

中国建设银行 2020 年度业绩发布会 现场文字实录

2021 年 3 月 29 日（周一），下午 4:00-6:00

胡昌苗：尊敬的各位投资者、分析师朋友，媒体朋友，女士们、先生们：大家下午好！非常欢迎各位参加建设银行 2020 年度业绩发布会，衷心感谢大家一直以来对建行的关心、信赖和支持。因疫情常态化防控的需要，本次会议以电话连线和网络直播的方式进行，建行管理层出席发布会的有行长王江先生，副行长吕家进先生、王浩先生、张敏女士，首席风险官靳彦民先生，我是董事会秘书胡昌苗。

我行 2020 年度报告已于上周五晚上正式对外公告，业绩的展示材料也已经提前在集团官网上发布，供各位参阅。进入交流互动环节之前，首先请王江行长简要向大家介绍一下我行去年的经营业绩。

王江：各位投资者、分析师，媒体朋友们，大家下午好。

非常欢迎大家来参加建设银行 2020 年度业绩发布会，感谢大家长期以来对建设银行发展的关心和支持。2020 年，面对严峻复杂的经营形势，特别是新冠肺炎疫情的严重冲击，建设银行坚决贯彻党中央、国务院的决策部署，坚定扛起大

行责任，迎难而上，主动作为，以新金融行动统筹支持疫情防控 and 经济社会发展，服务人民大众金融需求，战略势能厚积薄发，风险管控稳慎有利，资产负债快速增长，盈利保持平稳上升，关键指标同业领先，市场竞争力不断增强。2020年末，集团资产总额 28.1 万亿，增长 10.6%，实现年度净利润 2735.8 亿元，较上年增长 1.6%，资产回报率（ROA）1.02%，净资产收益率（ROE）12.12%。

一、应对世纪疫情，在大战大考中展现金融作为

举全行之力，做好抗疫支持保障，第一时间成立了疫情防控领导小组，在努力保护员工安全的同时，接连出台了多项金融服务措施，与广大客户风雨同舟、心手相连，全力支持疫情防控和经济恢复，累计为超过 1 万户疫情防控重点企业提供信贷支持。以科技手段助力疫情防控，两天上线湖北省医疗物资保障管理系统，三天上线智慧社区管理平台，积极向境内外捐款捐物，创新“全球撮合家”平台，成功撮合境内外各类防疫物资约 1.6 亿件，践行人类命运共同体的内涵。精准配置资源，维护“六稳”“六保”大局。多渠道释放信用资源，贷款总额新增 1.76 万亿。精准滴灌实体经济重点领域和薄弱环节，基础设施、制造业、民营企业贷款分别增长 17.7%、19.8%和 27.6%。积极支持商户复市和居民消费，信用卡和个人信用贷款分别增长 11.4%和 39.6%。通过加大利率优惠力度、扩大服务收费的减免、延期还本付息等举措帮

助客户渡过难关。

二、深化新金融行动，战略蓄能持续释放

住房租赁逐渐成势。我们落实“房住不炒”的政策，引导形成良好的租售并举发展模式。住房租赁综合服务平台推广覆盖全国超过96%的地级以上行政区域，累计上线房源超过2400万套。积极开展存房业务，累计签约房源120万套，建设“建融家园”230多个，提供长租房源超14万套。与城市更新、旧城改造、城乡协调发展相配合，先后与广州、杭州等11个城市签署政策性租赁住房战略合作协议。

普惠金融引领市场。创新“五化三一”模式，普惠金融贷款新增4892亿元，疫情中主动为中小企业排忧解难。“惠懂你”APP认证企业客户超过400万家，访问量突破1.1亿人次。首家实现了“可持续购买”模式的普惠金融信贷资产证券化，进一步下沉服务，把普惠金融延伸到乡村，“裕农通”普惠金融服务点超过54万个，覆盖了全国八成乡镇和行政村。建行大学“金智惠民”累计培训331万人次，将金融知识送到田间地头。

金融科技内外赋能。集团科技投入较上年增长了25.4%，科技人才总数超过1.3万人，科技创新基础不断夯实。赋能经营管理和业务发展，打造融合C端场景的新零售格局，构建产融结合的新对公生态，推进智慧渠道和智能运营能力建设，经受住了疫情的压力测试。搭建智慧政务服务平台，与

全国多地政府建立了合作关系，注册用户超过 1 亿，累计办理业务超过 10 亿笔。以科技输出赋能同业，累计向 328 家中小银行输出风控工具，推动风险共治。

数字化经营稳步推进。秉承普惠、开放、共享的新金融理念，打造以数据为要素，以科技为工具，以平台为生产方式的数字化经营模式，全力推动业务、数据、技术三大中台建设，坚持全局打法和市场导向，围绕“建生态、搭场景、扩用户”，形成了集团化的分工协作，企业级统一作战部署的数字化经营作战能力。特别是适应疫情防控常态化的要求，打造了云工作室，全力提升远程办公、线上服务能力，保障金融产品和服务持续触达客户。

三、提升风控能力，强本固基，稳健前行

稳妥应对风险挑战，持续夯实资产质量。我们认真分析疫情冲击带来的风险挑战，强化对信用风险的主动管理，科学精准分类，充足计提拨备，加大处置力度。2020 年末集团不良贷款率 1.56%，逾期不良负剪刀差 785.1 亿元，资产质量持续夯实；拨备覆盖率达到 213.59%，拨贷比 3.33%，风险抵补能力保持充足。

加快构建全面主动的风险管控体系。完善风险预防预判、监测预警、管控处置机制，前瞻性应对各类风险挑战，成立重大市场风险跨部门联合应急小组，主动应对金融市场的剧烈波动。推动环境和社会等因素纳入全面风险管理体系，统

筹经营发展和运营安全，完善业务连续性管理的长效机制，夯实集团合规管理基础，严格落实反洗钱监管要求。

四、牢记金融使命，坚守大行的责任担当

助力决胜脱贫攻坚，全力支持安康“一区三县”和其他地区 1370 个贫困村如期脱贫摘帽，建设银行“扶贫工作领导小组”和“安康扶贫工作专班”双双荣获“全国脱贫攻坚先进集体”表彰。聚焦国家碳达峰、碳中和的目标，持续丰富绿色金融体系，推动经济低碳转型，绿色贷款总额达到了 1.34 万亿。切实保护金融消费者权益，特别是在疫情期间将客户隐私、数据安全和人文关怀放在首位。我们在全行 1.4 万个网点进一步完善“劳动者港湾”设施和功能，引起社会的同频共振，去年底，建设银行的最新明晟 ESG 评级升至 A，位居全球大行领先地位。

