

建设银行 2022 年度业绩发布会实录

2023 年 3 月 30 日，建设银行举行 2022 年度业绩发布会。发布会采取香港、北京两地连线举办的形式，建设银行行长张金良，副行长崔勇、纪志宏、李运、王兵，董事会秘书胡昌苗、首席财务官生柳荣、首席风险官程远国现场出席发布会。并通过与分析师、投资者及媒体充分交流互动，进一步增进社会各界对建行的理解和关注。

以下为本次业绩发布会问答实录。

开场致辞

张金良：尊敬的各位投资者、分析师、媒体朋友们：下午好！欢迎大家参加此次业绩发布会。衷心感谢大家一直以来的关心、信任和支持。今天再次来到香港，见到这么多老朋友和新朋友，和大家面对面交流，由衷地感到高兴。下面，我向大家报告建设银行去年的整体经营情况和下一步工作重点。

过去一年，我们深入贯彻党中央、国务院决策部署，坚持稳中求进的工作总基调，坚持以高质量发展为主题，以新金融行动完整、准确、全面贯彻新发展理念，持续夯实客户基础，着力提升经营质效，稳妥应对风险挑战，取得了良好的经营成效和财务业绩。截至 2022 年末，集团资产总额突破

34 万亿元，增幅 14.37%，其中信贷投放和债券投资均实现较快增长；负债总额 31.72 万亿元，增幅 14.77%，其中存款突破 25 万亿元，增幅 11.81%。全年实现净利润 3,232 亿元，增幅 6.33%，净息差 2.02%、ROA 1%、ROE 12.27%，均保持可比同业领先水平。不良贷款率 1.38%，较年初下降 4 个基点；拨备覆盖率 241.53%，资本充足率 18.42%，资产质量和风险抵御能力稳中有升。我们持续为股东创造价值，2005 年 H 股上市以来，建设银行累计向股东派息 10,357 亿元，昨天召开的董事会建议向全体股东派发 2022 年度现金股息，每股人民币 0.389 元（含税），合计 972.54 亿元，近年来分红率均达 30%。

一年来，我们坚持战略引领，将自身发展融入国家发展大局，在发挥传统优势的基础上，持续培育新的业务动能，以**新金融实践服务新发展格局**。探索服务房地产发展新模式，主动参与培育住房租赁生态，发起设立全国第一支住房租赁基金，构建“投、融、管、退”的完整服务闭环。**普惠金融**市场领先，贷款余额 2.35 万亿元，增幅超过 25%，成为全球普惠金融供给量最大的金融机构。以**金融科技**激发业务增长潜力，对内敏捷响应业务需求，对外赋能社会治理，助力“数字中国”建设。打造“建行云”品牌，加快推进数字基础设施建设和全面云化转型。构建**乡村振兴**综合金融服务体系，涉农贷款余额超过 3 万亿元，县域对公贷款超过 2 万亿元，带动金融活水润泽田间地头。**绿色金融**点亮绿水青山，绿色

贷款余额 2.75 万亿元，增幅超过 40%，增量创历史新高，有力支持了基础设施绿色转型、清洁能源和节能环保等领域，绘就建行的生态底色。**数字化经营**不断深化，手机银行和建行生活“双子星”生态体系初见成效，手机银行用户数达 4.40 亿户，“建行生活”注册用户数达 1 亿规模，承接 220 多个城市政府消费券发放，助力扩大内需和提振消费。

一年来，我们聚焦主责主业，坚守服务实体经济本源，持续深化金融供给侧结构性改革，努力实现金融与实体经济的良性循环、共生共荣。一是持续加大资金支持力度。全面落实金融政策充分发力、精准发力和靠前发力的要求，发挥逆周期支持作用，全年贷款新增 2.39 万亿元，同比多增 3,700 多亿元，债券投资新增 9,356 亿元，政府债券承销量、认购比例均保持市场第一方阵，为经济快速企稳向好提供了有力支持。资产增长的同时，我们也积极拓展资金来源渠道，提升拓存降本能力，保持了资产负债协调发展。二是主动优化资源配置结构。通过调整战略布局、优化信贷政策、完善考核机制等方式，精准滴灌实体经济重点领域和薄弱环节。支持区域重大战略和协调发展，京津冀、长三角、大湾区、成渝等重点区域贷款占比提升，中西部、东北地区贷款均实现同比多增。重点领域贷款保持较快增长，基础设施贷款余额 5.71 万亿元，增幅超过 12%；投向制造业的贷款余额 2.24 万亿元，增幅超过 32%；战略性新兴产业贷款余额 1.47 万亿元。积极支持房地产市场平稳健康发展，加大优质房企信用支持

力度，全面做好“保交楼”配套金融服务。三是不断提升**价值创造能力**。坚持轻资产轻资本发展方向，发挥集团多牌照优势，提升综合金融服务能力。运用数字化的理念和方法，加大中小客户和长尾客群的拓展和服务力度，提高金融产品覆盖度。根据市场形势及时调整资产配置策略，提升资产综合收益率，努力拓展低成本结算性资金，以精细化管理挖掘收益潜力。

一年来，我们坚持客户为本，公司、个人和资金资管三大业务板块整合优化，以专业专注更好地服务广大客户，努力为客户创造价值，实现互利共赢。公司金融业务稳步推进。构建规模领先、服务便捷的对公客户经营服务体系，公司机构客户达 935 万户。对公非贴贷款新增 1.43 万亿元。个人**金融业务价值贡献持续提升**。持续深化“分层、分群、分级”的个人客户经营管理体系，个人全量客户达 7.39 亿，个人金融业务利润总额占比 56.65%。个人贷款 8.24 万亿元，保持零售信贷第一大行地位，其中个人消费贷款近 3,000 亿元，增幅超过 26%，个人经营贷、农户经营贷等多项产品增长良好。推动数字化与财富管理深度融合，管理个人客户金融资产近 17 万亿元，个人存款新增创历史新高。**资金资管业务平稳健康发展**。坚持专业稳健定位，提升全方位综合服务能力，集团金融市场业务资产规模超过 9 万亿元，资产管理规模 5.79 万亿元，资产托管规模超过 19 万亿元，保持行业领先。深化养老金融服务体系，养老理财规模居同业前列。

一年来，我们推动完善全面风险治理体系，夯实业务经营、风控合规、审计“三道防线”，风险管控能力持续提升，有效支撑高质量发展。我们秉持“全面、全程、全员、全局、全球、全集团”的理念，持续强化信用风险管控，重点领域表现良好，对公贷款不良率下降19个基点，基础设施、制造业、批发零售业贷款质量进一步提升。积极稳妥助力房地产领域风险化解，相关贷款质量处于行业较好水平。风险分类审慎扎实，逾期率低于不良率35个基点，逾期不良负剪刀差740亿元。上线企业级风险管理平台，强化智能风控体系建设，风险监控预警系统(RAD)对大中型客户预警覆盖率98%，平均提前29个月，小微客户预警覆盖率87%，平均提前8个月，促进信贷风险早发现、早管控。强化市场风险、流动性风险、网络安全风险及其他新型风险管控，持续推进数字合规体系建设，反洗钱工作扎实有效，业务运行安全稳定。

过去一年，建行的经营发展获得了广泛认可。成绩背后，得益于我们对党中央、国务院决策部署的忠实贯彻，凝聚着我们对经济金融发展规律的思考和探索，依靠着集团38万员工的共同奋斗，也离不开广大客户、股东和社会各界的信任、支持！

