

从中期财报，读懂农业银行的“韧性”

导语：个人存款、对公存款日均增量均居同业首位。

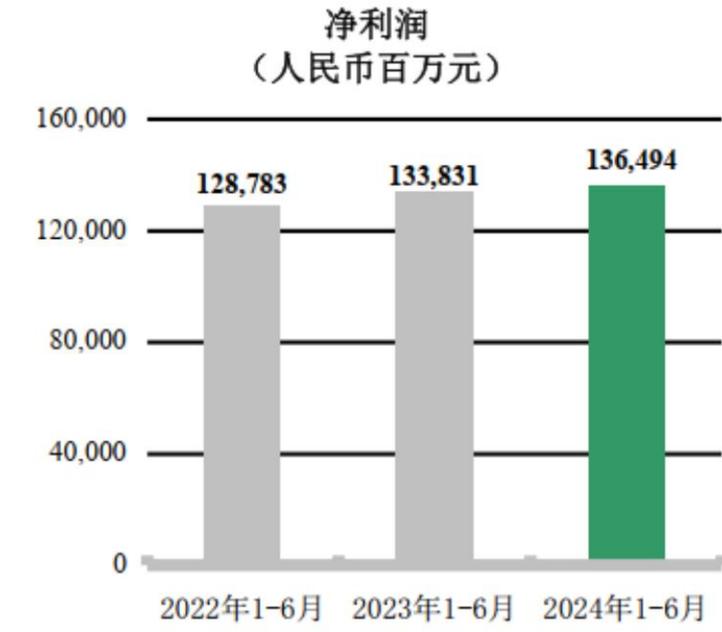
作者：市值风云 App：beyond

银行业如何迎接新的机遇期以及如何展现新的推动力？对这两个核心问题的回答有一个大前提，即——银行不仅要能够抵御不可预测的挑战或变化，还要苦练内功。简言之，它们必须打造“韧性”。

8月30日，六大行之一的农业银行（601288.SH，01288.HK，农行）发布了2024年半年报。借此契机，我们正好来检视一下这家以“当好服务乡村振兴的领军银行和服务实体的主力银行”为定位的国有大行，在新历史背景下如何打磨自己的韧性。

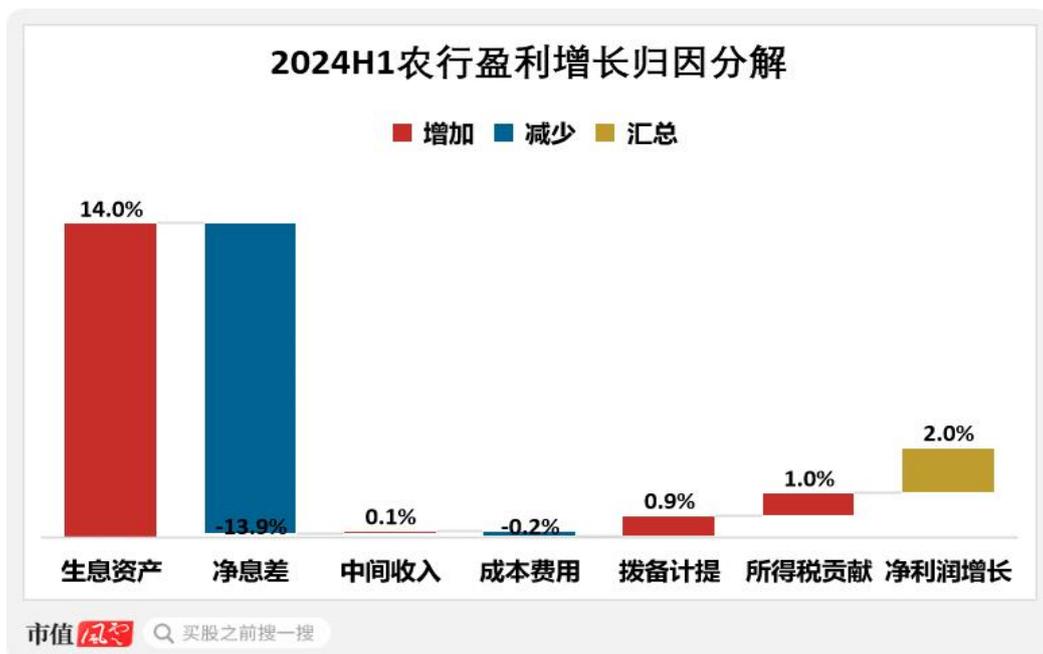
一、财务韧性：主要质效指标均保持正增长

今年上半年，农业银行营业收入 3671 亿元，同比增长 0.4%；净利润 1365 亿元，同比增长 2%；利息净收入 2908 亿元，同比增长 0.1%。**农行的营收、利息净收入、净利润三项指标均实现正增长。**



