

中国建设银行 2021 年度业绩发布会实录

(2022 年 3 月 30 日, 16:00-17:30)

胡昌苗董事会秘书: 尊敬的各位投资者、分析师, 各位媒体朋友, 女士们、先生们, 大家下午好! 欢迎各位参加建设银行 2021 年度业绩发布会, 非常感谢大家长期以来对建行的关心、信赖和支持。

因疫情防控的需要, 本次会议以电话连线和网络直播的方式进行。出席本次发布会的有建设银行董事长田国立先生、副行长纪志宏先生、王浩先生、张敏女士、李运先生, 首席风险官程远国先生, 独立董事梁锦松先生线上出席, 现场还有部分董事、监事代表, 总行相关部门负责人。我是董事会秘书胡昌苗。

我行 2021 年度业绩报告已于昨晚正式对外公告, 业绩展示材料也已经提前在集团官网上发布, 供各位参阅。为节省时间, 本次会上不作具体的介绍。现在有请田国立董事长致辞。大家欢迎!

田国立董事长: 各位投资者、分析师、媒体朋友们, 大家下午好!

我代表建设银行全体同仁欢迎各位参加此次发布会,

借此机会对广大客户和各界朋友长期以来的支持表示衷心感谢！

2021年，面对国内外复杂的形势和风险挑战，建设银行贯彻落实党中央、国务院的决策部署，认真贯彻新发展理念，纵深推进新金融行动，引导更多金融资源流向经济社会的重点领域和薄弱环节，助力构建新发展格局，推动高质量发展和共同富裕，战略溢出效应持续显现，资产负债均衡增长，发展基础持续夯实，资产质量稳中向好。全年净利润同比增长了11.09%，两年平均增长6.25%，不良率下降了0.14个百分点，计划分红910亿元，实现了“十四五”的良好开局，向广大股东和社会各界交出了一份亮丽的答卷。

在业绩报告和展示材料中，相关指标已经有了全面的呈现，在此我不再重复了。建设银行所做的新金融探索，远不只是单纯的指标数字可以体现。我们在为国为民分忧、纾解社会难点痛点的同时，也在不知不觉中收获了更多的信任和回报。“CCB 建融家园”让新市民习惯了建行尽可能地为大家提供的无处不在的服务和陪伴。数字化精准投放的普惠金融贷款，从“保本微利”成为业绩推动力。沉淀存款2700多亿的“裕农通”化作乡村振兴蓝海中的点点白帆。更重要的是，新金融的探索实践让我们能跳出传统金融的视角去寻找答案。路已经越走越宽、越走越实，可持续发展的后劲儿更足，第二发展曲线更加饱满鲜亮，也获得国际机构和社会各界更多的肯定。这让我们更加信心满

满。

当前，世纪疫情叠加百年变局加速演进，地缘政治局势复杂多变，市场不稳定、不确定性有所上升，但是中国经济长期向好的未来依然可期。近期，国务院金融稳定发展委员会召开专题会议，号召金融机构必须从大局出发，坚定支持实体经济的发展。我们将坚持以人民为中心，沿着新金融的道路整合资源，以更好的经营发展和业绩表现回报广大股东和社会各界，共同维护资本市场的稳定发展。也欢迎各位投资者一如既往地支持建设银行，增加对我们的持股比例。

谢谢大家！

胡昌苗董事会秘书：下面进入问答环节。为使更多的投资者、分析师和媒体朋友有提问的机会，我们建议每位提问者只提一个问题，并请自我介绍所在的机构和姓名。

提问 1：首先恭喜建设银行在 2021 年取得良好的业绩，特别是净利润增速达到近几年的新高。刚才听田董事长介绍了建行的新金融行动，之前在很多场合也听到过，想借今天这个场合请田董事长跟我们说一说新金融行动跟传统的金融有什么不同？新金融行动对建行的业绩有什么促进作用？

田国立董事长：感谢大家对新金融的关注。其实新金融更多是在新发展理念之下的一种新的金融思维方式。准

确地讲，传统金融已经发展了几百年，对人类社会进步的方方面面都有了很好的推动作用，让整个人类社会发生了翻天覆地的变化。但是到了信息时代之后，人们对社会的物质、精神、文化的需求越来越广泛，金融也要用一套新的语言、新的逻辑去重构。

特别是金融危机以后，给我们提供了一个特别大的启示，就是金融怎么能更好地服务社会，而不是成为一个社会问题。举个例子，过去传统金融讲究效益，只要服务好头部 20%的企业，就能获得 80%的效益，这是一个非常精明的算计。但是在新发展理念下，特别是以人民为中心的前提下，银行如果过度追逐效益，自然就将 80%的客户弃之不顾了。他们的金融服务就会成为一个死角，或者被边缘化。

新金融理念的核心就是以人民为中心。现在我们也有了有效的手段。过去想要服务更广大的 80%客户，光有想法和愿望是不够的，有时候能力达不到，但新的金融科技让我们在心怀这种美好愿望的同时，也加持了服务社会的能力。

比如说，建设银行最近推广的“裕农通”，我们开玩笑讲，马斯克有“星链”，我们有“村链”，51 万个服务点能有效地覆盖 80%以上乡镇和行政村，暂不包括人口稀疏的自然村和行政村。现在在城市，大家都不一定到网点办业务了。按照互联网无远弗届的逻辑，农村同样可以享受到现代金融服务，最边远地区的村民都能享受到像大都市里的居民一样的金融服务，这对金融资源的均等化起到了非常

大的作用。这个逻辑其实很简单，我们依托村支部、村委会、卫生站，把设备投放到那里，建立起一个大家互相委托的关系。为什么考虑要用这些手段？因为完全靠手机的话，村民对互联网的应用不一定那么熟练，但结合当地的这些落脚点，适当对相关人员进行些培训，就可以把我们在市区网点的服务功能扩展到了农村，比如存取款功能、民生缴费、网络快捷贷款等。同时我们还可以帮助村级行政机构开展村务公开、就医服务等。我们将持续打造这个综合性的服务平台。

