

建设银行 2022 年中期业绩发布会实录

中国建设银行 2022 年中期业绩发布会

时间：2022 年 8 月 31 日（16: 00—18: 00）

形式：电话连线和网络直播

8 月 31 日，中国建设银行以电话连线和网络直播形式举办了 2022 年中期业绩发布会，建设银行行长张金良，副行长崔勇、纪志宏、张敏、李运，董事会秘书胡昌苗、首席风险官程远国现场出席发布会。

管理层针对投资者、分析师和媒体等关心的问题，进行了坦诚、深入和专业的交流。以下为本次业绩发布会问答实录。

● Q1 摩根士丹利 徐然:

首先恭喜建行在上半年取得了比较好的经营业绩。7 月份，一些主要经济指标保持恢复状态，包括工业增加值和出口增长有所恢复，而社融增速有所放缓。下半年经济复杂多变，如何看待当前的宏观经济形势和银行的经营环境？在竞争比较激烈的环境下，上半年建设银行贷款同比多增，全年的增长目标是否会高于去年？下半年投放的重点领域有哪些？个人住房贷款需求受到影响是否会有所恢复？贷款投放能否加速？

建设银行行长张金良：

今年以来，受内外部超预期因素的影响，我国经济下行的压力比较大，党中央、国务院及时推出了一揽子稳经济政策措施，持续推动经济企稳回升。

从中长期来看，我国拥有全球最大、最具潜力的市场，拥有世界上最完整的产业体系，经济发展的韧性强、后劲足，所以经济长期向好的基本面没有改变。对于一时的困难和波动，我们相信可以克服，中国经济也一定能够实现长期高质量发展。

今年以来，建设银行全面落实金融政策靠前发力、全面发力、精准发力的要求，加大信贷投放。信贷总额突破了 20 万亿元，上半年增加了 1.58 万亿元，债券投资突破 8 万亿元，上半年增加了 8000 亿元，均创历史新高。我们持续加大对经济重点领域和薄弱环节的支持力度：

首先，普惠贷款增长强劲，普惠贷款余额达 2.14 万亿元，保持业内第一。第二，持续做好制造业、绿色领域的信贷支持，绿色贷款余额突破 2 万亿元，制造业中长期贷款余额超过 8000 亿，增速均超 20%。第三，积极做好乡村金融服务，上半年涉农贷款增量和增速都创历史最好水平。第四，基础设施贷款是建设银行的传统优势，做好“两新一重”重点领域的信贷支持，基础设施贷款余额达 5.5 万亿元，一直保持平稳增长。第五，继续巩固零售信贷第一大行的地位，

个人经营贷款增长超过了 35%。

下半年，建设银行会牢牢抓住经济恢复关键期，贯彻执行好央行货币政策导向，保持贷款平稳有序投放。

关于消费贷款投放情况，上半年，市场形势比较严峻，我们努力保持个人住房贷款平稳有序投放。此外，我们还持续加强场景拓展和服务模式创新，积极发展消费金融，消费金融实现了正增长。个人消费贷款新增 228 亿元，信用卡贷款新增 141 亿元。下半年，随着国家提振消费，稳经济一揽子措施陆续出台、持续发力，消费信心边际恢复，消费需求和市场空间将随之逐步释放。我们将通过产品迭代优化、消费场景拓展以及渠道拓展延伸，进一步挖潜消费信贷增长动能，预计下半年消费贷款增长情况会好于上半年。

● Q2 证券时报 孙璐璐:

上半年，在疫情冲击和经济增速放缓的情况下，建设银行资产质量整体保持平稳。银行资产质量与宏观环境，特别是经济增速有一定相关性，在资产质量上的反映也有一定滞后性。在当前宏观经济“三重压力”的背景下，请问建设银行对于下半年资产质量是如何判断的？国常会提出的“下调拨备率”的政策要求，对建设银行信贷成本将产生什么影响？

建设银行行长张金良：

上半年，受疫情冲击和“三重压力”叠加的影响，建设银行持续发挥信贷经营专业能力，切实处理好稳增长和防风险的关系，信贷资产质量平稳运行。6月末，集团不良率为1.4%，比年初下降了0.02个百分点，逾期率为0.97%，继续保持较低水平。建设银行资产质量基础扎实，分类审慎。6月末，逾期不良剪刀差为负879亿，在业内处于最好水平，逾期90天以上贷款占不良贷款的比例是44.89%，一直处于较低水平。

建设银行在管理中始终坚持“稳字当头、稳中求进”，始终坚持底线思维，前瞻审慎地预判重点领域风险，主动调整、加强管控。例如，大家比较关心房地产，我们上半年在满足房地产行业合理融资需求的同时，严控风险。建设银行对公房地产业贷款不良率为2.98%，在业内一直处于较好水平。个人住房贷款不良率为0.25%，也处于较好水平。冲击是有限的，整体风险是可控的。在其他领域，比如基础设施行业、制造业实现了不良额和不良率的“双降”，成绩取得较为不易。建设银行信贷资产质量的管控空间充足，我们有底气、有能力应对未来各种挑战。

关于拨备覆盖率，6月末，建设银行的拨备覆盖率达244.12%，比年初上升了4.16个百分点，环比一季度下降2.24个百分点。目前拨备覆盖率仍处于较好水平，我们有充足的

财务实力抵御未来信用风险。未来，我们还要根据宏观经济运行和资产质量的发展情况，严格按照财政部和银保监会的要求，客观合理地评估预期信用损失，足额计提拨备。

● Q3 淡马锡 曹郁:

关于房地产，去年以来，一些房地产企业风险暴露，引起了市场的高度关注。请问建设银行在房企相关贷款的资产质量如何？对房地产行业形势的判断，以及有什么应对举措？最近住建部、财政部、人民银行等有关部门出台了相关的措施，将通过政策性银行借款撬动、商业银行跟进，支持已售逾期难交付的房地产项目，请问对此有什么解读？

建设银行首席风险官程远国:

建设银行坚决贯彻落实党中央、国务院的决策部署，坚持“房住不炒”的定位，围绕“稳地价、稳房价、稳预期”的工作目标，因城施策满足房地产领域的合理资金需求，助力保交楼、保民生、保稳定。去年以来，由于疫情反复和经济运行“三重压力”的影响，房地产行业运营承压。今年上半年商品房销售面积同比下降 22.2%，商品房销售额同比下降 28.9%，部分房企风险暴露。建设银行房地产行业贷款受此影响，不良率有所上升。6 月末，建设银行房地产业贷款余额 7,628 亿元，不良率 2.98%，较上年末上升 1.13 个百分

点。个人住房按揭贷款余额 6.48 万亿元，不良率 0.25%，较上年末上升 0.05 个百分点。总体风险可控，依然在可比同业中保持最优水平，并且拨备充足。

近年来，建设银行房地产行业的资产质量一直保持相对稳定，这是因为我们始终牢记防范金融风险，特别是防止发生系统性金融风险是金融工作的根本任务，也是金融工作的永恒主题。