今年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年。党的二十大擘画了以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的宏伟蓝图。在刚刚闭幕的两会后，李强总理出席记者会并回答中外记者提问，对中国经济的前景用八个字来概括——

“长风破浪、未来可期”，令人振奋和鼓舞。尽管国际经济金融市场面临巨大的不确定性，但我们对中国经济长期向好的未来信心满满、充满期待。建设银行将积极把握中国式现代化进程中的广阔机遇，完整、准确、全面贯彻新发展理念，乘势而上、奋发有为，不断推动高质量发展取得新突破。

新的一年，我们将保持战略定力，深化新金融行动，促进第一、第二曲线相融并进。我们将巩固住房租赁先发优势，大力支持保障性租赁住房建设，积极参与租赁住房 REITs 发行，发挥住房租赁基金的示范效应和带动作用，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。推动构建“大普惠”生态体系，完善数字普惠新模式，大力推广“惠懂你”平台应用，推进生态打造与平台运营，巩固普惠金融的市场引领地位。强化**金融科技**赋能作用，进一步加大科技投入，持续提升科技治理能力，完善研发和运营架构体系，加强数字化经营能力，深化手机银行和建行生活“双子星”融合发展。

新的一年，我们将坚定履行使命任务，发挥优势和禀赋，全力服务实体经济。建设银行因建而生、因建而兴，“哪里有建设，哪里就有建设银行”已经深入血脉。我们将持续增强服务国家建设能力，持续加大信贷投放力度，支持国家区域重大战略推进，做好“两新一重”配套融资。助力发挥消费的基础作用和投资的关键作用，加快个人消费信贷发展，有效满足合理住房资金需求，加强制造业、科技创新、绿色低

碳等领域资源倾斜。深化共同富裕金融布局，助力服务乡村振兴，积极探索县域业务拓展模式，完善乡村振兴线上线下综合服务体系，推动“裕农快贷”等产品服务拓维下沉。借助于金融科技力量，将金融服务润物无声般地融入城乡居民生产生活场景，让金融服务成为一种人人皆可享有的基本权力，一种社会大众追求美好生活的工具。

新的一年，我们将加快构建客群分级、分层、分类经营体系，深化集团协同联动，全面提升客户营销服务能力。深入推进综合化经营。商业银行的竞争归根到底是客户服务能力的竞争。我们将紧跟客户需求和行为模式变化，持续完善集团一体化经营体制机制，强化母子、总分、各业务板块、境内外分行、线上线下的协同联动，全面提升经营合力，满足客户综合化、多元化的金融需求。深化融资与“融智”协同，持续优化资产布局，带动造价咨询、结算、投行、交易业务发展，加快向轻资产轻资本方向转型。强化本外币一体化经营，有效夯实外币业务客户基础，进一步提升跨境业务服务水平，增强参与国际竞争能力。深化资产负债平衡发展，优化大类资产负债配置，强化稳存增存措施，平衡好量、价、险，着力实现质量、结构、规模、速度、效益、安全相统一的发展。

新的一年，我们将增强底线思维，更好地统筹发展和安全，加强市场研判，力争走在市场周期与风险曲线的前面，牢牢守住风险合规底线。我们将始终敬畏和遵循金融发展规

律，坚持业务经营以风险管控能力为边界，始终把提高发展质效放在首位。持续优化完善全面、主动、智能现代化风险管理体系，完善集团统一信用风险管理体系，确保资产质量核心指标处于合理区间。密切关注金融市场波动和国际形势，防范新型风险和外部冲击。持续强化内控合规与反洗钱能力建设，切实保障金融消费者权益。

站在新的历史起点，我们将乘着中国式现代化的时代东风，以实干开创更加美好的未来，为客户、为股东、为社会持续创造更大价值。

Q1 摩根士丹利 徐然

首先恭喜一下建行 2022 年稳定的经营业绩，去年充满了各种挑战，即使有这些挑战，我们看到各项主要经营指标有稳健的发展，请问主要的驱动因素是什么？展望 2023 年，经济运行在逐渐企稳回升，今年的经营战略有哪些变化？主要的经营计划指标有哪些？

张金良 行长

2022 年，面对严峻复杂的经营形势，建设银行认真贯彻党中央国务院各项决策部署，全力服务经济社会发展大局，取得了良好的经营成果。净利润实现 6.33% 的增长，ROA、ROE 保持可比同业相对领先，核心一级资本充足率、资本充足率均有提升，不良贷款率稳中有降，拨备覆盖率稳步提升，流动性指标高于监管要求，保持安全性、流动性、盈利性均衡协调。

成绩来之不易，特别是面对宏观经济“三重压力”，我们主动履行大行担当，加大信贷投放和债券投资力度，助力稳定经济运行大盘。尽管受 LPR 下调、让利实体经济等影响，NIM 同比下降 11BPs，但生息资产平均余额同比增长 11.91%，有效对冲了价格影响，净利息收入实现 6.22% 的增长。

2023 年，中国银行业经营的外部环境总体向好，新一届政府强调要打好宏观政策、扩大需求、改革创新和防范化解风险“四套组合拳”，推动经济运行整体好转，实现质的有效

提升和量的合理增长，这为银行业的发展带来众多机遇。

2023年，建设银行将全面贯彻落实党的二十大精神，紧紧围绕“服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革”三大任务，坚守主责主业，坚持稳中求进、守正创新，全面提升经营质效，努力为广大客户提供更好服务，为广大股东创造更大价值。具体将从“增收”和“降本”两个方面发力：

增收方面。

——**稳住净利息收入“基本盘”**。我们一方面发挥资本充足率（资本充足率18.42%，核心一级资本充足率13.69%）相对较高的优势，继续加大对实体经济支持力度，保持信贷投放和债券投资总量合理增长。另一方面向结构调整要效益，建行去年底的总资产已经接近35万亿元，存量资产结构调整的空间很大。我们要持续优化大类资产负债配置，压缩低息资产，提高信贷和债券等高收益资产占比，去年这两类资产平均余额占比提升0.79个百分点。特别是我们始终高度重视发展零售信贷业务，个人贷款占总贷款的比重接近39%，一直是建行的优势。去年整个零售信贷市场不理想，但我们还是保持了不错的增长态势，个人住房贷款余额新增930亿元，在市场中处于前列；个人消费贷款和个人经营贷款增幅分别达到27%和83%，实现较快增长。今年房贷、消费等市场企稳回暖，我们将抓住机遇，加大零售信贷投放力度，持续巩固“零售信贷第一行”市场地位。

——**推动非利息收入稳健增长**。去年建行的手续费及佣

金净收入接近 1200 亿元，占经营收入比例是 15.31%，在可比同业中一直处于比较好的水平。2023 年，我们将抢抓市场回暖的机遇，发挥集团多牌照优势，在债券承销、顾问咨询、财富管理、资产管理、托管业务、信用卡等消费金融类业务方面持续发力。对于**手续费收入之外的其他非利息收入**，我们将紧盯股市、债市、汇市的变化，动态优化表内外资产配置策略，管理好风险敞口，降低市场波动、震荡对非息收入的影响。