再比如说普惠金融，以前我们都在争抢大客户，但是国家从高速发展转向高质量发展的过程中，不仅要关注大客户，而是中小微的客户都要关注到，这样才能提高整个社会的发展质量。所以我们把普惠金融作为一个战略。给一个大客户贷款与给千百万个中小微企业贷款是不一样的，如果不依靠科技是无法做到的。给一个大客户放贷款，无非就是多写一个零；而给小微客户服务，人力投入成本很大。我们充分运用大数据、互联网、人工智能这套逻辑，就可以给中小微企业赋能了。

2017 年以前，我们每年给中小微企业贷款 200-300 亿就已经很多了，不良率是 7-8%。现在我们运用互联网、人工智能、大数据、区块链这些技术之后，逐步放大了能量。2018 年，（战略实施）第一年就新增 2100 多亿元，不良率是 1%；2019 年新增 3500 多亿，不良率还基本是 1%；2020 年新增达到了 4800 多亿，不良率基本上还是保持在 1%左右。

到现在，只用了不到五年的时间，建设银行普惠金融贷款已经超过了 2 万亿。

在这里给大家一组比较数字：过去建设银行的房地产相关业务很多，在房地产贷款、个人按揭领域影响力较大，主要因为我们是最早做这些业务的银行，用了将近 30 年的时间，按揭贷款余额有 5 万多亿，而我们仅用了四年左右的时间，普惠金融贷款余额就达到了 2 万亿。过去，金融机构并不是不乐意服务中小微企业，其实也曾经尝试过发展普惠贷款，但服务后成本很高，不良率有时是银行难以承受的。现在，我们用了全新的金融科技打法，在这些技术的支撑下，建设银行用四年左右的时间，规模突破了 2 万亿，而且不良率好于预期。本来银保监会规定的容忍度是不良率不高于各项贷款 3 个百分点，而实际上我们只是 1%多一点，所以给我们的信心很大。

未来，建设银行会努力实现服务社会的理想和愿望，特别是服务更广大人民群众，服务为我们社会作出巨大贡献的中小微企业，用我们扎扎实实的科技能力，把这项工作搞得更好，让更多的人可以公平地获得金融资源和服务。

另外大家也注意到了，建行在推广住房租赁，这些过去也不是传统银行要干的。传统银行只需要提供贷款，但是在培育一个成熟租赁市场的过程中，不往纵深推进，就很难培育起这样一个市场，我们必须躬身入局。我们也称其为新金融，完全秉承服务社会的一套理念。在这个逻辑下，我们重构了一些金融的产品和逻辑，逐步在服务社会

的同时，也创新出一些好的金融产品，而且社会效果和经济效果还都不错。

提问 2: 请教一个关于信贷投放和结构的问题。我们看到 2021 年建设银行的贷款增长势头非常好，尤其是对公贷款增长得很快。请问管理层，背后的驱动因素是什么？另外，我们看到今年监管部门也提出保持社会融资总量增速与名义 GDP 增速基本匹配，今年社会融资总量增长目标比去年有所下调。请问建设银行今年的贷款增长目标是不是也会作相应的调整？贷款的投放重点领域会有哪些变化？

纪志宏副行长: 感谢你对信贷投放问题的关心和关注。建设银行作为国有大行，始终坚持金融服务实体经济的天职，积极贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，助力实现“六稳”“六保”，将更多金融资源配置到经济社会发展的重点领域和薄弱环节，努力在服务实体经济高质量发展的同时实现自身持续稳健发展。

2021 年，集团贷款保持较好的增长，比上年末新增 2 万亿元，增速是 12.0%。其中，本行境内对公贷款新增 1.2 万亿元，增速 14.8%，主要是我们在发挥基础设施领域传统优势的基础上，加大对于绿色、普惠、制造业、乡村振兴等重点领域信贷投放的力度，更好地满足实体经济融资需求。

一是扎实服务国家重大项目建设，发挥传统优势。基础设施贷款新增 7331 亿元，增速 16.9%。

二是持续增亮绿色底色成色，完善绿色金融的长效发

展机制，积极探索绿色金融新产品、新服务和新举措，加大对清洁能源、节能环保和碳减排技术等符合央行碳减排支持工具范围的贷款投放，绿色贷款新增 5155 亿元，增速 35.6%。

三是坚持普惠金融引领市场，普惠贷款产品体系不断丰富，银保监会口径普惠金融贷款余额近 1.9 万亿元，新增 4499 亿元，余额和新增均为行业第一。

四是支持制造业高质量发展，制造业中长期贷款新增达到 1520 亿元，增速 29.2%。构建“科技企业创新能力评价体系”，助力高水平科技自立自强，战略性新兴产业贷款新增 3065 亿元，增速 49.8%。

五是打造巩固脱贫攻坚成果和乡村振兴服务品牌，持续创新产品和服务模式，加大信贷投放力度，涉农贷款新增 3770 亿元，增速 18.1%。

对公贷款实现良好增长的同时，我行积极践行“大零售”理念，个人类贷款余额达到 7.9 万亿，新增 6581 亿，增速 9.1%，继续保持零售信贷第一大行的市场地位。

当前，我国经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，疫情也在冲击经济，需要金融机构更加主动作为，大银行要发挥好主力军的作用。下一步，我行将继续坚持稳字当头，稳中求进的工作总基调，继续贯彻落实好宏观调控政策，加大对实体经济的支持力度，继续保持新增贷款适度增长。同时，根据宏观政策导向、市场变化和客户需求，合理把握信贷投放的节奏。在具体投放的重点

