

邮储银行半年报出炉：净息差 1.91%，国股行领先，零售基因正向反馈，中期分红落地在即，靠五大差异化增长极塑造新动能

导语：拥有近 4 万个网点覆盖 99%的县（市），下沉深度稳居同业前列。

作者：市值风云 App：贝壳 XY

去年以来，中国银行业面临着不小的挑战，尤其是今年上半年，受 LPR、存量房贷利率下调、“报行合一”政策等因素叠加影响，银行业面临更大的压力。这种背景下，如何践行“长期主义”，成为银行业不断探索与实践的重要课题。

正如邮储银行（601658.SH，01658.HK，邮储）行长刘建军所言：作为银行经营者，我们深知基业长青并不容易，在坚持长期主义的道路上没有捷径可走。**为此，我们一张蓝图绘到底，坚持做“难而正确的事”。**

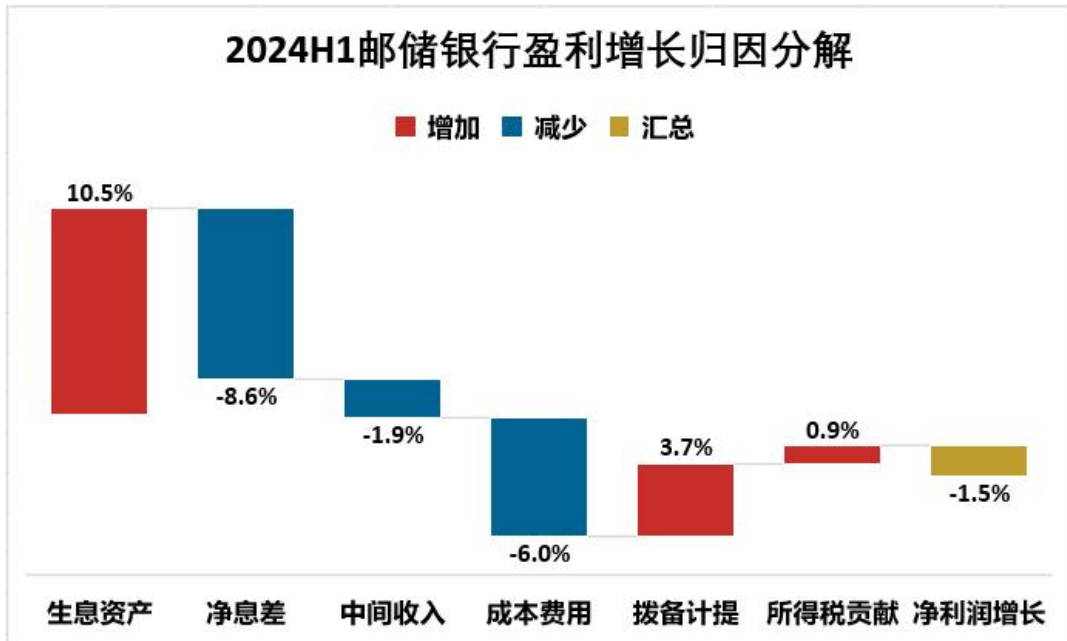
面临内外部形势变化，邮储银行早已开始布局 and 准备，**2022 年全面打造“六大能力”，固本强基；2023 年聚焦创新变革，构建五大差异化增长极，引领突破；2024 年强化精细化管理，积聚发展的内生动力。**

