

“上半年招商银行财富管理中收有所波动，希望这点大家不要纠结。” 招商银行副行长汪建中在8月22日举行的中期业绩发布会上表示，上半年的财富管理中收有一定的压力，与资本市场的变化有一定的关系。

作为银行业中的“零售之王”，招商银行今年上半年实现了净利润增幅13.52%，但上半年财富管理中间业务收入出现下行。根据该行发布的半年报数据显示，上半年招商银行实现非利息净收入713.99亿元，同比增长2.87%。其中，财富管理手续费及佣金收入188.73 亿元，同比减少8.13%。

财富管理中收出现波动？代理保险拉动增长

今年上半年，资本市场的波动不断，银行理财、基金等多种投资品收益率均出现了较大回撤。市场的冲击直接反映在了银行财富管理收入上。

根据招商银行半年报数据显示，该行大财富管理收入282.57亿元，同比增长0.30%。财富管理手续费及佣金收入188.73亿元，同比减少 8.13%，与资本市场直接相关的项目均出现了较大幅度的下降：代理基金收入34.74亿元，同比减少46.95%，主要由于市场波动下客户权益类产品配置降低；代理证券交易收入4.68亿元，同比减少38.50%，主要是香港资本市场活跃度下降，股票交易量减少。

汪建中表示，上半年招商银行调整强化了客户配置策略。根据不同类别客户的需求，重点为客户配置了存款、银行理财、货币基金、债券基金等低波稳健类产品，但这几类产品收益率相对较低。

此外，在基金等产品销售业绩不佳的同时，招商银行还开始转战代理保险。今年上半年，招商银行代理保险保费规模 370.57 亿元，同比微降 0.73%。但是代理保险的收益87.9亿元，同比增长了61.97%，其中期缴保险配置大幅提升。

在汪建中看来，代理保险代表了招商银行财富管理能力的进步。保险产品不是标准化的产品，难以通过网上销售很容易就可以配置出去的。疫情的情况下，该行提升了在线上和客户沟通能力。同时，理财经理队伍在保险配置上的专业度亦有所提升

。

不过，财富管理手续费收入的波动，在汪建中看来无需担忧。他认为，财富管理是否做得好，关键在于客群是否能够持续增长、客户体验是否有所提升。数据显示，截至6月末，招商银行财富持仓客户4074.86万户，较上年末增长7.84%。“数据还在不断增长，当这些客户达到一定量级以后，招商银行财富管理的护城河将会更加坚实。”

此外，汪建中表示，在市场上权益类产品的配置力度加大了。近期，私行客户的私募基金、权益类基金配置上的步伐还是比较快的，公募基金产品也在启动。

零售信贷占比下降？加大零售业务投入的战略不变

招商银行数据显示，今年上半年，该行零售贷款余额30903.74亿元，较上年末增长3.43%，增长幅度较往年有所放缓；零售贷款占比52.10%，较上年末下降1.54个百分点。与此同时，对公贷款余额23010.82亿元，较上年末增长6.98%；公司贷款占比38.79%，较上年末上升0.17个百分点。

“上半年招商银行零售贷款增长放缓，对公贷款灵活配置来弥补零售贷款不足。但招行坚持零售银行发展战略，不仅仅要发展好财富管理业务，也要加大零售信贷业务的配置力度，保持零售贷款较高的占比。”招商银行行长王良指出。

对于今年零售信贷增长放缓，王良解释道，受到信用卡和按揭贷款双重收缩的影响，上半年零售贷款增速不达预期，虽总量增长1000亿左右，仅仅完成预算30%左右的水平，“但是不改变我们今后进一步加大零售信贷配置、加大零售业务投入的战略”。

值得注意的是，招商银行零售业务的不良率尽管仍保持在1%以下的水平，但不良率略有上升。数据显示，零售不良贷款余额252.11亿元，较上年末增加10.81亿元，不良贷款率0.82%，较上年末上升0.01个百分点。

招商银行副行长朱江涛表示，今年上半年，房地产和信用卡两大领域风险上升，是导致银行不良上升的原因之一。从零售端来看，6月末，零售贷款(不含信用卡)不良生成率 0.33%，关注率 0.54%，逾期率 0.55%，总体还是处于比较低的水平，信用卡贷款风险整体可控。而零售端贷款风险早期指标的“催率”、“入催额”仍表现良好。预计下半年，总体仍将延续上半年风险变化的趋势。

