

## 招商銀行公布 2012 年度全年业绩

### 净利润同比上升 25.31%至人民币 452.73 亿元

#### 2012 年全年业绩摘要

- 营业收入人民币 1,133.67 亿元，同比增加 17.90%（H 股：营业净收入 1,138.18 亿元，同比增加 17.74%）
- 归属于本行股东净利润人民币 452.73 亿元，同比增加 25.31%
- 归属于本行股东基本每股盈利人民币 2.10 元，同比增加 25.75%
- 净利息收益率为 3.03%，同比减少 0.03 个百分点
- 资产总额为 34,082.19 亿元，较年初上升 21.94%
- 资本充足率为 12.14%，较年初上升 0.61 个百分点
- 核心资本充足率为 8.49%，较年初上升 0.27 个百分点
- 非利息净收入为 249.93 亿元，同比增加 25.91%（H 股：254.44 亿元，同比增加 24.98%）
- 不良贷款余额为 116.94 亿元，比年初增加 25.21 亿元；不良贷款率为 0.61%，较年初上升 0.05 个百分点
- 不良贷款拨备覆盖率为 351.79%

（注：招商银行 A 股的 2012 年度全年财务报告是按中国会计准则编制，除特别标示外，以上资料均为本集团口径资料，及以人民币为单位。按国际财务报告编制的 H 股财务数据如果与 A 股财务数据不同，则另行标示。）

2013 年 3 月 28 日 — 招商银行（「招行」或「本公司」或「本行」；上海：600036；香港：3968；连同其附属公司合称「本集团」），今天公布 2012 年度全年业绩。

2012 年，面对复杂多变的国内外经济金融形势，本集团坚持效益、规模、质量均衡发展的原则，积极应对“二次转型”中遇到的新情况、新问题、新挑战。把握机遇，加快转型，取得了良好的经营管理业绩。

#### 一、继续保持效益、质量、规模均衡发展

**1. 盈利能力持续提升。**2012 年本集团实现归属于本行股东净利润 452.73 亿元，比上年增加 91.44 亿元，增幅 25.31%；实现利息净收入 883.74 亿元，比上年增加 120.67 亿元，增幅 15.81%；实现非利息净收入 249.93 亿元，比上年增加 51.43 亿元，增幅 25.91%（H 股：非利息净收入 254.44 亿元，增幅 24.98%）。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 1.46% 和 24.78%，较 2011 年的 1.39% 和 24.17% 分别提高 0.07 个百分点和 0.61 个百分点。经营效益持续提升，主要是资产结构优化以及资产规模稳步扩张，带动净利息收入稳步增长；受益于财务管理规范化与精细化水平持续提升，成本收入比合理下降；顺应客户综合化

理财服务需求以及客户消费需求增强所带来的资金周转加速的时机，努力拓展中间业务，净手续费及佣金净收入平稳增长。

2. **不良贷款率小幅上升，拨备覆盖保持较高水平。**截至2012年末，本集团不良贷款余额为116.94亿元，比年初增加25.21亿元；不良贷款率为0.61%，较年初上升0.05个百分点；不良贷款拨备覆盖率为351.79%，保持较高水平。

3. **资产负债规模稳步扩张。**截至2012年末，本集团资产总额为34,082.19亿元，比年初增加6,132.48亿元，增幅21.94%；贷款和垫款总额为19,044.63亿元，比年初增加2,633.88亿元，增幅16.05%；客户存款总额为25,324.44亿元，比年初增加3,123.84亿元，增幅14.07%。

## 二、“二次转型”稳步推进，转型指标继续改善

面对2012年复杂多变的外部形势，本公司坚持“服务、创新、稳健”的核心价值观，扎实推进“二次转型”，进一步提升资本、运营和管理效率，转型结构持续优化。

**零售业务利润贡献率持续提高。**2012年，本公司零售业务在税前利润中的占比为32.78%，较去年提高2.27个百分点。零售业务经济利润为110.41亿元，比上年增长62.72%，占本公司经济利润的比重为37.95%，较上年提升5.49个百分点。

**非利息净收入占比提升。**2012年，本公司非利息净收入在营业净收入中占比达到21.14%，较去年提高1.40个百分点（H股：占比为21.25%，较去年提高1.30个百分点）。

**“两小”业务占比不断提高。**凭借产品创新优势推动批量开发，充分利用零售综合优势，创新业务模式，打造核心品牌，全面扩大市场竞争力。按行标口径统计，截至2012年12月31日，本公司“两小”贷款余额合计4,176.29亿元，比年初增加1,901.67亿元，增幅83.60%，占境内一般性贷款（不含票据贴现）的比重为24.99%，占比较年初提升9.16个百分点。其中，小微贷款增长104.91%，小微贷款在全部零售贷款中占比为26.36%，提高10.84个百分点；小企业贷款在全部企业贷款中占比24.06%，提高8.04个百分点。