一是得益于建设银行坚持服务实体经济，积极推进“三大战略”，不断优化信贷结构，将信贷资源用于支持经济发展的重点领域和薄弱环节，房地产领域的投放较以往有所减少。

二是得益于建设银行前瞻性地布局住房租赁战略，将更多的信贷资源投向住房租赁领域。6 月末，建设银行租赁住房贷款余额是 1,806 亿元，较年初新增了 472 亿元，增幅超过了 35%。

三是得益于建设银行持续优化房地产客户结构、区域结构、产品结构，资产抗风险能力较强。6 月末，房地产开发贷款中优先支持类的客户余额占比超过 57%；贷款支持项目主要集中在一二线城市，余额占比超过 85%；房地产开发贷款中住宅开发贷款的余额占比超过 87%。

我们认为，房地产行业仍然是国民经济的重要产业，对稳住经济大盘具有十分重要的意义。近期，中央和宏观政策

部门不断释放利好政策，6月份房地产市场形势出现了边际好转，房地产开发投资、开工施工面积和土地购置面积等指标环比均出现了明显的改善。

近期，人民银行进一步将五年期以上的LPR大幅下调15个基点，多部委出台措施，通过政策性银行专项借款的方式，支持已售逾期难交付住宅项目的建设交付，地方政府也出台一些救市措施，相信这些措施的出台对于稳定房地产市场，恢复市场信心将产生积极的影响。短期看，市场还会有一定的波动，但是从长期来看发展的主基调还是稳。建设银行将继续按照市场化、法治化、专业化的原则，主动承担社会责任，积极做好保交楼的金融服务，做好稳投放、促并购和防风险工作。

一是稳投放。建设银行将继续严格落实房地产金融政策，做好对公房地产贷款稳投放工作，满足房地产领域合理资金需求。支持刚性和改善性住房需求，持续加大保障性租赁住房支持力度，助力构建房地产长效发展机制，维护房地产市场健康发展和住房消费者的合法权益。

二是促并购。按照依法合规、风险可控和商业可持续的原则，通过并购贷款、并购债券等多种方式稳妥有序地开展房地产项目并购金融服务。

三是控风险。建设银行将房地产业务纳入了集团一体化防范化解重大金融风险工作重点，充分利用智能风控工具，

持续做好房企监测预警，加强涉房类贷款资金封闭管理，规范预售资金监管业务管理，因城施策制定业务发展策略和风险控制措施，助力房地产行业保持健康发展和良性循环。

● Q4 新华社 吴雨:

今年以来，建设银行的住房按揭贷款需求有怎样的变化？尤其是前期部分楼盘延期交房，一些个人按揭贷款出现了断供，建设银行是否受到影响？目前建设银行整体的按揭贷款质量如何？如何判断下一阶段按揭贷款发展趋势？

建设银行副行长李运:

您关心的问题主要包括三个方面:

首先介绍一下建设银行按揭贷款的总体发展和资产质量的情况。建设银行始终贯彻党中央、国务院部署，紧紧围绕“房住不炒”的定位，积极助力“稳地价、稳房价、稳预期”目标实现。6月末，建设银行个人住房贷款余额6.48万亿元，较上年末增加了927亿元，不良率是0.25%，资产质量持续保持同业领先。

一直以来，建设银行严格落实国家政策的要求，持续优化按揭贷款的质量和结构，贷款结构摆布上有三个方面的特点：**一是区域结构优化。**优选贷款投放的区域，50%以上的按揭贷款投放在环渤海、长三角、珠三角等重点区域，超过

65%的按揭投放在经济运行良好、人口持续增长、住房刚需旺盛的一二线城市。二是**客户结构优化**。优选资产负债率合理的优质房地产开发企业，积极支持个人客户的刚性和改善性合理住房需求，超过八成的按揭投放到购买住房面积在144平方米以下的刚需类客户。三是**产品结构优化**。坚持一手房和二手房贷款业务均衡发展，到6月末二手房贷款1.76万亿元，占全部个人住房贷款的27%，占比在同业中比较高。

在多年业务发展中，建设银行不断提升住房按揭贷款领域专业化、精细化的风险管控能力，做了三方面的工作：一是**贷前严控准入风险**。利用行内外丰富的楼盘项目数据，并结合风险部门和对公部门对房地产企业的预警信息，给拟准入的楼盘打分评级，不断优化项目的准入。二是**贷中精准识别风险**。在贷款的审核环节，我们重点关注客户已有贷款的违约情况和首付款来源异常等关键性的风险点，系统能够自动识别、拦截，在放款前高效阻断风险。三是**贷后智能监测风险**。上线了128个贷后风险监测模型，从开发商经营状况异常到楼盘贷款集中违约等多个方面对贷后的风险及时预警来提升风险管控能力。通过上述三个方面专业化的能力，全行2020年以来新发放的住房按揭贷款的不良率仅为0.07%。

关于按揭贷款当前市场需求变化情况。今年上半年，个人住房按揭的贷款需求在不同的月份是有变化的。从建设银

行的情况来看，4、5月份受到房企流动性压力加大和国内多地突发疫情的影响，住房按揭贷款需求端压力比较大。6月份受益于住房消费支持政策的优化和疫情的修复，建设银行按揭贷款的受理量和投放量在6月份有明显回升，当月分别达到了889亿和899亿元，环比分别增长54%和49%，日均受理量接近30亿元，达到了上半年的相对高点。近期，中央和地方在政策面多点发力，既包括政策性银行专项借款政策的推出，也包括多个地方政府出台支持刚性和改善性住房需求的政策，还包括8月22日五年期以上LPR再次下调15个基点，这些政策的陆续出台有利于住房按揭贷款需求端积极因素的累积。

关于楼盘按揭断供的影响。前段时间一些媒体在公开渠道发布业主“强制停贷告知书”，引起各方的高度关注。这个舆情出现之后，建设银行高度重视、迅速响应，第一时间对于断供的情况进行全面的摸排。从截至7月底的情况来看，全行涉及停贷断供舆情的个人按揭逾期贷款金额是11.42亿元，占全行全部按揭贷款余额的0.018%，不良余额5亿元，占全行全部按揭贷款余额的0.0077%，总体来看，全行个人按揭贷款风险整体可控。下一步，建设银行将积极配合地方政府推进“保交楼、保民生、保稳定”的工作，助力房地产市场平稳健康发展。

● Q5 中金公司 张帅:

关于基础设施贷款，今年基础设施投资是稳增长政策的一个重要发力点，国家出台了包括加快专项债发行，加大政策性金融的力度等很多政策。建行在基础设施建设领域具备传统优势，是否会从中受益更多？在这方面有什么样的部署和安排？