降本方面。加强全面成本管理，降本增效。主要包括三方面的成本：

——**努力降低资金成本。**强化平台思维和数字化经营理念，广泛地搭建场景，建设生态，将金融产品与服务嵌入到客户的生产生活，全面夯实公司、个人和同业客户基础，在为客户提供全方位、多元化的金融服务中，沉淀更多的低成本结算性资金。近年来，我们深化各类客户分层、分群、分级经营，取得了良好效果，对公客户达到 935 万户，对公人民币结算账户总量 1321 万，普惠金融贷款客户达到 253 万户；个人客户达到 7.39 亿，手机银行客户达到 4.4 亿户，建行生活注册用户数达到 1 亿规模。我们纵深推进大财富管理战略，零售客户 AUM 已经接近 17 万亿元，私人银行客户 AUM 达到 2.25 万亿元，集团资产管理业务规模接近 6 万亿元，资产托管规模超过 19 万亿元。相信随着各项战略的纵深推进、客户基础的夯实、零售客户 AUM 和对公客户 FPA 总量的

持续扩大，我们的负债结构和资金成本将持续得到改善。

——**努力降低经营成本。**我们去年成本收入比 28.25%，在可比同业中继续保持良好水平。在费用结构上，员工成本随盈利增长有所增加，非员工成本下降 5.18%；尽管费用从严控制，但我们持续加大战略性投入和科技投入；金融科技投入（含资本性支出）233 亿元，占经营收入比例 3.07%，与上年基本持平。今年，我们将进一步加大成本管控力度，坚持勤俭办行，压降一般性开支，腾挪的资源用于保障全行战略实施、科技投入和客户拓展。同时，发挥建行金融科技方面的优势，大力提升业务运营集约化、智能化水平，持续降低运营成本。

——**努力降低信贷成本。**信贷成本是银行经营最大的成本。去年建行资产质量稳中向好，信贷成本率 0.66%，同比下降 0.19 个百分点，为稳定盈利增长做出了重要贡献。新的一年，我们将坚持稳健审慎的风险偏好，坚持业务发展以风险防控能力为边界，始终把提高发展质效放在首位。特别是，要从近期欧美银行危机事件中汲取教训，加强市场研判，动态优化调整表内外资产配置策略，统筹防控好信用风险、市场风险、流动性风险，确保经得起经济周期和市场波动的考验，做好国家金融稳定的“压舱石”。

Q2 央视记者 吴哲玉

我们注意到建行在 2022 年的贷款实现了较快增长，管理层可否介绍一下贷款主要的投向和特点，结合当下的财政货币政策环境，2023 年的贷款投放安排是怎么样？主要会投向哪些重点领域？

崔勇 副行长

去年建设银行认真贯彻党中央、国务院的决策部署，加大了对实体经济的支持。这个过程中我们一方面要投得好，另外一方面要投得准。在去年的大背景下我们实现了快速投放，增幅达到了 12.71%，增量是 2.39 万亿。关于 2022 年整体投向，给大家报告几组数据。

一是普惠金融。这是党中央、国务院高度重视，也是广大客群急需的一个投向。去年净增了 4777 亿元，增速达到了 25.49%。

二是制造业和绿色等重点领域。我们在绿色贷款和投向制造业的中长期贷款增速超过了 40%，营销的力度也非常稳，实现了快速增长。我们的战略性新兴产业贷款增速达到了 60%。

三是乡村振兴。我们乡村振兴贷款余额突破了 3 万亿元，增长速度达到了 21.85%，对于建设银行，这是非常广阔的一个新兴市场，资产质量很好。

四是基础设施。去年党中央、国务院在基础设施这个维

度上积极引导、投入较快。我们推进重大项目建设，做好“两新一重”基础设施领域基金和专项债配套的融资安排，基础设施贷款余额达到了 5.7 万亿，增速与全集团的信贷增速保持相对一致。

五是金融支持人民对美好生活的向往。我们在个人领域发力，积极支持居民刚性、改善性的住房需求。此外，支持消费恢复升级，持续满足个体工商户和小微业主的融资需求。个人经营贷的增幅达到了 80%，个人消费贷增幅 26.8%。

这五个维度的基础数据能够说明，去年无论是在增量还是增速上都实现了高质量发展，特别是在投得准、投得好、投得快上实现了预期目标。

围绕着 2023 年，最近管理层也做了很多的研究安排。我们大体上有几个想法：

一是在总量上要保持稳定的增长。疫情刚刚恢复，经济处于企稳回升的阶段。我们要履行大行责任，继续加大对实体经济的支持力度，维护经济稳中向好的发展态势。从今年开年看，信贷需求相对比较旺盛，但价格竞争也比较充分，所以在安排上，要实现总量稳定增长。

二是要在节奏上适度靠前，我们在历史投放规律的基础之上，结合现在客户的需求合理安排投放节奏，适度把投放往前赶。从今年前三个月的情况看，我们确实赶在了同业的前面。

三是在个贷方面，这些年个人信贷需求受到了一定的抑

制，我们判断可能在未来一段时间之内会有一些恢复性的增长。在个体工商户、商户、农户等领域，我们要打造个人经营贷的新赛道，力争在个人贷款上实现明显的提升，进一步巩固零售大行的优势。

四是在对公板块方面，我们要契合高质量发展精准发力。围绕客户需求创新产品，持续在普惠金融上发力。

五是在制造业、绿色金融、科技创新方面，去年增速保持了一定的增长，今年按照这个增速继续保持业务的快速提升。

六是增加了幸福产业的投向。这个投向是管理层结合当前的经营形势的要求，结合人民对美好生活的向往，以及较大的市场需求所进行新的产业部署，围绕康养、教育、医疗、文化、体育、旅游等六大主题，将在幸福产业板块持续加大信贷投入。

Q3 瑞银分析师 颜湄之

去年建行的资产质量在非常不容易的环境里保持了稳健，是怎么做到的，今年哪些板块有可能需要特别关注？另外，对于拨备和信贷成本，今年走势预计如何？

张金良 行长

2022年，面对严峻复杂的经营形势，我们始终坚持底线思维，把资产质量管控作为全行工作重心，2022年全行不良贷款率1.38%，较年初下降0.04个百分点；关注类贷款占比2.52%，较上年下降0.17个百分点；拨备覆盖率241.53%，较年初上升1.57个百分点，保持了良好风险抵补能力。

从资产质量基础来看，我们一直坚持实质风险判断，资产分类审慎扎实。截至2022年末，集团逾期贷款率1.03%，低于不良贷款率35bps，逾期不良剪刀差-740.13亿元，连续23个季度为负。

从风险抵补能力来看，在保持审慎扎实的风险分类基础上，我们的信贷拨备保有金额达到7072.51亿元，将近不良贷款的2.5倍（也就是拨备覆盖率达到241.53%）。我们有充足的能力覆盖当前风险，也有充足的底气抵御潜在风险。

从细分领域风险来看，截至2022年末我行公司类贷款不良率2.08%，较年初有所下降；个人类贷款不良贷款率0.55%，较年初小幅上升，但仍保持低位。其中，大家关注的个人住房贷款领域，不良贷款率0.37%，较年初上升0.17个

百分点，但走势符合我行预期，并未对建行整体资产质量稳定造成冲击。

资产质量与实体经济密切相关，与自身风险管控能力密不可分。我们对2023年资产质量主要有以下观察：

从宏观经济运行情况来看，我们充满信心，借用李强总理对中国经济前景的概括就是“长风破浪，未来可期”。

从我行自身风控能力来看，建行具备良好的风险管控基础。新的一年，我们将继续坚持稳健审慎的风险偏好，持续完善集团全面风险管理体系，做好风险研判，把好新增入口、存量管控和不良处置“三道闸口”，像保护自己的眼睛一样，坚决守住一张干净、健康的资产负债表。具体来说：

