

稿件转自券商中国

3月24日晚间，“零售之王”年报亮相。

过去一年，招行实现营业收入3447.8亿元，同比增长4.1%；归属于母公司的净利润同比增长15.1%至1380.1亿元。其中，零售金融业务营收贡献不断升高，达55.5%。

此外，继零售AUM（管理客户资产）突破十万亿后，招行又成为首家资产规模站上十万亿新台阶的股份行，且不良贷款率继续保持在1%以下。

“招行在2022年经受住了内外部大考和市场压力测试，矫正航向再出发，经过洗礼实现了凤凰涅槃。”董事长缪建民曾在招行2023年工作会议上以此总结。

展望未来，行长王良在年报致辞中称，招行将在巩固零售银行、轻型银行战略成效基础上，以打造价值银行为战略目标，实现客户、员工、股东、合作伙伴、社会的综合价值最大化。

王良表示，招行将坚持推进零售金融、公司金融、投行与金融市场、财富管理与资产管理四大板块协同发展，做强重资本业务，做大轻资本业务，强化已有优势，打造新的马利克曲线。

资产规模迈上十万亿台阶

截至2022年末，招行资产总额达10.1万亿元，较年初增长9.6%，迈上十万亿新台阶。

其中，该行贷款总额突破6万亿，较年初增长8.6%。虽然零售贷款占比略有降低，但零售贷款（不含信用卡）客户数连续多年保持20%以上增速，客群增长以线上轻型获客为主。

与此同时，围绕新动能、绿色经济、优质赛道制造业、区域优势特色产业、普惠金融、科技金融、产业自主可控等相关领域，招行加大贷款投放，推进客户和行业结构调整。

年报披露，去年招行绿色金融、科技金融、普惠型小微企业贷款增幅均高于全行贷款平均增幅，分别约35%、45%、13%；制造业贷款全年增幅近40%。

谈及2023年信贷资产摆布，招行表示，在保持总量平稳增长的同时，将巩固扩大零

售体系化优势，抓住经济复苏的有利形势，力争继续保持零售市场份额提升的态势，零售贷款增速预计有所提升、公司贷款预计保持稳健增长。

负债端，受理财回流等影响，去年四季度招行存款环比大增4400亿元以上，带动全年新增存款近1.2万亿元，存款增速创八年新高。其中，单季度零售存款增量超4000亿元，零售存款占比也较年初提升5.1个百分点至41.2%。

同时，因企业资金活化不足，叠加资本市场扰动下居民投资向定期储蓄转化，该行活期存款日均余额占比下降2.8个百分点至61.6%，但继续保持低成本负债优势。

在此基础上，去年招行净息差同比下降8个基点至2.4%，仍呈现出良好韧性。展望2023年，招行认为净息差面临机遇与挑战并存的局面，支撑息差平稳运行的积极因素增多，但新投放资产定价预计继续承压，且面临存量贷款重定价压力。

根据董事会审议通过的2022年度利润分配方案，招行拟每股派现1.738元（含税），合计派现近440亿元，现金分红比例保持在33%。

预计个人房贷提前还款量将阶段性维持高位

资产质量方面，去年末招行不良贷款率为0.96%，分别较年初、三季度末微升0.05个百分点、0.01个百分点；关注类贷款占比较年初升高0.37个百分点至1.21%。

与此同时，该行拨备覆盖率同比、环比均有所下降，但仍保持在450%以上；高级法下核心一级资本充足率连续四年提升，实现较好的资本内生增长及风险抵补能力

此外，招行继续在财报中披露涉房业务“账本”。截至去年末，该行房地产相关承担信用风险的业务余额约4630亿元，较年初下降9.4%；理财资金出资、合作机构主动管理的代销信托等不承担信用风险的业务余额约3000亿元，较年初下降27.1%

其中，招行对公房地产贷款余额较年初减少约223亿元，占全行贷款总额的比重也降至5.8%，但受高负债房企风险暴露等因素影响，对公房地产不良贷款率较年初上升2.6个百分点至接近4%。