回顾极不平凡的 2020 年，成绩来之不易，经验弥足珍贵。在此，我要代表管理层感谢全行 35 万名同事迎难而上，努力拼搏，感谢亿万客户一直以来的信赖、理解和陪伴，也感谢政府部门、监管机构、广大股东、媒体朋友等社会各界的指导、关心和厚爱。

2021 年是“十四五”规划开局之年，也是全面建设社会主义现代化国家的起步之年。“双循环”新发展格局加速构建，内需潜力不断释放。疫情加快了数字化转型和科技创新，全球对气候变化、生态环境的重视，推动新产业新业态蓬勃

发展。同时，疫情变化、地缘政治、负利率和无限量化宽松也给全球经济和金融市场带来了巨大的不确定性，机遇和挑战并存。

下一步，建设银行将坚持稳中求进的工作总基调，以一张蓝图绘到底的精神，将党的领导与公司治理深度融合，不断完善体制机制，以科技和数据“双轮”驱动，深化“以人民为中心”的新金融行动，切实践行新发展理念，持续增强“三个能力”，纵深推进“三大战略”，加快数字化转型发展，着力重修“金融水利工程”，以金融之水助力经济社会发展，增进民生福祉。同时，持续推动金融改革创新，加强精细化管理，进一步抓好风险防控和合规文化建设，加强员工关爱和人才队伍建设，创造人尽其才的激励约束机制，在服务经济社会中实现自身的高质量发展，回馈广大投资者，以更好的业绩迎接建党的100周年华诞。

谢谢大家！

胡昌苗：谢谢王行长，下面进入问答环节。

Q1（摩根士丹利）：想问一下，2020年整个社融和贷款规模增速比较快，建行的贷款增量也很大，请问去年主要投向哪些领域？同时大家对2021年的贷款投放安排比较关心，能不能给我们做一下2021年投放规模和投向的展望？

靳彦民：感谢您的提问。近几年来中国社会融资规模和贷款增长较快，这跟经济社会发展的进程是相符合的。建设银行这几年贷款增长规模也较大，2020年是一个特殊年份，既是“十三五”规划的收官之年，全面建成小康社会的攻坚之年、决胜之年，又是疫情影响最大的一年。面对突如其来的疫情冲击，建设银行坚决贯彻党中央、国务院关于统筹推进疫情防控和经济社会发展的部署要求，全面支持实体经济，特别是落实纾困政策，助力“六稳”“六保”，对重点领域和薄弱环节的贷款投放力度明显加大。2020年新增贷款1.76万亿，余额达到了16.79万亿，无论是余额还是新增都达到了历史最高水平。这主要由于境内公司贷款的快速增长，新增了1.4万亿，个人新增了7565亿。有以下几个重点方面：

一是支持疫情防控和复工复产，我们为超过1万家疫情防控重点企业投放信贷资金1257亿，同时通过网络供应链融资为一些核心企业的上下游，约6.5万家企业提供了超过5600亿元的信贷支持，帮助加快恢复供应链。防疫方面是2020年信贷投放的亮点。

二是服务传统领域，特别是在“两新一重”建设、巩固基础设施领域优势等方面加大了投放力度。基础设施领域的优势地位得以继续巩固，对公贷款超过51%都投向基础设施领域，2020年新增了6504亿。

三是支持经济转型升级，特别是支持制造业转型升级。新增的 2229 亿贷款用于制造业领域的投放，绿色贷款去年新增了 1669 亿。

四是支持重点战略领域，特别是重点区域的投放明显加大。

五是滴灌实体经济薄弱环节，民营企业和普惠型小微企业贷款投放继续保持快速增长的态势。其中对民营企业的投放新增了 6242 亿，对普惠型小微企业投放是 4892 亿，普惠贷款的增长保持在 50%以上。

六是服务居民美好生活的金融需求方面，个人住房贷款新增了 5258 亿，信用卡增加了 845 亿，个人消费信贷新增了 750 亿。主要是在拉动消费，扩大内需方面发挥作用。

建设银行除了信贷投放以外，还在参与抗疫特别国债、地方政府债的承销和投资方面发挥作用，同时还依托集团多元化经营，通过租赁、信托、保险、投行等多个渠道协同助力疫情防控和经济社会发展。

2020 年贷款投放增长非常快，有特殊的原因和环境，既有内因也有外因。一方面是中国的疫情防控举措有力，积极的财政政策加力提效，稳健的货币政策更加灵活适度，经济形势总体向好，市场信贷需求相对旺盛。另外一方面得益于建行深厚的客户基础，贷款储备比较丰富，“三大战略”的持续推进通过多年的沉淀，先发优势已经形成，同时在数字化

经营的探索方面也产生了很多协同能力，再有就是得益于我们全行员工的共同努力。

2020 年的信贷投放虽然是历史最高，但是我们并没有放松管控，我们在客户的选择和资产质量的管控方面都加大了力度，保障投入能够产生实效。

2021 年，建设银行将认真落实十九届五中全会和中央经济工作会议的部署要求，贯彻“稳字当头，不急转弯”的政策导向，保持贷款的合理增长，持续优化信贷结构。一是支持经济的转型升级，支持国家高质量发展，特别是加大制造业转型升级的支持力度，通过绿色信贷支持低碳绿色发展，并向战略性新兴产业领域倾斜。

二是继续发挥基础设施领域的传统优势，支持“两新一重”项目建设。

三是继续支持民营和小微企业，保障普惠贷款的平稳增长。

四是落实好房地产金融政策，在满足个人合理购房需求的同时，加大对住房租赁业务的支持，促进房地产市场的健康发展。

五是把握扩大内需和消费升级的机遇，继续推动信用卡和个人消费贷款的持续发展。

六是发挥建行全牌照优势，继续开展全方位综合化金融服务，支持经济高质量发展，为“十四五”规划和全面建成

社会主义现代化国家的良好开局作出我们应有的贡献。

Q2（新华社中国经济信息社）：我们都知道国家刚刚公布了今年普惠贷款的增长目标，建设银行作为普惠贷款规模最大的银行，今年将如何开展业务？3月24日国常会明确小微企业贷款延期还本付息政策延长至今年年底，请问贵行目前这部分的贷款规模、资产质量、相应的风险管理措施是什么？

