

建设银行 2023 年中期业绩发布会实录

8月24日，建设银行采取香港、北京两地连线形式召开2023年中期业绩发布会。建设银行董事长田国立与副行长纪志宏、首席财务官生柳荣和董事会秘书胡昌苗出席香港会场发布会，行长张金良与副行长崔勇、李运、王兵及党委委员李民出席北京会场发布会。张金良介绍建设银行中期业绩情况，各位参会领导回答两地分析师、投资者及媒体提问。

行长张金良开场致辞：

尊敬的各位投资者、分析师、媒体朋友们：

下午好！欢迎大家莅临建设银行2023年中期业绩发布会，感谢大家一直以来对建行的关心、信任和支持。下面，我向大家报告上半年的整体经营情况和下一步工作重点。

今年上半年，我们深入贯彻党的二十大精神和中央经济工作会议精神，坚决落实党中央、国务院决策部署，切实履行政治责任、经济责任和社会责任，以高质量发展统揽全局，客户基础不断夯实、重点风险有效管控，各项业务稳步增长，发展质效持续向好。截至6月末，集团资产总额38.3万亿元，负债总额35.3万亿元，上半年实现净利润1673亿元，同比增幅3.12%，经营稳中有进、稳中提质。净息差1.79%、ROA0.92%、ROE11.95%，核心指标稳健均衡，保持同业较优水平。不良贷款率1.37%，

拨备覆盖率 244.48%，资本充足率 17.40%，资产质量和风险抵御能力保持良好。

今年以来，我们牢记“国之大者”，积极助力实体经济恢复与发展，多渠道释放信用资源，切实发挥国有大行市场“稳定器”作用。信贷投放有力有效。一季度靠前发力，实现旺季开门红，二季度稳总量、调结构，持续加大实体经济支持力度。上半年贷款总额新增 1.94 万亿元，同比多增 3541 亿元；债券投资新增 7175 亿元，政府债券认购比例保持市场第一方阵。精准滴灌重点领域。制造业贷款新增 4805 亿元，增速 21.40%，基础设施领域贷款新增 8063 亿元，增速 14.13%，科技贷款新增 2655 亿元，增速 21.57%。加大房地产融资支持力度，用心用情做好“保交楼”金融服务。毫不动摇支持民营企业高质量发展，民营企业贷款余额 5.22 万亿元，保持同业领先水平。促进区域协调发展。京津冀、长三角、粤港澳大湾区对公贷款新增占全行新增的比重超 50%，中西部和东北地区贷款均实现同比多增。

今年以来，我们以新金融行动深入践行新发展理念，积极探索金融助力实现中国式现代化的有效路径，发展新动能不断激发。普惠金融扩面上量。普惠金融贷款余额达 2.86 万亿元，比年初增长 21.79%。普惠金融授信客户和贷款客户数创历史新高。住房租赁战略深化落地。持续完善住房租赁金融体系，“投

融管退”金融服务闭环日趋完善。发放住房租赁贷款余额超 3000 亿元。多地推进多个保租房公募 REITs 项目。金融科技内外赋能。自主可控的分布式技术新体系持续完善，金融大模型首批应用场景上线投产，有效支撑业务效能提升。智慧政务平台注册用户 2.59 亿户，累计办理各类业务 44 亿笔。“建行云”品牌正式发布，赋能中小金融机构。乡村振兴战略加快推进。37 万个“裕农通”服务点覆盖全国大部分乡镇及行政村，服务农户超 5800 万户。“裕农通”App 注册用户超 1000 万户，“裕农快贷”和“裕农贷”等线上线下农户经营贷款余额较快增长。涉农贷款余额 3.62 万亿元。“双子星”动能高频激活。“建行生活”注册用户突破 1.1 亿户，交易订单同比增长 127%；手机银行月均月活用户 1.32 亿户，“建行生活”与手机银行互相导流效果显著。绿色金融增亮生态底色。绿色贷款余额 3.48 万亿元，较年初增长 26.39%，在各项贷款中占比稳步提升；绿色债券发行规模超 150 亿元。明晟 ESG 评级连续三年 A 级。

今年以来，我们深化公司、个人和资金资管三大业务板块整合优化，各业务板块运行与协同日趋成熟，经营成效逐步显现。公司金融主要业务指标全面提升，超历史同期。上半年公司类贷款较去年同期多增 9603 亿元，投行业务综合贡献持续提升，公司类存款活期新增占比提升。公司机构客户达 1016 万户，单位人民币结算账户达 1418 万户，重大项目和客户综合服务能力有效提高。个人金融业务市场表现、行内贡献“双升”。个

人存款、全量资金日均新增均创历史新高，个人 AUM 突破 18 万亿元，个人存款付息率较上年同期下降 10BPs。个人消费贷款、经营贷款均实现大幅增长。长尾客户“直营”模式大幅释放产能，直营成效得到实战全面验证。资金资管业务量稳质升。资产管理业务结构优化稳步推进，债券投资平稳增长。金融市场资产规模接近 10 万亿元。托管规模突破 20 万亿元，创历史新高。养老金融服务体系建设不断推进，贵金属及大宗商品业务独立持牌经营平稳起步。

今年以来，我们进一步强化底线思维，风险合规管理体系持续夯实。秉持“全面、全程、全员、全局、全球、全集团”的理念，强化集团一体化风险防控，进一步夯实立体式风险治理架构。强化智能风控体系建设，“蓝芯”工程投资交易业务智能管控平台荣获人民银行金融科技发展一等奖。强化对重点金融风险的前瞻主动把控，房地产等重点行业资产质量保持基本稳定。内控合规管理数字化建设稳步推进，基层合规治理机制更加健全。

下半年，建设银行将坚持不懈用习近平新时代中国特色社会主义思想凝心铸魂，高标准高质量开展主题教育，纵深推进新金融行动，强化战略执行落地，坚定不移推动高质量发展。

我们将持续提升金融供给能力和水平，助力经济实现质的有效提升和量的合理增长。一是总量要“稳”。按照宏观政策

要求，扎实做好贷款投放、回收安排，为实体经济恢复和发展提供有力、稳固、可持续的金融支撑。二是项目要“实”。围绕重点领域和战略业务，精准谋划服务方案，加强银政企对接，不断夯实有效项目储备。三是节奏要“准”。提高信贷投放节奏管理的科学化精细化水平，保持投放相对均衡，确保信贷资金平稳有序流入实体经济。四是结构要“优”。持续加大零售信贷支持力度，服务建设国内消费大市场。保持对公信贷各方面支持政策的稳定性、连续性，做好重点领域、区域服务。

我们将进一步增强战略执行力，以新金融行动更好服务社会民生。纵深推进住房租赁战略。进一步加大住房租赁资金供给，探索房地产金融服务新模式，助力房地产市场平稳健康发展。全面深化数字普惠生态，加大普惠金融授信客户拓展力度。加强县域、农村重点领域金融供给，推动金融资源越来越多流向广袤乡村。增强金融科技支撑能力，加快新技术、基础技术的研究和市场化应用推广工作。持续加强数字化经营能力，推进手机银行、“建行生活”融合发展和流量循环经营。