上，特别在结构调整方面：

一是聚焦实体经济重点领域和薄弱环节，继续做好对普惠金融、科技创新、制造业、绿色发展、乡村振兴等领域的全方位金融支持，保持重点领域信贷占比稳中有升。

二是精准做好国家重大项目的对接，做好“两新一重”领域的信贷投放，支持好适度超前开展的基础设施投资。

三是保持房地产贷款平稳有序的投放，更好满足购房者的合理住房需求。

四是支持好扩大内需，持续加强生态场景的建设，提高数字化经营和风控的能力，发展好消费金融。同时促进区域金融良性循环，做好京津冀、长三角、粤港澳等重点区域信贷服务的同时，也适度加大对中西部、东北地区信贷投放支持的力度。

此外，作为一个综合性的金融集团，我行在加大信贷投放力度的同时，也积极发挥集团综合化牌照优势，用表内外、母子公司多种方式和渠道满足客户综合化、多元化的融资需求，加大国债、地方债、公司信用债投资力度，继续扩大资产管理的规模。这些直接融资渠道未来在支持国家建设、经济转型发展、引导社会资金流向实体经济等方面发挥的作用也会越来越大。

提问 3: 前段时间，我们看到董事长参加国新办新闻发布会的时候提到了建行在智慧政务方面做了很多尝试。去年初，我们也参加了贵行在云南昆明组织的企业开放日活

动，发现智慧政务提供了非常好的产品或者服务，为咱们城市新市民提供了很便捷的服务。最近也看到建行在网上发布了很多新金融的优秀实践，包括分行智慧政务的案例。在这里非常感谢各位领导和投关部门的工作，让我们有机会了解到建行相关竞争力。我的问题是想请教一下管理层，能不能从全行整体角度介绍一下咱们智慧政务整体的工作思路，以及对于经营业绩的影响？

田国立董事长：实际上智慧政务也是新金融逻辑的一个创新。为什么这么讲？新金融就是贯彻新发展理念，按照新发展理念核心的“创新、协调、绿色、开放、共享”原则思考，就能把很多金融产品设计、场景设计、资源调度等方面的问题想通。例如建行有庞大的科技队伍，传统金融是将资源用于跟同业竞争，这就很狭隘了，因为思路打不开。银行作为第三产业，当我们把盈利放得更淡一点，服务好社会，赢得社会的信任，有了好的口碑之后，反而能够有更广阔的市场空间。

基于这个理念，加上建行数字化治理能力较强，我们努力尝试向社会赋能。最早在云南，我们跟省委省政府领导提出可以帮助政府做智慧政务的时候，当时领导们觉得有些异想天开，你们怎么能够干这个呢。我们很坚定地告诉他们，我们真的能做智慧政务。智慧政务的技术也没有多难，建设银行自身确实有这个能力，银行是常年跟数字打交道的，有丰富的清洗数据能力。既然有这个能力，我们帮助政府设计智慧政务服务，无论从站位、视野，还是

公益性方面考虑，可信度都会更高。正是基于这些，我们跟云南省委省政府签署了战略合作协议。一开始无论是从社会群体还是当地政府都是抱着试试看的态度，但我们确实在很短的时间里就把“一部手机办事通”做成了。后来发展势头很好，包括山西等很多地方政府都陆续觉得这是一个很好的路径。我们在释放这些能力的时候，没有任何功利性的要求，与科技公司等相关方合作得也都非常好。

提高社会治理能力现代化确实也是我们国有大行应尽的责任和义务。过去一年我们的利润达到了 3000 多亿，有了这么好的盈利，本身就该回馈社会。我们没有带着任何功利性的初心做智慧政务，但很快收效就超过了我们的想象。

目前，我们已经和 29 个省市建立了合作关系，参与了京津冀、西南五省等 14 省 13 市的“互联网+政务服务”“互联网+监管”平台应用场景的建设。到目前为止，我们通过平台为 2 亿多用户提供了政务服务事项的查询、预约和办理，累计业务办理量超过 25 亿笔，累计对接各级政府部门 2.5 万个，协助各级政府对 300 多万条政务事项和 700 多万项实施清单进行梳理，提升了政务治理能力和效率。梳理优化后，政务服务事项的平均办事材料减少 30%，办理时间减少 38%，群众跑动次数减少比例达到 60%以上。这些数字说明什么？“让数据多跑路，让百姓少跑腿”是一个特别美好的愿望，但这是需要扎扎实实推进的。不光是政府部门要做这些工作，像我们这样的大银行有这方面能力，

就应该贡献给社会，这也是共享和开放。

另外，我们在 STM 机上还布放了“跨省通办”专区，在上海市的实践也引起许多媒体的关注。群众在上海办理政务，如证照材料打印、多项政务服务事项受理登记以及交通违章罚款缴纳等，在建设银行的网点就可以办理全国 31 个省、市、自治区的政务事项，实现全国性“一网通办”；在京津冀和西南五省等地区，助力政务搭建了“跨省通办”平台。建设银行全国 1.4 万个营业网点的 STM 机，可预约、查询和办理的政务服务事项合计超过 6000 项，通过 STM 机提供的政务服务超过 4700 余万笔。

过去，客户到银行办理业务需要排队等待。随着互联网的发展，银行的传统功能正在消失，几乎百分之百的业务都可以在线上办理。但建设银行有众多的高品质网点，都是在市中心等很好的地段。换个角度思考，在这里也可以用互联网的思维来办政务事项，为老百姓服务。同时，我们也把网点改造成劳动者港湾，环卫工人、出租司机、快递小哥和民警都可以到我们的网点来充电、喝水和上卫生间等等。我们还跟残联合作，共建无障碍服务和设施，让大家共同关注弱势群体。如果把思路 and 心结打开，变得开放之后，就可以给老百姓的日常生活尽可能多地提供便利。