王浩：在刚刚闭幕的两会上，政府工作报告明确了大行普惠金融贷款增长30%的年度目标，这对建行大力推进普惠金融战略提供了很好的指导和支持，也增强了我们进一步为小微企业提供全方位优质金融服务的信心。近年来，我们大力推进普惠金融战略，以金融科技和数据分析为支撑，探索出一套服务小微企业的特色模式，推动了我们普惠金融的快速发展，也为相关部门制定相关业务的行业标准提供了基础蓝本。去年就“五化三一”我们跟媒体做过专门的沟通，“五化”是批量化获客、精准化画像、自动化审批、智能化风控、综合化服务；“三一”即一分钟融资、一站式服务、一价式收费。

我们搭建了“小微快贷”的产品体系，包括信用快贷、抵押快贷、质押快贷、平台快贷四大系列，打造了普惠金融一站式移动金融平台，即建行“惠懂你”APP，目前认证企业客户达到了445万户。

2020年，普惠金融贷款继续实现了“增量、扩面、提质”。贷款余额达到了1.45万亿，增幅超过50%；贷款客户数170万户，新增超过37万户，特别是在资产质量把控方面，我们整合内部对公对私数据，引入税务、工商、海关等外部数据，实现大数据选客控险、模型化系统排险、智能化预警避险的全流程风控机制。普惠金融贷款不良率进一步下降，“小微快贷”等新模式产品不良率保持在1%以下。

特别是在疫情期间，建设银行还加大了支持小微企业融资的政策倾斜力度，建立“专门通道、专项规模、专业政策、专属服务”四项机制，推出八项专门措施，为疫情防控全产业链条及受疫情影响的客群推出了“云义贷”专属金融服务，大力推广网络供应链融资，支持产业链、供应链上下游小微企业复工复产；进一步实施利率优惠和减费让利，对湖北小微企业贷款利率下调1个百分点，当年全行新发放小微企业贷款利率同比下降了0.64个百分点，各项手续费能免尽免，帮助小微企业渡过难关，维护“六稳”“六保”大局。

同时，面对普惠客群的多元化金融需求，我们还不断拓展“大普惠”格局，以供应链金融思维，创新“民工惠”产品，为农民工朋友的薪酬发放提供融资，累计服务了1197万人次。打造“创业者港湾”，融合线上线下服务模式，为创新创业群体提供创业孵化、信贷融资、创投服务、辅导培训、产业对接等综合服务。

总的来讲，普惠金融是“小企业、大事业、无止境”。因此我们 2021 年将进一步贯彻落实国家对普惠金融、小微企业的支持政策，纵深推进普惠金融发展战略，发挥特色模式和专业优势，不断拓展服务的广度和深度，丰富更加适配小微客群的产品和服务，完善线上业务的智慧化风控体系，真正让服务小企业成为大事业，推动普惠金融贷款完成年度增长目标，努力保持高质量发展。

靳彦民：我来补充一下。在疫情期间，我们全面落实国家确定的纾困政策，对符合条件、流动性暂时遇到困难的小微企业贷款，给予临时性延期还本付息的安排，基本做到了“应延尽延”，现在成效明显。去年累计实施延期贷款规模大概是 3540 多亿元，1 万多户，其中一半都属于小微企业。经过后续跟踪，这些企业延期后生产经营都得以延续，是政策发挥了主要作用。

对于这部分延期贷款，我们一直保持着风险监测，根据实质性风险做出判断，特别是综合考虑借款人的经营能力、偿债能力和受疫情影响等情况，严格分类管理，科学计提拨备。目前来看整体风险是可控的，占比较小。随着经济的好转，这些企业生产经营逐步恢复。现在虽然国家给了我们继续延期到年底的政策，但是通过监测发现这些客户申请延期的已经越来越少了，基本上都能保证到期还款，只有少量申

请延期，说明整体情况比较好。国务院常务会已经正式明确政策，我们会认真贯彻落实，继续提供贷款延期的支持，帮助小微客户渡过难关，健康发展。

Q3（中金公司）：目前我们看到国家培育长租房市场相关政策已经逐渐明朗，我们注意到建设银行在三年前就推出了住房租赁战略，请教一下管理层目前的推进成效是什么样的？能不能给我们介绍一下具体住房租赁的商业模式？另外，监管机构提出了房地产贷款集中度调整的要求，建设银行作为最重要的住房金融服务的银行，是中国最大的个人住房按揭贷款银行，咱们如何平衡好业务发展与监管之间的要求？

吕家进：大家知道，建设银行是“因建而生，因建而兴”。相信关于住房领域的问题也是广大投资者、分析师和媒体关注的问题。借此机会，向大家报告一下建设银行整个房地产信贷的发展情况，以及我们推进住房租赁战略取得的成效。

截至到2020年末，我行房地产开发类贷款的余额是4727亿，不良率是0.7%，个人住房贷款余额是5.83万亿，不良率是0.19%。从数字来看，开发贷余额比较少，占比较低。从不良率来看，不管是房开贷或是个人按揭贷款的资产质量都比较好。近年来，监管部门高度关注房地产风险，先后出台了多项制度，包括“三道红线”，以及去年年底出台的关于房地

产集中度管理制度，对中国房地产行业、市场、金融服务都将会产生重大的影响。建设银行为了贯彻落实政策，对房开贷继续实施从严的名单制管理，专注于在一二线城市的优质客户中提供资金支持，并认真开展项目合规性审查，严格把关贷款的投向和项目的用途。

对于个人住房贷款。我们优先支持刚需群体，满足人民群众合理的基本住房需求和住房改善需求，支持和培育房地产行业持续健康发展。特别需要说明的是，建设银行将在符合监管要求的前提下，采取多种措施稳妥地促进对公房地产业务平稳发展，保持个人住房按揭贷款合理适度增长，有序降低房地产相关贷款在各项贷款中的占比。总体来说，过渡期较为充裕，预计新规对贷款规模增长的影响较小，存量超标部分将逐年消化。

第二个问题关于建设银行住房租赁业务的发展。在传统住房业务发展的同时，建设银行积极贯彻“房住不炒”的政策导向。早在2017年末，建设银行党委就提出了发展住房租赁，并把住房租赁作为我行的一项重要战略来实施。经过三年多的耕耘探索，初步形成了一套市场化、体系化的住房租赁专业服务模式，主要包括八个方面：

1. 搭建了一套住房租赁服务管理系统，为各级地方政府、企业和个人提供阳光透明、安全便捷的交易环境和监管支持。目前已经在全国320多个城市和20多个地市级以上的行政区

进行了推广，现在累计上线房源超过 2400 万套。

2. 成立了一家住房服务公司——建信住房服务有限责任公司。目前该公司承担存房业务、运营租赁平台、管理长租社区等一些职能。

3. 创新了一种存房业务，把企事业单位和个人的闲置住房像存钱一样存入建信住房公司，增加整个社会的租赁住房供给，缓解市场的供需矛盾。目前累计签约房源 120 万套。