(来源：农行 2024 半年报)

我们进一步对上半年农行的盈利增长进行归因分解可以发现，推动其盈利增长的核心因素是生息资产的增长，这表明其业务经营依旧处于内生增长的轨道上。



(数据来源：该行财报，“市值风云”APP 测算制图)

在银行“减费让利”的政策倡导下，银行业整体的收入端与盈利端均受到影响。可以说“既服务好实体经济，又保持自身经营稳健”就是银行业面临的新要求、新挑战。

三大核心质效指标有力地表明，农行具备稳固的财务韧性，较为出色地应对了这一挑战。

核心质效指标为我们勾勒出了农行稳健的经营轮廓，而其中的一些重点细节同样值得称道。

(一) 净息差企稳回升

上半年，农行的净息差为 1.45%，环比今年一季度上升了 1 个基点，净息差呈现企稳回升的态势——受益于此，上半年利息净收入实现同比增长。

在业绩发布会上，农行行长王志恒表示：

资产端，在加大金融对实体经济的支持力度，贷款收息率仍有下行压力。负债端，随着 7 月份存款利率的下调，以及美联储多次加息

对外币负债利率上升的持续影响基本结束，负债成本压力将继续得到缓解。

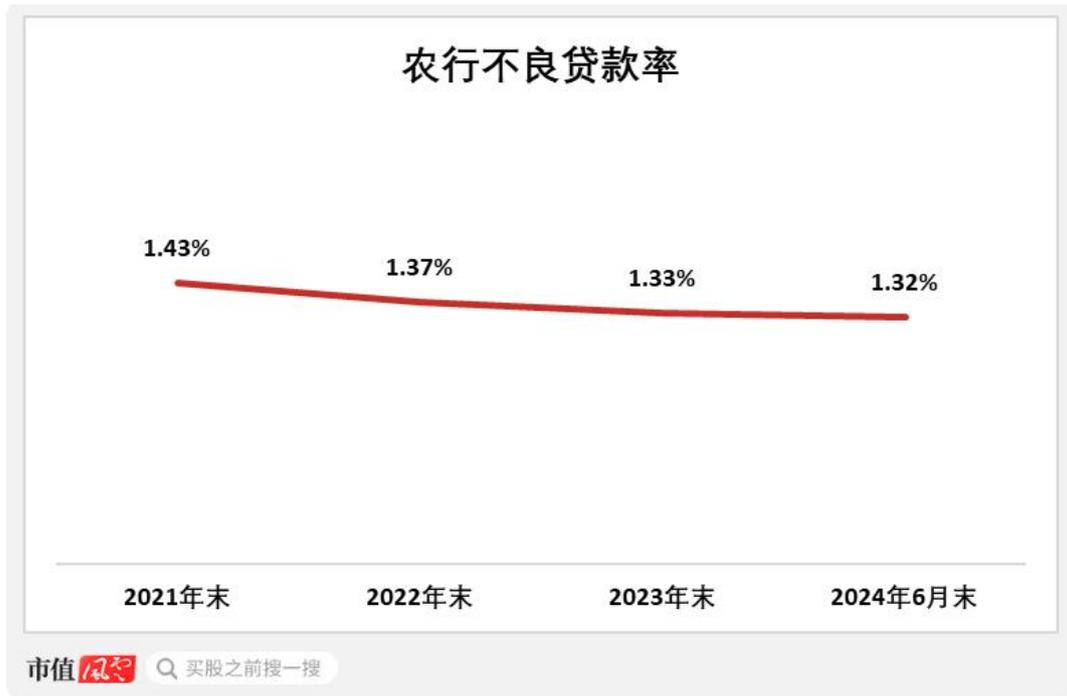
需要指出的是，维持净息差在现有水平上保持稳定，支撑银行保持一定水平的盈利空间，对支持实体经济和防范风险至关重要。

