




2019年度业绩发布报告

2020年3月



-  本资料由中信银行股份有限公司（以下简称“本行”）制备，未经独立验证。本资料应与2019年年报一并阅读，所涉信息及释义以2019年年报披露为准。本资料未明示或暗示任何陈述或保证，阁下不应依赖其所表述或包含的信息的准确性、公正性或完整性。本资料所含任何部分不得构成或作为任何合同、承诺或投资决定的基础或依据。因本资料中表述或包含的任何信息不论以何种方式引起的任何损失，本行及其任何分行、支行、关连公司、顾问或代表并不承担任何责任。
-  本资料可能包含涉及风险和不确定因素的前瞻性陈述，是在对本行所处行业的现有预期、假设和预测的基础上作出的。该等陈述通常包含“将要”、“可能”、“期望”、“预测”、“计划”和“预期”及类似含义的词汇。本行不承担任何对前瞻性陈述进行更新以反映日后发生的事件或情况的义务，也不承担对其预期作出相应变更的义务。尽管本行相信该等前瞻性陈述中所述的预期是合理的，但并不能向阁下保证其作出的预测在将来会被证明是正确的。投资者应注意实际发生的结果可能与预测的结果有差别，不应依赖本资料中所含的任何展望性语言。
-  本资料并不构成或组成任何对本行证券的出售要约或发行或对本行或归属于任何司法管辖区的任何分行、支行或关联方的证券的购买或认购要约的招揽或邀请的一部分。通过参加本次演示，阁下确认您将完全自行负责对本行市场地位以及市场的评估，并且阁下将自行进行分析并对本行业务的未来表现形成自己的观点或看法。任何基于某拟议证券发售而购买证券的决定（如有）应当仅仅基于为该发售而准备的发售通函或招股说明书中的信息而做出。

指标概览

单位：亿元

一、效益指标	2019年	2018年	比上年	增/减幅
(一) 归属于本行股东净利润	480.15	445.13	35.02	7.9%
(二) 拨备前利润	1,338.00	1,125.59	212.41	18.9%
(三) 平均总资产回报率 (ROA)	0.76%	0.77%	下降0.01个百分点	
(四) 平均净资产回报率 (ROE)	11.07%	11.39%	下降0.32个百分点	
(五) 营业净收入	1,875.84	1,648.54	227.30	13.8%
(六) 非息收入占比	32.15%	31.51%	上升0.64个百分点	
(七) 净息差	2.12%	2.09%	上升0.03个百分点	
(八) 成本收入比	27.70%	30.57%	下降2.87个百分点	
二、规模指标	2019年末	2018年末	比上年末	增/减幅
(一) 总资产	67,504	60,667	6,837	11.3%
(二) 客户贷款	39,980	36,084	3,896	10.8%
(三) 客户存款	40,388	36,164	4,224	11.7%
三、资产质量指标	2019年末	2018年末	比上年末	增/减幅
(一) 不良贷款余额	661.2	640.3	20.9	3.3%
(二) 不良贷款率	1.65%	1.77%	下降0.12个百分点	
(三) 拨备覆盖率	175.25%	157.98%	上升17.27个百分点	
(四) 拨贷比	2.90%	2.80%	上升0.10个百分点	
四、监管指标	2019年末	2018年末	比上年末	
(一) 资本充足率	12.44%	12.47%	下降0.03个百分点	
(二) 一级资本充足率	10.20%	9.43%	上升0.77个百分点	
(三) 核心一级资本充足率	8.69%	8.62%	上升0.07个百分点	