4. 组建了一个住房租赁的产业联盟，联合住房租赁产业链上的装修设计、家具家电、运营服务等上下游企业，通过整合资源有效降低行业运营成本。不少联盟企业都以低于市场 10-15% 的价格为我们提供相应的家装、家具、家电等服务。

5. 打造了一批长租社区。建信住房有限公司在全国范围内打造了 230 多个 CCB 建融家园长租社区，可以为园区的蓝领、职场的白领、青年创客、进城务工人员，也就是常说的新青年、新市民群体提供差异化的租住服务。

6. 推出了一揽子的信贷产品。建设银行面向市场，提供长周期的住房租赁贷款产品，满足租赁住房在新建、改建、收购、运营等不同时期、不同环节的融资需求。

7. 试点发行了住房租赁资产 REITs。我们借鉴国际经验，积极开展以住房租赁资产为标的的 REITs 产品，拓宽住房租赁融资渠道。

8. 发布了一系列住房指数。我们从 100 多个城市选取一

系列的住房数据，编制了住房租赁的价格指数，全面覆盖国家统计局重点监测的 70 个大中城市，为市场提供公允的价格参考。

这八个方面通过体系化的构建形成了住房租赁业务的商业模式。

党的十九届五中全会将住房租赁明确为国家战略，进一步坚定了我们发展住房租赁的信心。目前建信住房子公司发展良好，REITs 试点项目也正式落地，住房租赁产业联盟的合作逐步深化，“数字房产”系统也有序推广，“CCB 建融家园”的品牌广受好评。我们依托功能提升、闲置利用和老旧改造，盘活了当前社会上一些闲置的存量住房资源，包括一些工业和商业企业的闲置房产资源，持续加力城市健康发展。总体来看，建设银行住房租赁战略推出后，在助力百姓实现“安居梦”的同时，也形成了可复制推广的商业可持续模式，成为我行当前公司、零售等诸多领域业务发展新的增长点。

我们希望依托住房金融领域的独特优势，引领“长租即长住，长住即安家”的新风尚。以前社会上，老百姓常说“要买房到建行”，我们希望今后也能够说“要租房到建行、要存房到建行”，来更好地解决我们国家的住房问题。

Q4（中国银行保险报）：现在各家银行都在大力发展零售业务，发力 C 端，请问建设银行在零售业务的发展策略和竞

争优势是什么？

吕家进：首先零售业务是商业银行未来发展的必然趋势。随着社会财富的不断积累，个人客户特别是中等收入以上群体对金融产品、服务和财富管理的需求不断增加，金融向个人及家庭持续延伸，零售业务的支柱性和稳定性的作用在商业银行之中的地位日益凸显。建设银行在巩固对公业务发展优势的基础上，近年来大力发展零售业务，自上市以来一直高度注重零售业务的转型和发展。特别是近年来在总行党委和董事会领导下，在新金融理念的指引下，我们坚持零售优先的方针，大力发展住房租赁、信用卡、消费信贷和财富管理等业务，通过推进渠道运营智能化，线上线下日趋融合，零售业务得到了蓬勃发展，主要指标行业领先。一些机构评判行业发展时，往往对建设银行零售业务给予了很多荣誉。

去年具体情况是：

1. 零售业务贡献度创历史新高。2020年，零售业务实现利润2060亿，较上年增长38.6%，个人银行业务利润总额占比提升至61.2%。

2. 最大零售信贷银行的地位进一步巩固。2020年，境内个人贷款余额7.23万亿，较上年增长7565亿。

3. 个人存款保持较快增长。境内个人存款突破10万亿，当年新增1.48万亿，在境内存款中占比51.2%。

4. 零售客户基础进一步夯实。全行个人客户数量超过 7 亿户，个人客户金融资产达到 13.9 万亿，去年增长 1.57 万亿。借记卡突破 12 亿张，信用卡客户数也突破 1 亿户，达到 1.04 亿。

总的来看，过去一年建设银行把握住了零售市场的新机遇，积极践行新金融理念，纵深推进“三大战略”，在全行全面开展数字化经营，实现了零售业务高质量发展。

建设银行零售业务发展策略或者竞争优势，可以概括为三点：

1. 坚持新金融理念引领，实施数字化经营。通过科技赋能、场景建设实现对存量客户、潜在客户、新增客户在不同场景、不同平台的深度链接和经营。这是一种生态经营的概念。

2. 坚持以客户为中心，提升客户的体验。我们通过流程再造和产品创新，提升服务效率，推动渠道间的融合协同，深化线上线下融合发展，为客户提供便捷服务，努力在市场上保持领先优势。

3. 持续强化消保合规的意识，完善从董事会到基层分行的体制机制建设，高度重视消费者八大权益的保护工作，将金融消费者权益保护纳入到全行的经营发展战略和企业文化建设之中，为客户提供更加高效、便捷、安全的金融服务。

Q5 (瑞银集团): 我想问一个关于息差方面的问题。我们注意到建行的 2020 年息差比 2019 年有所下降, 四季度我们估算可能比三季度稍微回升了一点, 或者说持平了。想问一下息差跟去年相比, 今年会是怎样的趋势? 今年从资产和负债两端来说, 资产端收益率是不是有所上升? 负债端成本是不是企稳? 今年的息差表现会不会更好?

王江: 感谢你对建设银行经营管理情况的关注, 同时息差管理也是当前建设银行资产负债管理倍受关注也是重中之重的问题。一方面, 当前整个世界经济环境存在着“三低”现象: “低增长、低利率、低投资”, 因此从这个角度, 息差收窄是商业银行一般性、普遍性的特征。另一方面, 2020 年面对突如其来的疫情爆发和世界经济的深度调整, 我们坚决贯彻落实党中央、国务院的决策部署, 加大了支持实体经济的力度, 以及对实体经济和小微企业减费让利的力度, 叠加金融市场利率下行和 LPR 改革的推进, 以及一系列相关因素的调整, 贷款利率下调和银行业净息差下降是国内商业银行的普遍现象。去年全行的净息差是 2.19%, 同比下降了 13 个基点, 这也符合银行业的基本趋势。影响的因素主要体现在三个方面:

1. 影响最大的是生息资产收益率的下降, 去年拉低净息差 15 个基点, 首先在生息资产中贷款受 LPR 下行和加大对实

体经济让利等因素的影响，收益率同比下降。去年新发放非贴贷款的定价是 4.38%，新发放对公非贴贷款的定价是 4.11%，较 2019 年大幅下滑，拉低净息差 10 个基点。二是在生息资产端，债券、同业存拆放收益率的下降拉低净息差 5 个基点，两者合计拉低 15 个基点。