建设银行副行长崔勇:

谢谢你的提问。应该可以肯定地说，建设银行在这一轮基础设施大力投资过程中受益良多。大家都可以看到，近几年中国的基础设施的发展非常快，大家的出行和物流体验，都含有我们国家基础设施建设快速增长的良好效果。现在我们的基础设施增长已经成了国家建设能力体现的一张中国名片。建设银行在基建领域有传统的优势，做大基础设施融资也是我行落实习近平总书记“增强服务国家建设能力”的重要举措，同时也是发挥基础设施压舱石作用的必然要求。

今年以来，党中央、国务院出台了一系列的政策措施，推动加强基础设施领域建设，扩大有效投资。建设银行积极贯彻落实中央、国务院的决策部署，进一步加大这方面的信贷支持，贷款实现了稳健增长，建设银行持续从中受益，压舱石作用进一步显现。截至6月末，基础设施贷款余额约5.5万亿，占对公贷款比例将近52%，且不良率低于对公贷款平

均不良率，资产质量良好。在投放上，较年初增加 4066 亿，增幅 8%，其中新型基础设施贷款余额达到了 1150 亿，较年初增长了 14.1%。

围绕下一步的工作和近期的安排，我们进行如下工作部署：

第一，强化重点领域的信贷投放。重点支持交通、能源、水利。特别是这段时间的水利建设，国务院给了一些特殊的安排，加强传统领域的信贷支持，加快培育 5G 基建、人工智能、大数据中心等新型基础设施，以及民生工程比较关注的城市更新、县域补短板等新型城镇化领域的新优势，既有传统的领域也有新的领域。

第二，主动跟进基础设施基金项目的配套融资安排。我行积极与国家发改委、政策性银行开展多维对接，建立了良好的信息共享机制和项目联络机制，参与了政策性银行牵头的一些需要商业银行配套资金的重大项目银团贷款，对符合条件的基础设施基金项目，给予了全力支持。同时，在行内制定了一些差别化的信贷政策。国家对于这一批项目投入要求比较快，所以我们在政策的适应性上作了特殊安排。

第三，坚持项目化、清单化管理。我们三个维度：一是持续对接各省、各部委，获取重大项目清单，做好政银企的直接对接工作。这些清单在梳理过程中，各个单位都在加班加点，我们在这个过程中也实现了项目清单的全覆盖。二

是对基础设施客户、新型基础设施客户实行了行内的白名单制动态差异化管理。贯彻落实中央要求，对有一些重大项目实施平行作业，做到快速决策。三是做好专项债项目的全流程金融服务，定期跟踪专项债投资项目进展情况，加大对专项债项目的配套融资支持力度。

第四，加大政策支持。明确加快基础设施贷款投放导向，在财务资源、信贷政策等方面对基础设施给予差别化的政策安排，全力保障基础设施贷款加快投放。谢谢！

● Q6 香港商报 李晓颖：

关于养老金融方面，现在人口老龄化比较严重，养老金融受到很多的关注，国家也出台了推进个人养老金的政策，建行也有专门的养老金公司，还参加了养老理财的试点，请问在养老金融服务方面有什么整体的规划和部署？

建设银行副行长纪志宏：

感谢您对建行养老金融的关心和关注。今年上半年，养老金融在个人养老金和普惠养老等一大批试点政策的推动下，整体呈现出加快发展的势态。从国家战略和人口老龄化的情况来讲，发展养老金融业务刻不容缓。

就商业银行而言，开展养老金融业务的优势非常明显。长期以来，商业银行深耕的广大客户群体本来就是养老金融

服务的对象。今年政策已经明确，个人养老金业务由“产品制”转向“账户制”，商业银行账户服务的传统优势更加凸显。养老金融的核心是养老资产的保值和增值。商业银行的资管业务从理财起步，经过十多年的发展，多牌照、综合化、体系化的经营能力持续提升。我行大财富、大资管战略也已经取得实质性的进展，应该说已经具备为老百姓进行专业的养老财富规划和资产配置的能力。当然，老百姓信任建行，是建行能够干好养老金融的天然优势，也是一种责任和鞭策。

正是基于以上分析，建设银行提出了养老金融“1314”的发展策略，就是要以全方位、全流程的养老金融服务陪伴客户“一生一世”。第一个“1”是致力于成为“养老金融专业银行”一个目标；第二个“1”是打造“专业稳健一站式”的服务能力；“3”是要全面发力“养老三大支柱”；“4”是要搭建包含“养老财富储备、养老产业培育、养老服务供给、养老生态搭建”四位一体的养老金融服务体系。

今年上半年，建设银行加快了在养老金融领域的布局，积极推进有关部门的创新试点，不断丰富养老金融产品。

在养老金融方面，一、二支柱相关业务提质上量，建行有专门的养老金公司，这也是比较独特的，其中年金管理规模达到了4162亿，比年初增长9.1%。大家特别关心的第三支柱业务，建设银行已经为后续将落地的个人养老金账户

作了比较充分的准备。建设银行有两家理财子公司，建信理财和贝莱德建信都取得了养老理财的试点资格。其中建信理财发行规模超过 170 亿，在同业中，特别是银行系的子公司中排名都是非常靠前的。建信基金在 2019 年就取得了养老目标基金的试点资格，已经发行养老目标日期、目标风险两类基金。其中目标日期基金实现了对 2040 年和 2050 年退休人群的覆盖。在目标风险基金方面，对稳健、平衡、进取三类风险投资目标实现了全面的覆盖。建信人寿在 2018 年取得了税收递延型养老年金保险试点资格，目前的产品线也覆盖了老年人的健康、养老、就医等多方面的需求。此外，特定养老储蓄、个人养老金业务等创新试点也在积极准备。

在养老服务方面，建设银行将在“建行生活”上开辟健康养老频道，专门对接服务客户养老消费需求。在养老产业方面，我们专门制发了“养老产业营销指引”，加大对养老产业的支持力度。

建设银行发展养老金融，既重视产品、服务的创新试点，更注重整合集团内外资源，体系化地协同推进。下一步，建设银行的养老金融将重点抓好三件事：

一是产品设计突出“**长期和稳健**”，确保建行养老产品具有“长期稳健”的鲜明特征。

二是客户服务更加突出“**适度 and 匹配**”，不仅要和客户的风险适配，还要和客户的养老需求适配，帮助客户尽早开

展具有针对性的养老规划，让老百姓对养老生活保障水平心里踏实。

三是产业扶持突出“**专业和精准**”，现在我国的养老产业存在有效供给不足的问题，我们要加大信贷投放和资管投资，对养老需求迫切的养老设施建设、养老照护服务、老年医疗卫生服务、养老科技和智慧养老服务等相关的养老产业加大支持力度。

