

建设银行 2024 年中期业绩发布会问答实录

9 月 2 日，建设银行采取香港、北京两地连线形式召开 2024 年中期业绩发布会。建设银行行长张毅、副行长王兵、首席财务官生柳荣在香港会场出席发布会，副行长纪志宏、李运、李民、李建江在北京会场出席发布会。张毅介绍建设银行 2024 年中期业绩情况，各位参会领导回答两地分析师、投资者及媒体提问。

以下为现场问答：

● Q1 香港会场 摩根大通：

谢谢管理层给我这个提问的机会，我是摩根大通的分析师李丽丽。首先感谢管理层给我们一个非常详细的介绍，建行业绩还是非常稳定的，核心指标也取得了不错的成绩，想请教管理层采取了怎样的经营策略？如何展望我们全年的盈利水平

张毅行长

感谢您的提问。上半年，建行认真贯彻党中央、国务院决策部署，坚决当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的压舱石，聚焦主责主业做优做强，坚持内涵式、集约化发展，做好“五个统筹”，提升“五大质量”，在发展中推动质的有效提升、量的合理增长和险的精准防控。总体看，上半年建行资

产负债平稳增长，经营效益总体稳健，ROA、ROE、NIM、资本充足率、成本收入比等核心指标保持同业领先。具体看，主要是持续做好深化挖潜增收、降本增效，向市场潜力、向成本管理、向风险管理要效益，提升可持续发展动能。

一是统筹好量、价、结构，力争净利息收入尽快企稳。以量的合理增长扎实服务实体经济，加大对重大战略、重点领域和薄弱环节的支持力度，上半年生息资产日均余额 38.6 万亿元，同比增长 9.1%，对净利息收入形成有力支撑。以精细化定价提升服务质效，优化内外部定价策略，提高价格管理的前瞻性、灵活性和精准性，坚持理性定价；上半年，集团 NIM 1.54%，下行趋势有所放缓，主要是通过建设企业级资金大循环体系，加强系统性网络化客户资金服务拓展，改善负债成本，上半年存款付息率 1.72%、同比下降 5BPS，基本回到 2022 年水平，个人存款付息率 1.64%、同比下降 12BPS，为 2019 年以来最低水平。以结构优化提升资产配置效率，加大力度盘活存量资源，压降低收益资产占比，贷款和金融投资等核心资产占比同比提升 1.5 个百分点至 88.2%；巩固零售信贷优势，持续优化完善产品体系，个人消费贷款、个人经营贷款分别较上年末增长 14.0%、13.9%。

二是挖掘收入增长新动能，提升非利息收入贡献。坚持以能力提升推动收入结构转型，深化以优质服务创造价值，非利息收入占经营收入比例 21.0%，同比提升 1.4 个百分点。降佣

减费的同时，加快培育中间业务发展新动能，深耕消费场景建设和重点客群经营，实现手续费及佣金净收入 627 亿元，持续保持同业领先。密切关注市场波动，积极主动做好股权、债权等资产的合理组合配置，其他非息收入增势良好，同比增长 199.4%，对经营收入形成支撑。

三是深化全面成本管理，提高成本效率。坚持过紧日子，勤俭办行，完善全覆盖、全流程、端到端的费用管理体系，加强重点项目成本管控，着力提高投入产出和运营效率，上半年经营费用同比下降 1.7%，成本收入比 24.15%，保持同业较优水平。深入业务源头挖掘成本压降空间的同时，腾挪资源支持战略推进和客户账户拓展；上半年，公司类客户突破 1100 万户，普惠金融贷款客户达 342 万户，个人全量客户 7.62 亿人。

四是强化资产质量管控，守牢风险底线。始终树牢底线思维、极限思维，完善集团一体化风险管理机制流程，强化重点行业、重点区域、重点产品的前瞻性风险管控，风险防控扎实平稳有效。上半年不良贷款率 1.35%，较上年末下降 0.02 个百分点，拨备覆盖率保持较高水平，市场风险、利率风险、流动性风险等各类风险总体可控。

展望全年，我国宏观经济延续回升向好态势，积极因素集聚增多，在培育新质生产力、做好“五篇大文章”、大财富管理等领域充满发展机遇。下一步，我们将继续锚定高质量发展主题，坚定不移推进内涵式集约化发展，切实增强风险思维、

