

21世纪经济报道记者 边万莉

北京报道

“在百年变局加速演进之时，银行业经营发展环境正在发生深刻变化，商业银行经营分化的趋势愈加明显。”邮储银行行长刘建军在2022年中期业绩发布会上表示，我们深知这是一场爬坡过坎的“马拉松”，邮储银行要想成为一家优秀银行，持续为股东创造价值，必须坚定不移地推进高质量的发展，坚持走差异化、特色化的发展之路。

半年报显示，邮储银行

2022年上半年实现营业收入1,734.61亿元，同比增长10.03%；实现归属于银行股东的净利润471.14亿元，同比增长14.88%；手续费及佣金净收入达到178.80亿元，同比增长56.44%；不良贷款率

0.83%。截至2022年6月末，资产总额13.43万亿元，较上年末增长6.66%；负债总额12.59万亿元，较上年末增长6.72%。

信贷投放、房地产业务风险、财富管理业务发展、资产质量情况如何？在邮储银行业绩发布会上

上，行长刘建军、副行

长张学文、副行长姚红、首席风险官梁世栋

等高管对上述热点话题一一作出了回应。

## 1、信贷投放仍面临挑战，但有信心实现增长目标

上半年，邮储银行各项贷款增长5370亿元，同比多增了608亿元，增量创历史同期新高，存贷比和信贷资产占比较上年末分别提升了0.83和0.80个百分点。结构上呈现出两大特点，一是实体贷款在全部贷款中的新增占比高达86%；二是“两小”贷款和公司贷款的投放力度加大地对冲

了消费贷款增量的不足。其中，个人小额贷款结余突破万亿元，较上年末增长近18%；普惠性小微企业贷款同比多增40%；公司贷款同比多增超过800亿，同比增速16.64%。

值得一提的是，今年以来，受信贷需求下降影响，上半年银行业整体贷款利率呈下降的趋势。从人民银行

公布的数据来看，上半年银行业新发放一般贷款加权平均利率同比降幅达到44BP，平均利率水平处于有统计以来低位。

2022年上半年，邮储银行净息差

为2.2%。刘建军表示，“面对贷款利率下行的形势，我们围绕结构优化做文章，尽

可能地通过业务结构的调整来缓

解贷款利率下行对息差

造成的影响。在资产端，调整资产结构，加大差异化优势信贷的投放，总体保持了较好的风险定价水平。在负债端，持续推进负债成本的下降，特别是大力度压缩3年期和5年期存款，稳定了付息率水平的同时，存款的付息率还下降了1BP。”

展望下半年，刘建军说，“总体来看，下半年的信贷投放仍然面临一些挑战，但是完成全年信贷增长目标的信心还是比较强的，因为信贷投放已经完成了70%以上的进度，下半年的信贷投放应该说压力不大，困难不大。”

“更重要的问题是要保持一个息差的稳定。”刘建军补充道，邮储银行将持续地加强调整信贷结构，同时继续推进负债成本的下降。通过这些安排，我们希望下半年的息差能够稳定，但是实事求是地说，稳息差面临着压力，我们还会采取多种方式来稳定息差。

## 2、持续加强跟踪和排查，房地产业务整体风险可控

房地产事关千家万户，也备受市场关注。今年以来，监管部门多次出台了相关措施，助力房地产行业健康发展。近日，住建部、财政部和人民银行等相关部委也聚焦“保交楼、稳民生”出台了系列政策。

姚红表示，邮储银行长期以来坚持审慎的风险偏好，持续调优授信政策。具体主要有三个方面：一是坚持“房住不炒”的定位，做好名单制管理，择优支持优质的房地产企业。二是加大对于长租房市场、保障性住房建设主体和项目的支持力度，同时，遵循市场化、商业可持续的原则，支持优质房企并购出险的房企项目。三是重点支持刚性和改善性住房的需求，加强商品房的预售资金监管。

房地产市场的变化是否会对按揭贷款和开发贷款产生影响？对此，姚红表示，“目前，邮储银行全行个人按揭贷款是2.2万亿。上个月，邮储银行公告了停工项目涉及的逾期贷款余额是1.27亿，占比非常小。我们持续加强跟踪和排查，整体风险可控。”