建设银行有责任、有能力、有愿景，持之以恒地推进好养老金融“1314”的策略，打造具有建行特色、不负百姓信赖的养老金融专业银行，为中国的养老事业和养老环境贡献建行力量。谢谢！

● Q7 广发证券 屈俊：

关于数字化经营，刚刚张行长在开始的介绍中提到了数字化经营在业务方面的具体运用，请介绍一下建设银行在推进数字化经营方面的进展以及取得的成效。请问对于业务的发展带来了哪些积极的影响？

建设银行副行长张敏：

感谢您对建设银行数字化经营的关注。在国有大型商业银行中，建设银行较早地开展了数字化经营的实践和探索。从“三大战略”的提出到新金融实践，再到今天的常态化运

营，建设银行的数字化也经历了从自发到自觉，从理念引领到逐步拓维的过程。今年上半年，我们积极落实监管部门《数字化转型指导意见》，持续完善数字建设，夯实科技数据基础，提升业务经营能力。具体的成效和影响从五个方面介绍一下。

第一，我们有数字建行规划。今年我们制订了《数字建行建设规划（2022-2025）》，坚持以数据为关键生产要素，以科技为核心生产工具，以平台生态为主要生产方式的发展格局，对建设银行数字化转型的远景目标、实施战略、管理模式、人才培养、文化建设进行了总体规划。我们希望通过顶层设计来引领全行实施数字化转型，这也是实现业务增长的重要路径和方法。

第二，我们有组织体系的适配。建设银行是最早从组织体系上布局了数字化转型的大型银行。我们从2020年就设立了以行长担任主任的金融科技与数字化建设委员会，统筹全行数字化经营，利用数字技术和柔性团队的模式来探索适宜数字化经营所需要的组织模式。今年，我们又以专业委员会统筹板块管理模式，强化部门、条线、区域的协同，目前已经初步构建了开放共享、敏捷响应的组织体系。

第三，我们有科技和数据的支持。我们坚持科技赋能业务、数据驱动发展，制定了金融科技战略“Top+2.0”，也就是技术、开放、平台、联合，持续开展数字力工程建设，

特别是以业务中台、技术中台、数据中台，“三个中台”的建设为抓手，来支持数字化转型的敏捷响应。同时积极稳步推进信创改造工作，目前整个国产办公系统在金融行业首家实现了全栈全集团的单轨运行，这些分布式技术平台能力现在已经初步形成了自主研发、安全稳定、金融级高性能的核心系统自主可控能力。我们行的子公司建信金融科技公司，也是金融系统中唯一入选国务院国有企业改革领导小组颁布的科改示范企业的名单。

第四，我们有生态建设的运营。 聚焦社会的痛点难点，通过建生态、搭场景、拓用户，有效连接 G 端、B 端和 C 端，构建数字化经营的生态，切实提升服务大众、服务实体经济的能力。在 G 端主要是以智慧政务来服务数字政府的建设，已经与 29 个省级政府建立了合作关系，为大部分城市提供了住房租赁的综合平台、保障性租赁住房平台，构建了政银合作的新生态；在 B 端，我们以企业网银和企业手机银行为核心，构建了垂直领域深度经营的对公服务生态，对普惠金融客户打造的“惠懂你”平台现在已经服务小微企业 770 万户；在 C 端，我们以手机银行和“建行生活”为“双子星”，促进金融服务和非金融服务的深度融合，以区域的特色化场景为补充，构建了线上线下融合发展的数字化生态体系。零售业务客户的新增中 32%是依托于线上渠道，手机银行、网上银行的个人客户已经接近 5 亿户，持续保持同业领先。线

上的账务性交易占了全渠道的 97.57%，这也验证了我们行在数字化经营中生态连接广泛，服务插上了金融科技的翅膀，真正让客户少跑腿，让数据多跑路。

第五，我们有风险管理体系的提升。在全社会数字化转型中，各种传统风险和新型风险实时交织在一起，特别是面临复杂的形势，我们必须借助一些大数据、人工智能、云计算等技术来持续地完善我们的风险排查、模型决策、风险预警系统，建立起多层次、可扩展、快迭代的智能风控体系。同时，我们不断地优化数字合规体系、投资交易“蓝芯”项目，把风险内控机制镶嵌在业务流程中的前、中、后各个环节，加强协同管理，实现了风险在渠道、产品、客户多层次的防控，也具备了全方位、智能化的风险联防联控的能力。

总书记说“世界经济的数字化转型是大势所趋，数字经济也是世界经济发展的重点方向。”国家层面把打造数字经济的新优势作为“十四五”规划的重点目标，建设银行也会在推动自身数字化转型的同时，坚持金融工作的政治性、人民性、专业性，贯彻新发展理念，不断地满足客户全生命周期多样化的金融需求，持续提升我们的服务质效、服务能力、服务水平，为个人、机构、企业提供最佳的数字化金融实践。谢谢！

● Q8 中信里昂 范海硕:

关于净息差，我们看到上半年各家银行净息差都面临一定的压力。现在流动性比较充裕，而且央行在去年和今年都下调了 LPR，怎么展望未来的政策利率和存贷款利率？对于建行净息差的趋势有何判断？能不能分析一下背后的一些影响因素，以及建行本身可以采取哪些措施来稳定 NIM？

建设银行行长张金良:

利率走势和净息差是分析师非常关注的问题。就像刚才您提到的，今年以来，央行加大了稳健货币政策的实施力度，流动性保持合理充裕，多次下调 LPR，所以市场利率水平低于去年同期。资产负债表上最大的两块资产，贷款和债券投资的利率都低于去年同期。同时在负债端，由于竞争加剧，付息成本有所上升，所以净息差有所收窄。建设银行上半年的净息差是 2.09%，比去年同期和去年全年都下降了 4 个基点。

面对这种情况，建设银行上半年主动作为，主动加强资产负债管理，尤其是加强综合化和差异化的定价，深化数字化经营，沉淀活期资金。另外，通过利率风险管理工具对冲这些不利因素，取得了很好的效果。目前 2.09% 的息差水平在业内还是不错的。

下半年的贷款收益率仍然有一定的下行空间。一是去年

以来央行 LPR 多次下调，降息的影响还没有完全释放。二是我行坚决贯彻落实党中央、国务院的决策部署，今后普惠贷款、民营企业贷款等利率还有下行空间。

面对市场环境的变化，建设银行将积极应对，主动采取措施来对冲这些不利影响，努力使我们的净息差保持在比较合理的水平上。下面从资产端和负债端分别来谈一谈我的想法。

首先是资产端，主要是通过结构调整要效益。建设银行的资产总额已经突破了 33 万亿，存量很大，结构调整的空间也很大，尤其是产品结构和期限结构的调整有很大的优化空间。今后，我们还要持续加大对市场的研判力，及时调整和重检资产配置策略。例如，今年上半年，我们的信贷和金融投资等比较高收益的资产在资产总额当中的占比是提升的，对净息差有正向的拉动作用，今后这方面还是要发力。