我们将推进对公、零售、资金资管三大业务板块协同发展，持续增强市场竞争力。公司金融业务方面。依托平台场景，着力做大做强对公客户群。进一步加大重点领域和新兴产业服务力度，做好量价险平衡。加强现金管理服务能力，大力拓展结算性资金，提升对公负债质量。加快从融资到融智、从信贷融

资到多元融资的转型，提高综合金融服务供给水平。个人金融业务方面。持续打造零售银行优势。抓好新客拓展和存量深耕，做大个人全量客户规模。完善价值客户专营机制，增强私行经营能力。个人住房贷款、个人经营性贷款、消费贷款和信用卡贷款全线发力，提升零售信贷效益贡献。资金资管业务方面。坚持以优质的服务和合规的创新创造价值，助力集团实现轻资本、轻资产转型。合理把握债券投资总量和投资重点领域，积极运用资管产品服务客户投融资需求。

我们将持续提升数字化敏捷响应能力，夯实精益管理基础。深化科技赋能。全面提升科技驱动业务、数据支撑发展的能力。持续优化网点事务精简事项落地，提升网点竞争力和运营质效。深化“双子星”平台直营服务能力，完善全面触达服务模式。加强资产负债管理。坚持商业可持续的基本逻辑，做好存贷款业务差异化、精细化定价管理，提升服务实体经济的长期可持续性。持续抓好全面成本管理。发挥金融科技优势，推动网点工作事项统筹部署、集约化运营和线上迁移，压降重点产品手续费支出，加强固定资产管理，向成本管理要效益。全面推进资本集约化管理。强化资本约束，提升资本使用效率，持续优化内评法模型，切实发挥内评法精细管理作用。

我们将全面压实风控责任，牢牢守住风险合规底线。持续完善“三道防线”协同机制，压实各级机构管理责任，特别是

强化基层机构风险管理。统一集团风险偏好和客户判断，加快企业级风险管理平台建设与应用，推进集团客户业务穿透管理和风险信息共建共享。建立集团一体化信用风险管理体系，严格落实金融资产分类新规要求，加快客户综合融资管理机制落地，确保境内外、本外币、表内外、线上线下、代客自营等集团业务信用风险管理全覆盖。加强资产质量跨周期管理，打造一张干净、健康的资产负债表，牢牢守住安全经营的底线。

我们将坚决贯彻党中央、国务院决策部署，稳字当头、稳中求进，保持韧劲、久久为功，在服务经济社会中不断实现自身的高质量发展，以实实在在的成绩回报大家的信任和支持！

以下为现场问答：

● Q1 香港会场 凤凰卫视：

恭喜建行取得的良好业绩，这与刚刚听到的新金融行动密切相关。能否请田董事长分享一下新金融行动具体有哪些成效？以及未来的重点发展领域在哪里？刚刚听到住房租赁战略，市场很关注这方面布局，请问住房租赁战略对于建行的盈利能力有怎样的贡献？未来有怎样的计划和安排？

田国立 董事长：

感谢记者朋友对建行新金融的关注，新金融在内地宣传较多，大家也相对了解，但我们也意识到建行港股占 96.16%，众多投资者在海外，所以也希望借这次发布会的机会，更多向海

外投资者介绍建设银行正在全力推进的新金融到底包含什么内容，具有什么效果，和大家做一个细致的沟通。

所谓新金融，大家刚才听了金良行长的报告就会有所了解，几乎提到的每个业绩都跟高科技、大数据有关，而不是传统意义上又有多少信贷客户，更多的是以科技作为引擎推动各项业务发展，更简洁一点说就是通过科技的力量赋予建行更强大的能力照顾到长尾客户。因为过去银行做大客户，在提高对大客户的服务能力方面我们是比较自信的，这也是建设银行的长项。过去我们有“双大”战略，实际上那时候我们想服务中小客户，但因缺少技术支撑而力不从心。随着全球数字化革命的来临，大数据、云计算等新一代信息技术迅猛发展，建设银行紧抓时代机遇，全力推动金融科技建设，服务中小客户能力快速提升，在业务转型中实现了服务社会能力建设的重构。

举个例子，过去农村是我们望而却步的市场，建设银行在涉农贷款这个领域比较薄弱。但是通过“裕农通”普惠金融服务点和“裕农通”App，在大多数村庄，都可以与村委会、村口超市、卫生诊所等主体合作共建“裕农通”普惠金融服务点，通过科技的手段，为村民提供基础性金融服务。建设银行“裕农通”平台的功能很强大，通过线上“裕农通”App，存贷汇缴投都可以做到，同时还可以帮当地村委进行村务公开等一系列活动。建设银行已在全国设立了37万个“裕农通”服务点，覆盖全国近80%的行政村，让农民朋友在村口就能享受多元化的

金融、非金融服务。具体数据跟大家汇报一下，几年下来累计服务农户超过 5800 万户，这是过去不可想象的。同时，建设银行通过建设数字平台，支持当地的特色农业产业链的发展，比如寿光的蔬菜、内蒙的奶牛、甘肃的土豆，其中沉淀的生产交易数据反过来又为我们发展农户信贷提供数据保障。相当于我们通过协助不同专业门类的产业搭建数字平台的同时，这些数字平台又给我们提供了特别好的机会，可以针对这些数字发现信用，提供信贷支持。很多海外市场投资者，听说建行积累了这些海量的乡村数据后也跟我探讨过此事，询问建行涉农贷款的数字现在怎么增长这么快？截至上半年，全行农户生产经营贷款余额是 3138 亿元，较年初增长了 54%。专门支持农户生产经营的裕农系列贷款今年突破了 1600 亿元，增长了 50%。全行的涉农贷款平均增速超过了 18%，余额从 2019 年末的 1.8 万亿元，增长到了 2023 年 6 月末的 3.6 万亿元，翻了一番。涉农贷款余额增量及增速均处于历史最高水平，特别需要说明的是，涉农贷款的效益非常好，同时农民非常纯朴，更讲信用，更注重信用的培养和保持，所以建设银行通过大数据努力发掘农村的信用市场，在这些方面确实进步比较快。

同时，建设银行还提出了通过智慧政务助力国家治理体系和治理能力现代化。助力建设数字政府，商业银行具备多元化助力数字政府发展的有利条件。在现代科技的加持下，商业银行全方位提升了跨业跨界服务能力。目前几乎一半省份的智慧

政务是由建设银行协助当地政府建设的，因为建设银行有强大的科技力量，我们有 1.5 万多人的专业科技力量，跟数字打交道、解决数字问题的能力非常强。截至 6 月末，已累计为 14 省 13 市搭建政务服务平台和场景，注册用户达 2.59 亿户，累计业务办理量超 44 亿笔，未来有非常大的想象空间。政务服务“一网通办”“跨省通办”等超过 9400 余个政务事项，在建设银行全国 1.4 万个网点可办、可查、可预约，网点成了“老百姓身边的政务大厅”。政融支付对接近 800 个各级政府平台，上线服务事项 1.7 万余个，累计缴费金额 2500 亿元。智慧政务实际上架起了银行连接和服务机构客户的新桥梁，溢出效应日益显著，有效拉动机构和长尾客户存款快速增长。