据介绍，邮储银行在房地产业务结构上有三个特点：一是刚需占比高，笔均余额小，业务分布广，集中度风险低；二是一二手房均衡发展，贷款结余相当，均保持整体平稳增长；三是区域布局上坚定地跟随国家的区域战略。

邮储银行在长三角、珠三角、环渤海、成渝和长江

中游经济带等领域加大投放，同时也积极承接核心城市的外溢需求，加大对于“新市民”、小镇青年等群体的购房信贷支持力度，助力乡村振兴，个人住房业务保持平稳有序健康发展。截至6月末，新发放首套房占比超过了九成，笔均贷款余额仅40多万元。

在对公房地产方面，截至6月末，全行房地产行业贷款余额1778亿元，债券、非标等投向房地产领域业务余额55亿元，理财投资、债券承销、代销等投向房地产领域业务余额269亿元。姚红说，“具体到房开贷，房地产开发贷款规模1091亿元，占全行贷款余额的1.59%，其中，一半以上具备土地和在建工程抵押，其余绝大部分也采用了保证担保的方式。”

### 3、从“储蓄银行”向“财富管理银行”快速蝶变

数据显示，上半年，邮储银行个人客户数超过6.4亿，其中AUM在10万元以上的VIP客户超4,600万户，较上年末增长超过8%；AUM在50万元以上的财富客户突破400万户，较上年末增长14%。

AUM规模年新增近9,000亿元，同比多增超1,000亿元，总规模达到13.41万亿元，剔除存款外的AUM由去年同期的2.65万亿元增长到2.87万亿元，增幅超过8%。财富管理手续费及佣金净收入显著增长，同比增幅超45%，其中代理保险手续费净收入同比增长61%。

在业绩发布会开场上，刘建军就说道，将坚持不懈推进财富管理战略，将邮储银行的网点、客群、储蓄存款等资源禀赋优势转化为财富管理发展优势，实现“储蓄银行”向“财富管理银行”的快速蝶变。

在他看来，“财富管理对银行来讲非常重要，一方面，它是银行转型的方向，另一方面，也是为我们客户提供资产保值增值的重要服务。所以无论从客观上还是从主观上都要去推进这项业务的发展。邮储银行通过这两年的努力，财富管理业务已经结出了一定的硕果。”

围绕财富管理的目标，邮储银行在上半年主要做了以下几方面的工作：一是推进中高端客户的管户服务模式；二是构建系统化的培训体系，提高内部发展的动力；三是科学设置财富管理的考核指标体系，牵引分支机构加大财富管理业务的推动；四是通过广泛的客户投教活动来改变客户理财的理念、观念。

刘建军说，“我们深知要想打造一个优秀的财富管理银行，必须瞄准目标、久久为功，坚韧不拔地坚持，才能够在财富管理领域构建起自己的能力。所以下半年也好

、未来也好，我们还有很多的工作要做。”

具体来看，首先是要持续地构建财富管理的专业能力，搭建前、中、后台的体系，包括后台对前台赋能的构建；其次是继续开展客户投教，让更多的客户接受正确的投资理念和方法，来分享中国经济发展的红利；最后要进一步优化考核体系，特别是在财富管理方面，如果过分地强调自身的收益，前线的动作就会变形，就会损害客户的价值和收益，所以必须做到一种平衡。

#### 4、中间收入同比增长56.44%，对营收贡献突破10%

中间业务具有资本占用少、风险小、客户粘性高、收益稳定性较强等特点，是银行优化收入结构、增强经营能力的有效途径。半年报显示，今年上半年，邮储银行深入推进“中收跨越”战略，手续费及佣金净收入继续保持快速增长，达到178.80亿元，同比增长56.44%。

张学文表示，“这里面有一次性的因素，如果剔除掉一次性的因素，我们的增幅仍然接近30%。中收占营收的比重突破了10%，同比提高了3个百分点，应该说这个成绩单还是不错的。中收业务在今年的发展过程中有一些亮点：一是财富管理业务持续发力；二是信用卡发卡量和消费规模都实现了稳步增长；三是对公业务的中收实现了突破。”

下半年，邮储银行将抓住重点业务，紧抓市场机遇，通过持续创新结构调整，确保全年中收业务仍然保持一个快速的增长。主要发力方向仍然是财富管理、信用卡、电子支付、对公业务这几块业务。张学文表示，“总之，目前市场环境比较复杂，我们还是有信心使邮储银行的中间业务保持快速的增长。这是邮储银行持续需要抓的一个战略性的业务。”