第二是负债端，负债端有很多文章可以做，尤其是在当前减费让利的政策倡导下，建设银行应该把更多的精力放在负债端成本的控制上。只有把负债端的成本稳住了，降下来了，我们才更有能力降低实体经济的融资成本。我想，有以下一些工作可以做。

第一，要把负债业务的流量经营作为重中之重。我们要深入研究各个行业、大企业的资金运动规律，以大型客户为源头，抓好上下游中小客户账户的拓展，尤其是要提升大型

客户对外拨付资金的承接率，形成资金的闭环。

第二，运用建设银行的长处，即用数字化的理念和方法加大对中小客户和长尾客群的拓展服务力度，提高支付结算、代发工资、代收代缴费用等基础金融产品的覆盖度，沉淀更多的活期资金。

第三，建设银行正在全面推进大财富管理战略，以个人全量资金为核心的管理体系正在逐步构建和完善，相信随着大财富管理战略的推进和实施，我们会沉淀更多的低成本活期存款。

第四，建设银行今后还是要全面加大与各类金融机构合作的广度和深度，沉淀更多的金融机构低成本结算型资金。

此外，我们还应该看到，去年以来存款利率市场化的改革，市场调整机制的作用正在显现，LPR 的改革也在逐步从贷款端向存款端传导，有助于稳定负债成本。

另外，我们还要加强利率风险管理，通过一些利率衍生工具来对冲利率风险。相信通过我们以上各种措施，建设银行有信心使我们的 NIM 保持在同业比较好的水平。感谢您的提问。

● Q9 上海证券报 张琼斯:

普惠金融是建行的三大战略之一，请介绍一下建行普惠金融业务的发展情况，包括普惠金融贷款的规模、定价和资

产质量情况。此外，在经济增速下行的背景下，普惠贷款的需求是否受到一定影响，建行能否满足监管增长目标，具体采取了哪些应对措施？

建设银行副行长崔勇：

感谢您对建行普惠金融的关注。建设银行在同业中率先将普惠金融确立为全行战略之一，持续完善组织体系建设，特别是在平台建设、产品开发、服务下沉和团队建设等方面持续发力，使建行的普惠金融事业发展具有了非常好的基础。截至2022年6月末，我行普惠金融贷款余额2.14万亿元，是市场上普惠信贷规模最大的商业银行，信贷余额比年初增加2671亿元，贷款投放的序时进度保持了持续快速增长；贷款客户225万户，比年初增加超31万户，半年增量为近年来最大值。与此同时，贷款利率则按照监管要求和减费让利的大趋势保持持续下降态势，贷款质量亦总体呈现平稳态势。

这些成绩的取得，除了建行在平台、产品和服务方面的扎实基础外，同时更多地发挥了科技的优势。基于近年来市场和客户需求变化，建行积极打造“建行惠懂你”一站式综合服务平台，推动触达更多的小微企业，为广大客户提供更加便捷的平台化服务。建行即将发布“惠懂你3.0”新版本，这是一件十分值得期待的事情。目前，建行“惠懂你”访问

量达到 1.7 亿次，下载量达到 2250 万次，服务客群 770 万户，授信客户 165 万户，授信余额 1.3 万亿元。这组数据非常关键。如果没有科技的支持，普惠金融很难达到现在如此大的规模，精准触达如此多的客户。

今年上半年，我们在全行组织开展了“惠市·惠企”集惠专项行动，进一步推动服务向个体工商户、小微经营业主下沉，在产品端研发推出了数字化、线上化的“小微快贷”系列专属产品，提升产品的适配性和服务的精准性。同时，我们积极落实小微企业贷款延期政策要求，为疫情影响下市场主体纾困解难。

关于小微信贷需求。受疫情变化等影响，当前小微企业信贷需求也出现一定波动。但总体看，小微企业资金面仍然较紧，普惠金融的信贷需求和支持空间仍然较大。关于监管的任务目标，今年与往年较为不同。2022 年政府工作报告提出要“推动普惠小微贷款明显增长”，5 月召开的国常会也明确“国有大型银行新增普惠小微贷款 1.6 万亿元”，这些政策目标不同于往年明确的量化增长目标。结合我们现在的投放进度和实现的成果，完成全年的增长目标是没有问题的。接下来，我行将继续紧盯市场和客户需求趋势，加强小微企业金融服务供给，下沉服务模式，支持市场主体恢复发展活力，持续推动普惠金融高质量、可持续发展。谢谢！

● Q10 美银证券 吴漪:

近年来各银行都比较重视理财业务，但是今年上半年以来，整个市场环境较为复杂且具有挑战性。面对如此复杂的市场环境，建信理财上半年采取了什么样的投资策略？是否保持了较快的发展势头？下半年有怎样的布局和应对策略？

建设银行副行长纪志宏:

感谢您的提问。今年是“资管新规”过渡期结束、资管行业全面步入规范发展的“元年”。上半年特别是一季度，理财行业经历了一次严峻的压力测试。但从结果来看，应该说既积累了宝贵经验，又展现了韧性。从建信理财的发展情况看，目前呈现出几个特点：

一是风格日趋稳健。银行理财子公司普遍继承了商业银行稳健的经营风格，逐渐在产品设计、投资策略、风险管理等方面有所体现。**二是优势逐步形成。**与其他资管机构相比，理财子公司与母行在信用风险管控上的协同优势正在形成并得到体现。**三是客户体验较好。**一方面投资理念较为成熟的客户群体快速增长，另一方面借助于母子协同的优势，理财往往能够更加准确地适配相应客户群体的风险偏好、更加及时地响应客户诉求。整体来说体验较好。

建信理财作为国内第一家开业的理财子公司，到今年 6

月份刚好成立三周年。截至上半年末，管理资产规模约 2.05 万亿，总体比较稳健。下一步，要思考如何走得更稳、更好、更远，至少要从以下三个方面发力：

一是业务更合规才能走得更稳。合规能力就是竞争力。理财子公司设立伊始就和母行实现了人员、系统、产品彻底“三隔离”，确保建信理财“轻装上阵”，更塑造了建信理财“合规优先”的经营理念，更好地保护了投资者权益，在服务国家的建设中为客户创造价值。

二是机制更市场化才能走得更好。这方面大家均有共识，必须用市场化的机制激励专业人员打造出更多具有市场竞争力的优势产品，才能赢得投资者的信任和市场的信任。截至上半年末，建信理财产品业绩比较基准达标率达 91%，在同业中处于领先地位。