在增量管理方面，我们将通过强化客户选择、结构调整、集中度管理，切实把控好新增贷款的投向和质量；特别是，要按照“实质重于形式”、“全面穿透”的原则，把集团范围内各类表内外、境内外、母子公司承担实质信用风险的业务全部纳入客户统一授信管理，遵循集团统一的风险偏好、风险政策和标准，防止此退彼进、母退子进，防范客户通过多种产品、复杂交易结构融资带来隐蔽的集中度风险和交叉传染风险。

在存量管理方面，我们将发挥建行的金融科技优势，持续推动智能风控体系建设，强化预警监测、风险排查、大数据分析，及时地识别、化解风险资产。

对于业已形成的不良资产，我们将进一步强化经营意识，

创新风险化解方案，对于有前景的企业积极支持“盘活”；同时进一步加大不良贷款处置、核销力度，加快信贷资金流转，为全行信贷结构调整和效益提升提供坚实支撑。

可以说，我行有信心、有能力应对各类风险冲击，预计2023年资产质量核心指标仍将在合理区间运行，信贷成本保持平稳。

Q4 中金公司分析师 张帅

请问欧美银行风险事件对建行有什么影响？如何评估欧美货币政策的外溢效应？在流动性管理和市场风险管控方面，建行有关的举措与成效是怎样的？

纪志宏 副行长

刚才你提的这个问题是近期市场一直关注的焦点问题，引发了银行界对不同银行经营模式的很多反思。首先简单说明一下，目前对硅谷银行、瑞士信贷，建行全集团均没有风险敞口，集团受到的直接影响是非常小的，即使从间接或者衍生的角度来看影响也是非常有限的。我们主要有以下几个方面的分析：

第一，从市场环境来看，我国货币政策的自主性强，中外货币政策相关性较弱，欧美外溢的影响可控。我国货币金融政策能够以我为主、保持定力，稳健的货币政策精准有力，推动实体经济稳步复苏。从金融体系整体来讲，流动性合理充裕，金融市场稳健运行；金融风险持续收敛，受欧美外溢的影响是可控的。

第二，我行坚持稳健审慎的管理策略，全面风险管理的机制不断健全完善，不断夯实母子公司风险联防联控机制。海外业务方面，我们一直特别注重坚持合规优先、稳健发展，持续强化对欧美货币政策和国际金融市场动向的分析和应对，并且通过利率掉期等工具开展外部投资组合的久期管理，

进行充分的压力测试。美联储快速加息的这段时间里，我们的相关业务一直保持平稳的运行。总体来讲，全集团外币占比比较低，久期控制的比较短，对国际市场利率的回旋余地非常充足。

第三，我们特别注重加强资产负债期限的错配管理，严格守住流动性安全的底线。总体来讲，集团资产扩张都是建立在资金来源稳健的基础上，坚持总量结构适配的原则，持续不断优化调整资产结构。从负债端来讲，负债端渠道广泛，客户结构多元和多样化，稳定性强。对于外币，我们一直注重加强资产负债的错配管理，管理上更为严格，总体来说，海外机构的资产重定价和负债重定价是匹配的。集团严格落实系统重要性银行的流动性管理要求，注重流动性管理的统筹与协同，特别是加强对海外机构和子公司的流动性管理，集团流动性保持在合理、适度、稳健的基础上，各项流动性监管指标都在监管要求的水平之上。

关于市场风险管理，总体而言市场风险管理和流动性风险管理也是紧密相关的。针对快速变化的市场形势，集团始终注重坚持稳健审慎的投资策略，强调前瞻主动、敏捷反应，在不断探索和完善市场风险管理机制、夯实风险管理基础方面，我们有三方面的重点措施和成效：

一是全集团的市场风险管理体系在探索中不断健全，风险管理部门通过嵌入式、派驻式的管理方式，深度融入一线的业务交易部门，实现对业务流程、产品和交易对手的全覆

盖。我们始终严格执行风险的限额管理和准入退出的管理。

二是持续强化金融科技赋能，不断优化风险管理的工具和手段，推动传统风控向智能风控全面转型。市场风险计量工具不断丰富，“蓝芯”工程获得监管部门的关注和认可，通过“蓝芯”工程我们建立起投资和交易业务自主化的智能管控平台建设，实现了前中后台一体化直通式的处理，提升了投资和交易业务的定价、估值、压力测试等方面的量化分析能力。

三是强化市场风险的应变能力，在科技信息系统的支持下，集团在市场跟踪、投后管理、压力测试、应急管理等方面都建立了响应机制，完善了功能体系，风险评估的及时性和有效性不断提升。过去两年，我们持续密切关注瑞士信贷衍生品巨亏、美联储加息这些市场焦点，对建行集团不受这次风险事件的影响发挥了积极的作用。

在当前利率抬升、通胀高企的环境下，国内国际金融市场的稳定因素还在发酵，特别是美元高位加息对金融稳定的影响也还在延续。下一步我们将持续关注宏观经济、金融市场、监管政策的变化，做好监测研判，增强忧患意识，坚持底线思维，更好地统筹好发展与安全，确保建设银行的发展行稳致远。

Q5 凤凰卫视 靳晓菲

净息差的下行是中国银行业所共同面临的压力，我们留意到建行去年净息差有所下降，请问主要的影响因素是什么？预计今年的走势如何？请问管理层将会采取怎样的措施来支撑净息差的水平？

生柳荣 首席财务官

刚才各位媒体和分析师朋友都提到了去年成绩单里面比较亮丽的问题，您提到的这个科目是属于考的不太理想的。这个问题我来回答一下。去年建行的 NIM 下降了 11 个 BPs，基本上跟同业的趋势是一致的，下降的幅度在可比同业当中相对好一点，主要的影响因素是 LPR 的下行和市场利率的下行。去年一年期 LPR 下行了 15 个 BPs，五年期下行了 35 个 BPs。结合建行的情况，具体的影响因素有几个方面。

从资产端的情况来看，资产端的收益率下降了 6 个 BPs，分为两部分，一部分是我们作为大行让利实体经济，响应国家号召，支持实体经济，贷款利率在 LPR 的引导下有所下调，贷款收益率下降了 5 个 BPs。另一部分是市场利率大部分时间在往下走，10 月份以后有一个阶段性的上行，总体的债券投资收益率下降了 1 个 BP，加起来有 6 个 BPs。

从负债端的情况来看，付息率上升了 6 个 BPs。主要的影响因素，金良行长在报告中讲了，去年我们面临经济的三重压力，企业、居民在存款的选择方面呈现了定期化和长期

化的趋势，某种程度上是在经济有波动的情况下，大家做的保值增值的选择，所以存款付息率上行了 5 个 BPs。另外，同业利率也有所变动，上升了 1 个 BP，加起来也是 6 个 BPs。

第三部分，我们自己在相对复杂的情况下通过主动管理，通过大类资产负债结构的调整，提高生息资产的占比，加强定价管理，尝试通过衍生工具进行利率风险管理，找回了 1 个 BP。这样的话“6+6”，主动管理拉升了 1 个 BP，最终结果是下滑 11 个 BPs。尽管这个考试科目在去年的成绩单中不是非常理想，但是在同班同学、在可比同业当中保持了领先。