2. 负债成本分化对净息差带来了不同的影响，整体推高净息差 4 个基点。首先受竞争影响和客户存款定期化、理财化的影响，一般性存款的付息成本同比上升，拉低净息差 2 个基点；好在同业存款、发行债券等成本同比下降，拉高净息差 6 个基点，一高一低抵消后推高净息差 4 个基点。

3. 为了支持实体经济的发展，我们加大了贷款投放力度，因此在加大被动性负债、一般性存款的吸存力度的同时，主要通过货币市场的运用进行了同业存拆放，拉低净息差 2 个基点。

上述因素整体拉低净息差 13 个基点。去年还有一个特殊因素，财政部对于信用卡分期收入的核算体制发生变化，分期收入从手续费收入调整到利息收入中，这也推动了净息差的提升。对上年度的净息差，我们已经进行了追溯调整。

相对于其他主要经济体，中国的货币政策保持了灵活适度、稳定有序的调控，货币政策工具充足，整个金融市场保持稳定的态势。就像刚才分析师提到的，四季度净息差环比已经开始保持稳定。2021 年，中国仍将保持灵活精准、合理

适度的货币政策，一些货币政策仍在不断延续，一些货币政策工具将逐步回归常态，市场化利率形成和传导机制持续健全，所以我们预测贷款利率能保持平稳和适度下调，存款受到竞争和定期化趋势的影响具有成本刚性，近期也出现了一些上扬的态势。此外，货币市场利率或将维持窄幅波动，所以2021年整个息差管理，应该说有难度和压力，但我们认为总体能保持平稳的状态，不会出现大起大落。

下一步我们将根据货币政策以及利率环境的变化，加强动态监测和风险预判，秉持稳健经营的理念，保持资产和负债稳健协调增长。资产端，抢抓构建新发展格局的重大机遇，抓住重点领域的业务机会，持续提升资产风险定价和差异化定价水平，提高客户综合贡献度。负债端，坚持量价平衡，合理地调整和摆布负债产品和期限结构，进一步提高利率风险管理水平，确保净息差保持行业的合理水平。相信随着中国经济整体持续稳中向好，建设银行净息差也会保持合理的区间，确保建设银行资产负债业务的可持续发展。

Q6(香港商报): 从2019年开始已经是第三年云开会了，希望疫情尽快过去，下一次大家可以面对面交流了。我的问题跟疫情有关系，我想问一下在疫情的影响下，国家出台了减费让利的政策，对银行发展中间业务来说有一定的影响，但是建行的中间业务收入实现了增长，想请管理层解读一下

其中的原因，展望今年中间业务收入会是怎样的状态？

王江：非常感谢你对建设银行经营发展的关心。中间业务收入既是我们现代商业银行转型的一个标志，也是我们可持续发展的一个关键所在，也正是今年总行党委和管理层高度关注的一个问题。首先，国家的减费让利政策对于引导和推动商业银行，特别是国有商业银行，积极履行社会责任、体现大行担当、积极支持实体经济发展和规范经营管理具有重要的意义。特别是面对突如其来的疫情，作为商业银行与我们的客户心手相连、共渡难关，对推动总理讲的“留得青山、赢得未来”具有重要意义。因此，在这个过程中，建设银行坚决贯彻落实党中央的决策部署，在积极支持实体经济发展的同时，不断加大减费让利的力度，通过降低贷款利率、减免收费和延期还本付息等措施。据初步测算，2020年建设银行整个减费让利的金额大概在1100亿左右，体现了我们国有大行的社会责任。通过这个举措，推动客户尽快复工复产，获得发展。

但与此同时，我们的手续费和佣金收入增长面临一定的压力。正像刚才这位分析师讲的，去年集团手续费及佣金净收入是1146亿，同比增长了37亿，增速在3.32%，虽然实现了增长，但是增幅明显放缓。能够在较大减费让利的基础上实现正增长，得益于我们落实支持实体经济的要求，特别是

贯彻新金融理念，积极探索数字化的经营模式，抢抓市场机遇，推动线上支付和交易性业务的加速发展。

举个例子，去年电子银行业务的收入是 290 亿元，同比增长了 13%，这部分收入主要是通过聚合支付、快捷支付、无感支付等方式，着力场景建设，做好客户拓展，同时与流量场景资源丰富的一些龙头支付机构合作，带动网络银行客户数量和网络支付交易规模稳步提升。所以面对突如其来的疫情，建设银行这几年的新金融行动和数字化经营在抗击疫情和保持业务的连续性发展方面发挥了显著的作用，彰显了卓越的成果。此外，托管及其他受托业务的佣金收入是 156 亿，同比增长了 9.9%，理财业务收入同比增长 3.9% 等等。传统中收由于贷款定价下降以及减费让利等多种因素出现下滑态势，但是新兴和线上中收保持较好增长态势，这是我们保持 2020 年中间业务收入正增长的关键，也是新金融行动和数字化经营带来的巨大成效。

同时，我们也深刻认识到 2020 年突如其来的疫情加速了数字化转型和科技创新的步伐，在构建新发展格局的进程中，实体经济的金融需求也在发生明显的变化，金融供给将由间接融资为主向直接融资转变，由信贷融资为主向综合融资转变。对商业银行来讲，我们将由管理银行的资产向管理客户的资产转变。这些新变化为我们健康持续发展，特别是中间业务收入不断增长带来了前所未有的机遇。

下一步我们将抢抓和挖掘金融市场机遇，坚定不移提升价值创造力，围绕客户综合化的金融需求，加大产品创新力度，夯实客户基础，推动中间业务高质量发展。

今年我们将围绕三个重点做好工作：

1. 以数字化转型为契机，加快打造财富管理银行。随着整个居民财富的不断增长，如何加快和推进差异化的服务来满足客户个性化的资产配置需求，将是商业银行财富管理的一个关键所在，也是商业银行在传统的存贷款业务之外，打造整个资管业务和财富管理第三支柱发展的必然要求。下一步我们将进一步加快财富管理类产品线上布放力度，同时在消费领域加快客户金融和非金融场景的切入，加大与头部互联网企业等第三方机构的合作力度，积极建生态、搭场景，实现批量获客活客。为客户创造价值和财富的同时，提升建设银行自身的价值创造能力。

2. 深耕传统业务，发挥建设银行传统金融业务的服务优势。持续服务国家战略，挖掘先进制造业、战略新兴、绿色发展、产业链和供应链等领域的多元金融服务机会，抓住“两新一重”战略推进中的业务机遇，不断提升服务效率和服务水平。未来简单、单一产品的贡献度不断下降，我们将围绕传统业务深耕细作来提升传统业务的综合贡献度。