刚才我提到“裕农通”的建设，实际上也是智慧政务，它解决了金融资源公平分配的问题。我们刚刚打赢了脱贫攻坚战，需要通过金融资源的触达巩固脱贫攻坚的成果，

尽快实现乡村振兴。“大军未动，粮草先行”，现代社会需要将更多的金融资源投放到乡村振兴。建设银行的“裕农通”和“村链”，就是把触角伸到农村，让金融资源能够更公平地被获得，让边远农村的农户、种粮户和养殖专业户等，都能够享受到现代金融服务。这既是政务，也为银行未来的业务发展提供了很多空间。

我们还持续发展“政银融合”，“政融支付”的场景不断丰富。例如，我们帮助医疗单位搭建专业平台，提供支付产品。“政融支付”累计缴费金额已经突破了1000亿元。

在未来，好的金融一定是义利兼顾。我们认识到，通过服务大多数人赚来的辛苦费，要比传统的完全靠利差牟利更好。这样既有益于社会的进步，又让老百姓实实在在地得到实惠，同时也有一种崇高感。作为金融从业者，能够这样真正地服务社会，我们的员工也很受鼓舞。归根结底，我们正是在贯彻新发展理念。这其中有很多文章可以做，有很大的空间，可以让金融从业者和商业银行工作者有更好的服务社会的机会。

提问 4:我想问一个关于资产质量的问题。2021年，银行业包括建行的资产质量整体向好，同时部分领域也存在风险暴露的情况。今年在实体经济“三重压力”的背景下，请问建行管理层对于今年资产质量和信贷成本的趋势怎么判断？对于房地产相关的资产质量，建行有怎样的判断，采取了怎样的相应措施？

程远国首席风险官：感谢这位朋友的提问。当前，我国金融运行总体平稳，金融风险呈收敛态势，防范化解重大金融风险取得了重要的阶段性成果。2021年，建设银行资产质量保持平稳，呈现了稳中向好的态势。整个集团不良率为1.42%，较年初下降0.14个百分点。商业银行的信贷质量走势与宏观经济运行情况高度相关，与自身业务结构的禀赋高度相关，与内在的管理能力高度相关。

2022年，建设银行将继续保持管理定力，稳妥有效地应对“三重压力”、疫情反复和地缘政治等所带来的冲击，加强风险管理的前瞻性、主动性、针对性和有效性。预计资产质量和信贷成本将保持平稳。

一是我国经济保持了稳中有进、持续恢复的运行态势，经济长期向好的基本面没有改变。特别是今年前两个月的的主要经济指标都有所回升，进一步确认了我国经济平稳向好的态势。

二是建设银行将以“三大任务”为根本遵循，以“三大战略”为引领，持续优化信贷结构，进一步加大对普惠金融、绿色金融、消费金融、住房租赁和实体经济的支持力度。这些领域的资产质量总体向好。

三是继续加大不良处置化解的力度，确保处置力度不减，腾笼换鸟、扶优限劣。

四是持续提升我行精细化管理水平。建设银行长期坚持均衡、协调、可持续的管控策略，不断完善全面主动智能的风控体系，提升管理能力，优化贷前管理流程，推进

贷中放款智能化建设，持续健全贷后投后经营管理机制，聚焦贷后投后经营管理的薄弱环节，加强金融科技在信贷关键领域的应用，扎实做好信贷基础管理工作。

关于房地产领域，在加快构建新发展格局的进程中，局部领域和个别客户的风险释放和出清难以避免。目前房地产行业出现波动，资产质量管控面临一定压力，但房地产正迈向良性循环和健康发展。个别客户的风险显现并不能影响整个行业的平稳健康发展。从建行的情况来看，2021年我行房地产行业的资产质量仍然保持相对稳定，不良率低于境内对公贷款平均不良率，同时重点房企贷款的总量占比相对较少，对资产质量的影响总体可控。房地产业对于经济金融的稳定和风险防范具有重要的系统性影响。中央经济工作会议重申要坚持“住房不炒”的定位，宏观部门陆续出台政策，维护市场稳定，强化风险化解。

下一步，建设银行将贯彻落实党中央、国务院的决策部署和监管部门的要求，满足房地产领域的合理融资需求，加大结构调整力度，重点推进住房租赁战略，同时做好房地产领域的风险研判和客户监测，确保资产质量稳定。

提问 5：刚才管理层提到了要支持合理的融资需求和加强重点领域的支持。在房地产领域，对于长租房和保障性住房的金融支持是国家和金融监管部门在强调和支持的。近期政府工作报告也提出，要加快长租房和保障型住房建设，各地的房地产政策也在陆续调整，建行的相关策略也

有所变化，从过去“要买房，找建行”，变成了“要租房，找建行”。所以请教管理层，建行在住房金融方面到底有哪些应对举措？央行和银保监会近期发布的保障性租赁住房项目有关贷款不纳入房地产贷款集中度的管理对建行有多大的影响？在个人住房贷款领域，建行比较优势的领域，建行的发展策略是什么？2021年，建行的房地产相关贷款占比是下降的，想问一下这个情况在2022年是否会继续调整？

李运副行长：“要租房，到建行”这句口号得到更多人的认可，是对我们住房租赁战略实施四年多来成效的一个最大的肯定。当前，全社会都在关注住房租赁，关注长租房和保障性租赁住房，很多地方政府在出台相关的指导意见和实施细则，住房租赁的政策环境越来越好。

建行一定会充分发挥这些年积累的服务经验和相对的先发优势，进一步把住房租赁服务好。当前，我们在重点做好三件事：

第一，在金融端，强化住房租赁的融资服务。我们制定了一整套专属的、有针对性的住房租赁项目的评估筛选机制，在这个基础上不断加大住房租赁贷款支持。到去年底，建行的住房租赁贷款余额超过了1300亿，今年增速也比较快。同时我们也在积极提供住房租赁项目的REITs服务，已经储备了一批基础资产。REITs服务有助于畅通住房租赁投资的退出通道，吸引更多资金进入这一市场，形成良性循环。