以前商业银行是争抢大客户，占市场主体 90%以上的中小微企业金融资源获得感不强，大家经常听到关于这方面的抱怨，当然迄今为止还在解决之中。传统经营模式下，服务小微企业成本高、风险大，建行这种大的国有银行过去想服务中小微客户，“非不为也，实不能也”，是真的没有精力和能力。新金融依靠科技手段让我们跨越了这个特别难的门槛。金融服务中小微企业是一个世界性难题，全球的金融机构都在探讨这些问题。给大家一个对比的数字，2017 年以前我们每年中小微企业贷款规模约 200—300 亿元，不良率是 7—8%。破局的关键是金融科技赋能，我们把普惠金融作为一个战略，充分运用互联网、人工智能、大数据、区块链等技术改变传统的抵押依赖。因为

过去传统信贷是把押品拿来抵押、银行给批贷款，但是中小微企业哪儿有可抵押的资产？所以建行实现数据增信，改变线下人工作业的传统模式，构建线上标准化的作业流程，真正建立起数字普惠的新模式，成为市场上普惠金融供给总量最大的金融机构。给大家说一个数字，这个数字也是令我们比较震惊的。五年来市场上千万级别的普惠客户群获得了金融服务，实现了真实的普惠，小额低息且快速、随贷随还。同时银行风险平稳可控，效益得到保障。为什么我们对信贷安全有底气？因为普惠金融一般周期都很快，三到五个月、半年，最长一年多，基本是这样一个周期。现在我们运营五年多了，这个模型越来越成熟了。普惠贷款余额从 2017 年末的 4000 多亿元到 2023 年 6 月末的 2.86 万亿元，增长是几何级的，增长了 6 倍多，余额占比从 3.4% 上升到了 13.4%，新增占比从 7.6% 上升到了 24.3%。从这些数字看到了银行将来在这个市场的增长空间和前景。不良率从 7%-8% 下降到了 1.27%，而且是下行的，这给了我们信心和鼓舞。保持这样良好的资产质量，是我们在科技的加持下敢于突破传统取得的成效。在加强对科创企业支持度方面，因为有些科创企业没有资产拿出来做抵押，建行率先提出了“技术流”的评价方案，“不看砖头看专利”。现在正在试点“投资流”，“不看抵押看股权”；探索“价值流”，“不看报表看未来”，通过不断的产品创新来服务科创企业的综合需求。

我们用互联网的思维再造渠道、场景和服务的多样化，打造手机银行+建行生活“双子星”模式，让银行从里向外给人以新的体验。实际上我们是希望通过互联网模式把建设银行进行重塑，让建行这样的老牌银行焕发青春。手机银行是线上生态平台金融产品的总“货架”，服务用户达到 5.2 亿户。上半年，手机银行累计金融交易客户数达到了 1.31 亿户，同比增长了 12%。同时，建设银行还有“建行生活”，它是服务百姓日常生活的一站式平台。我们在农村有“裕农通”一张网，能深入到每一个村；城里也打造了一张网，这张网叫“建行生活”，覆盖更多的是城乡一体化，主要侧重于城市。“建行生活”上线 3 年用户突破 1.1 亿户，这是什么概念？一些很出色的同业，这种类似的服务 App 需要十年来打造，现在我们已经 1.1 亿户了，而且这个增长速度还在持续。“建行生活”入驻商户门店达到 35 万家，累计为建行获取新客户 371 万户。目前平台的日活用户约 300 万户。平台为大量的商户免费引流获客，提升销量，布放信贷资源。比如比亚迪汽车，广汽都开始在我们的 App 上售卖汽车了。我们还通过“建行生活”为 254 个城市承接发放 40 多亿元的政府消费券，拉动社会民生消费 130 多亿元。

以上这些例子都不难看到金融科技的影子，金融科技就是新金融的“脚手架”和转型进化的底座。截至 2022 年末，全行金融科技人员 15811 人，年度科技投入 232.9 亿元。技术与数据双轮驱动的中台能力，应用于 2300 多个业务场景，其中人工

智能平台支撑场景超过 780 个，公共技术服务日均调用量达到 2200 万笔，目前大数据平台日处理峰值超过 1000 亿条。过去想要服务更广大的长尾客户，能力达不到，光有想法和愿望是不够的。但金融科技的快速发展让我们服务大众的美好愿望有机会变成了现实，现在我们既能服务好 20% 的头部企业，也有能力给 80% 的长尾客户提供金融服务。同时，建行秉持开放共享的理念，为超过 200 家金融、监管、政府机构提供科技服务。我们采取的是非常开放的态度，包括风控模型，包括整个核心系统建设都向社会输出。这其实也是在贯彻新发展理念，通过共享帮助他们提高风控能力、服务社会的能力。

刚才记者朋友提到了住房租赁的问题。一开始房地产市场出现波动，大家以为建行会受影响最大。其实恰恰相反，建设银行在六年前就及时提出住房租赁战略，改变对房地产开发贷款和按揭贷款的单纯依赖。建设银行在这些方面进行了调整，希望朝着一个新的房地产模式走，我们较早转到了住房租赁战略，也收到了很好的效果。现在想来，我们更庆幸六年前建设银行主动的战略行为。当时房地产利率高，建设银行在这个领域也轻车熟路，而我们选择了做最难的市场，就是推动住房租赁。这既是对国家社会负责任，同时也对建设银行自身稳健经营发展起到了很好的效果。

建设银行长期在住房领域深耕，这是大家熟知的，“要买房到建行”，后来我们提出“要租房到建行”，到后来“要存

房到建行”。我们为什么有能力涉及住房租赁市场？住房租赁市场比买卖市场更难、更复杂，它不是一锤子买卖。建设银行搭建了住房租赁平台，覆盖了全国市场，客户量非常大。围绕搭建多元化的生态场景，带动作用逐步显现。给大家汇报一个数字，建设银行住房租赁平台“CCB 建融家园”注册用户数已经超过了 4700 万户，已上线租赁企业 1.65 万家，保障性租赁住房 App、公租房 App 分别推广至 234 个、158 个城市。同时，依托 270 多个长租社区，创新“社区即网点”的服务模式，住房租赁场景累计为建行带来新增个人客户 1300 多万户，金融总量达到了 2375 亿元。公司类住房租赁贷款规模突破了 3000 亿元。在当前房地产形势下，有利于建行持续保持信贷增长和盈利韧性。

当前国家支持住房租赁市场发展政策导向进一步明晰，建设银行布局早，能够更好地把握政策机遇和市场红利。下一步，建行将继续参与探索房地产发展新模式，也就是国家提倡的“租购并举”住房制度建设，积极为特大超大城市城中村改造提供配套服务，配合各地政府住房保障等需求，因地制宜地提供建行解决方案。这里未来的想象空间非常大。其实从来都是危中有机，只是建设银行较早布局，我们能够更有准备地、稳妥地抓住这样一个机遇。