3. 主动满足客户差异化的金融需求，关注客户成长过程中面临的痛点、难点。利用金融科技和数字赋能，发挥子公

司牌照优势，整合集团资源，丰富产品和服务的供给，因地制宜地为客户提供差异化服务方案，帮助企业解决经营困难实现银企双赢，通过综合化和金融创新打造新的中间业务增长点和增长极。相信随着数字化经营的不断推进，我们在落实“三大战略”、推进新金融行动的过程中，通过科技赋能和产品创新，建设银行的中间业务收入一定会有更好的发展。

Q7（广发证券）：我们注意到建设银行在2020年的存款增长2.25万亿，增速12.24%，虽然跟整个大的信用增长环境有关系，但是我们的增速也是显著高于全行业10.2%的人民币存款增速，表现非常强劲。请管理层给我们解析一下，建行的存款竞争优势是怎样的？能否做一个详细的分析？并对今年的存款增长做一下展望？另外，今年人行出台了《商业银行负债质量管理办法》，对存款的规模 and 成本会有怎样的影响？贵行会采用怎么样的资产负债管理措施来应对这个新的管理办法？

吕家进：存款是商业银行发展的基础，也是银行经营发展的必争之地。建设银行高度重视存款，尤其是一般性存款的发展。截至去年年末，我们的存款达到20.6万亿，增幅12.24%，在负债的占比较上年提高0.9个百分点，原有的存款占比已经比较高的，去年末在较高的基础上又有提升。其

中个人存款突破 10 万亿大关，去年一年从年初的 8.7 万亿，到四季度突破 10 万亿，取得了较快增长。公司存款也保持较快增长，去年末公司存款有 9.7 万亿。

大家关心增长较快的原因以及竞争优势。去年从货币政策到金融市场环境都有利于存款的增长。

第一，体现在全社会的货币总量增长较快，全年广义货币 M2 增速 10.1%，较上年多 1.4 个百分点，为存款业务发展带来了更多的资金。

第二，建设银行秉承新金融理念，积极推进数字化经营，全行围绕着建生态、搭场景、扩用户的九字要义，坚持 G 端连接、B 端赋能、C 端突围，通过“G、B、C”三端联动搭建生态，深耕民生、消费、社区等高流量的场景领域来提升公司和个人存款的市场竞争力。

第三，建设银行的传统优势，特别是基础工作一直比较扎实。从客户基础来看，全集团对公客户有 600 多万户，个人客户有 7 亿多人。产品上，我们加大经营产品的创新，特别是基于场景生态的创新，不断丰富金融产品和非金融服务的供给，有效地提升客户价值创造力。渠道上，我们高度重视线上线下的融合，过去讲 O2O，现在讲 OMO，发挥好 1.4 万多个网点的线下优势和网络的多渠道优势，特别是我们的手机银行，现在用户数接近 4 亿户，手机银行成为获客、粘客，增加客户价值的重要渠道。近两年来，我们抢抓县域经济的

发展机遇，尤其是全面建成小康社会广大的县域地区经济的发展机遇。我们在县域，尤其是乡镇和一些行政村布局了 54 万多个“建行裕农通”服务点，从而使建设银行在渠道管理方面形成了广泛的覆盖。

第四，我们始终坚持稳健经营，主要核心风控指标都居于同业的前列，同时高度重视消费者权益保护，从而使更多的客户在存款、开立账户的时候从内心中更倾向于选择建设银行。

关于下一步的展望，我们会坚持已有的理念和打法，更好地纵深推进“三大战略”，在生态场景方面下大功夫，促进存款的增长。但是新的一年也面临着一些新的政策环境变化，我们初步判断 2021 年建设银行存款仍然会保持较好的增长，但是增长速度可能会有所回落。在存款的价格方面，考虑到市场竞争的加剧，随着利率市场化的深化，存款定期化、长期性的变化，可能导致付息成本保持上升的压力。

关于你提到的第二个问题，关于商业银行负债质量管理办法，这是银保监会刚刚颁布的一个管理制度。这个制度的颁布有利于促进市场的定价行为趋于理性，有利于推动利率市场化后的存款市场健康发展。我们认为这个办法很好，特别是对于大型银行存款的拓展和成本控制会营造一个较好的市场环境。建设银行 80%以上的负债都是客户存款，由于客户基数庞大，资金来源分散，同业负债的占比偏低，负债的稳

定性非常高。建设银行各项流动性指标也远高于监管的要求，因此这个办法对于我们是非常有利的，对促进商业银行提升资产负债管理水平有很大的帮助。因为建设银行在过去的存款发展中严格执行人民银行的存款利率和计息结息的有关管理规定，没有利用第三方或互联网来吸收存款。因此从各个方面来看，当前资产负债的质量和监管提出的“六性”要素还是比较契合的。下一步我们将加强对政策和市场的研判，认真落实好这个办法的要求，着力提升资产负债质量的管理，为维护整个金融体系的稳定做出我们应有的贡献。

谢谢！

Q8（瑞银资管）：感谢去年下半年咱们行的业绩恢复良性增长以来给投资者带来的良好回报。我有一个问题关于资产质量和风险管理，我们知道建行长期以来在经营管理方面风格很稳健，但是面对疫情的冲击，包括经济复苏可能还有一些不确定性，想问一下咱们行将采取怎样的风险管理措施？另外，去年监管机构也强调银行要加大不良贷款的处置力度，想问问看咱们行资产处置的情况和今年的处置目标，对于今年的资产质量做一个怎么样的判断？

靳彦民：非常感谢您的问题，特别是对建设银行经营风格的认可。去年确实是我个人职业生涯当中非常特别的一年，

挑战非常大。2020年，面对前所未有的复杂形势，建设银行集团在加强基础管理，调整信贷结构，纾困实体经济，守牢风险底线方面采取了多项措施，有效地应对了疫情冲击，保持了稳增长和防风险的均衡协调，资产质量持续稳定。我们的风险管理指标呈现“五稳”的特征。

一是不良率相对平稳，较年初略有上升，去年我们主动加大暴露，加快释放，加快处置，不良率相对平稳。

二是逾期率稳中有降，保持在1.09%的水平。

三是信贷成本率基本稳定，保持在1%左右的水平。

四是拨备覆盖率稳定在200%以上。

五是拨贷比稳中有升，保持逾期和不良的剪刀差持续为负，去年末达到785亿元。

这些成绩的取得主要还是得益于我们长期坚持稳健审慎、全面主动风险管理的文化，以及审慎的风险偏好。因为我们始终坚持发展要以风险防控能力为边界的理念，不断地完善风险管理的技术和手段，特别是持续提升风险内控能力，在这些方面始终没有放松。尤其是在信用风险、市场风险和操作风险三大方面采取了很多措施，非常有效。