第二，在房源端，促进住房租赁的房源供给。我们依托子公司建信住房，采用多种方式协助筹集保障性租赁住房的房源，包括公改租、商改租等存量房的改造，以及在集体建设地、划拨地上新建保障性租赁住房。我们还创新采取“存房”的方式，盘活企事业单位和居民个人的闲置住房作为长租房的房源。目前，建信住房管理的保租房和长租房的房源达到了12.9万套，管理的长租社区达到了179个。

第三，在平台端，完善住房租赁的交易平台。截至去年底，我们的住房租赁交易平台“CCB 建融家园”实名注册的个人用户超过了3800万户，企业用户超过了15000户，促进了市场环境阳光透明，也能帮助老百姓在线上便捷地完成租赁交易。我们还支持住建部搭建了保障性租赁住房APP，覆盖了59个城市。

伴随着上述三个方面的服务，建行服务住房租赁的生态正在形成。

关于保租房贷款不纳入央行和银保监会房地产贷款集中度管理，我们的理解是会有利于促进商业银行更好地支持住房租赁市场的建设，对于建行也有很好的促进作用。从实践来看，目前各个地方政府对保租房项目的认定细则在陆续制定过程中。未来随着保租房项目认定书的逐步获取，相关的政策影响将逐渐释放。

在个人住房贷款方面，当前会积极支持居民家庭的合理住房需求，助力房地产市场健康发展和良性循环。近期，

个人按揭的需求有所回升，我们也会做好针对性的金融服务。

提问 6:普惠金融是建行的重要战略业务。建行的普惠金融贷款在增长较快的同时也保持了较好的资产质量，请管理层介绍一下其中的关键是什么？此外，在减费让利的政策背景下，大行的普惠金融贷款利率一直在往下走，这有利于实体经济的发展，但是对于银行自身的盈利能力是否会有影响？对此市场也比较关注，请管理层从银行的角度帮我们分析一下。

王浩副行长: 谢谢！您问了一个非常重要的问题，事关建设银行数字普惠持续发展的逻辑和潜力。

刚才董事长已经讲到了，2021年是建设银行持续快速发展普惠金融的第四个整年。经过这一整年，建设银行的普惠金融贷款余额，董事长刚才讲的2万亿是央行的定向降准口径，年报上的数据是银保监会的口径，接近1.9万亿，在上年末的大基数上实现了31.6%的增速。我们以企业客户为主的普惠金融贷款的客户量达到了193万，同比新增了24万，实现了快速增长。同时，正如您说的，我们全年的普惠金融新发放贷款利率平均是4.16%，确实比上年末下降了20个基点。可以看到，普惠金融贷款有力实现了扩面、增量和降息。

在扩大服务覆盖、贷款快速增长的同时，我们普惠贷款的不良率低于全行贷款平均水平，为降低总不良率作了

贡献。我们既服务于稳经济，也得益于稳经济、稳增长。国家对小微企业出台助企纾困措施，减费降税、让利延期等。一系列的政策精准直达实体，助力中小企业和困难行业恢复发展，这是我们能够保持较好资产质量的外部因素。另一方面，受益于数字化经营的探索实践，我们的普惠金融是数字普惠，我们不断地扩展用数的来源和规范性，通过外部数据引入和内部数据积累打造了全流程机控、多部门协同的企业级风控管理体系。这是我们能够保持较低风险水平的内部因素。以上是关于资产质量的回答。

国家为了鼓励商业银行更好地服务小微企业，对银行实行定向降准、普惠贷款利率收入免增值税等方面的支持政策，有力地降低了我们的资金成本和税负。结合刚才谈到的数字普惠天然的在线自助优势，我们的运营成本也比人工审贷、放贷、管贷更低。数字普惠的资产质量相较过去更好，原来普惠金融贷款发展慢，不良贷款率却高；但现在不良率降下来了，风险成本随之下降。综上，资金成本、风险成本、运营成本和税负的降低，为我们让利企业、让利小微创造了有利的条件。

关于您提到的盈利问题，在国家政策支持下，我们的普惠金融贷款为全行利润增长是做贡献的，带动了建设银行整体的客户结构、信贷结构和收入结构的调整，实现了经济价值与社会价值的有机统一。我们有信心并且一定会持续做好普惠金融服务。

田国立董事长：我再补充一下。其实建设银行的一切

努力，在新金融的意义上，都是在努力打造一种服务社会的能力，就是轻资产服务社会的能力。我们必须为未来的零利率时代做好准备，所以我们更多地靠银行自身的内功去服务社会，赢得社会和客户的信任和重托。现在我们内部讲“无科技不金融”。我相信无论是智慧政务，还是其他金融科技业务，未来的产品都要尽可能和金融科技结合起来，这样无论是风险的控制还是成本的降低都会带来非常大的收益。这也是我们新金融的一个内涵。

提问 7: 金融科技是很多银行的发力重点，也是建行的“三大战略”之一。我们看到近几年建行在金融科技领域的投入力度一直在加大，也推出了很多平台和产品。请问金融科技对业务的发展和经营业绩的推动方面是否有一些可以量化的指标？后续贵行在金融科技的投入方面有什么规划？建行在去年推出了“建行生活”APP 主要是出于什么样的考虑，现在“建行生活”的用户和业务情况如何？

张敏副行长: 感谢您对建行金融科技战略的关心和关注。近年来我们已经能感受到，随着互联网信息科技的发展，用户习惯线上化、场景化，所以传统的金融服务方式已经难以满足客户的需求。这也激励我们通过新金融行动，坚持以客户为中心，通过打造“建行生活”这个新的线上渠道，满足客户在非金融场景中使用金融的需求和习惯。