全局思维、发展思维、客户思维、协同思维和竞争思维，在转方式、调结构、提质量、增效益上积极进取，以高质量金融供给服务经济社会高质量发展。

● Q2 北京会场 人民网：

感谢主持人，人民网记者黄盛提问。上半年建行贷款总量增幅低于去年同期，请问管理层，上半年贷款主要投向了哪些领域？下半年贷款重点投向会发生哪些变化？

王兵副行长

感谢您的提问。今年以来，建行坚决落实监管导向，树立正确的经营观、业绩观，实现信贷平稳增长、均衡投放。

保持对实体经济的支持力度。上半年，建行发放贷款和垫款总额较年初新增 1.58 万亿元，增速 6.6%，高于全市场信贷平均增速水平。

持续巩固大零售贷款市场的领先优势，量价合理匹配。个人类贷款合计以及其中的个人住房贷款、个人消费贷款和信用卡贷款余额均保持可比同业领先，个人住房贷款投放量保持市场前列，个人消费贷款新增同业领先。持续做好普惠领域金融服务，金融监管总局口径普惠贷款余额 3.29 万亿元，上半年累计投放 2.57 万亿元，均保持市场领先。个人类贷款及普惠金融

贷款收益率保持可比同业较优水平，是稳定建行净利息收入的压舱石。

对公贷款增长较快，重点领域占比持续提升。一是支持经济转型升级、精准滴灌实体经济重点领域和薄弱环节，绿色、制造业、科创等重点领域贷款占比稳中有升。支持经济社会全面绿色低碳转型，绿色信贷余额 4.46 万亿元，较年初新增 5797 亿元，增速 14.9%；支持产业转型升级和高质量发展，投向制造业的贷款余额 3.05 万亿元，较年初新增 3459 亿元，增速 12.8%；有效提升科创企业服务质效，战略性新兴产业贷款余额 2.72 万亿元，较年初新增了 4749 亿元，增速 21.2%，科技型企业贷款余额 1.80 万亿元，较年初新增 1972 亿元，增速 12.3%。以上几个重点领域，建行都实现较快增长。二是持续巩固传统动能领域信贷优势。基建相关领域中，电力热力贷款增速超过两位数，水利及公共设施贷款新增同比基本持平；房地产相关领域中，积极落实好城市房地产融资协调机制，做好“保交房”相关工作，大力推进“三大工程”建设，房地产贷款新增同比基本持平。

展望下半年，我国推动经济转型升级和高质量发展的积极因素集聚增多，前期宏观政策效果也将持续显现，国民经济有望延续向好的态势，将带动贷款需求复苏回升。我们将深入挖掘有效信贷需求，加快推动储备项目转化，保持信贷合理增长、均衡投放。持续强化零售信贷业务拓展，大力推进零售信贷攻

坚行动，巩固个人住房贷款的传统优势，保持个人消费贷款稳定增长，大力挖掘个体工商户、小微企业主、商户、农户等领域的业务机遇。加大实体经济重点领域和薄弱环节的金融支持力度，努力做好“五篇大文章”，持续夯实对公项目储备，加大战略新兴产业、科技、制造业、普惠、绿色等领域贷款投放力度，持续优化对公信贷结构。

● Q3 香港会场 凤凰卫视：

我是来自凤凰卫视的记者卢熙文。首先想问一下，建行的净息差在四行当中保持领先水平，请问这得益于哪些应对措施？前期监管机构的降准、降息以及 LPR 下调、规范手工补息等政策对净息差的影响如何？最后想请管理层展望一下未来的息差走势。

张毅行长

感谢您的提问。2024 年上半年，建行净息差 1.54%，继续保持可比同业的领先水平，二季度降幅明显收窄。

面对当前的市场环境，建行结合市场利率变化，坚持调整优化资产负债业务结构、产品结构、区域结构、期限结构和客户结构，为净息差指标平稳运行奠定良好基础。主要措施如下：一是持续调整资产负债结构。2024 年上半年，建行持续压降低

收益的同业资产运用，高收益的贷款、债券等核心资产占比进一步提升。二是加强贷款定价管理，通过采用贷款的差异化政策，积极培养市场化和精细化的定价能力，人民币贷款收益率保持同业前列。三是合理控制负债成本，通过计划考核等措施，优化负债期限结构，控制长长期定期存款增长，鼓励吸收低成本的高价值存款，低成本结算性资金占比显著提升，存款付息成本上行趋势已现拐点，为全年息差指标平稳运行奠定了良好基础。

