六，较上年同期上升一位，非政策性金融债排名稳居银行类主承销商前三（WIND公开数据排名）。报告期内，本公司实现并购金融发生额585.65亿元。

**资产管理业务积极转型。**报告期内，本公司在资产管理业务转型、资产配置、风险管理、委托投资管理和产品转型方面取得了一系列成果。截至报告期末，本公司实现理财产品销售额7.14万亿元，同比下降4.42%；理财产品余额（不含结构性存款）1.80万亿元，同口径较上年末下降4.00%。债券类资产方面，本公司通过分析市场走势，升级投资策略，适时调整投资结构，抓住市场调整反弹带来的投资机遇。截至报告期末，本公司理财资金投资债券余额为10,860.13亿元，占全部理财资产的比重较上年末提高4个百分点。债权类资产方面，本公司把握资产标准化趋势，稳步推进资产证券化投资，同时严格依据监管指引在额度限制内开展非标债权投资，积极服务实体经济，截至报告期末，理财资金投资非标债权资产的余额为1,827.84亿元。

**资产托管业务稳步发展。**截至报告期末，本公司托管资产余额11.92万亿元，继续稳居国内托管行业第二（中国银行业协会数据）；实现托管费收入24.16亿元。本公司自主开发了适应资管新政的“理财托管通系统”和“ABS托管系统”，加大了公募基金的托管营销力度，巩固了本公司在国内托管行业的市场地位。

**金融市场业务平稳增长。**报告期内，受市场环境的影响，债券收益率有较大幅度下行，外汇市场汇率波动明显，客户结售汇量上升。本公司对客交易类业务交易量1,627.59亿美元，同比增长30.54%；本公司人民币汇率掉期业务量3,973.10亿美元，同比增长11.55%；人民币期权业务量（含自营和代客）817.97亿美元，同比增长31.46%。

### 3. 优化风险管理体系，资产质量持续向好

2018上半年，国内外经济环境复杂多变，银行经营风险上升，本公司持续完善全面风险管理体系，积极应对及防范各类风险。本集团逾期贷款635.53亿元，较上年末增加16.96亿元，逾期贷款占比1.64%，较上年末下降0.10个百分点。本集团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1.24。

报告期内，本集团信贷资产规模平稳增长，不良贷款率下降，拨备覆盖保持稳健水平，风险损失吸收能力进一步增强。截至报告期末，零售贷款不良率0.77%，较上年末下降0.12个

百分点，其中，信用卡贷款不良率为1.14%，较上年末上升0.03个百分点。本集团公司贷款不良率2.30%，较上年末下降0.20个百分点。

本公司运用多种途径化解风险资产，2018上半年共处置不良贷款181.87亿元，其中，常规核销84.99亿元，清收61.64亿元，不良资产证券化15.23亿元，通过重组、上迁、抵债、减免等其他方式处置20.01亿元。

本公司将密切跟进宏观经济金融形势，围绕“合规为根、风险为本、质量为先”的管理理念，以“打造一流风险管理银行”为目标，整体规划，重点突破，稳步推进风险管理由“治标”向“治本”转型。一是持续完善全面风险管理体系，健全风险统一扎口管理机制。二是持续优化资产组合，稳步调整资产结构。三是加强资产质量监测管控，强化重点领域风险排查与后督，前瞻性防控风险。四是优化不良处置组合，加快风险处置进程。五是夯实管理基础，全面推进信贷全流程优化工作。六是积极深化金融科技应用，提升风险管理专业技术。

#### 四、展望未来

展望 2018 年下半年，全球经济仍处于复苏通道，但受贸易战和政治风险的影响，经济增长的不确定性上升。国内经济增长将温和放缓，结构调整将进一步深化，经济金融风险总体可控。尽管房地产调控预计将会持续，房地产投资依然承压，但在积极财政政策的支持下，基建投资增速有望出现反弹，投资增速下行将有所放缓。下半年“去杠杆”将更加注重力度和节奏，把防范和化解金融风险和服务实体经济有机结合起来，对经济形成一定支撑。

本公司将保持战略定力，回归客户本源，把握节奏，调整结构，把经营工作的重心放在提升客户数量、质量和客户体验上。具体包括以下四个方面，一是持续深化批发客户的综合经营，进一步调整客户结构，增加能够代表经济新动能的战略客户数量，提升客户选择的专业能力；二是全面推动零售银行的数字化转型，加快建立全客群、全产品、全渠道的服务体系，为客户提供更好的体验。以 MAU（月活跃用户）指针为指引，实现零售业务从卡时代向 App 时代的飞跃；三是围绕客户体验，改进体制机制，在产品设计、数据连通、场景拓展、流量分发等更深层次上推动体制改革和机制优化，加快生态建设和客户体验提升；四是全面抓好风险防控和各项内部管理工作，在继续坚决执行高风险客户、“两高一剩”及“僵尸企业”压退政策的同时，把握时机，管控好“高杠杆”客户风险，做好客户限额扎口管理和客户风险统一视图构建，密切关注外部风险源头和传导路径，有效防范交叉性金融风险。

（完）

**投资者及媒体查询**

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

王明月

汇思讯

电话：（852）2232 3978

传真：（852）2117 0869

电邮：vwang@ChristensenIR.com

叶子华

汇思讯

电话：（852）2232 3966

传真：（852）2117 0869

电邮：eyip@ChristensenIR.com