近期恰逢中报发布之际，邮储银行表现如何？长期主义是否见效？

一、息差优势稳固

2024H1，邮储银行营收 1,768 亿元，与去年同期基本持平；归母净利润 488 亿元，同比下降 1.5%。

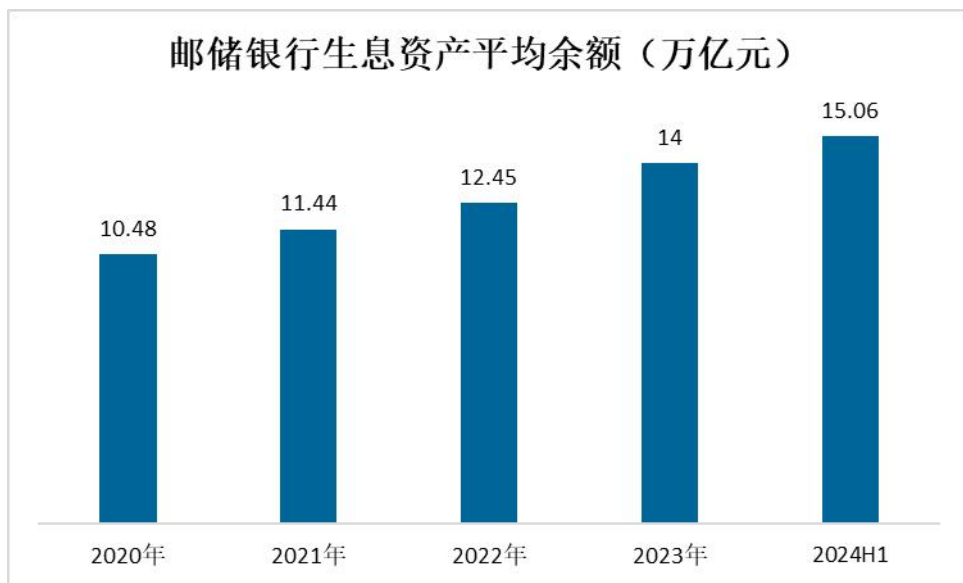
进一步对邮储银行的盈利增长驱动因素进行拆解，我们会发现其盈利增长的正向贡献项主要是生息资产扩张，拖累项主要是净息差下降及成本费用增长。



(制图：市值风云 APP)

接下来，我们对这三个核心影响因素逐一解读。

首先，今年上半年邮储银行的生息资产平均余额为 15.06 万亿元，同比增长 10.5%。其中，占比最大的客户贷款余额为 8.45 万亿元，同比增长 12.3%，信贷增速优于国有大行平均水平。



(来源：邮储银行财报，制图：市值风云 APP)

作为全国性零售大行，邮储银行个人贷款在客户贷款的占比长期保持在五成以上，

今年上半年发放 4.7 万亿元，同比增长 4.9%。

邮储银行也在加大对先进制造、科技创新、专精特新等领域的信贷投放，今年上半年共发放 3.5 万亿元公司贷款，同比增长近 10%，可见其对实体经济的支持。

净息差方面，众所周知，近年来银行业不断降低贷款利率以支持实体部门融资，LPR、存量房贷利率也多次下调，商业银行净息差随之下行，由此净息差空间收窄成为了拖累银行业盈利增长的主要因素。

邮储银行的净息差也跟随行业趋势下行，2024 年上半年为 1.91%，较去年末下降了 0.1 个百分点，但较四大行平均水平仍要高出 44 个基点，优势较上年末进一步扩大了 6 个基点。与其他国股银行相比，邮储银行位列第三，息差优势稳固坚挺。

成本费用拖累项，则主要是邮政代理网点吸收个人客户存款规模增加所致，其支付给邮政集团的储蓄代理费同比增长 8.5%。

对此，刘建军行长、徐学明副行长在业绩发布会上表示，管理层正在积极推动代理费的调整，目前邮银双方就调整方案已达成共识，将在 9 月底如期公布具体的调整方案，预计将对全年利润带来积极影响。

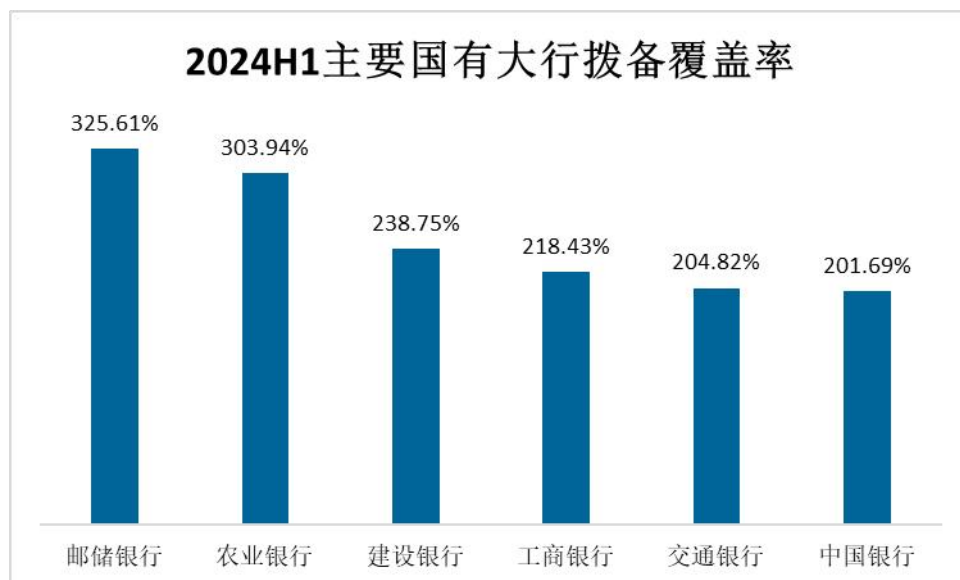
总而言之，借用刘行长的话来总结一下邮储银行上半年的业绩：**在银行业面临重重挑战下，其成绩已经彰显了不俗的发展韧性，仍然具备不错的可持续发展能力。**