至于您刚才提到的 2023 年的总体判断，我们认为还是有下行的压力。因为 LPR 下调的影响，去年只是体现了一部分，大量的重定价体现在 2023 年，所以还是有一定的下行压力。从期限分布来看，我们的判断是一季度影响稍微大一点，因为个人贷款的重新定价在一季度的比例相对高一些，二季度、三季度、四季度 NIM 的下滑会趋缓。管理层对这件事很重视，我们希望从三个方面来减缓 NIM 的下滑。

一是在资产端继续进行资产结构的调整和优化。提升收益率相对较高的资产占比，压缩收入比较低的资产。前两个月我们已经做了这样的安排，收入相对低的产品和业务出现了负增长，我们把更多的资源腾出来安排到收益率相对较高的业务和产品上，在服务实体经济的同时尽可能使收益率能够稳住。

二是加强付息率方面的管理。一方面通过建平台、建生

态，通过数字化转型的打法来提高我们对公和对私客户结算资金、低成本资金占比。对公方面，我们加大了现金管理的推动，加强了上下游客户之间资金循环方面的服务，形成闭环，使上下游的资金更多保留在建行体系里面。个人方面，我们通过全量资金的管理，通过大财富管理，吸引更多的结算资金和低成本资金在建行沉淀。这样能够把付息率降下来。我们主动管理，对期限稍长的定期存款进行了主动压降，有望产生一定的效果。

三是进行主动的利率风险管理，去年我们尝试利用了一部分利率衍生工具，通过利率的互换对利率风险进行了管理。去年做的效果还不错，今年我们想尝试进一步加大这方面的努力。通过利率风险衍生工具来对冲一部分利率风险，同时通过加大定价的管理在收益率和付息率方面有所管控。

总的来说，我们希望这几方面的措施能够使NIM的下滑缓和一些。大的趋势可能还会有一定的下滑，但是我们的下滑能够稍微缓和一些。

Q6 中信建投 马坤鹏

顺着息差的问题，我想进一步问一下存款的问题，去年存款增长得非常好，请领导介绍一下背后的原因以及存款利率的趋势。下一步推动存款继续快速增长是否有一些具体的举措？

李运 副行长

感谢您的提问。首先关于您问到的存款增长较快的原因，主要有两个方面。一是去年国家宏观政策力度有所加大，市场资金合理充裕。二是建行顺应市场变化，加快创新存款组织模式，取得了良好的效果。2022年，一般性存款新增2.64万亿元，同比多增了8782亿，增速达到了11.81%，比上年提高了3.25个百分点。

其次，关于您问到的存款成本趋势。2022年总体看，存款成本略显刚性，但我行存款付息率变动情况在同业中预计处于较好水平。主要有三个方面的特点。

一是个人存款的付息率有所下降。2022年，个人存款付息率1.83%，比上一年下降3个基点。主要是我行主动加强了长周期、高成本存款的管控。同时，监管机构持续推动存款利率自律机制完善，银行业存款挂牌利率、执行利率有一定下调，带动我行个人存款付息率下行。

二是对公存款付息率变化预计在同业中较优。2022年，对公存款付息率有所上升，主要是对公活期存款占比下行。

但从实践来看，我行积极发挥客户基础优势，加速打造企业级资金流量闭环，对公存款的成本变化预计在同业中处于较优水平。

三是我行存款组织模式的创新有利于实现存款成本的良好管控。总体上看，我行积极打造数字化、生态化、差异化的存款拓展模式，在获取场景化结算资金、推进大财富大资管、做强做优数字政务服务方面开展了大量有益探索，显著增强了存款组织能力，有效平抑了存款成本的上升。

2023年，建行将继续把握市场机遇，持续推动存款业务高质量发展。重点是三个方面：

一是制定和实施积极的存款增长计划。2023年，预计我国经济运行整体好转，市场资金继续合理充裕。我行制定的存款增长计划是比较积极的。从前两个多月的情况看，我行人民币核心存款增长迅速，比去年同期继续多增，实现了良好的开局。

二是进一步优化存款拓展模式。对公存款方面，与加快对公贷款投放相协同，持续抓好资金全链条承接，用好平台场景，全力做大对公存款增量。个人存款方面，主要抓两个生态，在大财富生态中做大个人客户全量资金，在大消费生态中，抓住消费市场回暖机遇，沉淀更多个人备付的存款资金。

三是进一步推动存款量价协调发展。银行业存款挂牌利率下调对存款成本降低有持续性效应。同时，我行继续强化

低成本活期存款拓展，优化定期存款的成本结构，进一步促进存款量价协调发展。从今年前两个月的情况来看，我行人民币存款的付息率又有所下行。

总体来看，我们有信心在 2023 年继续实现存款业务高质量发展，为服务实体经济提供坚实的资金来源。

Q7 香港商报 李晓颖

金融科技是各个金融机构的重要发力方向，建设银行在金融科技方面有什么具体计划？情况怎么样？

王兵 副行长

感谢您对建行金融科技的关心和关注。建设银行一直高度重视金融科技的发展，我们在2018年推出“TOP+”金融科技战略。五年来，金融科技累计投入超过1,000亿元，去年投入达到233亿元，占经营收入的3.07%。研发费用和科技人员的人力费用这几年持续增长，金融科技人员从不到7,000人增长到现在的1.58万人，占集团人数的4.2%，科技投入和科技人才的规模在同业中处于领先地位，累计获取专利授权1,256项，这个成果也是位居同业前列。

金融科技战略是建设银行“三大战略”之一，我们的愿景是致力于打造最懂科技的金融集团，我们也坚信“无科技、不金融”。所以，金融科技已经融入建设银行新金融行动和经营管理的方方面面。数字技术作为解决金融资源配置公平问题的有效手段，重构了信用与风控体系，下沉服务重心，为新金融“服务大多数人”提供了强大的动力引擎和基础支撑。

建行持续夯实数字基础设施建设能力，以技术和数据双轮驱动做好金融创新。打造基于自主可控的分布式新技术体系。目前，分布式核心系统承担了1.83亿客户、全行四分之一的业务量。同时，打造体系化、工程化、产品化的人工智

能能力,自主研发人工智能平台,累计支持 742 个服务场景,通用票据图像识别准确率达 90%以上,货币市场“AI 交易员”承担了约三分之一交易量,询报价时间缩短近 90%。

大家可能已经关注到,今年 1 月 31 日,建行发布了“建行云”品牌。“建行云”目前已进入自主可控、全域可用、共创共享的新发展阶段,是建行金融科技战略代表性成果之一。

“建行云”的新型算力规模和服务能力居于同业领先地位,我们将安全与稳定作为第一要务,建立了“多层水闸式”安全防护体系,助力行业数字化转型,集成了建行的核心业务能力,人工智能、大数据等技术中台能力和安全运维能力,着力推动“建行云”成为用户首选的金融业云服务品牌。

金融科技能力的提升重点还放在了对外输出方面,不但支撑经营管理,建行还积极对外输出。建行一直将助力国家和社会治理能力现代化作为国有大行应尽的责任和义务。借助金融科技的力量和能力,智慧政务在过去几年间取得了长足的发展。建行已累计与 29 个省级政府建立了合作关系,为 14 省 13 市搭建了“互联网+政务服务”“互联网+监管”平台或应用场景。比如说,开发了云南的“一部手机办事通”,山西的“三晋通”,重庆的“渝快办”,湖南的“湘易办”等政务便民综合性服务平台。目前,平台注册用户达 2.4 亿户,开办的业务办理量达 40 亿笔。建行致力于打造“百姓身边的政务大厅”,共享全行 1.4 万个营业网点。在每个网点都配备了能够提供智慧政务服务的智慧柜员机。目前,可办理的业