从去年下半年开始，1年期LPR在2023年8月下降10个基点后维持不变，并且存款利率在最近一年连续下调了三次。预计后续净息差确实不具备进一步大幅下滑的现实基础。

随着农行继续推动信贷规模合理增长，结构、质量的不断优化，以及进一步加强负债成本管控，提升基础服务能力，不断提升负债质量，其存款付息成本存在一定改善空间，下一步的净息差走势，我们有理由认为总体保持平稳。

(二) 资产质量良好：不良率下降，不良认定严格

截至6月末，农行的不良贷款率1.32%，较上年末下降1个基点。与此同时，农行不良认定严格，期末“逾期90天以上贷款/不良”比值为52%。



(数据来源：该行财报，“市值风云”APP制图)

上半年，农行的逾期贷款和不良贷款的剪刀差达到-608亿元，已连续16个季度为负，可以说超前缓释了风险压力。

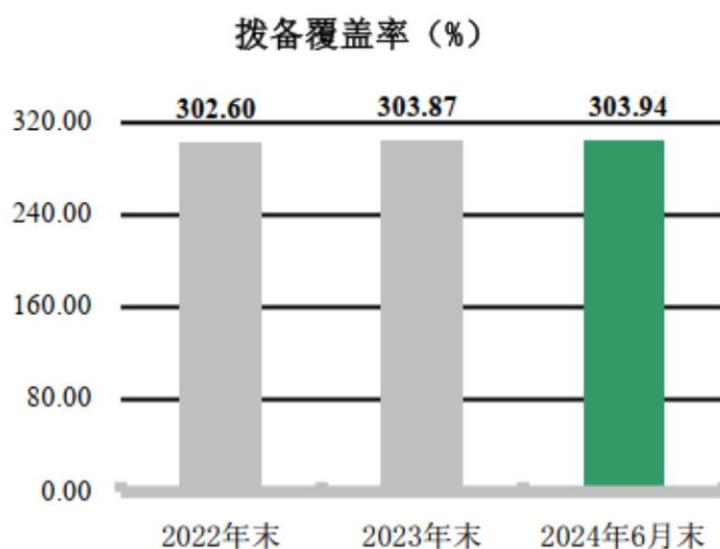
在重点领域资产质量方面，城投企业资产质量稳定，相关领域不良贷款较年初“双降”；房地产领域贷款风险保持基本稳定，不良率与年初持平，远低于去年峰值；个人贷款、普惠贷款不良率均保持在较低水平。

副行长张旭光表示，未来农行的生成不良压力不大，关注类贷款率1.42%，较上年末持平，逾期贷款率1.07%，较上年末下降1个基点。

(三) 资产拨备总量超万亿，风险抵补能力充足

拨备是银行应对贷款等金融资产风险和损失的准备金，是衡量一家银行风险抵补能力的重要保障。

近年来，农业银行拨备覆盖率持续在可比同业中处于领先优势。截至 6 月末，其拨备覆盖率达到 304%，资产拨备总量超过万亿元，风险抵补能力充足。



(来源：农行 2024 半年报)

与此同时，6 月末农行的资本充足率为 18.45%，其中核心一级资本充足率为 11.13%。资本是商业银行抵御风险的最后一道防线，农行的“家底”远高于监管要求的资本充实程度。

整体来看，农行的资产质量良好，具备较强的风险抵补能力。

二、组织韧性：更下沉的网点，更坚实的客户基础

农业银行因“农”而生，自带“三农”基因，自设立之初就肩负着助力农村经济发展的历史使命。因而围绕着“三农”县域，农业银行紧跟农业、农村、农民的金融需求，形成了服务网点下沉优势和较为广泛的县域客户基础优势。

营业网点方面，上半年，70%的新迁建网点布局到县域、城乡结合部和重点乡镇，服务面广且下沉，赋予了农行更强的客户触达能力。

健全县域服务渠道体系。聚焦新型城镇化重点区域，持续优化网点布局，上半年新迁建网点70%布局在县域、城乡结合部和重点乡镇。积极做好县域农村地区“最后一公里”金融服务，上半年通过移动金融服务车累计为600个乡镇提供流动服务1,484次，办理业务7.1万笔。

(来源：农行 2024 半年报)

触达客户方面，依托于良好的宏观经济基础，农行实现了客户基础的持续夯实。今年上半年，农行个人客户总量达 8.7 亿户，保持同业第一。同时，农行的对公客户达 1157 万户，新增 69.4 万户。