截至 2024 年 6 月末，邮储银行资产总额突破 16 万亿元，达 16.41 万亿元，较上年末增长 4.37%，资产规模稳步扩张。

资产规模稳步扩张的同时，资产风险更要严格防控，就如刘行长所言：绝不走为了规模，以量换价这样粗放式发展的道路，量价险均衡尤为重要。

截至今年 6 月末，邮储银行不良贷款率 0.84%，较上年末上涨 1 个基点，与 2022 年末持平。从动态视角来看，其 6 月末不良贷款生成率为 0.74%，较上年末下降 11 个基点，势头良好。

同期，邮储银行的期末拨备覆盖率为 326%，同样领先于其他国有大行，风险抵补能力充足。



(来源：各企业财报，制图：市值风云 APP)

二、零售资源正向反馈

在当前银行业净息差承压的大背景下，推进零售业务转型是银行业寻求盈利增长的重要着力点，如何打造自己的差异化竞争优势成为零售业务的制胜关键。

在这方面，邮储银行有着天然的资源禀赋优势。依托邮政体系遍布全国、深入乡村的营业网点，邮储确立“自营+代理”的业务模式，拥有近 4 万个网点，覆盖 99%的县（市），在网点数量和下沉深度上稳居国有大行前列。

广泛可触达的“线上+线下”渠道优势

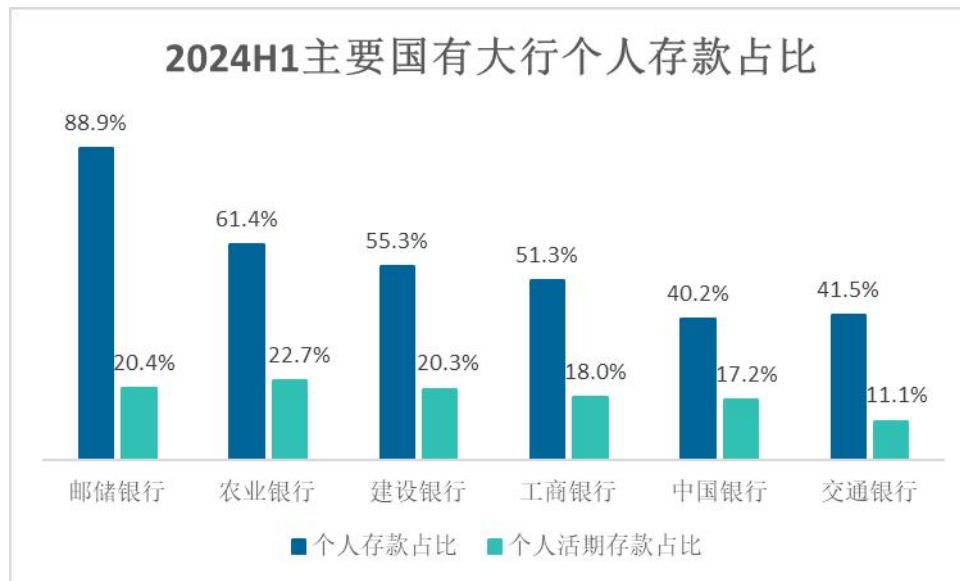
依托“自营+代理”运营模式，本行近4万个金融网点覆盖99%的县（市）；在全国49.2万个行政村中邮政集团建设“邮乐购”站点42万个、邮储银行建设信用村超30万个；线上直销银行和手机银行，为广泛可触达的线下渠道补齐了“线上拼图”。

(来源：邮储银行 2023 年报)

结合线上直销银行和手机银行，现已形成了深入城乡基层的金融服务网络，实现广泛可触达的渠道优势，真正践行“让金融服务没有距离”使命。

这些恰恰为邮储银行的零售业务提供了最佳窗口。截至 2024 年 6 月末，邮储银行共服务客户 6.65 亿户，占到全国总人口近乎半数的程度，其个人银行业务收入占全行营业收入比重接近 72%，在全国性银行中处于最高水平。