我们要与客户建立生态连接，实现客户的进阶与金融转化。对客户端来说，“建行生活”提供的是便捷的非金融

与金融服务，并且配套了权益激励，助力服务民生，也提振了消费。对于商户端来说，“建行生活”坚持的是零抽佣的策略，依托平台的流量和运营的能力来赋能商户的经营。对政府端来说，“建行生活”能够支持多地政府消费券的发放，已经合作打造了包括“低碳出行”“美丽乡村”等平台场景，更多地赋能实体经济。截至 2021 年末，“建行生活”已经在全国 326 个城市面客，APP 累计注册用户突破 3400 万，入驻的商户门店达到 15 万；到现在注册用户已经超过了 5000 万。

以“建行生活”来说，它是金融科技应用的一个方面。“无科技不金融”，金融科技已经融入了建行整个战略推进和业务发展的方方面面。刚才大家都关心的普惠金融，就是利用大数据来分析小微企业的生产经营和信用状况，推动信用体系的建设，重构了小微企业的服务方式，支持普惠金融业务快速发展。董事长讲的智慧政务，我们能够连接 29 个省级政府进行合作，同时能够实现所有的网点政务服务功能全覆盖。我们的网点成了老百姓身边的政务大厅，办理的事项超过 6000 余项，办理量超过 25 亿笔，真正让数据多跑路，让老百姓少跑腿。在风控方面，我们通过人工智能、大数据等技术建立了全面主动智能的风险管控体系，同时搭建了安全运营平台。2021 年，我们有效抵御网络攻击 8000 万次。这些成绩的取得必须有金融科技的快速响应和敏捷支撑。

刚才您关心的金融科技投入，建行在 2021 年整个金融

科技的投入是 235.8 亿，同比增长 6.6%。未来我们要继续保持金融科技投入的稳定增长，持续充实金融科技人才队伍，还要强化基础设施建设和研发投入，构建手机银行和建行生活“双子星”企业级平台，同时，坚持多渠道布局、企业级优先、特色化补充、线上线下融合发展的生态场景，增加对住房租赁、普惠金融、乡村振兴、绿色金融、智慧政务、财富管理这些业务的金融科技投入力度，让科技水平的提升助力我们服务整个社会能力的提升。

谢谢！

提问 8：我想问一个关于零售方面的问题，建行的零售业务一直属于市场领先水平，也是最大的零售信贷银行。现在各家银行普遍大力发展零售业务，市场竞争也越来越激烈，这种情况下建行在零售业务方面主要有哪些优势？在个人客户拓展、渠道建设等方面有怎样的规划和目标？

李运副行长：感谢您的提问。建行一直高度重视零售业务的发展，2021 年个人客户新增 2252 万户，个人核心存款日均增量达到 1.26 万亿元，个人全量资金即个人 AUM 日均增量达到 1.53 万亿元，处于可比同业的领先水平。境内个人贷款余额 7.89 万亿元，预计继续保持最大零售信贷银行地位。个人银行业务实现利润总额 2147 亿元，占全行利润总额的比例达到 56.74%，零售业务的价值效应持续显现。

我认为，建行零售业务有三个方面的特点或者说是优势，即“数字化经营+大财富管理+公私联动”。

一是数字化经营特点突出。建行一直高度重视金融科技和数字化经营，可以说数字化是建行业务经营的一个重要底色。数字化在零售端的作用格外突出。一方面是客户识别的数字化。对零售客户的服务，往往是以数据模型的精准洞察为基础，通过众多数据模型，来找到“客户在哪里、需求在哪里”，从而精准地触达和服务。另一方面，在开展零售业务的过程中高度重视生态圈打造，在生态圈中做好个人客户服务。我们围绕重点客群打造了代发工资生态圈、大消费生态圈、县域三农客户生态圈，通过搭建数字化平台场景，形成了围绕重点客群的金融生态和服务闭环，沉淀了大量的资金和金融价值。

二是大财富管理特色日益凸显。在过去一年里，建行从财富季等“小切口”持续推动财富管理战略“大变革”，勾勒出大财富管理的框架。在财富季的活动中，我们对外部的客户，搭建了线上财富主会场和财富小镇，来满足客户的财富需求；对内部的投顾团队和客户经理，我们搭建了投研投顾工作台和客户经理工作台，为服务团队赋能。在管理体系建设上，我们加快打通“财富管理—资产管理—投资银行”的横向价值链条，以及“投研—投顾—客户服务”的纵向传导链条。2021年，建行个人客户AUM增量和私行客户AUM增量均在可比同业中领先，37家一级分行全部实现了个人客户全量资金、存款和投资理财的正增长，实现了存款和投资理财的协同发展。建行财富管理品牌“龙财富”逐步深入人心。

三是公私联动特色持续显现。建行在代发工资、商户回款、社保资金等领域持续强化公私联动，为零售业务发展提供很大助力。

以上是建行零售业务三个方面的特点或优势。关于您提到的在个人客户服务和渠道建设方面，我们主要也是从上述三个方面来深化。谢谢。

提问 9: 我有一个绿色金融的问题想问管理层。我们知道国家正在持续推进碳达峰碳中和相关目标，许多金融机构都参与了很多工作，获得了碳减排支持工具的政策支持。建设银行前期发布了相关行动计划，还制订了绿色金融发展战略规划，请问建设银行相关业务进展如何？绿色贷款规模、定价、资产质量的情况怎么样？

王浩副行长: 谢谢您的提问。2021年，我们持续完善顶层设计，在绿色金融委员会的基础上，成立碳达峰碳中和工作领导小组，出台二十条行动计划，编制三年发展战略，提出服务碳达峰碳中和的中长期目标和路线图。同时，在绿色领域的国际合作也持续深化，联合承办COP15生态文明论坛，签署《银行业金融机构支持生物多样性保护共同宣示》，正式成为气候相关财务信息披露工作组的支持机构。