各项转型指标亦继续改善，具体来看：

**资本使用效率持续提高。**截至2012年12月31日，本公司资本充足率为11.73%，较年初提高0.45个百分点；核心资本充足率为8.86%，较年初提高0.12个百分点；平均净资产收益率（ROAE）为22.89%，比上年提高0.82个百分点；税后风险调整后的资本回报率（RAROC）为22.65%，比上年提高0.15个百分点。

**贷款风险定价水平保持平稳。**2012年，本公司新发放人民币企业贷款加权平均利率浮动比例（按发生额加权，下同）为11.80%，新发放人民币零售贷款加权平均利率浮动比例为22.95%。本公司在降息和利率市场化等不利形势下，维持了净利息收益率的基本平稳。净利息收益率3.10%，在

同业中居于前列。

**高价值客户占比不断提高。**截至2012年12月31日，本公司金葵花及以上客户数较年初增长16.33%，其占比提高0.13个百分点；私人银行客户数较年初增长18.34%。

**经营效能持续改善。**截至2012年12月31日，本公司成本收入比为36.15%，与上年持平；同口径人均税前利润121万元，较上年增长18.63%；网均税前利润6,089万元，较上年增长16.83%。

**资产质量保持总体稳定。**截至2012年12月31日，本公司不良贷款率为0.65%，比上年末上升0.07个百分点，关注贷款率为1.04%，与上年末持平。受宏观经济下行影响，企业经营风险加大，就业不稳定的零售客户收入下降，不良及关注贷款的生成速度有所加快，本公司采取及时、有效的风险管控措施，确保整体风险可控。

### 三、主营业务健康发展

#### 零售银行业务保持良好发展态势

2012年，本公司零售客户基础持续扩大。截至年末，本公司零售客户数较年初增长7.49%，金葵花及以上客户增长16.33%，私人银行客户增长18.34%。

截至2012年末，管理零售客户总资产增长15.07%；管理金葵花及以上客户总资产增长16.40%；管理私人银行客户总资产增长17.38%。本公司零售客户存款总额8,637.70亿元，比上年末增长14.97%，零售客户存款余额及新增位居全国性中小型银行第一，其中外币储蓄存款新增居同业第一；零售贷款余额及新增紧随四大银行居国内同业第五位，其中个人经营性贷款当年增量和增幅均居国内同业第一。零售客户存款总额占本公司存款总额的35.60%，较年初稳中有升，其中活期存款占比为58.26%，仍保持在较高水平；零售贷款余额占比为38.16%，较年初增加1,149.65亿元。全年储蓄存款体现出增长快、增势稳、成本低、结构优的特点。

本公司零售银行财富管理业务蓬勃发展。2012年，本公司累计实现个人理财产品销售额30,566.97亿元，较上年增长48.13%；实现代理开放式基金销售达3,415亿元，同比大幅增长138.15%。

2012年本公司银行卡业务继续保持竞争优势。一是持续推动信用卡管理变革，通过全面创新，构建招商银行信用卡的差异化竞争优势，经营转型成效显著。截至2012年末，本公司信用卡流通卡数2,180万张，年内新增流通卡数291万张；流通卡每卡月平均交易额2,690元，同比增长16.70%，信用卡不良率1.06%，较上年末下降0.32个百分点。2012年，信用卡利息收入62.56亿元，同比增长38.62%；信用卡非利息业务收入54.60亿元，同比增长41.49%。二是一卡通业务持续良好发展，卡均存款增加519元，POS交易量同比增长18.09%。

#### 批发银行业务保持稳定增长

截至2012年12月末，本公司企业客户存款余额15,627.04亿元，较上年增长13.60%；同业存款

余额 2,531.34 亿元，较上年增长 24.32%；企业贷款规模 10,335.45 亿元，较上年增长 14.33%。截至 2012 年末，本公司拥有企业存款客户、企业贷款客户 48.07、3.52 万户，分别较上年增长 10.89%、20.55%。

本公司着力发展小企业业务。本公司小企业贷款余额为 2,404.90 亿元，较年初增长 70.54%，小企业贷款占全部对公一般企业贷款比重达到 24.06%，较年初提高 8.04 个百分点。

本行于 2010 年推出“千鹰展翼”创新型成长企业计划以来，业务发展快速，影响力不断上升。截至 2012 年末，创新型成长企业客户数达到 7,581 家，较年初增幅达 134.05%；“千鹰展翼”企业贷款余额为 654 亿元，较年初增长 111.23%。共有 45 家中小板及创业板上市企业在本公司开立 IPO 募集资金监管账户，占同期两板上市企业总数的 35%，在国内同业中排名第一。