今年上半年，邮储银行的个人存款占比达到 88.9%，位居国有大行之首，个人活期存款占比也排在同业前列。



(来源：各企业财报，制图：市值风云 APP)

数量庞大、占比更高的个人存款则为邮储银行带来了极低的负债成本。今年上半年，邮储银行的存款平均付息率为 1.48%，处于国有六大行最低水平。与其他中大型银行相比，邮储的成本优势依旧遥遥领先，这也是其净息差保持优势的关键。



(来源：各企业财报，制图：市值风云 APP)

与此同时，面对近 4 万个网点、6.65 亿个人客户的独特资源禀赋，如何盘活庞大的存量客群成为邮储银行思考的关键问题。

一方面，对零售客户提质升级，打造财富管理增长极。截至 2024 年 6 月末，邮储零售 VIP 客户 5,500 万户、富嘉（50 万以上资产的客户）及以上客户 562.5 万户，分别较上年末增长 6.8%、13.3%。

另一方面，创新探索主动授信模式，这也成为零售贷款业务赢得增量的“法宝”。2024 年上半年，主动授信新增客户超 120 万户，贷款余额超 2,400 亿元，不良贷款率控制在 0.5% 以内，业务增速和风控质量均达到行业领先水准。

其中，“三农”主动授信项目贷款余额 1,751 亿元，本年净增 687 亿元，用实际行动践行“让绝大多数农户都有邮储银行授信”的梦想。

专栏 发挥资源禀赋优势 零售信贷主动授信初见成效

本行立足零售银行战略定位，发挥客户资源优势，创新零售信贷主动授信业务模式，探索出一条将禀赋优势升级为价值优势的差异化增长路径。该模式由总行集中运营，挖掘本行 6 亿多存量客户的数千维画像特征，形成农户、商户和消费类优质客户白名单库，客群覆盖广泛；通过带预审批结果的精准名单实施营销，提升客户转化率，同时破解“逆向选择”效应，降低业务风险水平，平衡客户体验和风控效果；实施全流程数字化运营，构建多渠道协同的立体式营销体系，强化“智能语音+人工坐席”的线上服务能力，持续优化前端客户“授权、识别、提交”的极简申请体验，结合后台系统化自动审批、集中贷后和催收管理，实现高效率、低成本运营。

(来源：邮储银行 2023 年报)

截至 2024 年 6 月末，邮储银行个人小额贷款总额较上年末增长超 10%，成为其个人贷款增长的重要来源。

人民币百万元，百分比除外

项目	2024年6月30日		2023年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
个人消费贷款	2,929,340	62.49	2,858,741	63.95
个人住房贷款	2,361,609	50.38	2,337,991	52.30
个人其他消费贷款	567,731	12.11	520,750	11.65
个人小额贷款 ⁽¹⁾	1,535,010	32.75	1,392,227	31.14
信用卡透支及其他	223,267	4.76	219,280	4.91
个人贷款总额	4,687,617	100.00	4,470,248	100.00

(来源：邮储银行 2024 年中报)

定位为一流大型零售银行，邮储银行正依托自身深入县乡的网点基础和客户资源，形成显著的成本优势，在零售业务中构筑起了自己的差异化竞争优势。

三、公司贷款“量、质”齐优

当前，我国正处在经济结构调整、转型升级、新旧动能切换的关键时期，人工智能、生物医药、高端制造等新质生产力领域正在加速布局。诚如刘建军行长所言，抓住就能顺势而上、抓不住只能随波逐流。

邮储银行紧跟时代变化，深耕零售特色的同时，也在着手建立更为健康均衡的业务结构，举力深耕对公赛道。去年曾明确提出，不但要把公司金融打造成为全行经营发展的增长点，更要成为零售银行战略的支撑点和资金资管业务的着力点。

在业绩发布会上，杜春野副行长曾直言：没有差异化的发展道路，没有特色化的竞争优势，一切只能是镜中花、水中月。为此，邮储银行从最难改革的地方入手，从体制机制、顶层设计切入，着力打造公司金融“1+N”经营与服务新体系。

一方面，基于邮储银行在县域地区的品牌声誉，充分发挥 GBC 联动作用，依托 G 端机构源头资质拓展，链式带动 B 端企业开户，辐射 C 端客群服务，构筑“一体作战、双向赋能、三端协同”的综合金融服务生态圈，系统性提升县域对公服务能力，助力城乡融合发展。

另一方面，邮储银行聚焦战略成长型客户，加快培育主办行客户，站在“看未来”