在环境与气候风险管理的能力提升方面，我们严格管控环境气候风险，把环境与气候风险纳入全面风险管理体系和信贷全流程管理，并在有关部门的安排下，有序推进

环境与气候风险压力测试。同时，我们也坚持先立后破原则，稳妥有序推进碳达峰碳中和工作，确保能源安全。

建行的绿色金融业务快速发展。一方面，绿色贷款增势良好。2021 年末，银保监会口径的绿色贷款余额近 2 万亿元。同时，较好地完成了监管关于绿色贷款及清洁能源贷款同比增速均不低于各项贷款增速的“两个不低于”要求，我们不是不低于，而是远远高于各项贷款的同比增速，有力支持了经济社会发展和绿色转型。另一方面，非信贷绿色金融业务快速发展。2021 年，我们承销的境内外绿色及可持续发展债券合计 1,240 亿元，同比增长 366 亿元，其中在银行间市场承销非金融企业绿色债券规模 414 亿元，同比增长 348 亿元；投资持有绿色债券 235 亿元，同比增长 182 亿元。同时，我们在全球发行首笔基于中欧《可持续金融共同分类目录报告-减缓气候变化》的绿色债券，并全球发布“建行-万得绿色 ESG 债券发行指数”。

下一步，我们还将不断深化新金融实践的绿色内涵，提供更丰富的绿色金融产品和服务，以更大的力量推动经济社会绿色转型，将绿色金融打造成建行高质量发展新支柱和市场竞争新优势。

提问 10: 我的问题是关于净息差。很高兴看到建设银行的净息差在去年二季度之后基本企稳，但是 12 月以来央行再次降低 1 年期和 5 年期 LPR，随着经济下行，贷款定价也会存在压力。请问管理层对 2022 年净息差趋势有什么样

的判断？

张敏副行长：2021年，建设银行净息差是2.13%，同比下降6个基点，净息差管理面临着较大挑战和压力。从资产端来看，我们持续加大减费让利力度，助推实体经济综合融资成本稳中有降，贷款利率和债券投资利率均都有所下降。从负债端来说，尽管去年6月存款定价自律改革已经理顺了存款期限的溢价水平，但是全社会存款定期化、长期化的趋势仍然没有改变，存款市场竞争也日趋激烈，短期内存款利率刚性的局面也难以打破。这种情况下，我们在资产端持续加大对实体经济支持力度的同时，负债端通过开展数字化经营、布局大财富管理、加强交易型业务管理等一系列措施，切实增强对付息成本的管控能力。从结果来看，我行净息差在2021年已经逐步企稳，净息差水平也在同业名列前茅。

我们也关注到，去年12月以来LPR两次下调，其中1年期LPR已经累计下调15个基点，5年期LPR下调5个基点。综合考虑新发放贷款利率下行、存款利率刚性等不利因素和去年下半年两次降准、存款定价自律改革效果持续释放等有利因素，今年净息差水平预计仍有一些下行趋势。这也是所有银行业都面临的问题。

下一步，建行将密切关注内外部环境变化，加强风险预判，同时持续围绕着价值创造，深入推进新金融行动和数字化经营转型，抓住国家战略实施、居民消费升级和大财富管理这些领域，持续优化资产结构和负债结构，继续

保持净息差水平在同业中处于一个合理的位次。我们对此是有信心的。

提问 11: 我们今年已经是第三年在网络上开会了。每年都说希望明年能见面开会，希望明年可以面对面开业绩发布会，疫情赶紧过去。我的问题是，我们看到今年建设银行的业绩增长蛮好的，但是我们有关注到手续费虽然有平稳的增长，但从趋势来看增速有些放缓，想问一下有哪些原因？减费让利的相关政策对于手续费的收入有多少影响？建设银行对于今年的手续费增速有怎样的预期？未来会把发展的重点放在哪些方面，会在哪方面发力？

纪志宏副行长: 感谢你的问题。2021 年，我行实现手续费和佣金净收入 1215 亿元，增速是 6%，属于近五年来的较高水平。分季度来看，2021 年各季度增速分别是 8.8%、4.0%、4.7%和 5.4%。可以看到增速基本上是稳定的，而且从二季度以来逐季还有所上升。

总的来看，建设银行作为国有大行，深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，积极履行社会责任，先后实施一系列减费让利的措施，促进企业综合融资成本稳中有降，助力实体经济高质量发展。在 2020 年大幅减费让利的基础上，2021 年进一步扩大优惠范围，让利小微企业等市场主体，全年减费的力度不低于上一年。减费让利对手续费收入肯定构成了一定的影响，但是我们一直在加大转型发展力度，培育自身综合服务能力。从经营成果来看，2021 年

全行资产管理、财富管理、交易银行相关收入均实现了较快的增长，对于手续费收入起到很好的支撑和提振的作用。

2022 年，我们建设银行将进一步加大中间业务转型的力度，深化对市场的研判，紧跟客户的需求。一方面巩固传统基建领域的优势，推动造价咨询这些建设银行有特色的业务，保函、单位结算、个人结算这些相对成熟的传统业务稳定发展。同时我们还将围绕重点领域服务的机会，发挥集团多牌照的优势，提升资产配置、投资顾问等方面的能力，进一步发展好投行、托管等业务，进一步提高参与服务资本市场的水平。也就是说，我们还将进一步强化我们的综合金融服务能力，积极参与金融产品的创新，提高服务客户综合投融资业务的能力。我们还有一些创新的业务，包括住房租赁等等，来进一步推动中间业务稳健可持续的发展。整体来看，可以预计 2022 年手续费收入将会继续保持稳健的增长。