从各方面政策对净息差的影响看，既有不利因素，也有有利因素。今年2月份5年期LPR下降25BPS至3.95%，叠加去年两次LPR下降的重定价效应持续释放，一定程度拉低今年的贷款收益率和净息差水平。另一方面，在存款利率市场化调整机制作用下，2023年三次下调了存款利率，其利息支出节约效应在今年持续释放，带动存款付息率趋于下降，可以有效缓解净息差的下行压力。此外，今年2月央行将存款准备金率下调了0.5个百分点，也有利于提高资产收益率并提升净息差水平。今年的情况，7月，1年期和5年期LPR分别下降10BPS，同时各主要银行进一步下调了存款利率，我们测算，这次存款利率调整可以有效对冲LPR下降产生的负面影响，对全年净息差的影响较小。

展望未来，随着存款利率下调对存款成本的改善效果滞后释放，预计今年NIM的降幅会有所收窄。建行也将通过持续优

化资产负债结构、强化存贷款定价管理等多种举措，努力保持净息差总体稳定和可比同业领先。

● Q4 北京会场 金融时报：

我是金融时报记者余嘉欣，我们注意到建设银行 2022 年就开始布局“1314”养老金融服务体系，2024 年初又在同业中率先发布了集团统一的养老金融品牌“健养安”，我们想了解一下当前贵行在丰富养老产品和服务方面有什么新的进展？

纪志宏副行长

感谢您对建设银行养老金融业务发展的持续关注。“养老金融”是去年中央金融工作会议提出的“五篇大文章”之一，党的二十届三中全会又对相关改革进行了部署，明确要求“加快发展多层次多支柱养老保险体系，扩大年金制度覆盖范围，推行个人养老金制度”等等，为建行做好养老金融提供了根本遵循。今年 2 月 29 日，在提早布局、整体规划的基础上，建行发布了集团养老金融统一品牌“健养安”，推出了养老金融产品、服务、网点等方面的“十项行动”，养老金融服务体系建设进一步加快。我汇报几方面进展：

一是做好做优特色网点。今年 3 月份，我们首批 60 家“健养安”养老金融特色网点揭牌以来，已经初步形成了“产品权

益、适老服务、养老投教、养老微生态”四类特色。这些网点也成为创新养老金融服务模式的重要阵地。比如，针对老年客户“按月支付生活费”的需求，建信理财创新推出了“定期分红型”银发客群优享理财产品，让老人们安心得实惠。下一步，我们将继续扩展养老金融特色网点的数量，将银行网点优势和社区养老、养老金融进一步融合，用心用情传递适老服务的温暖。

二是丰富产品序列，提升个人养老金融产品供给。产品是养老金管理的核心，是养老财富保值增值的关键。建行集团建立了养老金融重点产品库，着力提升包括基金、理财、保险、年金、信托等在内的养老金相关产品竞争力，并且集中优质资源，努力打造出一批收益稳健、市场认可度高的“单项冠军”产品。比如，截至今年7月底，建信基金的五年期养老目标基金个人养老金账户（Y）份额收益率排名市场同类产品第一，为个人养老金第三支柱全国推广做好准备，也为人民群众提供更多、更可信赖的选择。

三是加大产品创新力度，丰富“安心”系列产品线。建行充分发挥综合化经营优势，打造“企业养老”综合解决方案。我们率先推出了“安心健养”年金增值服务，把企业的薪酬福利和员工的健康养老紧密结合，推出了用于薪酬延付、股权激励等场景的“安心专养”资产服务信托增值服务；协助企业回

馈社会，推出了帮助服务居民养老的“安心善养”对公慈善信托增值服务。这些产品正在培育和发展的过程中。

四是发挥专业优势，扩大年金覆盖范围。建行集团依托我们独有的建信养老金，以子公司为主体，在服务好传统客户的基础上，积极落实监管导向，充分发挥专业优势，推动扩大年金的受益面。我们创新了对园区科技型企业的集合年金计划，还积极推动社区服务工作者等非传统年金客户开办年金业务。在这些以前覆盖比较少的领域，相关专属服务方案陆续落地。上半年，建行集团服务的企业年金客户新增超过了 50%，面更广了。