和“看客户”角度，努力以小的市场缝隙切入未来经济发展中新的、大的发展空间，切实为服务实体经济贡献金融力量。

数据显示，总体上，今年上半年邮储银行共发放 3.5 万亿元公司贷款，同比增长近 10%，增速高于个人贷款增长；新发放贷款加权平均利率较可比同业高 40BPs。

资产质量方面，公司板块的不良率仅 0.54%，保持同业优秀水平的同时，较年初下降了 1BP，成效已经初步显现。

其中，贷款增量 TOP3 行业分别为水利环境和公共设施管理业、制造业、批发和零售业，分别增长了 845 亿元、553 亿元、463 亿元。

人民币百万元，百分比除外

项目	2024年6月30日		2023年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
交通运输、仓储和邮政业	861,700	24.39	859,031	26.72
制造业	565,172	16.00	509,819	15.86
房地产业	285,458	8.08	253,086	7.87
电力、热力、燃气及水生产和供应业	284,729	8.06	274,330	8.53
批发和零售业	284,022	8.04	237,693	7.39
水利、环境和公共设施管理业	270,625	7.66	185,950	5.78
金融业	270,395	7.65	286,117	8.90
租赁和商务服务业	242,935	6.88	209,006	6.50
建筑业	230,135	6.51	198,542	6.18
采矿业	89,899	2.54	84,412	2.64
其他行业 ⁽¹⁾	147,575	4.19	116,485	3.63
公司贷款总额	3,532,645	100.00	3,214,471	100.00

(来源：邮储银行 2024 年中报)

截至今年 6 月末，邮储银行的 FPA（公司客户融资总量）超 5 万亿，较上年末增长 10%。

未来，邮储银行致力于发挥邮政集团内中邮保险、中邮证券、中邮资本和银行旗下中邮理财在权益投资上的联动优势，拓展更多科创企业、专精特新企业等优质客户，提供全方位优质金融服务，未来在对公贷款领域的发展潜力，值得期待。

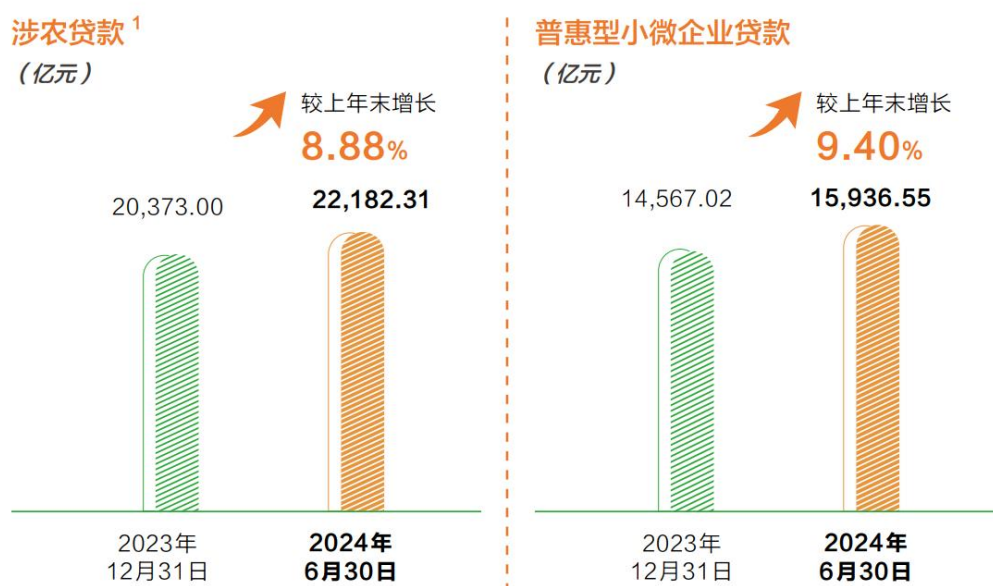
四、五大差异化增长极新引擎成效突出

竞争优势还不止于此，自 2023 年起，邮储银行致力于构建独有的竞争优势——

五大差异化增长极。

第一极，是“三农”金融金字招牌，争做服务乡村振兴主力军。截至今年6月末，涉农贷款余额2.2万亿元，较上年末增加8.9%，约占客户贷款的四分之一，占比居国有大行前列。