在信用风险方面，建设银行的风险加权资产已经占到总资产的59%，信用风险仍然是最大的风险，信贷成本仍然是我们最大的成本，在这方面董事会和管理层都高度重视。

一是我们加强对形势的研判分析，采取了前瞻性的管理

措施，保持资产质量整体稳定，比如说董事会总是有针对性地给管理层提出风险管理的指导，包括反向压力测试和极端情景压力测试，提升风险管理热力图的量化分析水平等等。我们跟同业也交流过，董事会在压力测试等方面对我们的指导要求，和我们所进行压力测试的次数是最多的，我们设计的各种情景是最丰富的。这些措施对我们判断形势发挥了重要作用，对我们前瞻性地做出安排也起到了重要的作用。管理层基本上按周分析形势，及时调整策略，精准应对各种挑战，付出了极大的努力。

二是我们持续优化信贷结构，实施差别化的信贷政策安排。在保障战略业务领域投入的同时，着重培育新动能；在巩固传统优势的同时，不断深化产能过剩领域的结构调整，加强房地产贷款集中度的管理。

三是我们持续提升基础管理效能，强化客户选择，严把授信审批准入关口，提升资源配置能力。

四是我们在风险计量上持续迭代优化升级工具模型，特别是资本的占用持续下降。

五是加大化解处置力度，提升资产保全的经营能力和水平，价值创造能力持续提升。去年完成了 1904 亿不良贷款处置，同比增长 20%，前所未有，并且是在去年一季度受疫情影响，基本上没有处置的情况下，通过后面三个季度实现的。今年我们已经准备了充足的财务资源，拿出这些资源继续消

化处置，继续保持这个水平。

六是持续重视表外业务的风险管理，控制表外业务风险，提升集约化水平。在信用风险管理方面，这些措施主要是前瞻性地应对，卓有成效。

在市场风险防范方面，去年市场跌宕起伏，我们也面临很大的挑战。

一是我们成立了跨部门的应急机制，及时研究应对大宗商品剧烈波动的有效措施，每天进行研判，这些措施对指导经营发挥了重要作用。

二是我们在投资和交易业务智能管控平台建设上也取得了很大突破，很多系统都实现了替代和升级。

三是持续推进理财业务整改，搭建理财资管风控体系。

四是实行穿透管理，对底层资产实行风险分类，充分地计提拨备。因此我们在应对理财资产回表方面的压力方面做了充足准备。

五是实施事前、事中、事后的全流程管控机制，集团统一的风险合作机构已经实现了全面统一管理，包括子公司。

六是加强市场研究，积极主动应对市场变化，并取得长足进步。

操作风险管理方面，去年最大的收获是我们利用疫情影响，对我们的业务连续性管理体系进行了全面的梳理和改造，目前从境内到境外，已经形成体系化，有效性也经过了实战

检验。同时，我们在员工行为管理上做了大量工作，建立“线下网格化、线上智能化”的员工行为管理体系。同时，我们在反洗钱、反恐怖融资方面继续落实监管要求，得到相关监管机构的评价认可，评级持续提升。另外，我们在反欺诈体系的完善上也做了大量工作，包括金融制裁风险的管理等。应该说建设银行的整个风险内控体系始终坚持一张蓝图绘到底，我们对体系的安排，特别是在精细化管理方面有了明显改善。

关于2021年的资产质量，今年的形势很特殊，不仅是“十四五”开局之年，疫情的冲击和挑战依然很大。目前宏观形势总体上经济向好，特别是“双循环”的发展格局正在构建之中，科技创新驱动，优化产业链供应链，重大区域的战略实施以及高水平的对外开放等等，大的政策体系已经出台，助贷监管正在执行落地，这些都为银行业的经营发展提供了很好的机遇和广阔的空间。所以我们仍会持续不断地优化各种业务结构，保持资产质量稳定。当然挑战依然存在，从去年表现来看，我们以信用卡为代表的零售业务质量稳定，普惠贷款质量也比较稳定，但是在基础设施领域的不良贷款有所上升。海外和子公司受疫情和资产总量压缩的影响，不良率也有上升的趋势。基础设施领域，主要有两方面原因：一是过去的资管业务、非标业务整改，对资产质量有一定冲击。主要集中在政府平台基础设施客户，这部分资产已经提足了

拨备。二是政府隐性债务清理和地方政府负债，有些区域债务压力比较重，对持续融资能力可能会产生一些影响，会产生一些风险暴露，有一定的压力，但总体仍是可控的。预计我们 2021 年资产质量仍将保持平稳可控，各项指标之间均衡协调。请大家放心！

Q9（高盛）：感谢管理层给我这个提问的机会，我想问的是近年来看到头部互联网企业逐步进入金融领域，给传统银行带来不小挑战，我们也看到各家银行在金融科技领域纷纷发力。我想问的是，建行如何打造自身的科技优势？

张敏：感谢这位朋友的提问。近年来，商业银行在金融科技领域和数字化转型方面都是大踏步前进，也极大地提高了金融服务的效率和包容性。特别是在 2020 年新冠疫情爆发以来，全社会的生产生活、工作社交都在向线上转移，这也为我们商业银行提升自己的科技能力做了很多平台式的尝试，金融科技领域能力的提升决定了我们业务发展的快慢。建设银行从 2018 年已经在推 TOP+金融科技战略，持续强化金融科技的能力建设，以技术和数据双轮驱动做好金融创新。刚才您提到的建设银行如何打造自身的科技优势，我们是从三个方面着手。

首先是完善科技创新的体制和机制，继续加大科技投入。

建设银行成立了金融科技创新领导小组，也成立了建信金融科技子公司，构建了“两地三中心”的金融科技基础设施。2020年，建设银行金融科技的投入是221亿，占到整个经营收入的3%，全集团金融科技人员达到了1.3万人，在科技人才的布局上进一步优化。

第二，对内打造智慧金融体系，赋能经营管理和业务发展。在零售业务方面，我们打造了融合C端场景的新零售格局，建立以用户和客户为中心的全面用户经营体系。在对公业务方面，我们构建了产融结合的新生态，建立了企业用户的统一视图，搭建了集团级供应链金融服务平台。在渠道方面，现在已经实施了“5G+智能银行”场景的创新和模块化的推广，助力线上场景化金融服务，目前手机银行用户规模和月活用户数等指标居于行业前列。在风险管理方面，已经推进了“3R”智能风控体系建设，平台的预警准确率超过90%。同时我们的人工智能已经实现了在客户服务、风险管理、集约化运营等领域非常多的场景运用，区块链技术在跨境贸易、智慧政务、供应链领域中得到运用。

