

招商銀行公佈 2018 年中期業績

淨利潤同比增長 14%，不良貸款餘額比率雙降

2018 年 1 至 6 月本集團業績摘要（單位：人民幣）

- 營業淨收入 1,261.03 億元，同比增長 11.56%（A 股：營業收入 1,261.46 億元，同比增長 11.75%）
- 歸屬於本行股東淨利潤 447.56 億元，同比增長 14.00%
- 歸屬於本行股東基本每股收益 1.77 元，同比增長 13.46%
- 淨利息收入 770.12 億元，同比增長 8.63%；淨利息收益率為 2.54%，同比增長 0.11 個百分點
- 非利息淨收入 490.91 億元，同比增長 16.51%（A 股：491.34 億元，同比增長 17.04%）
- 總資產為 65,373.40 億元，較上年末增長 3.81%
- 高級法下，資本充足率為 15.08%；核心一級資本充足率為 11.61%
- 不良貸款餘額為 553.82 億元，比上年末減少 20.11 億元；不良貸款率 1.43%，比上年末下降 0.18 個百分點
- 不良貸款撥備覆蓋率 316.08%，比上年末上升 53.97 個百分點；貸款撥備率 4.51%，比上年末上升 0.29 個百分點

（注：招商銀行 H 股的 2018 年中期財務報告是按國際財務報告編制的，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。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。）

2018 年 8 月 24 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」），今天公佈 2018 年中期未經審計財務業績。

2018 年上半年，招商銀行面對宏觀經濟去槓桿、金融強監管等外部形勢疊加影響，始終堅持「輕型銀行」「一體兩翼」的戰略方向和定位，積極穩健開展各項業務，總體經營情況持續向好，質量、效益、規模實現動態均衡發展。

一、本集團經營情況分析

盈利穩步增長。2018 年上半年度，本集團實現歸屬於本行股東的淨利潤 447.56 億元，同比增長 14.00%；實現淨利息收入 770.12 億元，同比增長 8.63%；實現非利息淨收入 490.91 億元，較上年同期增長 16.51%，剔除新金融工具準則實施影響，非利息淨收入較上年同期增長 4.95%。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 1.39% 和 19.61%，同比分別提高 0.10 和 0.50 個百分點。

資產負債規模平穩增長。截至2018年6月，本集團資產總額65,373.40億元，較上年末增長3.81%；貸款和墊款總額38,778.68億元，較上年末增長8.77%；負債總額60,332.89億元，較上年末增長3.77%；客戶存款總額42,578.03億元，較上年末增長4.76%。

不良貸款下降，撥備覆蓋保持穩健水平。截至2018年6月，本集團不良貸款總額553.82億元，較上年末減少20.11億元；不良貸款率1.43%，較上年末下降0.18個百分點；不良貸款撥備覆蓋率316.08%，較上年末提高53.97個百分點。

二、業務發展戰略分析

報告期內，本公司深入推進「輕型銀行」「一體兩翼」戰略轉型，以金融科技為轉型下半場提供「核動力」，持續打造最佳客戶體驗銀行。

1. 金融科技基礎能力向互聯網轉型

在資源投入方面，本公司將金融科技創新項目基金額度提升到上一年經審計營業淨收入的1%，加大對基礎設施建設、服務體系轉型升級和生態場景建設三個方向的資源投入。在基礎設施建設方面，本公司加速推進雲計算和分佈式交易平台建設、進一步提升大數據處理能力、優化API（應用程序編程接口）平台建設，以及推進區塊鏈平台建設及應用實踐。在IT敏捷發展方面，本公司進一步推廣了IT「雙模」研發體系。報告期內，本公司應用開發版本的上線投產次數達3,550次，同比提升32%。在人才結構方面，本公司加大IT、DT（數據技術）類人才儲備，通過金融科技精英訓練營、目標院校深度走訪等方式，吸引人才，搭建金融科技轉型所需人才梯隊。