住房租赁“投融管退”金融服务闭环持续完善。建设银行有一个新的商业模式在逐渐完成。国务院批复建设银行设立住

房租赁基金，目前已经和各地市场主体成立 8 支子基金，总规模近 300 亿元，基金认缴出资 197 亿元。建行还在加快推进自持保租房公募 REITs 的发行工作。这是一个什么逻辑？因为在我们收购这些资产基本上价格会有一定的折让，通过这些折让保证未来租金能够覆盖资金成本。建设银行有信心，未来住房租赁市场会越来越活跃。同时我们收回来的资产会逐步通过 REITs 发行给市场，建设银行既是投资者的角色，同时也是资产管理者的角色，替公众、替社会以一个全新的商业模式运营这些资产，不断提升建设银行的盈利能力。

● Q2 北京会场 广发证券：

我们看到大行的净利润增速与经济、市场环境显著相关。我想请问管理层，在国际政治经济形势错综复杂、国内经济恢复向好的大背景下，建行将如何在支持实体经济的同时，提升自身经营质效，保持稳健的净利润增速？在平衡“量价险”三者之间关系方面，将采取什么具体措施？

张金良 行长：

今年上半年，建设银行认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，坚持稳中求进、守正创新，推动高质量发展取得新成效。上半年净利润实现了 3.12% 的增长，环比一季度增幅提升 1.09 个百分点；ROA、ROE、NIM、资本充足率等核心指标保持同业较优水平；不良贷款率稳中有降，拨备覆盖率稳中有升，流动性

指标高于监管要求。关键指标均衡协调，总体经营稳中有进、提质增效。

下半年，我们将认真学习、深刻领会中央精神，切实增强大局观和宏观研判能力，以深化新金融行动、推动高质量发展统揽全局，统筹平衡好总量与结构、规模与效益、短期与长期、局部与全域、发展与安全五个方面的关系，努力提升经营质效，为客户、股东和社会持续创造更大价值。

具体来说，我们将从“提升经营收入”“控制经营成本”两个方面下功夫：

提升经营收入方面，主要包括净利息收入和非息收入。

——稳住净利息收入“基本盘”。量的方面：按照宏观政策要求，保持信用投放总量适度、节奏平稳，为实体经济恢复和发展提供有力、稳固、可持续的金融支撑。价的方面：坚持商业可持续的基本逻辑，加强存贷款定价精细化管理，努力保持合理的净息差水平，增强服务实体经济的可持续性和防范化解风险的能力。结构调整方面：我们将持续优化信贷结构，继续大力发展战略性新兴产业，加快零售信贷发展，巩固“零售信贷第一大行”市场地位。上半年，建行个人住房贷款新投放 5,246 亿元，处于市场前列；个人消费贷款和个人经营贷款保持良好发展势头，较年初分别增长 25% 和 47%。

——拓展非利息收入“增长极”。上半年，建行的手续费净收入超 700 亿元，占经营收入比例 18.19%，同比提升 0.17 个百分点，在同业中一直处于较好水平。下半年，我们将继续围绕财富管理、资产管理、消费金融、顾问咨询、交易业务等重点领域，发挥集团综合经营优势，持续巩固中收优势地位。同时，我们将密切关注市场变化，持续做好股权、债权等投资组合的合理配置，加强波动性管理，努力提升其他非利息收入的稳定性和贡献度。

控制经营成本方面，主要包括资金成本、信贷成本和运营成本。

——努力控制资金成本。围绕“建生态、搭场景、扩用户”，以数字化经营不断夯实客户账户基础，强化资金体内循环承接，积淀低成本结算性资金。上半年，客户综合经营服务不断深化，客户拓展取得新成效。公司机构客户突破 1,000 万户，单位人民币结算账户总量 1,418 万户，普惠金融贷款客户接近 300 万户（294 万户）；个人全量客户 7.47 亿人，零售客户 AUM 突破 18 万亿元。从存款付息率看，已出现边际向好趋势，上半年个人存款付息率 1.76%，较上年同期下降 0.10 个百分点。相信随着各项战略纵深推进、客户基础不断夯实，负债结构和资金成本将持续得到改善。

——努力控制信贷成本。上半年，建设银行资产质量和风险抵御能力保持良好。不良贷款率较年初下降 1BP 至 1.37%，

拨备覆盖率较年初提升 2.95 个百分点至 244.48%，信贷成本稳中有降。下一步，我们将继续从严从实抓好全面风险管理，持续完善“三道防线”协同机制，做好资产质量主动管控和跨周期管控，统筹防控好信用风险、市场风险、流动性风险和各类新型风险，始终把提高发展质效放在首要位置，牢牢守住风险合规底线，为高质量发展保驾护航。

——努力控制运营成本。我们坚持全面成本管理，提高投入产出效率，向成本管理要效益。上半年，建行的成本收入比 23.72%，继续保持同业较好水平。费用开支有保有压，持续压缩行政性支出和一般性开支，将更多财务资源配置在保障新金融行动、推进数字化经营等战略性领域，培育新的业务动能。我们将积极运用金融科技和数字化工具，持续推动业务流程再造，提高集团集约化、智能化运营水平，降低运营成本，提升运营效率。

● Q3 香港会场 美银证券：

6月20日，LPR下调10个基点，请问这对建行今年贷款利率有何影响？前期多家银行下调存款利率，对今年整体存款付息率的影响有多少？管理层对建行全年的净息差有何展望？7月14日国新办发布会上，人民银行提到“支持和鼓励商业银行与借款人自主协商变更合同约定，或者是新发放贷款置换原来的存量贷款”，建行是否做过相关测算，如果开展存量置换，对净息差会产生怎样的影响？

生柳荣 首席财务官：

感谢分析师提出的很专业的问题。LPR 下调引导贷款利率下行，对各家银行的净息差都会有一定压力。由于各家银行产品期限结构各有不同，具体影响的幅度和节奏也不太一致。具体到建行来说，因为我们贷款的重定价，特别是个贷部分的重定价主要集中在上半年，今年下半年 LPR 下调对贷款重定价的影响相对较小。初步测算，今年下半年 LPR 下调的影响与存款成本下行的影响大致能相互抵消。

您提到存款利率的下调，今年 5 月和 6 月，通知存款和协定存款利率自律上限、活期和两年及以上期限定期存款挂牌利率及利率约定上限分别下调。我们也跟同业一样调整了挂牌利率。总体来看，这次利率下调对今年会有一定影响，更大的影响体现在明年，考虑到各家银行均存在存款定期化趋势，实际存款付息率的下降幅度跟挂牌利率的下降幅度不完全一致，可能会低于挂牌利率的下降幅度。建行这几年加强了存款付息率的管理，今年出现了好的变化。上半年，人民币对公、对私存款付息率同比均出现了下降，我们半年报里披露的对公存款年化平均成本率同比略有上升，主要是受境外央行加息影响，对公外币存款付息率同比上升，由于外币存款在对公存款中有一定占比，带动了整体对公存款付息成本的上升。人民币对公、对私存款付息率同比均有下降，表明我们在付息率的管控方面取得了一定成效。