五是加大对养老产业银发经济的支持力度。建行搭建了康养产业共享服务平台，深化和优质养老产业企业的合作，并且针对养老产业信贷业务的痛点，持续优化改进内部管理流程。我们将养老产业纳入优先支持行业，创新推出养老服务项目贷款、养老服务经营贷款等新产品，积极引导信贷资源向养老产业倾斜，相关贷款余额、增速同业领先。

养老金融的需求非常多元，前景十分广阔，发展正逢其时，也是金融机构高质量发展的重要着力点。下一步，建设银行将以锤炼“健养安”品牌为牵引，扎实推进“1314”养老金融体系建设，不断丰富产品服务供给，成为全社会信赖的“养老金融专业银行”，为完善中国特色养老体系作出应有贡献。

● Q5 香港会场 华泰证券：

谢谢管理层给我提问的机会，我是华泰证券沈娟。我想请教一个非息的问题，我们看到建行上半年非息收入实现了正增长，想请教一下管理层，我们对于下半年和全年的非息收入的展望。同时，我们看到在结构上，中间业务收入相比一季度有略微小幅的向下波动，针对下半年，我们后续在中间业务的策略安排是怎样的？其他非息增长也很显著，想进一步请教管理层如何展望下半年其他非息对利润的贡献？

生柳荣首席财务官

感谢您的问题。一个是手续费收入，一个是其他非息收入。

首先说一下中收的情况，正如你们观察到的，上半年建行的手续费收入降幅较一季度有所扩大，主要是代理类的业务，保险、基金、托管等重点产品收入有所下降，这是去年下半年减费让利政策影响的后续，也是整个银行业面临的共同问题。

与此同时，这几年我们努力推动中间业务发展从价格竞争型向质量竞争型的转变取得进展。从上半年的情况来看，具体在夯实客户基础、优化收入结构、提升管理成效三方面都有可喜的变化。

第一，从客户基础来看，正如刚才张毅行长通报的，在传统的支付结算领域，对公结算账户达到了 1600 万户，上半年新增 90 多万户。从个人客户来看，上半年财富管理客户新增超过 400 万户，同比多增近 150 万户。另外，作为我们的传统优势领域，信用卡客户一直维持在 1 亿户以上，而且交易活跃度有所提升。厚实的客户基础是我们后续开展中间业务很重要的基础，我们经常讲客户是根，银行是叶，根深才能叶茂，这是第一点可喜的变化。

第二，从收入结构来看，近年来我们一直在推动中间业务发展向轻资本、轻资产方向转型，应该说也取得了一定成效。从上半年的成绩单来看，有两个指标值得大家关注：一个是手续费收入占营收的比重超过 16%，据我们了解，这在可比同业中处于领先地位；一些重点产品，比如信用卡、网络支付、托管、保函等业务在同业中也保持领先。第二个指标是新兴业务领域收入占整个中间业务收入的比重，这几年我们一直在探索培育中间业务发展新动能，刚才张行长已经通报了一些上半年的关键指标，如财富管理、消费金融、投资银行等，收入占整个中收的比重已经超过了六成。这也是一个可喜的变化，新的动能正在不断培育成型。

第三，从管理效果来看，近年来我们加强精细化管理，通过成本管控来挖掘中收增长潜力，也取得了一定效果。上半年，我们重点推进商户业务提质增效，当前各家银行商户的收单成

本支出都很高，我们通过因地制宜、分类分层做好商户收单客户管理，取得了不错的效果；通过提供“收单+”综合金融服务，商户收单的手续费收入和商户的综合贡献均有所提升。

回顾上半年，我们有厚实的客户基础，有中收动能的持续转换，还有精细管理的有效手段，这几点后续的中收发展都是可借鉴的成功经验。

展望下半年，经济运行中的积极因素和有利条件在不断累积。从资本市场的政策来看，党的二十届三中全会和去年底召开的中央金融工作会议精神都强调了投融资体系的发展，强调资本市场的内在稳健发展，这方面应该还是有一些机会的。从产业政策来看，中央提出因地制宜发展新质生产力，在新一代信息技术、人工智能、生物制药等领域也会有一些发展。从消费民生政策来看，党的二十届三中全会提出要以消费作为重点来提振内需，消费金融领域我们还会有更多的可为空间。另外，今年上半年地方债发行偏慢，下半年地方债发行速度会加快，对应的项目落地速度也会加快，建行独有的工程咨询业务，下半年收入应该也会有所增加。从7、8月份的数据来看，建信基金、建信理财、建信信托等子公司的业务发展势头都好于上半年。所以展望全年，整个中收的发展态势应该会好于上半年。