2. 零售金融以客戶為中心打造最佳客戶體驗

- i) **經營模式從卡片經營向App經營轉變。**本公司通過加強App運營，圍繞客戶體驗，聚焦核心場景，從而提升客戶活躍度。報告期內，招商銀行App和掌上生活App月活躍用戶達到5,381.99萬戶（已去除重複用戶），招商銀行App理財投資¹銷售筆數和金額分別佔全行的75.48%和55.29%，通過掌上生活App渠道成功辦理的消費金融交易佔總消費金融交易的比例48.81%。招商銀行App和掌上生活App已成為本公司重要的零售經營陣地。
- ii) **構建線上線下多維服務體系。**報告期內，本公司一方面繼續堅持「移動優先」的發展策略，以手機為中心，佈局理財社交與內容服務領域，推進線上線下的協同，探索客戶集約化經營模式，線上累計新開賬戶187.62萬戶。
- iii) **提升服務智能化能力。**本公司在四個方面提升整體智能化能力，分別是交易智能化、營銷智能化、風控智能化，以及客服智能化。「摩羯智投」累積銷售規模116.25億元，持有「摩羯智投」的客戶數16.69萬人；本公司上線量化交易系統開展境內貴金屬套利

¹ 含受託理財、基金、貴金屬、保險等。

業務，累計交易量227.23億元，執行效率較人工提升90%以上，節省人工成本80%以上。本公司投產天秤系統用於欺詐風險控制，綜合客戶設備、環境、交易對手等幾十個維度，2,000多個變量，實現30毫秒內風險決策和億級數據計算能力，達到百萬分之一量級的資損水平；進一步構建信用卡智能與實時風控管理體系，將信用卡不良率控制在1.14%，信用卡資產整體風險平穩可控。

3. 批發金融客戶服務體系加快向互聯網模式轉型

- i) **批發金融傳統的客戶服務線上化。**截至報告期末，本公司企業手機銀行客戶數58.00萬戶，較上年末增長44.42%，報告期內交易筆數1,203.37萬筆，交易金額7,860.96億元。移動支付客戶數達到103.28萬戶，報告期內移動支付交易量達到7,853.16億元。
- ii) **批發金融向產業生態延伸。**本公司創新同業金融線上線下一體化服務模式，涵蓋理財、第三方資管、金融市場、現金管理、資產銷售等5大類12項業務品種。
- iii) **批發金融中後台支撐服務邁向「智能化」。**本公司利用行內外大資料構建客戶預警的資料獲取和風險預判，對50%以上新生成不良的客戶實現提前預警，對逾期客戶平均提前預警時間達12個月以上。

4. 以「客戶旅程」為抓手全面提升客戶服務能力

報告期內，本公司以打造最佳客戶體驗為目標，以客戶為中心，以「客戶旅程」為抓手，利用金融科技，通過端到端，打造以客戶為中心的服務體系。利用金融科技推動客戶的平台化經營和集約化管理，通過遠程銀行對金卡和金葵花客群集中經營，管理客戶總資產累計增量239億元，淨提升金葵花客戶數量2.70萬戶，初步實現零售業務「輕運營」。

三、公司業務概況分析

1. 零售金融業務增長勢頭持續

2018年上半年，本公司零售金融業務利潤保持較快增長，稅前利潤316.90億元，同比增長17.76%，佔本公司業務條線稅前利潤的56.62%。零售金融業務營業淨收入616.46億元，同比增長12.60%，佔本公司營業淨收入的51.88%，其中，零售淨利息收入375.55億元，同比增長7.96%，佔零售營業淨收入的60.92%；零售非利息淨收入240.91億元，同比增長20.67%，佔零售營業淨收入的39.08%，佔本公司非利息淨收入的55.03%。

零售客群及AUM持續擴大。零售客戶數11,632.61萬戶（含借記卡和信用卡客戶），較上年末增長9.09%，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）229.55萬戶，較上年末增長7.94%；管理零售客戶總資產（AUM）餘額66,328.83億元，較上年末增長7.60%，其中管理金葵花及以上客戶總資產餘額54,244.08億元，較上年末增長7.17%，佔全行管理零售客戶總資產餘額的81.78%；零售客戶存款餘額13,579.55億元，較上年末增長10.29%。

財富管理業務差異化優勢突出。公司累計實現個人理財產品銷售額48,656.35億元，同比增



長24.88%；實現代理開放式基金銷售額4,898.37億元，同比增長52.17%；實現代理信託類產品銷售額1,461.16億元，同比增長39.69%；代理保險保費265.55億，同比下降41.51%；實現零售財富管理手續費及佣金收入115.47億元。

私人銀行業務持續升級。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）71,776戶，較上年末增長6.47%；管理的私人銀行客戶總資產20,340.20億元，較上年末增長6.76%；戶均總資產2,833.84萬元。截至報告期末，本公司已在63個境內城市和7個境外城市建立了由63家私人銀行中心和66家財富管理中心組成的高端客戶服務網絡。