刚才您提到在国新办发布会上，人民银行提出存量按揭贷款利率按市场化原则进行重新商定，这确实将对银行后续的净息差水平产生一定影响。由于监管部门具体的指导方案还没有出台，各家银行还在保持积极沟通，现在测算有一定难度，但总体上会对银行的净息差带来一定下行压力。刚刚公布的人民银行第二季度货币政策执行报告里有一段表述，“商业银行维持稳健经营、防范金融风险，需保持合理利润和净息差水平。”这个表述说明，商业银行保持一定的利润和净息差水平，有助于增强支持实体经济的可持续性。从这个角度来看，政策导向是希望商业银行的净息差能够保持一个相对稳定的态势。从我们自身的努力来看，我们也希望在净息差方面采取一些措施，至少使下滑的幅度能够缓慢一些。2020年以来，面对疫情冲击，银行积极支持统筹经济发展和疫情防控，整个银行业的净息差是下降的，特别是 LPR 一年期和五年以上期限报价分别下降 70 和 60 基点，建行的净息差下降了 40 基点，整体上我们跑赢了大市。今年一季度以来，我们在同业中也保持了相对较好的水平。

下半年我们将做好以下几方面工作：一是优化资产负债结构。尽可能提升收益相对较高的资产占比，压缩收益相对较低的资产占比。建行二季度已经采取了一些行动，取得了一定效果，有助于保持资产和收益相对稳定。二是大力发展零售信贷。

不管是个人贷款还是普惠贷款，总体上看收益率是相对较高的。欧美主要银行把小企业贷款统计在零售条线里，如果按照这个口径统计，建行大零售信贷占比相当高。我们境内个人贷款和普惠贷款两者加起来占总贷款的比例接近 50%，这表明建行的资产结构有一半左右是收益相对较高、风险相对分散、不良率较低的大零售贷款。三是提升负债经营能力，控制负债成本。我们二季度已经行动起来，接下来会继续采取措施。合理控制三年期以上的、期限较长的高付息成本存款，包括同业存款。我们希望更多地通过数字化经营、平台化经营吸收结算资金，同时发挥大行的托管优势，带来大量低成本资金。上半年，资产托管规模突破了 20 万亿元，这一方面有助于提升支持实体经济的能力，另一方面合理控制了负债成本。四是加强贷款定价管理，特别是加强低利率、长期限贷款管控，注重防范风险。最近我们做了一些调整，以确保贷款利率经得起时间考验。总的来说，我们希望通过这些措施有效控制净息差的下滑幅度。

最后想跟媒体朋友和分析师交流两点：第一，建行的贷款中有近 50% 的大零售贷款占比，在“同班同学”中建行还是比较有特色的。第二，按照中央提出的高质量发展要求，我们强调的是质的有效提升和量的合理增长，所以我们会全力争取在经营效率方面考出一个比较好的成绩。

● Q4 北京会场 新华社：

从今年上半年各家银行贷款增长来看，主力集中在对公领域，请问建行下半年的贷款投放展望如何？7月初，监管部门对原“金融16条”部分政策进行延期，请问建行将采取哪些配套措施继续支持房地产市场发展？

崔勇 副行长：

刚才的问题刚好我们最近一段时间也在调研，并做出了整体布局。大家都知道，上半年建设银行的信贷投放速度非常快、投放量非常大，这与大的经济形势是一致的。通过调研来看，下半年贷款整体需求非常旺盛，像田董事长刚才讲的建行通过践行新金融理念，普惠金融一个产品上半年增量超过5100亿元，服务过程中我们发现绿色信贷、科创信贷、先进制造业、乡村振兴、幸福产业等领域的需求都很大，比如这段时间我到北大荒调研，发现农业市场信贷需求非常富集。结合调研分析，下半年有几个重点方面的投向。

首先是零售信贷业务。零售信贷需求这段时间受到了一定的抑制，但总体来看各方面政策比较到位，下半年的需求会不断地涌现，包括个体工商户、个人消费和个人按揭住房的需求等，我们内部对零售信贷做出了优先的政策和资源安排。

其次从对公板块来说，贷款储备非常丰沛，储备量大致4万多亿元，我们会按照国务院和部委行业政策的要求，对重大基础产业、普惠金融、先进制造业、乡村振兴、科创、幸福产

业等领域优先投放。比如幸福产业，我们年初就做了部署安排。通过上半年经营形势来看，给予幸福产业的政策非常到位，企业需求满足率也比较高，目前来看文化、旅游、体育、医疗、教育、康养等方面的需求非常旺盛。所以下半年对公板块会围绕国家重点产业，在现有储备的基础上，根据生息资产和价格利率的统筹考虑，在结构上作强有力的布局安排，确保信贷投放有序有力。

刚才您提到了“金融 16 条”延期政策，这个政策党中央、国务院在这方面的部署比较到位，我们优先满足房企的合理融资需求，特别是在防范化解市场风险的同时，一直坚持对优质房企不断加大融资支持力度，维护房地产的稳健健康发展。16 条延期政策出来以后我们有几个工作安排：

一是第一时间进行落地落实，及时转发 16 条延期政策。通过存量债务的展期和调整，对有些施工进度受到疫情影响的项目，在贷款方案、还款安排上做了优化，稳妥化解了存量房地产的市场风险，推动房地产市场健康稳健的发展。

二是落实优质房企改善资产负债表的计划。我们在统筹做好“资产激活”“负债接续”“权益补充”“预期提升”四项行动和重点任务的推进，统筹推进房地产业相关的工作，很好满足房地产领域的合理融资需求。这四项行动，客户跟我们的配合非常到位，极大地改善了一部分企业的资产负债表。

三是深入开展新金融实践活动，提升金融产品服务的含金量。刚才董事长介绍了新金融理念，特别提到了住房租赁。住房租赁目前来看在战略上具备领先优势，同时我们也探索完善了一些金融服务，与物业运营的全链条管理，持续完善“投融管退”住房金融闭环，促进资本大循环，包括董事长提到的住房租赁公募 REITs，把房企的资产和社会资金进行了有效的盘活。

四是按照市场化、法治化、专业化的原则，积极配合地方政府保交楼、保民生的工作。这项工作确实非常复杂，因为建设银行专业，我们行动比较早，在内部的资源保障上优势非常明显，所以我们在同业一直非常领先。在住建部统筹安排指导下，我们自己在内部还对所有有困难的房开贷和个人按揭楼盘做了一系列整体安排。目前来看按照“一城一策”“一楼一方案”，各地做的各有特色，复工率达到了 100%，楼盘整体复工进展比较顺利，但因这项工作的复杂性，后续还需要各方共同努力，不断优化调整工作方案，确保这项工作平稳有序推进。

● Q5 香港会场 摩根士丹利：

请问管理层，今年上半年，建行金融投资增加比较快，主要投向了哪些领域？对地方政府债、地方政府融资平台、公司信用债等投资收益和资产质量情况如何？下半年，建行对债市走势有何判断，对金融市场相关业务有何展望？