其次，回答一下你关心的其他非息收入问题。上半年建行其他非息收入160亿元，同比增长107亿元，增幅199%，增幅比较大。主要是优化投资结构，也叠加了市场波动的影响，权

益工具、基金、债券等投资收益以及外汇收益同比都出现了正向增长。另外，加强成本管控，保险手续费支出、结构性存款的成本支出有一定程度的同比下降。这两方面因素推动非息收入有一个良好的增长势头。

下半年，整个经济延续稳中向好态势，总体来看下半年其他非息收入仍然会维持增长势头。无论是股市、债市、汇市，市场短期内可能有一定波动，对其他非息增长会有一些扰动。近年来，我们加强大类资产摆布，优化金融投资结构，加强公允价值波动管理，希望使其他非息收入保持相对稳定的增长。

● Q6 北京会场 广发证券：

感谢管理层，我是广发证券银行分析师倪军。观察到今年上半年建行的存款增长情况是非常不错的，想请教管理层采取了哪些举措？另外我们也观察到近期在统计数据上 M1 的变化，包括活期存款的变化。建行存款端的定期化和长期化趋势目前怎样，是否仍在延续？后续建行将采取什么举措来保持存款增长？

李运副行长

感谢您的提问，我理解这是三个问题。

第一个问题是存款增长较好所采取的主要措施。上半年建行存款增长保持较好水平，集团口径存款增量达到 1.05 万亿元，个人存款增量在可比同业中领先，采取的措施主要是“三个抓”：一是抓客户基础，建行一直把客户服务和经营作为全行高质量发展的根基，不断深化客户的分层、分群、分级的经营，带动全行客户规模的扩大和客户质量的提升，截至 6 月末，全行公司类客户达到 1134 万户，个人客户总量达到 7.62 亿人，其中个人金融资产 20 万及以上的个人客户，今年上半年增量达到 142 万户，增速处于可比同业的领先水平。二是抓资金闭环，建行围绕资金流向，特别是聚焦财政、地方政府专项债券以及消费交易等重点资金链条，着重强化完善支付结算服务和综合服务，提升资金闭环经营的能力。在这个过程中，也促进了活期存款的增长，6 月末建行境内存款中活期存款占比 43.94%，预计高于可比同业。三是抓重点客群数字化经营，例如，针对个人存款贡献度较大的代发、商户和养老等重点客群，建行强化了客户画像，大力提升数字化洞察、线上化触达和生态化服务能力。同时，针对重点客群专门强化客群经营服务团队的建设，带动重点客群资金贡献进一步上升。基于上述几个方面的举措，存款增长总体保持较好水平。在实现规模增长的同时，付息率进一步下降，上半年建行存款付息率 1.72%，同比下降 5 个基点，其中个人存款付息率同比下降 12 个基点，降幅在可比同业中较大。

第二个问题是关于存款的定期化、长期化的趋势。从当前情况看，存款定期化趋势有所持续，6月末定期存款占比略有上升。而定期存款的长期化趋势则有所减缓，上半年新吸收3年期及以上定期存款在全部定期存款中的占比，较去年全年下降4个百分点。

第三个问题是下一步建行存款的增长策略。建行会继续聚焦负债质量，强化稳存增存，特别是深化资金稳固行动，进一步促进负债业务高质量发展。一是深化客户经营。继续提高客户产品覆盖度和客户粘性，做优客户基础。二是深化资金全链条服务。继续完善数字化、平台化、生态化的引存、留存模式，提高资金全链条服务能力。三是深化存款结构优化。继续坚持量价平衡，优化存款期限结构，保持存款付息成本处于更合理水平，进一步实现全行存款业务高质量发展。

● Q7 香港会场 香港商报：

我是香港商报记者李晓颖。近年来，市场对ESG的关注程度越来越高，监管部门也出台了一些相关规定，建设银行在ESG方面取得了不错的工作成效和很好的业界口碑，请问管理层有什么经验可以分享？下一步还有什么计划？