提问 12：我的问题是关于理财转型方面的。资管新规的过渡期在去年年底已经结束了，请问建设银行理财产品的整改转型如何，请管理层为我们总结一下。以及在新的政策环境之下，建设银行在理财业务的发展方面有哪些规划？目前产品的布局和业务发展情况怎么样？

纪志宏副行长：资管新规实施以来，建设银行积极推进理财业务回归本原，严格遵循新规开展新业务，同时统筹集团资产管理业务高质量协同发展。截至 2021 年末，建

行母行存续的老产品已经由年初的1.5万亿元压降到了1839亿元，超计划完成了监管的要求。所有净值型的理财全部合规移交给子公司，保留个案处理资产的规模比例都是比较小的，应该说圆满完成了过渡期整改的任务。

在有序整改压降母行存量理财的同时，建设银行积极支持建信理财洁净起步、稳健发展。建信理财于2019年6月在国内作为首家理财公司开业，经过两年半的不懈努力，已经初步建立了市场化、专业化的投研、销售、风控、科技体系。截至2021年末，建信理财发行并管理的产品规模是2.19万亿，跃居所有理财公司之首。

在此基础上，建设银行深入理解资管新规要规范、发展和做强中国资管行业的深刻内涵，将资管业务发展上升到战略的层面，率先提出搭建集团大资管体系，以新的体系建设推动大资管、大财富高质量发展的战略转型思路。建信理财这两年的发展初步验证了集团资管统筹协同、体系化发展的有效性。下一步，建设银行将保持战略定力，持续提升募投管退全流程的专业能力，为客户提供更加丰富、更具竞争力的综合投融资服务，努力把大资管打造成建行转型发展新的业务支柱。

刚才你提到规划和布局方面的问题，我讲三个方面。

第一，强化集团资管功能的整合和协同。理财新规对基金、理财、信托都有新的规定。建设银行是拥有多牌照的集团。我们将进一步发挥理财、基金、信托、养老金、保险资管等十多家资管子公司的综合化经营优势，引导子

公司错位发展，打造特色、服务客户、创造价值。加快构建以集团内资管产品为主体、集团内外资管产品相互促进的，以客户为中心的全量资产负债经营管理的新格局，满足客户日益增强的财富管理需求。截至 2021 年末，建行集团资产管理的规模已经超过 6 万亿元。

第二，打通财富管理、资产管理、投资银行价值链，支持实体经济发展。以资管产品为载体，全面贯彻新发展理念，引导社会资金投向小微、科创、绿色、ESG 等战略新兴领域。加强集团投研协同，倡导价值投资、长期投资的理念，加大股票、股权、另类资产的配置力度，为资本市场专精特新企业提供更多长周期的权益性的资金支持。

第三，大力推进养老金融服务发展。积极发挥建设银行在养老金管理、养老产业投资、养老服务供给等方面的积极作用，试点好养老理财、养老储蓄等养老第三支柱的产品创新，推进好养老产业的投融资、“建行生活”养老服务专区等重点工作，塑造好养老金融的建行品牌。建信理财于去年 12 月 6 号创新首发了养老理财产品，募集规模圆满达到了 50 亿元的发行目标。目前最新一期的养老理财产品也正在募集中，4 月 6 号前仍有机会购买，欢迎大家关注和支持。

同时，我们还将全面强化集团对资管子公司的赋能。围绕金融“三大任务”和建行“三个能力”建设，在维护公司治理有效性的基础上，将集团资管业务进一步融入集团全面风险管理体系，强化风险合规优先的意识和投资者

权益的保护、投资者的陪伴，持续打造集团资管业务集约化经营管理平台，也就是我们的“大资管家”平台。同时，将母行在投资研究、风险管理、金融科技、对公对私等方面的优势赋能给子公司。总的来讲，进一步推进集团资管业务的高质量的发展。

提问 13: 从国有银行的财务业绩看，各行股价普遍是被低估的，请问管理层怎么看待建行的股价表现？2021 年的计划分红比例是不是还是 30%？请问管理层未来有没有可能提高？

胡昌苗董事会秘书: 这个问题我简单作一下回应。前期田国立董事长在参加国务院的新闻发布会时已经作了全面深入的阐述。建行这几年切实贯彻党中央、国务院的决策部署，围绕国民经济发展的关键领域和经济社会发展的难点、痛点、堵点问题，一直在深化“三大战略”，践行新金融行动。在当前这种复杂的形势下，面对疫情的冲击和国内外市场的不确定性，建行一直保持战略定力，各项业务在支持实体经济发展中保持着长期稳健的发展趋势，各项指标在同业里也保持领先，在市场上的表现也得到了大家的肯定。

建行的股价在可比同业里一直表现比较亮丽。同时，我们从 2005 年上市以来，累计向广大投资者、广大股东分红派息超过了 9000 亿元人民币，实际上为广大投资者，特别是持有长期投资理念的投资者创造了比较可观的价值回

报。最近几年，建行的现金分红都保持在 30%这个比例。昨天我们也公布了，今年建行计划每股现金分红人民币 0.364 元，跟去年相比有两位数的增长，应该说这几年一直都是稳中有升的。

建行一直在努力为国家、为社会、为员工、为股东创造可持续的价值。相信有战略眼光的投资者一定会继续选择我们建行。建行也将不辜负广大投资者和社会各界的嘱托，深化新金融行动，在支持经济社会高质量发展、促进人民共同富裕的过程中，自身也抓住机遇，实现高质量的发展，为广大股东持续创造良好的价值回报。

胡昌苗董事会秘书：今天的新闻发布会到此结束，如果大家还有其他的问题可以在会后与我们的董办和公关部联系。我们会通过各种方式及时回应大家的问题。今天的业绩发布会到此结束。祝大家身体健康，万事如意。谢谢大家！