信用卡業務競爭優勢提升。信用卡累計發卡11,443.95萬張，流通卡數7,464.46萬張，較上年末增長19.51%，流通戶數5,268.86萬戶，較上年末增長12.23%，流通卡每卡月平均交易額4,348.04元；信用卡貸款餘額5,120.91億元，較上年末增長4.24%，信用卡循環餘額佔比20.12%。2018年1-6月信用卡利息收入215.96億元，同比增長14.14%。受益於交易量增長所帶來的刷卡佣金收入的增長，信用卡非利息收入97.88億元，同比增長44.47%。

零售貸款結構進一步優化。零售貸款總額18,491.58億元，較上年末增長4.81%，佔本公司貸款和墊款總額的51.40%，較上年末下降1.96個百分點。本公司住房貸款餘額8,660.51億元，較上年末增長4.88%；小微貸款行標口徑餘額3,328.57億元，較上年末增長7.04%；消費貸款餘額979.31億元，較上年末增長7.18%，佔零售貸款（不含信用卡）增量的比例較上年末下降6.66個百分點。

2. 批發金融業務繼續增長

報告期內，本公司實現批發金融業務稅前利潤242.83億元，佔本公司業務條線稅前利潤的43.38%；批發金融業務營業淨收入574.94億元，較上年增長9.76%，佔本公司營業淨收入的48.39%，其中，批發金融業務淨利息收入387.60億元，同比上升11.93%；批發金融業務非利息淨收入187.34億元，同比上升5.53%。

公司客群和存款穩定增長。報告期末公司客戶總數171.80萬戶，較上年末增長9.20%；其中，小企業客戶數160.69萬戶，較年初增長10.46%。本公司總行級戰略客戶數235戶，較上年末增加69戶，自營存款日均餘額5,366.05億元，較年初增長14.55%，一般性貸款餘額4,272.10億元，較年初增長21.15%。2018年上半年，公司客戶存款日均餘額27,183.21億元，較上年增長4.55%；其中，機構客戶人民幣日均存款餘額7,428.52億元，較年初增長6.67%。

公司貸款結構持續調整。報告期末本公司公司貸款總額15,294.81億元，較上年末增長7.08%，佔貸款和墊款總額的42.51%，其中，境內公司中長期貸款餘額6,263.67億元，佔境內公司貸款總額的44.48%，較上年末上升0.20個百分點。本公司進一步優化公司貸款的行業結構，優先支持結構升級產業、傳統優勢產業、戰略新興產業、現代服務業和綠色產業，並靈活調整向房地產、地方政府融資平台等領域的貸款投放。

交易銀行與離岸業務平穩增長。本公司現金管理客戶總數155.41萬戶，較上年末增長11.33%。供應鏈融資餘額2,070.65億元，較上年末增長11.75%；在岸國際結算量952.40億美元；離岸國際結算量1,461.10億美元。截至報告期末，本公司已為1,831家集團提供財資管理服務，納入管理的成員企業數量達到4.32萬家，上半年交易金額突破6萬億元。

投資銀行業務競爭力持續提升。本公司實現投資銀行業務非利息收入同比增長5.04%。本公司主承銷債券金額1,871.76億元，其中非金融企業債務融資工具發行市場排名躍居第六，較上年同期上升一位，非政策性金融債排名穩居銀行類主承銷商前三（WIND公開數據排名）。報告期內，本公司實現併購金融發生額585.65億元。

資產管理業務積極轉型。報告期內，本公司穩步調整資產配置結構，不斷提升全面的風險管理能力，持續加強委託投資管理，穩步推進產品轉型，取得了一系列成果。截至報告期末，本公司實現理財產品銷售額7.14萬億元，同比下降4.42%；理財產品餘額（不含結構性存款）1.80萬億元，同口徑較上年末下降4.00%。債券類資產方面，本公司通過研判市場走勢，升級投資策略，適時調整投資結構，抓住市場調整反彈帶來的投資機遇。截至報告期末，本公司理財資金投資債券餘額為10,860.13億元，佔全部理財資產的比重較上年末提高4個百分點。債權類資產方面，本公司把握資產標準化趨勢，穩步推進資產證券化投資，同時嚴格依據監管指引在額度限制內開展非標債權投資，積極服務實體經濟，截至報告期末，理財資金投資非標債權資產的餘額為1,827.84億元。