招行同时强调，该行房地产贷款客户和区域结构保持良好，其中高信用评级客户贷款余额占比近八成；85%的房地产开发贷款余额分布在一二线城市城区。

展望2023年，招行认为，在相关利好政策的支持下，预计房地产企业流动性紧张情

况将有所缓解，“房地产领域资产质量总体可控”。

值得一提的是，招行年报还披露了“提前还房贷”的相关情况。该行称，居民受收入预期、存量与增量房贷利差扩大、理财等资产端预期收益率下降影响，该行个人房贷提前还款量自去年6月开始明显上升，8月达到月度提前还款峰值。

招行称，现阶段居民储蓄不断增加，预计今年该行个人房贷提前还款量仍将阶段性维持高位。

理财产品净值波动影响几何？

除资产质量变化外，外界对去年资本市场波动情况下招行财富管理业务进展亦颇为关注。

数据显示，去年该行实现非利息净收入1265.5亿元，同比微降，在营业收入中占比36.7%，同比下降1.7个百分点。其中，受债市波动及理财赎回潮等因素影响，四季度该行非息收入同比减少10%。

从重点项目看，去年该行财富管理手续费及佣金收入同比减少14%至309亿元。其中，代理基金收入同比减少46%；代理信托计划收入、代理证券交易收入分别同比下降47%、30%。

但同时，客户保障需求上升带动该行代理保险收入同比大增51%至124.3亿元。代销理财收入增幅则有所放缓，主要是因为理财产品日均余额增幅放缓及理财销售费率有所下降。

截至去年末，该行子公司招银理财、招商基金、招商信诺资管和招银国际的资管业务总规模合计为4.4万亿元，较年初增长2.3%，但环比9月末减少3000亿元以上。

对此，招行也在年报“经营中关注的重点问题”栏目中单独提及。该行称，去年末债市出现近两年来最大急跌，引发债券型基金、银行理财产品净值波动，对银行理财业务整体形成冲击。

其中，招银理财管理的理财产品余额在去年11月末和12月末分别环比下降4.9%和5.6%。去年末招银理财管理的理财产品余额2.67万亿元，较年初下降4%。

年报称，去年招银理财全额满足客户对于各类产品的赎回需求，未发生任何兑付风险，平稳度过了债市巨幅波动期。产品破净方面，招银理财PR2、PR4、PR5产品破净比例均低于同业平均水平，仅PR3理财产品的破净比例高于同业均值。

招行预计，2023年招银理财的理财产品全年规模整体平稳，呈月度小幅波动态势，具体变化与市场整体表现密切相关。

对公客户增速创三年新高

收入结构上，招行零售业务收入贡献连续多年保持上升态势，零售金融主体地位进一步巩固。

年报显示，去年该行实现零售收入超1910亿元，同比增长6.9%，占全行营收的55.5%，同比上升1.5个百分点。

与此同时，通过持续强化“人+数字化”能力，该行零售金融成本收入比实现“两连降”。过去一年，该行金融科技投入同比增长6.6%，占营业收入的4.5%；年末科技人才增至1.08万人，占全行员工总数的9.6%。

年报显示，截至去年末，招行零售客户规模达1.84亿户，零售AUM超过12万亿元，分别较年初增长6.4%、12.7%。此外，该行财富产品持仓客户数超4300万户，较年初增长14.1%；私人银行客户数突破13万户，私行AUM达3.79万亿元，较年初增长11.7%。

在批发金融领域，招行进一步在公司金融、投行与金融市场、资产管理业务持续深耕，深化公司客户分层分类服务体系，增强行业专业化和投商行一体化服务能力，推进与零售金融板块协同发展。

其中，去年末招行对公客户规模达252.6万户，较年初增长9%，增速创近三年新高；公司客户融资总量（FPA）余额5.12万亿元，较年初增加3800亿元以上。

招行透露，去年该行对公客户新开户37.6万户，贡献日均存款超2000亿元，其中，日均存款50万元以上的新开户2.35万户，增量创出新高。

批发客户服务方面，招行线上化进程持续加速。其中，对公客户基础服务线上化率达95.7%，融资业务线上化率从67.3%提升至82.1%。

此外，该行以财资管理云、薪福通、发票云、销售云等产品助力产业数字化：薪福通发布4.0版本，累计服务近70万家企业；发票云客户数近28万户，较年初增长162%。

责编：彭勃

校对：陶谦