三是能力更专业才能走得更远。建信理财要充分发挥好市场化和集团一体化协同两种机制的优势，对标全市场一流的机构，强化与母行、集团其他资管子公司的投研共享、风险共治，打造经得起市场检验、周期考验的专业资管能力。要巩固信用债、非标等债权类资产配置优势，提升股票、未上市公司权益等资产投资能力，适时增加公募 REITs、被动投资等资产和策略。

下一步，建信理财将继续把“发展质量”摆在首位，坚持“质量、效益、规模”均衡发展，突出“专业稳健”的底

色和特色，做负责任、可信赖的资管机构，引领行业发展。

建信理财的产品将继续以较低波动、稳定收益为主，投资策略以固收为主，辅以多元、分散的资产配置。特别是发挥好建行集团和建信理财在资产协同配置上的优势，在深耕粤港澳大湾区、长三角等地区优质资产的基础上，支持国家重点区域发展，重点布局绿色、先进制造业和战略新兴产业等领域，继续跟国家战略更好地融合。面对复杂的经济金融形势，建信理财将把风险防控摆在更加突出的位置，我们相信建信理财的资产质量、产品兑付率、业绩比较基准达标率等关键指标将始终处于市场领先水平。

除了建信理财，建行集团还有建信基金、建信信托、建信养老金、建信保险资管等十多家资产管理子公司，已经初步形成了“大资管”协同发展的新格局。建行资管的投资能力，尤其是权益投资能力取得了长足的进步。比如建信理财已连续两年荣获“银行理财公司金牛奖”，本周一建信基金荣获“金牛卓越回报奖”和3项权益产品金牛奖。我们也欣喜地看到银行系的资管客户中有一批注重长期投资理念的投资者正在成长，家族信托和股权投资也在不断地发展。

建设银行将持续整合集团资源，发挥好银行资管在满足百姓财富管理需求、为实体经济和资本市场提供长期稳定资金等方面不可替代的重要作用，继续坚持陪伴长期投资者共同成长，持续打造建行集团独特的资管市场竞争力。谢谢！

● Q11 瑞信 沈乎:

各行都在发力财富管理，竞争也很激烈。居民存款比较充裕为财富管理业务发展提供了机遇。请介绍一下建设银行大财富管理体系建设的进展和成效，以及大财富管理业务未来的规划和预期。

建设银行副行长李运:

建设银行高度重视财富管理业务，在我们的“十四五”规划中，财富管理是战略重点。近三年，我们从顶层设计和实践探索两个方面，持续推进大财富管理战略实施。今年上半年，在资本市场波动的背景下，我行的财富管理业务仍然取得了比较好的成效，体现在三个领域：一是管理个人客户金融资产时点余额突破 16 万亿，上半年新增 9452 亿，同比多增 1026 亿。二是大财富管理业务实现有序增长，手续费及佣金收入超过 210 亿元，同比增速 8%左右，中收贡献占比超三成，成为全行中收增长的重要引擎。三是个人客户结构持续优化，上半年 AUM 值在 5 万以上的客户新增 268 万人，创历史同期最高值。

建设银行做大财富管理主要有四个方面的特色：**一是努力打造“普惠”的财富管理。**建设银行个人客户总数 7 亿多，也就是说，国内每两个人中就一位是建设银行的客户。面对这样宝贵、丰富的客户资源，我们一方面要着力为超过 19

万户的高净值私人银行客户做好财富管理，另一方面也要服务好超过 7 亿的大众和富裕客户的投资理财需求。在服务的过程中，我们针对全量个人客户构建了“分层分群分级”的客户服务体系，通过精准识别客户风险收益的偏好，来提供与客户需求相匹配的财富管理产品和资产配置方案，努力让高品质金融服务更好地满足更广大人民群众对美好生活的向往。

二是努力打造“智慧”的财富管理。建设银行在金融科技和数字化经营领域有一定特色，我们把数字化服务特色也运用到财富管理领域。在员工端，我们开发了投研投顾、客户经理和客户直营“三大工作台”。通过“三大工作台”，为一线服务人员在投研支持、资产配置、客户营销等方面配备称手、好用的智能化“工具箱”。在客户端，我们在手机银行和“建行生活”双子星平台打造投资理财线上主会场，建立客户自激励体系，引入多种互联网玩法，促进普通客户向高价值客户进阶转化。近期还在优化手机银行财富管理功能，通过线上财富体检和“人人需要四笔钱”的线上财富规划，完善从 KYC 到产品组合推荐的完整线上客户旅程。上半年，全行投资理财交易客户中，通过线上方式触达的客户占比达到 85%。

三是努力打造“专业”的财富管理。专业来自于实践探索，从 2020 年到 2022 年，已经连续三年开展“理财季”和

“财富季”等主题营销服务活动，持续以“小切口”推进财富管理战略“大变革”，在实战中淬炼和提升财富管理专业能力。在2021年的“财富季”活动中，37家一级分行全面实现全量资金、存款和投资理财均为正增长。目前，我们正全力推进2022年“财富季”系列活动。专业也来自于队伍建设。建设银行正在着力打造买方投研、投资顾问和客户经理“三支队伍”。在总行端组建买方投研队伍，形成“投资决策大脑”。在总行和一级分行组建超过400人的投资顾问队伍，这支队伍的规模还在不断地充实中。我们在网点还拥有一支近3万人的对私客户经理队伍，在全国性金融理财大赛中获奖人数连续五年位居同业前列。

四是努力打造“专注”的财富管理。我们正加快形成以全量资金即AUM为核心的经营管理体系，将考核指标、经营计划和资源配置锚定AUM提速增长，引导全行上下“专注”推动大财富管理转型。今年上半年，我行代销基金规模在可比同业中处于领先水平，代理人身保险收入同比增长29%。

在大财富管理战略的推动实施下，建设银行零售业务整体市场竞争力进一步提升，影响力进一步扩大。上周在《亚洲银行家》“2022年度国际卓越零售金融服务奖项计划”的评选中，建设银行包揽了“亚太区最佳零售银行”“中国最佳零售银行”和“中国最佳大型零售银行”三项最大的综合性零售银行奖项。这也是《亚洲银行家》开展评选以来，首

家包揽三大零售奖项的商业银行，也是首家获得“亚太区最佳零售银行”奖项的中国国有大型商业银行。客户和社会各界对建设银行的肯定，为我们进一步做好财富管理业务增强了信心。

下一步，我们将继续围绕上述“四个关键词”，以更大力度推进“普惠”“智慧”“专业”“专注”的财富管理，同时做好风险防范，努力为客户创造持久价值。

● Q12 瑞银 叶晓雄：

上半年，银行业手续费收入增速整体放缓，请问在减费让利的背景下，建设银行如何平衡大行责任和价值创造之间的关系，将采取哪些措施提高手续费收入水平，有哪些主要的发力点和增长点？