資產託管業務穩步發展。截至報告期末，本公司託管資產餘額11.92萬億元，繼續穩居國內託管行業第二（中國銀行業協會數據）；實現託管費收入24.16億元。本公司自主開發了適應資管新政的「理財托管通系統」和「ABS托管系統」，加大了公募基金的托管營銷力度，鞏固了本公司在國內托管行業的市場地位。

金融市場業務平穩增長。報告期內，受市場環境影響，債券收益率有較大幅度下行，外匯市場匯率波動明顯，客戶結售匯量上升。本公司對客交易類業務交易量1,627.59億美元，同比增長30.54%；本公司人民幣匯率掉期業務量3,973.10億美元，同比增長11.55%；人民幣期權業務量（含自營和代客）817.97億美元，同比增長31.46%。

3. 優化風險管理體系，資產質量持續向好

2018上半年，國內外經濟環境複雜多變，銀行經營風險上升，本公司持續完善全面風險管理體系，積極應對及防範各類風險。本集團逾期貸款635.53億元，較上年末增加16.96億元，逾期貸款佔比1.64%，較上年末下降0.10個百分點。本集團對逾期貸款採取審慎的分類標準，不良貸款與逾期90天以上貸款的比值為1.24。

報告期內，本集團信貸資產規模平穩增長，不良貸款率下降，撥備覆蓋保持穩健水平，風險損失吸收能力進一步增強。截至報告期末，零售貸款不良率0.77%，較上年末下降0.12個

百分點，其中，信用卡貸款不良率為1.14%，較上年末上升0.03個百分點。本集團公司貸款不良率2.30%，較上年末下降0.20個百分點。

本公司運用多種途徑化解風險資產，2018上半年共處置不良貸款181.87億元，其中，常規核銷84.99億元，清收61.64億元，不良資產證券化15.23億元，通過重組、上遷、抵債、減免等其他方式處置20.01億元。

本公司將密切跟進宏觀經濟金融形勢，圍繞「合規為根、風險為本、品質為先」的管理理念，以「打造一流風險管理銀行」為目標，整體規劃，重點突破，穩步推進風險管理由「治標」向「治本」轉型。一是持續完善全面風險管理體系，健全風險統一紮口管理機制。二是持續優化資產組合，穩步調整資產結構。三是加強資產品質監測管控，強化重點領域風險排查與後督，前瞻性防控風險。四是優化不良處置組合，加快風險處置進程。五是夯實管理基礎，全面推進信貸全流程優化工作。六是積極深化金融科技應用，提升風險管理專業技術。

四、展望未來

展望 2018 年下半年，全球經濟仍處於復蘇通道，但受貿易戰和政治風險的影響，經濟增長的不確定性上升。國內經濟增長將溫和放緩，結構調整將進一步深化，經濟金融風險總體可控。儘管房地產調控預計將會持續，房地產投資依然承壓，但在積極財政政策的支持下，基建投資增速有望出現反彈，投資增速下行將有所放緩。下半年「去杠桿」將更加注重力度和節奏，把防範和化解金融風險和服務實體經濟有機結合起來，對經濟形成一定支撐。

本公司將保持戰略定力，回歸客戶本源，把握節奏，調整結構，把經營工作的重心放在提升客戶數量、質量和客戶體驗上。具體包括以下四個方面，一是持續深化批發客戶的綜合經營，進一步調整客戶結構，增加能夠代表經濟新動能的戰略客戶數量，提升客戶選擇的專業能力；二是全面推動零售銀行的數字化轉型，加快建立全客群、全產品、全渠道的服務體系，為客戶提供更好的體驗。以 MAU(月活躍用戶)指標為指引，實現零售業務從卡時代向 App 時代的飛躍；三是圍繞客戶體驗，改進體制機制，在產品設計、數據連通、場景拓展、流量分發等更深層次上推動體制改革和機制優化，加快生態建設和客戶體驗提升；四是全面抓好風險防控和各項內部管理工作，在繼續堅決執行高風險客戶、「兩高一剩」及「僵尸企業」壓退政策的同時，把握時機，管控好「高槓桿」客戶風險，做好客戶限額扎口管理和客戶風險統一視圖構建，密切關注外部風險源頭和傳導路徑，有效防範交叉性金融風險。

(完)

投資者及媒體查詢

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

王明月

匯思訊

電話：(852) 2232 3978

傳真：(852) 2117 0869

電郵：vwang@ChristensenIR.com

葉子華

匯思訊

電話：(852) 2232 3966

傳真：(852) 2117 0869

電郵：eyip@ChristensenIR.com