王兵副行长

感谢您的提问，这个问题我来回答。

近年来，建设银行完整、准确、全面贯彻新发展理念，坚定不移推进高质量发展，将 ESG 要素全面融入建行战略发展和经营管理，有效统筹经济效益、社会效益和生态效益，带动当期业绩增长和长期可持续发展，获得社会各界广泛认可，也感谢香港商报记者的关心。2023 年，正如张行长刚才所说，建行明晟（MSCI）ESG 评级 AA，得分位列全球主要银行的前列，致力于成为“全球领先的可持续发展银行”，经验做法我们简单总结一下，主要是以下三个方面：

一是走兼顾中国特色和国际经验的 ESG 发展之路。ESG 理念与中国式现代化、高质量可持续发展的本质要求，以及“以人民为中心”的发展思想和“以义取利、兼济天下”的中国特色金融文化是高度契合的。建行在积极学习借鉴国际 ESG 领域先进理念和成熟做法的同时，更加深刻地把握金融工作的政治性和人民性，积极探索中国特色 ESG 发展之路。我们构建起了董事会、监事会和管理层协同配合的 ESG 治理体系和工作机制，积极加强 ESG 理念的普及、宣导，弘扬中国特色金融文化，带动全体员工深化对 ESG 理念的正确认识，为做好 ESG 工作奠定了比较扎实的基础。

二是将 ESG 要素全面融入业务经营和风险管理。我们充分发挥 ESG 要素对优化业务结构、防范经营风险、服务经济社会发展的推动作用，积极发挥金融多牌照优势，全力助力经济社

会绿色低碳转型，6月末绿色贷款余额4.46万亿元。我们强化ESG和气候风险的前瞻管理，开展重点行业转型和物理风险压力测试，构建行业领先的对公客户ESG评价工具，对128万客户实现自动评级。业内也率先构建覆盖境内全部分支机构的碳排放管理系统，实施节能环保改造，积极推进绿色网点和绿色数据中心建设，积极促进业务交易电子化、办公无纸化。持续拓展金融服务覆盖范围，触达金融匮乏地区和人群，6月末，普惠金融贷款余额3.29万亿元，涉农贷款余额3.38万亿元，在市场上都是领先的。我们积极践行社会责任担当，切实维护金融消费者权益，严守数据隐私安全底线，积极为员工成才成长搭建广阔平台，使建行高质量可持续发展能够惠及各方。

三是以ESG信息披露为抓手撬动经营管理提升。随着ESG投资理念在全球的兴起，ESG实践表现也成为机构投资者评价被投企业和做出投资决策的重要依据。建行ESG机构投资者持股占比比较高，我们一贯重视各利益相关方对建行ESG信息的诉求，搭建多层次的ESG信息披露体系，以国际化、市场化的语言多维度呈现建行ESG工作成效。同时，积极响应各利益相关方反馈意见，从披露和实践端提出针对性改进措施，在增进各方对建行可持续发展实践理解和认可的同时，切实推动自身高质量可持续发展，建立了相互促进、相互提升的良性循环。

上半年，港交所、上交所相继发布了ESG信息披露要求，在进一步规范ESG领域健康发展的同时，对ESG管理工作也提

出了更明确、更具体和更高的工作要求。下一步，我们将认真贯彻落实党的二十届三中全会以及中央金融工作会议精神，聚焦高质量可持续发展，将 ESG 工作与做好“五篇大文章”有机结合，对标对表最新监管导向和政策要求，前瞻部署 ESG 数据基础和碳排放信息系统建设，加强绿色金融、普惠金融、乡村振兴等特色领域产品创新，努力建设 ESG 专业队伍，在服务经济社会高质量发展中进一步提升建行的 ESG 工作质效。

● Q8 北京会场 21 世纪经济报道：

感谢管理层给我这个提问的机会，我是 21 世纪经济报道记者杨希。我的问题是关于数字化经营的，我们都知道，数字金融是“五篇大文章”之一，也是国家为了适应数字经济发展作出的重要部署，我们都知道建行在金融科技方面具有一定的先发优势，我的问题是建行在推进数字化经营、增强数字经济服务能力方面做了哪些工作？下一步还有哪些部署？

李民副行长

感谢您的提问。数字金融是商业银行适应数字经济发展所作出的金融创新，其具有金融和科技的双重属性，既包括持续推动和不断深化自身数字化转型的要求，也包括积极支持和服务数字经济发展的要求。