纪志宏 副行长：

建行的债券投资到6月末余额是9.02万亿元，今年上半年增加的投资量是7175亿元，增幅8.64%，这个增幅略小于集团资产总额的增幅。我行债券投资主要投向人民币债券。中国债券市场这几年发展得非常快，债券投资成为商业银行资产配置的重要领域，而且它逐步发展成为支持实体经济的一个重要工具。债券投资从我国来讲，利率市场化程度非常充分、标准化程度高，特别是高等级债券具有资本占用比较低、流动性强的特点。建设银行近年来积极参与债券市场投资，通过投研一体和精细化管理，不断提升投资组合管理能力，收益率水平保持基本稳定，而且连续多年同业领先，对全行的价值贡献也在不断提升。就你的问题，我作以下几方面的说明：

一是我们坚持“安全稳健，价值投资”的经营原则开展资产配置，履行大行担当，积极服务实体经济融资需要。建设银行债券投资比较重视风险调整后的实际收益率，注重考虑券种的免税效应，特别是有些券种资本占用是零，具有节省资本的综合效应，不是简单考虑名义收益率。近几年配合积极财政政策的实施，投向国债、地方政府债等公开市场政府债券的余额达到7.1万亿元，有力地支持了积极财政政策精准发力，投向政策性金融债券余额超过8000亿元，支持政策性、开发性金融工具发挥作用，特别是还有一部分支持民营经济、小微企业、

绿色债券等重点领域以及战略性新兴产业、先进制造业等重点行业，新增认购量和投资余额在市场排名位居前列。

二是不断优化策略体系，持续提升投资组合管理能力。根据银行资金来源比较稳定的特点和资产配置的目的，建设银行的投资以持有为主的金融投资余额占比 93.87%，以交易为主的投资余额占比 6.13%。经过多年不断地完善和优化，已经建立了定量和定性相结合的投资决策体系，综合运用品种、久期、择时以及曲线形态等多维度策略体系，优化策略选择和组合结构，提升主动管理的收益。

三是积极开展债券市场做市报价、承销、分销等业务，提升市场影响力。建行是公开市场主要的一级交易商，也是重要的做市商，债券做市报价量和政府债券承销量逐年增长，保持在市场前列。上半年政府债券承销量近 1 万亿元，政策性金融债承销量近 1000 亿元，信用债承销量 1670 亿元，其中我们还自主研发了金融市场互联交易平台，发挥金融科技优势，向中小金融机构分销债券，分销量也达到了 2000 亿元，帮助中小金融机构提升了参与债券市场投资的能力，助力了整个市场的健康发展。同时我们积极参与香港的债券通，促进内地和香港市场的互联互通，这个交易量增长得也非常快，上半年建设银行债券通的交易量将近 2000 亿元。

总体来讲，建行债券投资资产质量良好，收益稳定，投资组合整体评级比较高，信用风险可控，实现了安全性、流动性和收益性的合理平衡。

关于债市的走势，上半年，受国内经济温和复苏、央行下调公开市场利率等因素影响，国内债券收益率小有波动，但是总体上有所下行。同时我们也看到，国际市场上美元债券收益率持续处于高位，预计还将将在一段时间内保持高位，所以形势还是比较复杂的。从国内政策面来看，随着稳增长政策持续推进，经济增长的内生动力将会持续增强，7月份中央政治局会议指出：“经济恢复是一个波浪式发展、曲折式前进的过程”，特别是近期央行再一次下调了公开市场等政策利率，市场也在消化这些政策。下一阶段，国内债券收益率的走势将和这些政策的效应、经济恢复的状态密切相关，地方政府债券预计将加快发行和使用。建设银行将积极跟进宏观政策的实施进展，特别是我们的存量资源非常庞大，我们将会加大存量资源的盘活力度，进一步完善风险偏好的全系统传导，动态地调优大类资产的配置，不断地优化债券投资组合中的久期和品种结构，强化投前、投中、投后的协同管理，进一步向主动管理、向精细化管理要效益，持续推动债券业务的高质量发展。

● Q6 北京会场 证券时报：

作为最大的零售信贷银行，建设银行未来在零售业务发展方面有哪些新的策略？个人住房贷款方面，贷款需求是否已经回暖？提前还款的情况是否有所减弱？

李运 副行长：

感谢您的提问。正如您所说，建设银行集团 6 月末个人类贷款余额达到 8.53 万亿元，预计继续保持最大零售信贷银行地位。一直以来，建行从战略高度重视零售信贷业务发展，持续巩固市场竞争优势。下一步，我们将围绕助力扩内需促消费，多管齐下，从个人住房贷款、个人经营贷款、个人消费贷款三条线推动零售信贷保持市场领先。

一是在个人住房贷款方面，积极支持居民刚性和改善性住房需求。我们将继续发挥建行在按揭贷款方面的传统特色，大力推进二手房“带押过户”、商贷和公积金组合贷款“一本合同、一套手续”等业务模式的创新，进一步擦亮建行个人住房贷款服务品牌。此外，我们还将持续加强与重点优质房企和中介机构的战略合作和系统直连，推进房贷流程优化，不断提升客户体验。

二是在个人经营类贷款方面，持续完善业务模式和服务体系。建行的普惠金融贷款做得比较早，正如刚才董事长介绍，数字化普惠贷款的打法也比较有特色，我们把普惠贷款的产品和理念延伸运用到个人经营类贷款方面，特别是大力运用到个

体工商户、小微企业主和农户的贷款服务上，打造了普惠贷款在个人端的“第二赛道”。下一步，我们将持续加强产品创新，大力推广“商户云贷”“裕农快贷”等针对性强的产品包，其中“裕农快贷”是对符合条件农户的线上化贷款。通过不断优化业务模式，更好满足个人客户生产经营的多样化金融需求。截至6月末，个人经营类贷款余额6,089亿元，新增1,935亿元，增速达到47%。

三是在个人消费类贷款方面，积极强化重点客群和消费场景金融服务。个人消费类贷款主要包括信用卡贷款和消费信贷。建行信用卡业务具有传统优势，目前在客户总量、贷款余额、分期贷款余额等指标上保持同业领先。下一步，我们将着力加强年轻客群和县域客群的拓展力度，深挖信用卡消费潜力，持续巩固市场竞争力。在消费信贷方面，则将继续突出线上化特色，与新能源汽车销售、家居装修等重点消费场景紧密对接，更好服务国家扩内需促消费战略实施。上半年，建行消费信贷增幅达到了25%。此外，今年6月，我行子公司建信消费金融公司也已经正式开业，未来也将在助力居民消费恢复和扩大方面发挥重要作用。

下面，再回应一下您所关注的个人住房贷款市场需求和提前还款的问题。关于市场需求情况。上半年，中央和地方接连出台房地产支持政策，前期积累的购房需求逐步释放。一季度全国商品住宅成交规模持续回升，带动我行按揭贷款上半年受