坚持从客户差异化需求出发，沿循分层分群策略主线，融合线上线下服务渠道，做深做细客户精细化服务。截至 2024 年 6 月末，本行个人客户总量 8.71 亿户，保持同业第一。

(来源：农行 2024 半年报)

截至 6 月末，农行全口径客户存款余额 34.1 万亿元。其中，境内个人存款日均余额 17.5 万亿元，新增 1.5 万亿元；境内对公存款日均余额 11.9 万亿元，新增 0.9 万亿元。**个人存款、对公存款日均增量均居同业首位。**

同时，农行境内存款付息率 1.63%，较上年末下降 0.08 个百分点。

我们知道，负债端的成本优势往往是一家银行建立业务竞争力的基础。我们前面看到的农行资产质量的稳健，归根到底，也与合理的负债成本密切关联。

更加下沉的营业网点，像是在广阔的中国县域地区密织起了一张巨大的网络，网络中每一个格栅、每一个节点，都具备更加强大的客户触达和客户服务能力，这就是组织的韧性。

三、业务韧性：做好五篇大文章，“把好钢用在刀刃上”

有了韧性组织的支撑，农行得以适应新时代人民金融需求变化，做好金融资源配置优化，“把好钢用在刀刃上”，更好地服务实体经济，更好地服务更广泛的客户。

具体来说，近两年农行不仅持续加大涉农重点领域、薄弱环节的信贷支持力度，而且举全行之力创新金融产品和服务机制，强化科技赋能金融服务。

以今年上半年为例，农行继续加大对乡村振兴等领域的金融服务供给，其“惠农 e 贷”余额达 1.4 万亿元，较年初增加 3197 亿元，较上年末增长 29.5%；贷款户数 696 万户，较年初增加 117 万户，累计服务超 1700 万农户。

重点投向脱贫地区、国家乡村振兴重点帮扶县、革命老区等区域的“富民贷”余额达 726 亿元，新增 322 亿元。

与此同时，农行持续优化普惠金融服务，央行口径普惠金融领域贷款余额 4.5 万亿元，新增 9236 亿元，余额、增量均位居同业首位；民营企业贷款余额 6.2 万亿元，比上年末增长 14.4%，高于全行贷款增速。

截至 6 月末，战略性新兴产业贷款余额 2.63 万亿元，比上年末增长 25.0%。聚焦经济社会全面绿色低碳转型，深入实施绿色金融战略，绿色信贷余额超 4.8 万亿元。持续优化普惠金融服务，央行口径普惠金融领域贷款余额 4.51 万亿元，民营企业贷款余额 6.24 万亿元，分别比上年末增长 25.8%、14.4%，均高于全行贷款增速。着眼增进民生福祉，积极探索

(来源：农行 2024 半年报)

在更广阔的“科技金融”、“绿色金融”、“数字金融”、“养老金融”等方面，农业银行同样不遑多让、成绩斐然。

截至 6 月末，农行绿色信贷余额超 4.8 万亿元，增速高于各项贷款平均增速；战略性新兴产业贷款余额 2.6 万亿元，比上年末增长 25%；普惠型小微企业贷款年增量 5998 亿元，增速 24.4%。

养老金融方面，农行个人养老金账户数量、缴存金额等均处行业第一梯队。数字金融方面，农行个人手机银行月活客户数（MAU）达 2.3 亿户，持续保持可比同业领先。

结语

只有具备韧性的银行，才能行稳致远。

我们希望看到一家银行能够不会过分专注于短期财务表现，而具备广泛的韧性。

农业银行在这方面用功颇深。

财务韧性，帮助其平衡短期财务与长期战略目标；组织韧性，助其下沉服务网络，强健服务能力，保障成本优势和净息差稳固；业务韧性，则大大延伸了其业务范围、打开增长空间。

随同半年报一道，农业银行公布了《2024 年度中期利润分配方案》：

拟向每股普通股派发现金股息 0.1164 元（含税），现金股息总计 407 亿元，占 2024 年半年度归母净利润的比例为 30%。

本行本次拟向普通股股东派发现金股息总额人民币 407.38 亿元（含税），占 2024 年半年度归属于母公司股东净利润的比例为 30.0%。以截至 2024 年 6 月 30 日 349,983,033,873 股普通股

（来源：农行 2024 半年报）

在回报股东的路上，农业银行继续用丰厚的现金分红展现着大行担当。