在推动自身数字化转型方面，建设银行经过几年的实践和探索，制定了《数字建行建设规划》，集团数字化转型取得了一定成效。持续为业务经营、客户服务、员工减负赋能。

一是业务经营方面。以大零售为例，基于传统经营模式难以有效覆盖超大规模客户群体的实际，我们推动线上经营和直营模式，目前通过线上个人长尾客户直营，直接触达交互的客户总量近 4000 万户，客户服务的深度和效能也在持续提升。

二是客户服务方面。线上客户服务是建行关注和持续发力的重点，我们“双子星”平台注册客户已经突破 5 亿户，每天都有约 300 万客户通过建行线上平台办理各项金融服务，每月通过建行线上平台办理业务的客户数已经达到 1.92 亿，有效提升了我们的经营质效。目前，建行有金融交易的客户总量和占比处于同业领先地位。

三是员工减负方面。我们还通过数字化转型不断为员工赋能减负。通过智能字符识别、机器学习处理规则等新技术的应用，实现网点柜面票据识别、外汇业务审核等场景人工替代，目前人工替代比例超过 60%。通过优化对公账户、询证函等业务流程，实现办理时间大幅压缩，目前客户在网点办理对公账户开户业务平均临柜时长已经从 45 分钟缩短至 20 分钟左右。

刚才讲到的都是自身数字化转型方面的一些变化。数字金融在推进自身数字化转型的同时，还有更好服务数字经济发展

的要求。目前，建设银行发挥金融集团优势，通过综合化服务，不断创新服务数字经济的能力，截至 2024 年上半年，投向数字经济核心产业贷款余额超过 7800 亿元。

这些都是我们在数字金融方面取得的一些阶段性成效。数字金融作为“五篇大文章”之一，不仅具有不断提升自身能力的要求，同时也是做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融的基础支撑。建设银行一直高度重视数字金融的发展，也会在未来通过扎实有效的措施，持续推动集团数字化转型，不断提升自身数字化经营能力，同时更好地服务数字经济发展。我就回答到这里。

● Q9 香港会场 花旗银行：

我是花旗银行分析师张卓佳，我的问题是关于资产质量的。我们看到在营收承压的大环境下，资产质量稳定的趋势尤为重要。建设银行一直以比较稳健的资产质量而著称，今年上半年不良率也有所下降。请管理层分享一下对下半年资产质量趋势的展望？

李建江副行长

感谢您的提问。

资产质量与实体经济密切相关，与银行自身风险管理能力密不可分。建行始终遵循稳中求进的工作总基调，把防范化解风险作为根本性任务，主动积极有效管控风险，确保以稳健的资产质量有力支撑高质量发展。截至今年6月末，集团不良贷款率1.35%，较上年末下降0.02个百分点，资产质量整体稳定，管控基础扎实。预计下半年资产质量整体仍将平稳运行，重点领域风险保持可控。

从宏观形势来看，经济运行总体平稳、稳中有进。今年上半年，国内生产总值实现5%的中高速增长，虽然当前经济运行仍然面临诸多挑战，但是随着政策措施不断发力，高质量发展扎实推进，我们相信经济运行仍将延续回升向好的态势。

从重点领域来看，房地产方面，建行坚决贯彻落实党中央、国务院的决策部署，扎实做好保交房和房地产融资协调机制工作，加大力度防范化解风险，各项措施落地见效，上半年实现房地产业贷款不良额、不良率双降，不良率较上年末下降0.44个百分点，不良暴露也同比减少。地方政府债务方面，一揽子化债相关政策正在逐步见效，债务风险得到整体缓解。建行也稳妥有序做好地方债务风险的防范化解，目前相关业务不良率较低。

从自身情况来看，建行业务发展和风险管理基础扎实，具备应对新形势新挑战的管理能力。业务发展方面，我们始终坚持以服务实体经济为己任，持续优化调整信贷结构，做好“五

篇大文章”，加大对重点领域的金融支持力度，把好客户准入关。上半年，绿色金融、制造业、普惠等重点领域贷款稳步增长，持续保持零售贷款大行地位，扎实推进内涵式、集约化发展。风险管理方面，我们持续保持主动前瞻、审慎严格的管理态势，不断完善集团一体化防控体系，风险管控措施有效，风险抵补能力充足，6月末拨备覆盖率 238.75%。我们落实“四早”原则，积极识变应变，紧盯重点领域风险监测与化解，加强一二道防线协同控险，强化穿透式管控，完善智能风控体系，持续提升不良资产处置质效。上半年，公司类贷款资产质量保持平稳态势，个人贷款不良率仍处于相对较优水平。