理量和投放量同比和环比明显提升。7月24日，中央政治局会议又明确指出：“适时调整优化房地产政策，因城施策用好政策工具箱，更好满足居民刚性和改善性住房需求。”我行将持续关注政策动态及市场形势，不断提升客户服务能力，积极支持居民刚性和改善性住房需求，助力房地产市场平稳健康发展。

关于提前还款的问题。我们观察到，近几个月新受理的提前还款需求总体上已趋于稳定，相比4月份的峰值下降了不少。我们将继续做好相关服务，同时多措并举推进零售信贷高质量发展。

● Q7 香港会场 瑞银证券：

去年下半年以来，居民投资情绪较弱，银行理财、基金类产品购买意愿较低，想请教管理层，目前理财产品和基金代销恢复情况如何，是否观测到零售客户将超额储蓄重新投放到理财产品中？保险销售是否仍然保持强劲？下半年手续费收入增长有哪些推动力，增速上有何展望？

生柳荣 首席财务官：

感谢你的提问。建行今年的中收增长基本上符合我们年初确定的转型发展的预期。

我们年初确定采取轻资产、轻资本的中间业务发展模式。手续费收入增长有结构性的亮点，主要是零售银行、投资银行、交易银行三个方面增长得不错。零售银行增长9%，其中一些重

点产品，比如说信用卡、第三方支付、代理保险收入增幅都是两位数。投资银行业务收入增长接近 5%，其中顾问和咨询费收入增长幅度达到了两位数，超过了 10%。特别是由于建行是唯一一家有工程造价咨询业务的银行，上半年造价咨询收入实现两位数增长，完全是融智，基本上没有资本投入。交易银行业务方面，我们作为大行发挥相对优势，在托管、风险管理、对客交易方面总体上增长也不错，托管规模超过了 20 万亿元，托管及其他受托收入增长超过了 5%，对客资金交易收入增长幅度超过了 10%。这些都是轻资本、轻资产的增长点。

当然，也有降的。降的方面主要是考虑到这几年信托、理财发展的速度偏快，加上外部市场的波动，一方面要确实保护投资者收益，另一方面信托也有监管转型的要求，我们主动管控规模，希望把经营质量夯实，在市场波动的时候尽可能减少对投资者的负面影响。由于控制了规模，收入相应下降了。理财还有转型带来的收入影响，过去理财的类信贷收益率比较高，现在转成净值型的，收益率相对低一些，因此对收入也有一定影响。

下半年主要有三方面的工作：一是巩固对公板块中收基本盘。通过综合金融服务，推动对公板块的收入保持相对稳定。传统的对公结算收入相对稳定，尽管增长幅度相对比较低，但是收入总量比较大，比较稳。下半年随着宏观调控措施的到位，特别是在基础设施建设，以及普惠、乡村振兴、先进制造业等

重点领域方面，相应的保函业务、工程咨询、并购顾问、投行方面都存在商机。二是提升零售条线的贡献度。零售上半年整体增长不错，下半年随着消费的恢复，在信用卡、第三方支付、代理保险等方面都有发展机会。代理保险去年、今年都增长得不错，预测下半年还会保持比较好的增长势头。我们通过努力搭建了投研专家、财富顾问、对私客户经理三级体系，加强了“三支队伍”建设，人员基本到位。我们想通过队伍的整合在广义的财富管理方面做一些探索，提高财富管理方面的收入。三是资金资管板块，托管保持同业领先优势。伴随着人民币利率及汇率的市场波动，建行在风险管理方面还是有空间的，对客资金交易和套期保值等业务还会保持比较好的增长。还有一个重点是控制信托和理财的回调幅度，前期的调整基本到位了，最近两个月理财规模出现了一定恢复性增长，总体上我们会控制这一块收入负增长幅度。

总体判断，今年下半年中收会出现小幅正增长，因为我们
在调整布局，可能不会出现大幅正增长。

● Q8 北京会场 中金公司：

我们注意到银行上半年资产质量相对平稳，请问建行如何
展望下半年资产质量情况？对公和零售有哪些需要关注的风险
点？在经济恢复速度有所放缓的背景下，信用成本是否会有上
升压力，未来变化趋势如何？

王兵 副行长：

感谢您对建行资产质量的关注。今年上半年，面对复杂严峻的经营形势，我们坚持底线思维，把风险管理看成银行经营的“生命线”，把资产质量管控作为全行的工作重心。6月末，全行不良贷款率 1.37%，较年初下降 0.01 个百分点，关注类贷款占比 2.50%，较年初下降 0.02 个百分点，信贷资产质量保持整体平稳；拨备覆盖率 244.48%，较年初上升 2.95 个百分点，保持了良好的风险抵补能力。

从资产管理基础来看，我们一直坚持实质风险判断，准确开展风险分类，不断做实资产质量。6月末，全行逾期贷款率 1.13%，低于不良贷款率 0.24 个百分点，逾期不良剪刀差已连续 25 个季度为负。

从下半年情况来看，我们认为，资产质量与实体经济的发展密切相关，也与我行自身的风险管控能力密不可分。

从当前经济运行恢复情况来看，正如 7 月 24 日中央政治局会议指出的，我国经济具有巨大的发展韧性和潜力，长期向好的基本面没有改变。预计下半年经济将继续实现质的有效提升和量的合理增长。

从我行自身风险管控能力来看，我们将坚持推进信贷结构的优化调整，打牢管理基础；科学研判风险形势，前瞻主动管控风险，持续提升信用风险管理效能。尤其是加强对重点领域

风险的监测、化解和处置。从细分业务来看，对公领域，6月末，建行公司类贷款不良率1.88%，较年初下降0.20个百分点；零售领域，6月末，建行个人类贷款不良率0.61%，虽较年初小幅上升0.06个百分点，但仍然保持较优水平；其中，大家比较关注的个人住房领域不良率0.42%，虽然受市场环境的影响较年初上升0.05个百分点，但走势符合预期，也并未对整体资产质量的稳定造成冲击。同时，对于存量不良资产，我们将进一步加强经营理念、经营意识，持续加大不良处置力度，为全行的结构调整和效益提升提供坚实的支撑。

下半年，我们将继续坚决贯彻落实党中央、国务院各项工作要求，积极服务实体经济，支持扩内需、惠民生，同时进一步推进新金融行动，加强对市场趋势的分析研判，做好局部风险化解和前瞻性应对。我们有信心、有能力应对各类风险挑战，预计下半年建行资产质量的核心指标仍将在合理区间运行，信贷成本保持平稳。

● Q9 香港会场 香港商报：

我们注意到，今年政策层面不再提及“普惠小微贷款利率下降”，请问政策变化对于建行普惠金融贷款全年投放目标、贷款定价方面有哪些影响？建行今年在普惠金融方面有哪些主要推动措施？如何在服务好普惠金融群体的同时控制好风险和不良率？