#### 5、直销银行开业，数字转型的改革试验田

直销银行是市场关注的热点。6月30日，邮惠万家正式开业，这是首家由国有大行设立的直销银行。梁世栋介绍，邮惠万家开业首月采用白名单灰度运行的模式，在7月底向全网开放。从营销获客来讲，开业初期主要是通过母子协同，母子行相关协议已经签署，包括渠道的共享、业务的合作等。

他表示，“总的来讲，开业初期工作的重点还是在于打基础，今年下半年的工作不是急于去扩大规模实现盈利，工作重点将放在跑通商业模式，积累基础数据，尤其是夯实风控能力，为今后几年持续的规模扩展和实现提高盈利能力打下坚实基础。

“

值得关注的是，邮储银行管理层曾提到将直销银行作为改革试验田。对此，梁世栋表示，“邮储银行在这几年一直在推进数字化转型，所以子行的改革试验田从某种意义上是邮储银行数字化转型的改革试验田。”

他认为主要体现在三个方面：一是科技立行。因为没有历史包袱，所以子行的IT架构和应用逻辑上更符合数字银行的特征。二是场景金融。开业初期流量确实来自于母子协同，但是长远来看还是要走出去，走到哪里去呢？是跟母行协同到场景中去。三是机制的探索。邮惠万家银行将在监管部门的指引下积极探索国有企业的市场化机制，组织架构方面更扁平、更灵动、更好地响应市场的变化；考核机制上真正做到“能上能下、能进能出”。

## 6、农村市场空间非常大，实现进一步的下沉服务

农业农村是国家的基本盘，也是经济发展的稳定器。姚红指出，“在经济下行期，我们通过实践发现农业农村受到的冲击反而相对小。近年来国家关于乡村振兴、脱贫攻坚的战略实施，农民的收入也明显快速提升，整体来看农村市场空间非常大。我们这样一个大型的金融机构能够发挥体系化的优势，能够进一步实现下沉的服务。”

据姚红介绍，下一步将在现有的小额信贷服务优势基础之上，在以下三个方面继续积极地探索，争取取得新的突破。一是存量客户的价值挖掘；二是在公司金融领域继续加大力度，围绕乡村建设的重点领域加大中长期贷款投放；第三，我们将围绕“村、社、户、企、店”五大重点客群，与邮政集团公司展开深入的合作，为广大的农户提供金融服务，也提供寄递和电商等综合服务，积极助力解决农村的融资难、物流难和销售难的问题。

## 7、有信心将资产质量保持在行业较优水平

截至报告期末，邮储银行不良贷款余额578.88亿元，较上年末增加52.03亿元；不良贷款率0.83%，较上年末微升0.01个百分点。拨备覆盖率

、贷款拨备率分别是409.25%、3.4%。资本充足率方面，核心一级资本充足率、一级资本充足率、资本充足率分别是9.33%、12.02%、14.60%。

在梁世栋看来，这些数据说明邮储银行资产质量不仅数据表现好，而且质量比较高。主要得益于两个方面的原因，一是坚持大型零售银行的战略定位，资产结构从抗冲击角度来看韧性比较强；二是坚持审慎的风险偏好，无论是产品、客户的准入，还是资产风险分类，一直坚持审慎的标准，强调全流程的风险管理，这是我们核心、关键的能力。

展望未来的资产质量，梁世栋表示，从宏观面上来看，商业银行现在面临的形势还是比较复杂的。今年上半年，尤其是二季度以来，全国多地疫情的反复，经济整体恢复的基本盘还需稳固。但同时，我们也看到国家针对性地出台了一系列的稳增长政策，随着下一步这些政策的逐步落地、起效，经济会逐步企稳回升，这是商业银行资产质量管控的前提。

“具体到邮储银行，我们还是有信心将资产质量保持在行业较优水平。”对于下半年的举措，梁世栋表示，对公业务还是坚持前瞻性的名单管理，一户一策；零售是针对小额笔数多的特点，进一步强化数字技术的应用，更精准、更高效地对零售加强风险管理。从长远来看，着力打造优秀的风险管理能力最为重要，包括对行业的深刻洞察能力、看未来的能力，也包括智能风控的能力。

更多内容请下载21财经APP