建设银行行长张金良：

上半年，建设银行集团实现手续费及佣金净收入 688.23 亿元，同比略有下降，微降 0.89%，主要原因有三点：

第一，我们坚决落实党中央、国务院决策部署，先后实施一系列减费让利措施。第二，上半年疫情反复，消费整体低迷，与消费直接关联的银行卡、个人结算业务、新型支付业务的收入增长较为缓慢，出现了阶段性下滑。第三，受资本市场动荡、公募基金发行量整体下降的影响，代销基金业

务收入出现同比下滑。虽然部分产品和服务受到上述因素的影响，收入增长趋缓，甚至同比下降，但是建设银行手续费净收入总量仍然居于同业第二，保持比较好的水平。

部分重点领域发展态势良好。一是**大财富管理能力的系统化培育初见成效**。上半年，集团大财富管理板块手续费收入超过 210 亿元，同比增速 8%左右，体现了建设银行在代销、资管、托管上下游的综合协同和经营能力。尤其是代理保险和资产托管收入取得了两位数增长，成绩取得较为不易。二是**长期培育的优势领域以及“融智”类业务显示出较强活力**。涵盖住房资金归集等在内的房改金融业务收入增长较快，上半年增速为 11%；体现撮合、并购等资金组织能力以及“融智”内涵的新型投行业务收入涨幅不错，加起来是 70 亿，增速超过 10%。三是**基础金融服务稳扎稳打，业务发展保持稳健**。结算与清算手续费收入达 200 亿元，同比实现了正增长。在上半年的经营环境下，结算和清算实现正增长很不容易。我们单位人民币结算以及单位国际结算等对公交易类业务，凭借建设银行优势客户数量和业务量实现较快增长，上半年收入同比增长 2.5%。

下半年，我们要抓住各项机遇，在为客户创造价值的同时，保证中间业务实现合规稳健增长，有三个方面：

第一，要巩固传统业务优势。我们正在实施“强基工程”，夯实对公客户账户基础，有效运用对公服务网络优势，持续

做好大中型客户传统和延伸金融服务，对公交易类业务和房改金融业务手续费收入保持稳健发展。

第二，要提升重点领域贡献。下半年，我们将利用“财富季”机会加大大财富管理业务的拓展，增加财富管理收入。同时，我们会紧紧抓住国内基础设施加大投资的历史性机遇，发挥建设银行独有优势产品造价咨询业务，提升造价咨询收入。建设银行在债券承销、保函业务方面的专业能力也比较强，需要进一步发力。

第三，预计部分业务将会好转。随着消费逐步恢复，与消费金融相关的中间业务，比如电子银行、银行卡等相关业务具备回升基础。我们将抓住机会改善消费场景，改善客户体验，实现中间业务收入合规稳健增长。

● **Q13 金融时报 陆宇航：**

随着碳达峰碳中和目标的提出，经济社会的绿色转型也越来越迫切。今年以来，各大金融机构也相继制订了绿色金融战略规划和目标。近期，建设银行发布了国有大行首份《环境信息披露报告》。能不能介绍建设银行在绿色金融领域的一些实践做法和未来规划？

建设银行副行长崔勇：

我简要介绍一下建设银行一些实践成果和好的做法：

第一，运行机制上持续优化，做好顶层设计。建设银行集团在绿色金融委员会的基础上，成立了由董事长任组长的工作领导小组，率先出台二十条行动计划，同时制订了三年规划和行动方案，特别提出了中长期的工作目标和路线图，明确了“建设全球领先的可持续发展银行”的战略目标和目标愿景。顶层设计得到了进一步的完善。

第二，绿色金融产品体系的创新不断地推进。现在建设银行在发挥集团全牌照优势的基础上，逐步形成涵盖绿色信贷、绿色债券、绿色基金、绿色信托、绿色租赁等方面的绿色金融产品品牌，目前商业银行能够拥有创新空间的产品基本上都已经陆续推出。

第三，信贷政策上逐步向绿色低碳转型予以引导。在今年的信贷政策上，明确提出了绿色低碳信贷投向占比的要求。另外我们重检了重点行业的信贷政策，把减污降碳相关指标纳入了部分行业客户和项目的选择标准。

第四，提升风险的管控能力。一方面要坚决遏制“两高一低”项目盲目发展，另一方面根据国家的要求积极服务能源方面的安全保供和产业链的供应稳定。

通过上述四个维度在实践中的探索，建设银行确实在绿色金融业务上得到了快速发展，有一组数据借此机会给大家报告。到6月末，建设银行绿色贷款按照银保监会口径余额达到了2.41万亿元，增速23%，绿色贷款和清洁能源产业贷

款增速均高于全行各项贷款的平均增速，较好地完成了“两个不低于”的监管要求。另外，在非信贷绿色金融方面，在绿色债券发行方面，今年5月在境外发行了总规模11.5亿美元的双币种“一带一路”主题绿债，在境内还发行了规模100亿元的可持续挂钩绿色金融债，获得了市场的热烈反应。在绿色债券承销方面，截至到6月末，建设银行作为17家客户承销了23笔绿色债券，发行规模也达到了250多亿元。

● Q14 银行保险报 仇兆燕：

国家将乡村振兴作为重大战略，建设银行在支持乡村振兴领域也推出了一系列战略举措，请介绍一下建设银行在乡村振兴领域的主要业务模式和开展情况。

建设银行副行长李运：

感谢您的提问。近年来，建设银行全力做好乡村振兴金融服务，将助力乡村振兴作为服务“国之大者”和挖掘“金融蓝海”的全行性战略予以推进。2019年11月，建行在同业中率先成立了专门的乡村振兴金融部。经过持续的探索和实践，建行充分发挥金融科技优势，突出数字化经营和生态圈打造两大特色，初步构建了“1211”乡村振兴综合服务体系。

第一个“1”是打造一个平台——“裕农通”乡村振兴

综合服务平台。主要是：一方面线下打造“裕农通”普惠金融服务点。我们与村委会等主体合作，设立了约 49 万个“裕农通”普惠金融服务点，让村民在足不出村的情况下就能办理小额取现、民生缴费、社保医疗等金融和非金融服务。截至 6 月末，“裕农通”服务点服务农户超过 5000 万户，累计交易量达到 1.89 亿笔。另一方面线上打造“裕农通”APP。将“裕农通”服务点的服务功能向线上延伸。依托手机 APP 等渠道，为农民提供智慧村务、电子商务、便民事务和金融服务。截至 6 月末，“裕农通”APP 注册用户超 300 万户，累计发放贷款近 120 亿元。线下服务点和线上 APP 一同构成了“裕农通”乡村振兴综合服务平台。