崔勇 副行长：

感谢你的提问，听到香港市场的媒体朋友能提出这个问题我觉得挺骄傲的，说明我们普惠金融已经具备了世界级的影响力。在普惠金融战略实施过程中，党中央、国务院以及相关监管部门给了很多政策支持。正如您刚才所说的，政策做了局部调整。原来政策一直引导商业银行利率往低走，让利实体经济，现在政策层面不再提了，但不代表利率会走高，实际上是因为我们在实践过程中已融合了商业银行市场定价，在让利实体经济的主动自觉方面基本上内化于心了，不断利用新模式巩固让利实体经济成果。新的模式是什么？基于一些客户在贷款使用中快速借快速还、节省资金使用成本的现实需求，建设银行也主动开发了“随借随还、按日计息”的信贷模式，这样对很多企业的需求就在很短的时间内给予有效满足。最近我们在走访大企业的过程中，他们也有这种需求，说明这个产品受众面很广。实际上我们在产品开发时更多还是考虑到普惠金融主动让利的目标。同时，这个模式也进一步帮助企业主动管理自身有效资产和资金，同时达到了降息的目的。我们在不断地平衡量价险关系的基础之上，主动优化业务模式，特别是董事长讲到了，通过线上增量、降低运营成本，且风险管理比较到位，风险成本也比较低，进而保持了业务优势，更好地让利实体经济。

另外，您也关注到，这个政策到底对我们的投放有没有什么实际影响？实际上刚才金良行长给大家报告了数字，半年增

长 5100 多亿元，这是在 2.3 万亿元的基数上又增长了 21.79%，这个数字能说明这项政策并未影响到业务量增长。

怎么做的呢？我们有几个措施：一是锚定客户拓展的目标开展工作。整个国内市场主体是 1.7 亿户，有贷户 4000 多万户，建设银行这么大的规模，也只服务了 294 万有贷户，仍有很大发展空间。按照年初管理层提出的方向，就是要围绕客户覆盖度做更多工作安排和资源配置。跟大家报告一个新的数据，目前我们通过大数据管理和智能化应用，预授信客户近 600 万户，与 294 万有贷户相比，储备了相当大的客户资源，进一步提升客户覆盖变成了现阶段重点工作。围绕这个工作重点，今年开展了很多项具体工作，包括“普百业、惠万企”、惠商助市，持续推动普惠金融增量扩面、经营下沉等等，客户市场覆盖面得到了极大提升。

二是根据最近一段时间调研中客户有关授信额度、业务流程、贷款期限等方面新需求，开展了信贷流程优化和对一些产品的重新梳理设计。在设计过程中，优化了信用快贷，因为现在确实很多中小微企业，特别是普惠金融类客户对信用快贷需求比较旺盛。同时，也优化了抵押快贷产品管理制度。对于内部制度存在约束的，在风险可控的前提下，都尽量按照客户需求和市场反应进行了集中优化和整改，快速响应客户需求。

三是在科技成果评价改革试点工作中，建设银行代表金融界、金融同业做了试点攻坚，为科技型小微企业量身定做“善

“科贷”产品，按照技术流和未来现金流的整体安排推广科创企业的知识产权应用。同时，我们从这个维度上又获得了新的客群。

四是按照去年升级的“建行惠懂你”3.0版本，通过给普惠客户提供除了信贷之外的，包括物流、法税、财务管理等服务的平台服务生态建设，又吸引了一批客群进来。在这个过程中，平台获客效果又得到了新的提升。

五是推广套餐式服务。因为原来很多客户是标准化一对一服务，今年我们通过套餐式服务、综合化服务给很多普惠客户提供全方位产品服务供给，让代收代付产品覆盖度、客户满意度得到了极大提升。

综合以上这五个维度的措施，从整个布局和应用来看，上半年乃至最近两个月效果非常明显。

另外，您提到的还有一个关键问题就是风控问题，风控是整个集团管理的生命线，特别是对于普惠金融而言风险管理重要性更加凸显。我们持续主动全面做好普惠金融风险管理，通过大数据应用、风控模型不断优化重检、智能技术应用等，构建了企业级底线排查、反欺诈阻断、场景化模型选客、多维度额度管控、智能化监测预警、专业化催收的“六位一体”风控体系，解决了原来难以人工解决的问题。给大家举个例子，我们在资金监控的时候，原来的小额信贷在管理上有时候确实管

不到位，会有一些疏漏，但通过数据和模型来管理，使得有些资金用途和流程中不理想的情形会自动预警提示，这样线下人员可以快速追踪进行回收。另外，在整个风控体系建设过程中我们不断加强信贷业务全流程智能化管控，实现贷前、贷中环节的客户多重过滤筛选，在模型中大家有时候感觉过滤得过多了，但是经过充分过滤后再加上贷后专业化、集约化管理，进一步减轻了管理压力和管理漏损，所以我们在不断提升普惠金融业务风险管理能力和效率的同时，数字化经营使建设银行在普惠金融规模大、客户多、管理难的情况下实现了高质量发展。刚才董事长给大家介绍了普惠金融的质量，数据比全集团的信贷质量还高。我们有信心通过客户覆盖面的增长、严格的内控管理、智能化风险管控，在上量基础上保证普惠金融质量安全。

谢谢你的关注，也请香港媒体多替我们宣传一下建设银行的普惠金融，特别是“惠懂你”平台的综合服务功能，对香港地区有需要资金，量又不大，特别是跟建设银行关联度比较高的核心企业上下游客户，能够有机会开展合作，在境外也开创普惠金融新的市场。

● Q10 网络提问：

中特股概念提出以来，高股息、低估值特征的国有企业股受到市场青睐，中小股东比较关心建行的分红政策，请问建行分红派息的政策将来是否有调整的计划？

胡昌苗 董事会秘书：

因为分红派息确实事关全体股东的切身利益，广大投资者非常关注。建行作为最早在香港上市的国有大行，十八年来一直秉持服务实体经济，努力为客户、股东、员工、社会创造价值的理念，推动业务稳健增长。建行具有大市值、高分红、盈利稳定、持续稳健发展的典型特征。特别是刚才董事长介绍了近年来我们新金融行动深度推进，以“三大战略”为切入点，拓展了面向普罗大众，特别是80%长尾客户金融服务的新蓝海，走出了一条具有中国特色的现代大型商业银行的新时代金融发展之路，为短期的盈利增长和长期的可持续发展奠定了比较好的基础，也为分红创造了良好的条件。建行确定分红比例主要是考虑股东的意愿、资本的补充、可持续发展的需要，以及监管要求等因素。2015年以来建行现金分红比例一直保持在30%，随着净利润的稳步增长，每股实际的分红水平每年都在稳中有升。上市以来，建行累计分红1.1万亿元人民币，近年来的股息收益率水平A股一直在5%以上，H股更高一点。前段时间，我们把2022年的股息分红兑现了，每股股息是0.389元人民币，也是相当不错的。可以说，我们一直力求为广大投资者提供长期稳定的价值回报。下一步我们也会密切关注经济社会发展的形势，综合考虑资本的状况、监管的指引等来合理确定分红比例，平衡好股东的短期利益和长期回报的关系，在为股东创造价值的同时履行好国有银行的担当，不断提高综合经营水平，

持续为股东回馈更多的价值。建行 38 万员工会持续为广大股东创造价值而努力。