务超过 8,000 项，实现了政务服务“随时办、就近办”。网点的“跨省通办”覆盖了全国 31 个省、自治区、直辖市。此外，建行依托全国 44 万个“裕农通”服务点和线上“裕农通”APP，将触角延伸到农村，助力乡村治理，让边远农村的农户也能便捷地享受智慧村务和现代金融服务，这都是依托科技战略能力的提升。建行“政融支付”场景不断丰富，覆盖教育、医疗、社保、养老、智慧政法、便民服务等场景，上线便民缴费项目超 1.6 万个，累计缴费金额已突破了 2,000 亿元。

建行积极响应监管机构要求，向同业机构输出我们的金融实践，核心系统已成功输出至政策性银行、全国性股份制银行和地方商业银行。运作的安全稳定性得到了客户的赞赏，口碑良好。

建行将继续运用金融科技能力，服务国家治理，进一步推进新金融行动。围绕住房租赁、普惠金融、智慧政务等领域不断发力，推动新金融实践实现高质量发展，以建行的数字化、信息化能力助力中国式现代化。

Q8 财经杂志 张颖新

问：去年以来，国家出台了一系列支持房地产市场的政策，请问建行在支持和服务房地产市场稳定发展方面有何举措？近期，银行业面临着提前还贷需求增加的压力，建行如何应对？建行在探索住房金融新模式，以及推进住房租赁战略方面有何进展，接下来有何规划？

程远国 首席风险官

谢谢你的提问！房地产领域一直是市场关心的热点领域，住房金融一直是建行的传统优势领域。我们深入贯彻党中央、国务院决策部署，坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”，围绕“稳地价、稳房价、稳预期”的目标，在防范化解市场重大风险的前提下，加大对优质房企的支持力度，推动房地产业向新发展模式平稳过渡。主要采取了以下几方面的措施：

一是做好优质房企全方位的金融服务。通过信贷、债券、股权、资管类产品等多种方式满足优质房企的合理资金需求，对优质房企的用款需求基本足额保障。

二是不断提升效率，简化业务流程。对符合政策要求的房地产项目，在项目准入、评估、审批、放款等各个环节实行绿色通道，大大提升了工作效率。

三是持续优化房地产融资业务规定。根据市场变化情况，不断优化房地产开发贷经营策略，区分房地产集团和项目风险的不同，不搞一刀切。

四是做好保交楼配套金融服务。按照“市场化、法治化、专业化”原则，努力做好“保交楼、保民生、保稳定”。对于纳入保交楼的新增配套融资项目和客户，积极落实“金融十六条”相关要求和监管部门的有关要求，在获得司法保障的前提下，按照合格主体和项目进行管理。支持保交楼项目及时交付，保障住房消费者合法权益。

建行是国内住房按揭贷款规模最大的商业银行，在服务民生安居方面一直发挥积极作用。2022年，面对提前还款笔数增加的情况下，建设银行多措并举，统筹做好客户服务和业务拓展，促进了按揭贷款的稳步发展。

一是积极顺应客户关切，制定专门的服务方案和流程。按照“公平性、一致性、可预期性”原则，建立95533电话专席和线下网点高效协同的快速处理机制，统筹线上线下各类渠道，做好客户主动触达和服务，稳定还款预期。同时提示客户防范贷款中介机构组织转贷可能带来的法律、财务、信用等风险。

二是主动作为，促进按揭规模合理增长。主要是要持续做好客户营销，满足刚需和改善房的合理需求。一手房，加强公私协同联动，强化与重点企业的战略合作。二手房，推进与优质中介机构系统直连，提升效率，增强线上获客能力。

三是持续推进业务创新。推出了二手房“带押过户”贷款服务，推动公积金组合贷款“一本合同”，减少操作环节，降低交易成本，提升服务效率。

四是持续提升住房按揭贷款数字化基础。通过研究创新贷款线上面谈面签服务，推广在线贷款预估额度，提升建行生活对贷款申请的场景带动作用。

去年，按揭贷款量较大，全年投放超 9200 亿，市场份额有所提升，在可比同业中占比 28.83%。按揭利息收入增长了 6.2%，资产质量继续保持优良，个人住房贷款不良率是 0.37%，保持了同业比较好的水平。同时，我们在保持住房按揭传统优势的基础上，布局住房租赁业务，助力“租购并举”的住房制度，打造住房金融新的业务增长点。主要采取了以下措施：

一是加大对多元主体的信贷支持力度。截至 2022 年末，公司类住房租赁贷款达到了 2,422 亿元，较年初增长了 1,087 亿，增幅 81.5%，呈现出快速发展的良好势头。

二是设立建信住房租赁基金。在有关部门的支持和指导下，建行设立住房租赁基金。目前，已签约落地项目 13 个，总资产规模超 42 亿元。向北京、上海等一二线城市提供长租住房约 7,600 套。与万科、北京首开等企业成立子基金，后续还会在广州、重庆等地落地子基金，撬动更多的社会资本参与，提供优质资产，助力构建房地产发展新模式。

三是参与首批保障性租赁住房公募 REITs 发行。公募 REITs 制度出台后，在首批保租房 REITs 试点项目中，我行及集团子公司担任基金托管人、战略投资人等多元角色。目前，正在推动广州、天津等地一批 REITs 项目，市场反响比

较好。

四是搭建住房租赁生态圈。围绕租赁平台、长租社区等场景，以住房租赁服务为切入点，带动对公信贷、支付结算、财产保险、消费信贷等多元化金融服务。通过强化生态场景运营，住房租赁生态服务客户 5,153 万户，金融总量 3.37 万亿。累计为建行新增个人客户超过 1,200 万户，金融总量 2,138 亿元，成效非常明显。

近期，人民银行、银保监会发布了《关于金融支持住房租赁市场发展的意见（征求意见稿）》，全面拓宽住房租赁市场融资渠道。下一步，建行将不断深化住房租赁领域的金融服务支持，推动住房金融服务向覆盖租购两端、服务存量升级、间接融资和直接融资并重的新模式转型，进一步打造住房领域核心竞争力，提升价值创造力。

Q9 中信里昂证券 范海硕

建设银行普惠金融在市场上比较领先，能不能介绍下一些比较有特色的举措？延期还本付息政策退出会有什么影响？目前普惠的收益情况怎么样？刚才提到，乡村振兴金融服务建设银行也是比较领先的，是否可以介绍一下？

崔勇 副行长

首先我想介绍一下普惠金融的背景。不了解普惠金融的人多数认为普惠金融是商业银行不大敢碰的一件难事。从我个人经历来讲，我经历了三个阶段：第一个阶段，是到底做不做，特别是大型国有商业银行到底做不做的的问题；第二个阶段，开始做的时候又担心会不会做，能不能做好的问题；现在建设银行已经到了第三个阶段，就是怎么样在做好的基础上做大的问题。