本公司批发银行中间业务持续稳定增长。截至 2012 年 12 月 31 日，投行债务融资工具主承销金额为 1,326.65 亿元，同比增长 12.91%，重点拓展并购金融、IPO 与 PE 等专项财务顾问业务；托管资产余额同比增长 111.76%。年内，本公司现金管理客户总数达到 219,144 户，较年初增长 23.41%；实现公司理财产品销售额 12,366.54 亿元，较去年增长 42.30%，实现公司理财产品销售收入 5.72 亿元，同比增长 35.55%。

此外，本公司跨境金融业务取得稳步发展，金融市场业务取得较快增长。

本公司亦加强渠道布局合理性，不断提升综合服务能力。2012 年，本公司机构网点数达到 961 家，已在全国 24 个重点城市设立了 29 家私人银行中心。零售和公司电子渠道综合柜面替代率分别为 90.66% 和 52.40%，零售网上银行累计交易笔数和网上企业银行累计交易笔数分别增长 46.80% 和 18.46%。手机银行签约客户总数近 1,000 万户。电子银行的持续、快速增长，不仅满足了客户需求，还有效分流了物理网点压力、降低了经营成本。

2012 年适逢永隆银行成立八十周年，经营业绩持续向好。2012 年，永隆银行总资产 1,789.41 亿港元、总存款 1,320.94 亿港元、总贷款 993.26 亿港元，自 2008 年收购以来的年复合增长率分别达到 15.49%、12.25% 和 22.93%；2012 年，归属母公司净利润 21.31 亿港元。自 2009 年以来，净利润的年复合增长率达 34.08%，不良贷款率在四年间下降了 0.18 个百分点。

#### **四、全面认识新形势下机遇与挑战，妥善制定应对措施**

面对新形势下的机遇和挑战，本公司将坚持差异化竞争，大力发展小企业、小微企业、财富管理和中间业务，加快流程再造和新产品开发。致力成为盈利能力领先、服务品质一流、基础管理扎实、品牌形象卓越的有特色的创新型银行。主要经营策略包括：

**以改善定价水平为目标全面落实小企业与小微企业发展战略。**面对利率市场化和金融脱媒的市场环

境，要保持 NIM 领先，进而确保盈利稳定增长，公司须坚定不移地推进“两小”战略，新增贷款将主要投向“两小”企业。

**以提高非利息收入占比为目标加快发展中间业务。**大力发展财富管理业务，积极发展各类新兴中间业务，继续推动传统中间业务快速发展。

**以拓展盈利来源为目标积极探索开展表内表外业务创新。**在表内业务创新方面，通过大力发展同业业务开辟新的盈利增长点。在表外业务创新方面，通过大力发展委托贷款、债券承销等表外融资业务培育新的盈利来源。

**以降低成本收入比为目标全面加强成本管控。**在成本管控方面，2013 年要通过改进费用配置方法、优化营业网点建设、严格财务管理、提升工资与费用效能，确保业务费用增速低于营业净收入增速及利润增速。

**以风险调整后的价值创造为核心提升全面风险管理水平。**加快建立全面风险管理体系，准确把握风险变化趋势，有效防控各类风险，作好新资本协议的实施工作。

招行行长兼首席执行官马蔚华博士表示：「展望 2013 年，银行业仍将面临错综复杂的经营环境，以及息差收窄、资产质量等多方面的经营压力。与此同时，日益严格的资本管制、逐步深化的利率市场化改革、不断加深的金融脱媒和愈来愈激烈的同业竞争，都将使银行经营环境更为严峻。但经过先后实施的两次转型，我们在零售业务、新兴批发业务、跨境金融等领域已经形成了一定的领先优势，这些都为本公司实现可持续发展奠定了良好基础。面对压力和挑战，我们将按照“以客户为中心、以市场为导向深化管理变革、加快二次转型”的工作指导思想，全面落实“两小”业务发展战略。通过努力提升批发业务竞争力；持续增加零售银行利润贡献；更新风险理念；加快实施流程再造与资源整合；打破部门银行界限、努力打造跨境金融，稳步推进国际化与综合化经营平台等六个方面的具体措施，实现新历史时期下的可持续发展。致力发展成具有特色，有创新力，有国际竞争力的中国最佳商业银行。」

(完)

#### 投资者及媒体查询

陈源远

汇思讯

电话：(852) 2232 3918

传真：(852) 2117 0869

电邮：[ychen@ChristensenIR.com](mailto:ychen@ChristensenIR.com)

韦玮

汇思讯

电话：(852) 2232 3966

传真：(852) 2117 0869

电邮：[weiwei@ChristensenIR.com](mailto:weiwei@ChristensenIR.com)