净息差创近年来单季最低？多重原因导致持续收窄

招行数据显示，今年二季度该行净息差为2.37%，环比一季度末下降了14个百分点，创下近13年来单季度最低水平。

王良表示，这是由于多重原因所致。当前银行业贷款利率是有统计以来最低的时期，主要是为了应对外部变化，稳定经济、降低企业的融资成本，支持实体经济大的环境。由于多重利率的下调，货币政策的宽松，优质资产同业之间的恶性竞争，导致利率下调幅度确实比较大。

资产结构的变化亦是该行导致净息差收窄的重要原因。王良表示，按揭贷款及信用卡贷款等高定价的信贷产品，在今年上半年双双增长失速。尽管该行用对公贷款、票据业务和非存类的同业客户资产来弥补这两块的缺口，但收益回报水平相对较低，因此导致了贷款定价水平整体下降。

此外，存款成本的上升亦是影响因素之一。数据显示，有息负债的成本同比上升了1BP，但二季度存款成本环比一季度上升了6BP。与之看似相悖的是，该行上半年日均存款增长了超过7000亿，时点存款超过80%是低成本核心存款。

“上半年银行的负债结构发生了变化。”王良解释道，上半年资本市场波动之下，客户买股票、买基金的投资减少；同时，理财产品净值化转型后波动加大，客户买银行理财产品的愿望有所减弱，这导致了很喜欢到银行存定期存款，三年期定期存款最受欢迎，客户存款需求很旺。因此该行适度投放一些大额的定期存款产品，从而带动其存款成本的上升。

银行净息差是否已经触底？王良认为，这还要看利率政策的变化，以及投资增长的

情况。如果LPR利率持续下行，意味着银行资产端利率下行压力将进一步加大。货币政策保持流动性合理的充裕，也会给资产业务带来进一步的压力。不过，目前基建投资快速增长，制造业投资有所增长，房地产投资大幅下降，如果投资增长、信贷需求增加，将有利于稳定贷款定价水平。

“整体判断，招商银行下半年净息差下降的幅度会边际收窄，不会再像二季度这样出现断崖式下降。”王良指出，信用卡贷款呈现出恢复性增长的态势，预期能实现年初的增量预算，成为比较好的增长板块；上半年存款整体增长已提前完成了全年目标，下半年该行将管控好存款的成本，保持存款的质量，降低负债端的成本，保持利差处于合理的水平。

房地产行业风险是否出清？年内季度不良生成高点已过

今年上半年，房地产市场风险对银行业的影响备受关注。对此，朱江涛在业绩发布会上表示，年内季度不良生成的高点已经过去了，后续整个行业风险会趋于平稳。

从该行房地产数据来看，对公房地产贷款不良生成额为74亿元，其中一季度为47亿元，二季度为27亿元，房地产行业贷款的不良生成率趋势有所放缓。他预计，三季度也延续了放缓趋势。

招行在房地产策略上已经做出了调整。

朱江涛介绍，在客户层面上，该行重点是做实名单制，聚焦总分两战客户，目前两战客户在对公实有业务中的占比达到65%左右。

在区域策略上更加聚焦，一、二线城市的项目占比达到85%左右。

该行还进一步优化业务结构，房地产贷款中不对应项目的纯信用类业务占比为1.57%，结构处于持续优化过程中。提高拨备覆盖率，将房地产行业贷款的拨备比例接近对公贷款整体拨备比例的两倍。房地产项目货值对应融资覆盖倍数在1.5倍以上的比例亦超过

70%，同时进一步加强对资金的监管以及项目贷款封闭管理的要求。

汪建中表示，目前整体来看，房地产行业调整对招商银行零售财富管理业务的影响很小。招商银行很早就对信托投向房地产领域产品风险进行了安排和布置，并已大幅的压缩。从财富管理的角度上来讲，招航客户目前已经适应了没有房地产信托这类产品。

此外，对于个人住房按揭贷款，汪建中表示，今年上半年增长不及预期，这与市场是高度相关的。

下一步该行将会在一手房的基础上，加大二手房的接单量，实现房贷的稳定增长。

新京报贝壳财经记者 姜樊

编辑 陈莉 校对 王心