现在我们做的体量已经非常大了，收益怎么样，风险状况怎么样？下面跟大家汇报几组数据：目前建行的普惠金融贷款 2.35 万亿，不良率只有 1%，低于全集团的不良率，特别是大大低于整个对公板块的不良率。收益情况平均是在 4% 左右，这还是减费让利之后的表现。按照风险成本定价完全还可以提高一些收益，但是国家有要求，大行有大行的责任，所以我们在控制好风险的情况下，最大限度地让利于普惠金融客户。同时，我们在普惠金融发展过程中还带来了大量私人银行客户的获取和供应链业务的快速壮大。当前在供应链

业务方面，我们一家的规模相当于其他国有大型可比银行之和，这个过程中我们收益多多，风险也是可控的。

大家马上就会问，建行到底是怎么做到的？告诉大家其中的核心：第一得有客户；第二得有“数据+科技”；第三是内部风险的偏好、授信模型的打造和普惠金融系统的推出，这几个是我们非常明显的特征。现在我们的普惠金融数据的应用体量非常之大，并且建立了一套以数据为生产要素、以模型为主要生产工具的数字化线上普惠经营模式，我们内部大约有 80%左右的业务是纯线上的。很多朋友用过建行“惠懂你”平台，客户的授信全部都在线上可以一键体现。这一点也是得益于国家大数据源的建设 and 供给。比如说现在的纳税数据、社保医保、交易数据，从国家层面给我们做了非常好的供给，让 253 万普惠客户得到了建行的资源安排。没有科技，没有数据，可能大家就会停留在我说的第一个阶段。

第二个阶段是做得好和不好的问题，这确实就要看风险管理水平和内部机制建设了。我们的客群选择不错，也有一套非常好的专业化组织体系和体制机制，我们的网点参与了普惠金融事业的发展。前段时间我们进行了调研，一个网点的普惠金融能做到 2 亿左右。这个过程中我们做的有特色，同时完善了“敢贷、愿贷、能贷、会贷”机制，大家又做得非常有信心，加上科技和数据的支撑，所以才有了今天这么好的行业领先的局面。

今年，按照管理层的要求，我们在普惠金融上还会有一

些大的动作安排。比如说在授信客户方面，我们内部做了一个规划，要很高比例地提升授信客户的覆盖面。现在 1.7 亿市场主体里有授信的客户只有 5000 万户，建设银行现在有授信的客户只有 300 余万户，所以从客户的服务覆盖面上我们做的还远远不够。虽然我们的贷款余额占全市场 10% 左右，但是今年我们还有更大的目标，就是要把授信客户的覆盖度继续提升，同时围绕小额化、小微化、便捷化加快平台的打造。去年大家也关注到，“惠懂你”平台升级 3.0 版本，增加了除信贷之外的理财、法务、税务、物流、供应链上下游的联动等等，围绕着小微企业和普惠金融客户的需要提供更全面的金融服务。

刚才你问到了关于延期还本付息的问题。这几年国家政策实施的效果非常到位，而且非常好，不但保护了市场主体，同时让银行在经营这些客群的过程中也有了一些新的管理模式。大家比较关注是不是风险会放大，这个政策今年 6 月份退出之后会有什么问题。下面简单跟大家报告一下：

一是最近我们进行了全面梳理，把所有延期还本付息的客户进行了梳理，现在体量占全行余额的 3% 左右。我们全部按照分类的原则，根据客户的实际还款能力和需求，完全按照结构化的分析，对他们做了政策的衔接。总的来看，我们有信心通过一些新的内部管理政策和管理动作把这部分客群经营好。目前这部分贷款风险可控，余额也比较小，请大家放心。

二是为什么现在说普惠金融做得好的过程中收益率和不良率比较低？这里面还有另外一个关系，就是企业的诚信度和整个信用环境也在发生一些新的变化。很多普惠客群在大家想象中生命周期短、抗风险能力低，但是通过这几年我们的经营来看，质量好的普惠客户是大量的，毕竟有1亿多的市场主体，所以请大家放心。

借这个机会，呼吁全社会更多地关心支持普惠事业的发展，金融人一定会在信贷综合服务上为普惠金融客户做更多的贡献。

您还关注了乡村振兴领域的成效，前面金良行长已经讲了，今年乡村振兴是建设银行打造的一个新的赛道，现在从执行效果来看确实形成了一个体系。简单报告一下这方面的特点：

一是我们有总的乡村振兴金融服务平台，有线下44万个“裕农通”服务点。整个建设银行有网点1.4万个，但是“裕农通”服务点在全国各地，特别是偏远的地方布置了44万个，服务的客户大概是5200万户。在服务过程中，通过“裕农通”App，让原来服务不到甚至触达不到的客群享受到了乡村振兴的服务通道。现在有些地方短时间内布设不了网点，这个过程中我们通过“裕农通”下沉重心给大家提供服务。

二是我们有两大产品包——“裕农快贷”和“乡村振兴贷”，在此之上还推出“高标准农田贷款”等系列产品。这两

个大产品包对去年涉农贷款的投放突破作出了很大的贡献。这就是为什么助力实现乡村振兴的涉农贷款增长了 21.85%。

三是我们形成了一系列乡村振兴的生态场景。全行上下创新了“裕农市场”“裕农合作”“裕农托管”等新的服务模式，打造了“裕农朋友圈”“裕农优品”“裕农学堂”等等。我们通过这些场景和触角把服务送到县域乡村。

四是我们形成了一套数字化的风控体系，用在构建“裕农通”的服务网点，包括数字智能风控平台，建立农户生产经营贷款的智能风控体系。

总体来看，现在“普惠金融+乡村振兴”已经成为建设银行服务客户的一个非常大、非常宽广的赛道。

Q10 星岛日报 彭胡清钰

看到建设银行去年取得了非常好的成绩，对今年的发展非常有信心。我的问题是：在派息和分红方面，今年会不会考虑继续增加，增加比率大概是多少？

生柳荣 首席财务官

感谢您的关心。建行的成长是我们服务广大客户，在广大股东和投资者的支持下共同实现的成果。取得良好的业绩，离不开广大投资者和股东的支持，所以我们的成果理应与大家共同来分享。总体来看，30%的分红政策不会改变，至于具体的分红收益，还要根据每年的成绩单来决定。我们判断，2023年在经济回暖的情况下，建行的成长，特别是在中收方面，非息方面的收入增长总体上还是会好于去年，但是在NIM方面也面临一定的压力。我们希望每年的成绩单都会越来越亮丽。

Q11 浙商证券分析师 梁凤洁

现在综合金融的大势是势不可当的，投行能力非常关键，请教一下建设银行在投资银行方面能力建设的进展如何？我们在承销，包括相应的其他投资银行的能力建设怎么样？

崔勇 副行长

建设银行一直将高质量发展作为首要任务，轻资本发展更是我们战略方向。“轻资本+轻资产”“直接融资+间接融资”“融资+融智”“交易+撮合”，这四个方面是我们做投资银行业务的特色属性，主要是发挥跨市场连接服务的桥梁纽带作用，能够把集团的全牌照优势发挥得更好。这段时间我们在服务重大客群的时候，投资银行发挥着与科技支撑同样重要的作用，客户的筹资非常便捷，这实际上是非常考验智慧的。我们上述这四个特色总体上发挥得不错。下面我从三个维度给大家汇报一下。