第二个“2”是打造两大涉农信贷产品包。信贷是衡量一家银行乡村振兴服务情况的主要指标，建行打造了两大涉农信贷产品包。线上“裕农快贷”产品包重点服务农户的信贷需求。通过引入多维涉农大数据，批量化、模型化地驱动农户贷款。截至 6 月末，“裕农快贷”产品余额 410 亿元，增速达到 93%。线下“乡村振兴贷”产品包重点是服务涉农对公客户的信贷需求，比如农村基础设施项目和农业产业化龙头企业等涉农法人客户。推出高标准农田贷款、设施农业贷款等 50 多个线下涉农信贷产品。目前，全行涉农贷款余额达到 2.77 万亿元，增速明显高于全行贷款平均增速。

第三个“1”是打造一系列涉农专业化生态场景。除了

“裕农通”这个综合性服务平台以外，建设银行还打造了一系列专业化、垂直化涉农生态场景。主要是在三个方向上展开：**一是特色农业产业链生态场景。**创建形成内蒙乳业、湖北小龙虾、山东寿光蔬菜等典型的产业链服务系统。**二是乡村政务场景。**上线了767个县（区）级“三资”监管系统，帮助村集体更好地管理资金、资源、资产；上线129个县（区）级农村产权交易平台，助力产权要素流转。**三是其他重点场景。**围绕乡村消费帮扶，打造“裕农优品”专区。围绕乡村培训，建立“裕农学堂”线上线下服务体系。围绕服务农民社交，打造“裕农朋友圈”，自2021年9月上线以来，浏览量已超6亿人次。

第四个“1”是打造一套涉农金融数字化风控体系。对于涉农金融而言，风控是生命线。我们构建“裕农通”**服务点智能风控系统。**运用管理驾驶舱等数字化工具，加强对于“裕农通”疑点交易数据的实时监测。我们还构建**农户贷款线上化风控体系。**部署了85个监测模型，加强对涉农贷款资金用途、信用风险等风险的自动识别与预警，大幅提升农户贷款风险管控能力。

在上述过程中，建设银行打造了“裕农通”综合服务平台，同时，在信贷产品上有“裕农快贷”，在乡村消费帮扶上有“裕农优品”，在乡村培训上有“裕农学堂”，在乡村社交上有“裕农朋友圈”，在乡村流通上有“裕农市场”，

初步构建了一个独具特色、有辨识度的“裕农服务体系”，进而形成一个涵盖产品、平台、场景、客户的“乡村金融生态圈”。通过持续深耕这个乡村金融生态圈，有力促进了我行县域业务的全面发展。截至6月末，县域各项存款和贷款的增速均明显高于全行存贷款平均增速。

前不久，监管机构对各家全国性银行2021年度金融机构服务乡村振兴考核评估中，建设银行也被评为最高等级——优秀档。下一步，建设银行将进一步发挥好“1211”乡村振兴综合服务体系优势，更好服务于乡村产业、乡村建设、乡村治理和乡村改革四大重点领域，为全面推进乡村振兴贡献建行力量。

● Q15 线上投资者提问：

今年大行的净利润增速与经济、市场环境密切相关，上半年建行净利润增速较一季度略有下降，特别是非息收入同比降幅比较明显。对于下半年，希望管理层给予一些业绩趋势的判断和预期。同时，分红方面有没有调整的计划？

建设银行行长张金良：

感谢这位投资者的提问。建设银行上半年盈利保持平稳增长态势，净利润实现4.95%的增长，与过去五年，也就是2016到2021年的净利润复合增长率5.51%基本相当。

ROA1.01%，ROE12.59%，在业内保持了比较好的水平。总体来看，建设银行的盈利呈现出五个特点：

第一，上半年利息净收入平稳增长，稳住了盈利基本盘。上半年，我行利息净收入3173亿元，同比增幅7.18%，主要是加大信贷投放和债券投资力度，生息资产平均余额实现较快增长，同比增长9.17%，实现“以量补价”。同时，持续调整资产负债结构，贷款和金融投资等收益率比较高的资产在资产总额当中的占比有所提升，个人存款付息率的压力有所缓解。通过精细化管理，上半年净息差2.09%，同比下降4个基点，降幅比较平稳。

第二，培育综合服务能力，手续费净收入总体稳健。

第三，其他非息收入下降幅度较大。一是受资本市场波动的影响，建设银行子公司以及总行持有的一些股权投资和债券投资的估值和买卖损益同比下降，主要是估值同比下降。二是今年上半年资产证券化业务量比去年同期有所下降，这部分收入有所减少。三是受汇率波动影响，外汇收益同比有所减少。这三个原因导致上半年其他非息收入同比下降。

第四，经营费用平稳增长，经营效率保持良好。上半年，建设银行的经营费用总额950亿，同比增长7.78%。成本收入比23.4%，在同业中也是较好水平，尤其是上半年我们严格控制非必要费用的开支，业务宣传费、招待费、差旅费大

幅下降 16%。

第五，坚持审慎原则，风险抵补能力不断增强。损益表上最大的一项支出是减值费用。上半年，我们提取资产减值损失 1034 亿，同比下降 4.73%，这与我们良好的风险管理能力相关。拨备覆盖率 244%，逾期和不良的负剪刀差保持业内最好水平，风险抵补能力良好。

银行业与实体经济共生共荣，支持实体经济是银行可持续发展的根本动力，支持实体经济也就是支持银行的未来。虽然当前疫情和经济不确定性较大，但是我们有信心使建设银行的业绩保持稳定。我再展开跟大家分析一下，主要从收入端和成本端来分析。

从收入端来看，第一，建设银行的资本充足率比较高，核心资本、一级资本、总资本充足率都处于比较高的水平，我们有能力支持资产规模增长，尤其是支持生息资产规模平稳较快增长，一定程度上可以对冲 NIM 下行的影响，实现“以量补价”。第二，建设银行的资产总额突破 33 万亿元，结构调整优化的空间非常大，结构调整可以带来效益。第三，随着疫情影响消退、居民消费恢复和改善，加上建设银行正在全力推进大财富管理战略，中间业务收入增长动能在不断积蓄。

从成本端来看，有两项最大的成本。一是经营费用，我们的成本收入比处于同业可比较好水平，今后我们将进一步

提升营销和战略费用投入力度，提高投入产出比。二是信贷成本，这是银行经营最大的成本。我们会坚持实质风险判断，资产风险分类审慎，逾期不良的剪刀差持续为负，拨备覆盖率一直处于较高水平，风险抵御能力良好。所以，尽管存在一些不确定性因素，建设银行完全有信心保持未来业绩的稳定增长。

最后，关于分红的问题。这些年建设银行的现金分红率一直保持在 30%左右的水平，为投资者提供了长期稳定的投资回报，这也是银行股投资的一个核心逻辑。未来，我们既考虑当前回报水平，也要考虑未来利润积累和资本积累，从而确定分红率。目前我们没有调整分红比例的计划。

今后，建设银行还是要提升精细化管理水平，实现有质量、有效益的增长，持续为股东创造更大价值。谢谢你的提问。