第三，对外拓展智慧生态，服务经济社会民生。2020年，建设银行在助力社会治理体系现代化建设方面，帮助多地政府搭建了“互联网+政务平台”，注册用户超过1亿；打造智慧社区服务平台触达B端C端，完善住房生态圈建设。2020年我们继续向同业赋能，帮助构建完善中小银行风控体系，

向众多中小银行输出风控工具，推动共建风险共治新生态。2020年，我们助力疫情防控和复工复产，帮助政府开发医疗物资保障管理系统，率先在湖北运用，同时在全行推广云工作室，推出企业线上经营工具箱、“全球撮合家”、智慧会展等，也为社会 and 经济发展提供了全方位的线上服务。

建设银行遵循新金融理念，秉持开放、共享、积极的态度，与互联网企业开展合作学习，携手共同发展。包括跟互联网头部企业联合创新实验室，借助于互联网企业生态打造场景金融，通过互联网企业流量实现线上获客活客，以及在这个过程中我们共同分享一些技术方案和路径，不断拓展新的合作领域，满足广大客户的金融需求。

谢谢！

胡昌苗：根据监管的要求前期发布了业绩说明会的公告，通过投资者热线和邮箱广泛收集了投资者普遍关注的问题，大部分问题跟今天的分析师、媒体朋友关注的差不多，但是也有一些问题没有涉及，这里选一个关于资本管理的问题来回答。

我们看到包括建行在内，各大银行去年资本充足率都有所下降，以前基本是保持上升的，请问去年下降的原因是什么？今后的趋势会是什么样的？

王江：这个问题我来回答。非常感谢投资者的关心，资本充足率是衡量商业银行安全性和稳健性的一个关键指标，倍受关注和瞩目。2020年面对疫情挑战，各行的资本充足率都出现了一些下降的态势，其中有两个原因：第一个原因是由于抗疫需要和支持实体经济的力度不断加大，商业银行普遍加大了贷款投放力度。像刚才几位高管通报的情况，去年贷款增长了接近17000多亿，债券投资去年新增了8000多亿，这两项资产的增长必然带来加权风险资产的快速增长，导致资本稀释。第二个原因是去年受疫情的影响，我们的客户特别是中小微企业普遍面临经营困难，所以我们在加大支持力度的同时，为了夯实存量资产基础加大了拨备计提的力度，以及加大不良的暴露和处置。去年我们不良资产处置额达到了历史新高，1900亿，而且去年逾期不良的负剪刀差是785亿。我们加大了不良暴露和处置的力度，为未来强本固基奠定了基础，这必然对当期利润产生影响，当期利润减少也会使得未来资本内部积累在一定程度上减弱。所以去年末资本充足率17.06%，虽然保持了同业领先的位置，也高于监管要求，但是却出现了一定幅度的下降，下降了0.46个百分点。

今年我们同样面临着要继续加大对实体经济支持的力度，包括建设银行在内的国内系统重要性银行的资本充足率仍然会面临一定的压力，特别是人民银行和银保监会在有关征求意见稿中对总损失吸收能力（TLAC）的监管要求，未来TLAC

的实施将导致资本缺口，商业银行资本管理面临一定的压力也是一个不争的现实。所以建设银行董事会高度重视资本管理，前期已经审议通过了建设银行未来三年的资本规划，明确了坚持内部积累和外部补充并重的资本补充策略。我们首先要坚持内部积累，靠我们自身的价值创造，靠提升利润适度增长的能力来坚持内源性的资本补充机制；另一方面我们会适当地加快外部资本的补充节奏，我们将于2022年3月底之前发行不超过1600亿元人民币等值的二级资本工具；第三方面最重要的是要强化资本的管理，逐步改变高资本消耗的发展模式，走一条轻资本财富管理、资产管理之路。去年我们在这方面有了很大的进展，一方面我们内部挖潜，通过调整和优化风险计量模型和计量工具，通过存量信贷资产的优化，去年节省了经济资本占用4300亿，支撑了信贷的快速增长。下一步我们要继续推动资本集约化转型和精细化管理，加大金融科技运用，强化监管资本传导机制，更好地满足全球系统重要性银行和总损失吸收能力的要求，实现长期稳健均衡可持续发展。

谢谢大家！

胡昌苗：谢谢王行长，今天发布会还开通了网络直播，很多投资者也在网络平台上留言提问，问题比较多。由于时间关系，选一个大家都非常关心的分红问题来回应一下。

现在大型银行的资本充足率都有压力，请问建行的分红派息政策会不会因此调整？我简单回应一下。

胡昌苗：去年以来，我们陆续接到不少投资者就分红问题进行问询，大家对疫情冲击下建设银行能不能妥善应对，保持稳定分红比例非常关心，有的投资者希望在去年不利的情况下，继续保持现金分红的金额不变。建设银行一直非常重视广大投资者的关切，努力平衡中长期持续发展的资本需要和为股东提供合理投资回报的关系。2015年以来我们现金分红的比例一直保持在30%。特别是随着近年来坚持稳中求进的总基调，深化新金融行动，推动“三大战略”，各项经营成果得到很好的显现，各项业务得到了协调发展，业绩一直稳步提高，所以这几年我们的分红金额一直是稳中有升。

去年由于疫情的冲击，我们经过全行的努力依然保持着盈利正增长的态势，建设银行董事会审慎评估了疫情对资本充足率的影响，以及广大投资者的诉求，建议维持30%的分红比例。按照30%的比例计算，今年拟向全体股东按照每股0.326元人民币现金红利来分配，将提交6月份召开的股东大会进行审议。分红金额保持了稳定，比去年还略高。今后我们将继续关注投资者的意愿，抓住经济发展新阶段的新机遇，通过战略推进和信息化管理在服务经济社会高质量发展的同时，努力实现自身的又好又快发展，不断为广大投资者创造更大的价值和回报。

今天由于时间关系，业绩发布会到此结束。刚才我们的管理层就大家关心的问题进行了坦诚深入的交流，希望能够帮助大家更好地理解建设银行的战略举措、经营管理和发展前景，能够进一步对建行充满信心。感谢大家的热情参与，可能大家还有一些比较关心的问题没有能够一一回答，欢迎大家会后跟我们的董办和公关部联系，我们会通过多种方式继续回应大家的关切。

今天的业绩发布会到此结束。感谢大家，祝大家身体健康，万事如意。谢谢！