建行去年通过投行业务给社会各界提供的投融资存续规模超过了 1.8 万亿元，给企业等融资提供了极大的便利。

第一方面是债券和证券化业务。去年，我们承销债券 744 期，服务客户 411 户，期数和客户数均为四行第一。特别是在大家的经营策略不一样的情况下，我们坚持做全量客户，全维度服务。在发行主体的选择上，我们更多围绕国家重点产业，比如工业、公用事业、能源等重点实体行业的占比在 73%左右，客户质量非常好。我们还专门承销了创新品种债券

44 笔，规模 332 亿元，同比增长 166%，撬动市场募集资金 1,122 亿元，所以投资银行业务的作用不是简单地给客户提供服务，更多的是成为将各种市场要素连接的纽带。同时，我们落地了首批房地产企业并购票据、首批科创票据、类 REITs 项目等十余种创新产品。我们发行了绿色债券 51 期，发行小微债服务客户 8000 多户。我们作为银行间市场唯一一家创新品种全覆盖、银行间类 REITs 产品全覆盖的主承销商，创新优势在同业中是领先的。

第二方面是股权、基金类业务。我们更多的是把产品进行了广泛的丰富。一是构建了投行“四纵四横”的科创服务矩阵。大家比较关注科创企业，在沿海发达区域，有创新活力的区域市场需求比较大。去年，我们参与的各类基金投资科创企业 972 个，投资规模 1,210 亿元，充分发挥了投行的作用。二是打造了投行“两图两库”的产业链服务模式。特别是针对信贷产品、股权类产品的特色属性和偏好差异，我们在同业中首创“投资流”企业股权投融资维度评价体系，改变了以往服务客户的模式。三是健全投行“投融智服”的并购产品体系。参与并购交易规模 4,091 亿元，未来我们在并购方面的发展空间很大，因为现在企业间的重组并购越来越活跃，从国企改革、重组纾困、企业的股权优化等方面都有需求。

第三方面是投研和顾问类业务。主要是通过数字驱动，发挥建行的战略优势，通过数字驱动、智慧赋能服务全量客

群。去年，投行三大对客户平台累计注册用户超 65 万户，访问量突破 600 万次。年均供给研报咨讯 3 万余篇，覆盖 5 大板块、32 类行业、120 个细分领域，150 万个数据图鉴、644 个经济指标分析，这一系列的成果给很多客户提供了融智服务。

总体来看，我们通过这三大维度做出了建设银行投行的品牌，希望大家更多关注建设银行投行业务的发展，未来我们能够给客户提供更多的服务。

Q12 网络直播提问

请问建行国际业务发展情况，“一带一路”、RCEP 方面有哪些举措？在支持香港经济社会发展方面做了哪些工作？取得了哪些成效？

王兵 副行长

去年对于国际业务是颇具挑战的年份，大家都知道，无论是疫情的原因、地缘政治冲突，还是主要经济体货币政策大的动作等，对于国际业务的发展都带来了一定挑战。但是建设银行去年还是有一些亮点，在助力外贸、保稳定、提质量方面持续推进数字化经营，以及推动海外机构稳健发展方面都有一些成绩和亮点，向大家作一下报告。

在助力外贸保稳提质方面，我们持续加大对外贸的信贷投放，保证外贸金融服务的供给，实现了近 1.8 万亿的贸易融资投放，在去年这样一个充满挑战的环境下实现了 15% 的增幅。同时，我们助力小微外贸企业的纾困解难，“跨境快贷”基于大数据全线上的信贷产品实现了 250 亿的投放，小微外贸企业能够获得全线上、纯信用、低利率的金融服务产品支持。跨境人民币有序推进，全年实现了近 3 万亿跨境人民币的业务量。伦敦分行一直保持香港以外最大的人民币清算行，累计实现了 75 万亿人民币清算量。

在持续推进数字化经营方面，我们的数字化平台“建行全球撮合家”在去年起到了非常良好的作用。我们为 35 个国

家和地区的 1.7 万个客户提供了跨境撮合交流、招商洽谈服务。其中在疫情阻断人员交往的环境下，“建行全球撮合家”平台发挥了很大作用，获得了广大客户的较好称赞，去年获得了《亚洲银行家》中国最佳商业生态平台奖，我们的获奖实至名归。此外，我们加快推进区块链技术的运用。BCTrade 区块链贸易金融平台累计交易量达到了 1.2 万亿元，“跨境易支付”产品入选了中国工程院“100 个中国区块链的创新应用”。

建行境外机构覆盖 31 个国家和地区，各级机构近 200 个，构建起了跨时区、多币种、不间断的全球金融服务网络。在复杂多变、充满不确定的经营环境下，我们的定位是“合规优先、稳健发展”。在这个理念的支持下，去年我们海外机构不但实现了总资产的正增长，也实现了主营业务收入的正增长，这个成绩的取得不容易。

我们积极响应“一带一路”倡议，也把 RCEP 作为海外发展的重点区域。我们运用国际银团、跨境并购、出口信贷、项目融资、金融租赁等中长期金融服务产品为海外“一带一路”沿线国家的项目提供融资支持和融资便利。去年为波兰、塞尔维亚、阿联酋、越南、沙特等 60 个“一带一路”沿线国家的 342 个项目提供金融支持，主要是能源、交通等基础设施项目，累计签约金额超过了 500 亿美元。除了项目融资之外，我们还发挥保函业务优势，国外业务保函余额达到了 170 亿美元，覆盖了 112 个“一带一路”沿线国家的相关项目，

主要是境外承包工程等项目。与此同时，我们创新推出了全币种支付产品，提供了 140 余个小币种的跨境支付服务，尤其是为走出去的中资企业提供服务，深受好评。我们发行了“一带一路”主题债券，募集资金达到了 16.7 亿美元。所以在“一带一路”倡议的引领下，建行也发挥了比较积极的作用。

RCEP 是我们一贯优先发展的重点海外区域。向大家汇报两个数据。RCEP 机构总资产占全行境外机构总资产的 66.5%，RCEP 区域国际融资余额占全行境外国际融资余额的 73.5%，都在 2/3 以上，跨境余额达到了 3/4。RCEP 区毫无疑问是建设银行最重要的国际业务的主战场、主阵地。

关于香港，建设银行在香港有两个机构，建行亚洲和建行香港分行，两个机构，一个班子。我们的香港机构作为海外业务的最大机构，是海外业务的领头雁，坚决贯彻落实习近平总书记在香港回归 25 周年大会上的讲话精神，支持香港融入国家发展大局，巩固国际金融航运贸易中心，同时也取得了较好的发展，实现了高质量发展。在去年一年的复杂环境下，香港机构的经营成绩是不容易的。

一方面，实现了盈利的正增长，净利润 46.3 亿港元，增幅 1.6%，而整个香港市场的贷款投放是负增长-3%左右，但是香港机构实现了正增长 1%左右。同时，发挥海外融资中心优势，在重大项目、交易银行、跨境人民币、产品创新方面起到了海外引领和担当作用，带领集团海外业务实现了稳健

的发展。香港机构积极把握 RCEP 的机遇，目前已经在 6 个 RCEP 签署国实现了项目融资的投放。全力支持粤港澳大湾区的建设，近三年累计投放了超过 700 亿港元。助力香港打造绿色金融中心，ESG 贷款当年承贷近 300 亿港元。作为香港金管局指定的香港离岸人民币市场一级流动性的提供银行，香港机构去年债券北向通交易量超过了 6000 亿元人民币，目前份额升至市场前四名。这些成绩都体现了香港机构在助力香港经济社会健康发展的同时，实现了自身比较良好的发展结果。