展望下半年，我们将持续提升风险意识，坚持底线思维，充分把握风险形势，进一步强化主动防控，确保资产质量平稳运行，筑牢高质量发展的长期稳健基础。

● Q10 网络提问：

《资本新规》实施给国有大行资本充足率带来一定提升，叠加上半年贷款增速普遍放缓，请问建行未来几年的资本压力是否有所缓解？建行是否会考虑通过增发、配股等方式进行再融资，以补充核心一级资本？是否会提高分红比例或保持分红金额不下降？

生柳荣首席财务官

感谢投资者朋友在网络上的提问，主要涉及两个方面的问题，一个是关于资本充足水平的问题，一个是关于分红的问题。

我先回答一下关于资本充足水平的问题。建设银行一直秉承稳健审慎的资本管理策略，推行资本集约化经营。近年来，随着巴塞尔协议III实施，我们深化资本高级计量方法的实施，高质量完成资本新规落地。上半年，建行资本充足率 19.25%、核心一级资本充足率 14.01%，分别比上年提升了 1.30 个百分点和 0.86 个百分点，资本充足率、核心一级资本充足率在已公布半年报的同业中处于领先位次。二季度，因为普通股分红等因素，资本充足率环比略有下降，与银行业整体变化趋势一致，总体上符合预期，下半年资本充足率预计有所回升。

作为全球系统重要性银行，建行接下来还面临总损失吸收能力监管达标的两次“考试”，即总损失吸收能力在 2025 年初要达到 20%，2028 年初要达到 22%。正如刚才张毅行长所通报的，上半年我们的资本充足率在同业处于领先水平，基础还是比较扎实的。7 月和 8 月建行各发行了 500 亿元二级资本债和 500 亿元 TLAC 非资本债务工具，进一步夯实资本实力。总体上看，2025 年 TLAC 达标问题不大。我们现在做的工作是提前布局和谋划 2028 年的达标问题，主要是两方面工作，一方面是在分子项，我们保持今年盈利水平的相对稳定，能够提升资本的内生补充能力。另外一方面，在分母项通过对风险加权资产的

管控，提升对资本的集约化使用，这方面我们已经打下了很好的基础。在资本新规实施过程当中，王兵副行长牵头，成立综合团队，所有的前台业务部门、中后台综合管理部门、境内外分支机构，包括子公司和海外机构，都参与了资本新规的学习和培训。在这个过程中，大家充分理解资本新规的计量规则，通过加强各个客群的风险缓释等风险管控措施，实现对风险加权资产的有效管控和资本的集约使用，这是我们在资本新规实施过程中得到的很大收获，也为我们夯实资本实力、推进高质量可持续发展打下了良好的基础。

刚才这位朋友提到了外部资本补充的问题。我们近年来一直坚持资本内生积累和外部补充并重的资本补充策略，为下一步发展奠定了坚实的基础。我们还会发行一些资本工具来提高资本实力，具体采取什么形式、发行多少金额要视监管政策、市场环境、发展战略和资本供求情况来确定。可以告诉大家一点，建行资本补充压力相对较轻。总体来讲，我们扎实的资本实力为下一步发展奠定了坚实基础。

关于分红，建行一直高度重视相关工作。我们经营成果很大程度上都来自广大股东的支持和关心。长期以来，我们坚持以连续、稳定的现金分红回报广大股东，上市以来累计分红已经超过 1.2 万亿元，最近 5 年一直保持 30%的分红比例。2020 年到 2023 年，总体来看，我们 A 股股息率超过 5%、H 股超过 6%，今年上半年我们 H 股股息率超过 7%。从长期价值回报角度，

这个成绩单还是相当不错的。下一步，我们将根据监管政策导向，综合考虑投资者诉求，以及资本内生补充对后续可持续经营的影响等因素，合理把控分红比例和水平。

另外也向大家汇报一下，建行积极响应监管要求，发挥大行示范带动作用，有序实施中期分红。8 月底，董事会已经审议通过了决议，按照 30%的比例来实施中期分红，相关数据也已经公布。下一步，经过公司治理程序，我们计划在 2025 年元旦后、春节前实施中期分红。

再次感谢广大投资者对建行长期以来的支持和关心。作为管理层，我们一直带领广大员工在服务实体经济、服务好百姓民生的同时，提升价值创造能力，争取给广大投资者长期稳定的投资回报。