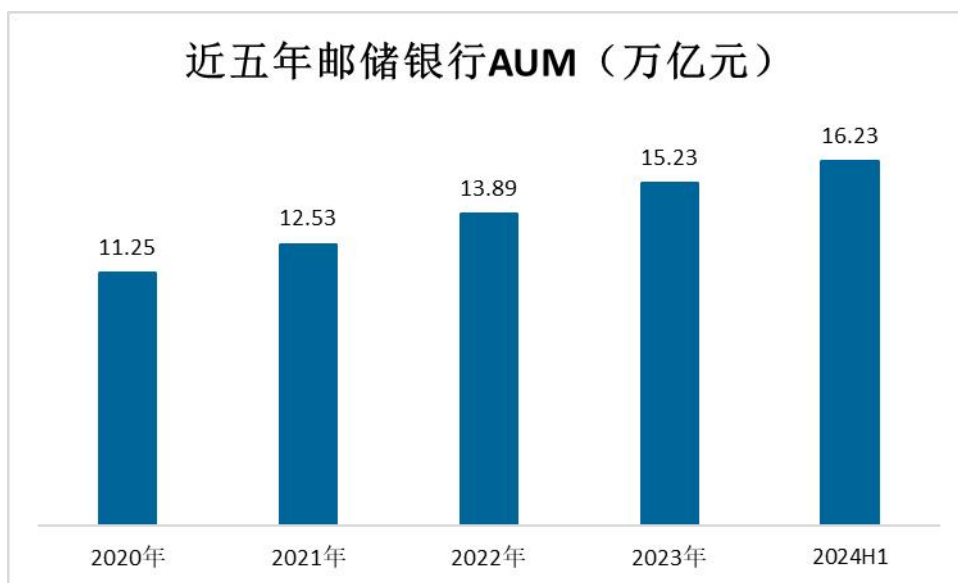
第二极，是普惠金融乘风破浪，通过数字化破解小微金融在营销、产品、风控、运营、服务等领域的难题。截至6月末，普惠型小微企业贷款余额1.6万亿元，较上年末增长9.4%，占客户贷款总额比重同样处在国有大行靠前水平。



(来源：邮储银行2024年中报)

第三极，是前面提到的主动授信，“三农”个人小额贷款业务是主动授信的一方表现。目前邮储银行的主动授信能力日趋成熟，通过大数据智能风控模型，精准预判风险，挖掘优质客户，并提供“秒批秒贷”的线上信贷服务，名单库规模现已超1.2亿人，贷款余额超2,400亿元，展现出速度快、成本低、体验佳、质量好的强大潜力。

第四极，是财富管理持续向好，兼顾客户管理、产品体系、团队培养、运营投教等多个方面。截至6月末，AUM（管理个人客户资产）达到16.2万亿元，较上年末增加近万亿；中邮理财产品规模超过9,500亿元，以23%的增速居同业前列。



(来源：邮储银行财报，制图：市值风云 APP)

第五极，是同业生态圈带动资金资管量质并举，自 2023 年 2 月推出“邮你同赢”平台以来，注册客户数超 2,400 家，实现银行、保险、证券等同业客户类型全覆盖，累计交易规模突破 3.5 万亿元，托管规模首次突破 5 万亿元。

正如刘行长所言：五大差异化增长极已经成为拉动邮储银行发展的新引擎。短短两年时间，兼顾邮储特色与长期主义发展的五大差异化增长极成效显著，未来随着资源的持续倾斜，有望释放更为强劲的动能。

继寻增长之外，邮储银行不忘做好另一件头等大事：精细化管理。从资源配置、风险管理、运营模式等多维度入手，努力从微利时代的“干毛巾”里“挤出水来”，不断追求管理高效和成果最优，才能更好地应对银行业内外部重重挑战。

可以说，**能力建设、创新变革、精细管理，三者相辅相成，正是邮储银行逆周期突围、高质量发展的制胜法宝。**

结语

在此，风云君想借用刘行长曾说过的一段话，来总结如今的邮储银行：

正因前进路上有风有雨，我们更要有“莫听穿林打叶声”的定力、“竹杖芒鞋轻胜马”

的从容，在市场变化的考验中坚守对长期价值的追求，稳中求进、以进促稳，推动邮储银行在周期波动中健康发展、行稳致远。

2024 年中期业绩发布会上，邮储银行还向我们传来了一则喜讯：拟实施中期分红派息，目前正在研究制定具体分配方案，分红比例拟与其他大行保持一致。

在此次分红落地前，邮储银行近年来派息率为 30%，按 2023 年分红金额计算 8 月 30 日收盘价 4.73 元/股对应的股息率为 5.52%，目前的 PB（市净率）不到 0.6 倍。