注：2019年本集团将信用卡现金分期收入的核算方式由手续费收入调整为利息收入，相关指标上年数据同口径调整。

目录

1

业绩回顾



2

战略执行



3

展望与策略



1

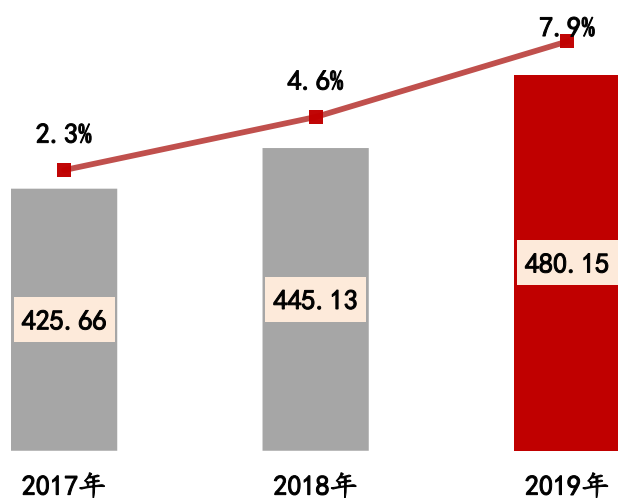
业绩回顾

- 一、盈利能力持续增强
- 二、规模保持合理增长
- 三、业务结构不断优化
- 四、资本内生情况向好
- 五、风险抵御能力增强
- 六、品牌优势继续巩固

一、盈利能力持续增强

01 效益增速再创新高

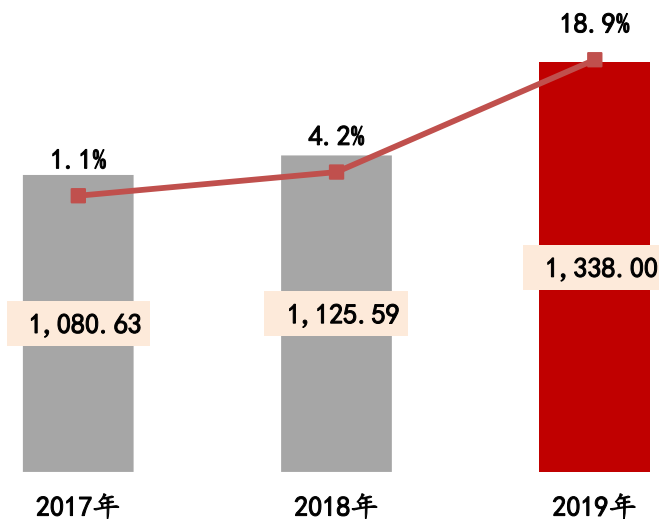
归属于本行股东净利润
480.15亿, +7.9%



单位: 亿元

■ 净利润 ■ 同比增速

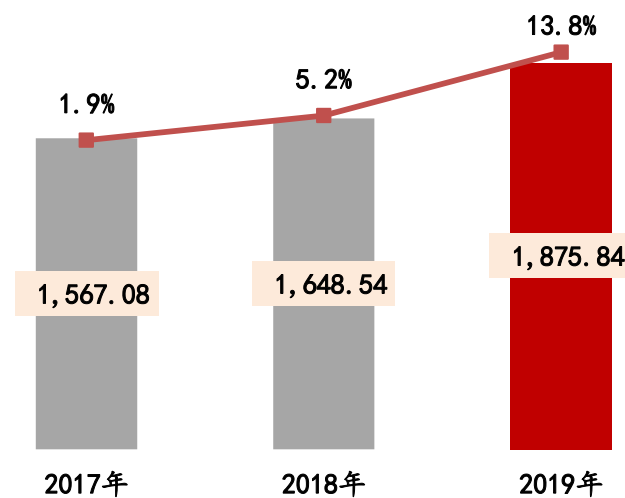
拨备前利润
1,338.00亿, +18.9%



单位: 亿元

■ 拨备前利润 ■ 同比增速

营业净收入
1,875.84亿, +13.8%



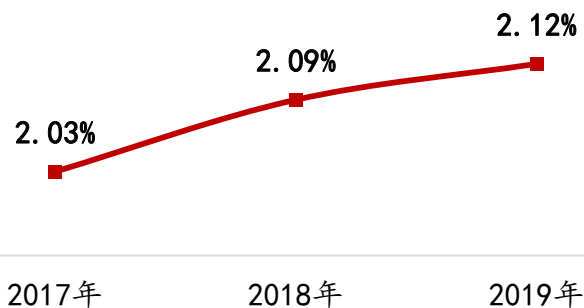
单位: 亿元

■ 营业净收入 ■ 同比增速

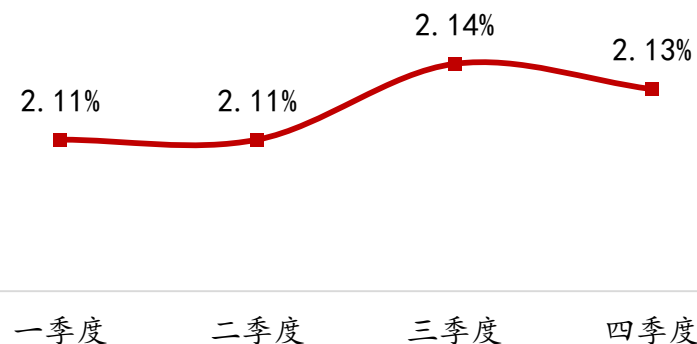
一、盈利能力持续增强

02 净息差稳中有升，成本管控成效明显

净息差
2.12%，+0.03个百分点



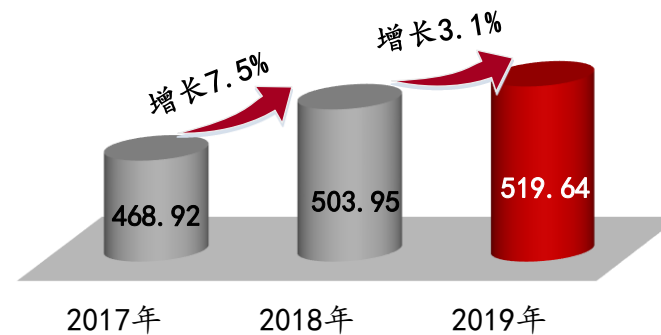
2019年各季度净息差



成本收入比
27.70%，-2.87个百分点



业务及管理费



单位：亿元

注：2019年本集团将信用卡现金分期收入的核算方式由手续费收入调整为利息收入，2018年、2017年净息差已做同口径调整。

一、盈利能力持续增强

03 股东回报总体平稳

2019年

0.95元

基本每股收益

同比提升7.95%

2019年

0.76%

平均总资产回报率(ROA)

同比下降0.01个百分点

2019年

11.07%

加权平均净资产回报率(ROE)

同比下降0.32个百分点

二、规模保持合理增长

01 资产投放情况良好

资产增长情况表

单位：亿元

项目	2019年末	2018年末	增量	增幅
总资产	67,504	60,667	6,837	11.3%
一、客户贷款	39,980	36,084	3,896	10.8%
1. 对公贷款	22,672	21,239	1,433	6.7%
2. 个人贷款	17,308	14,845	2,463	16.6%
二、金融投资	18,634	15,884	2,749	17.3%
其中：债券和基金投资	14,528	11,338	3,190	28.1%
三、同业资产	3,341	2,853	488	17.1%
四、存放央行及其他	5,549	5,846	-297	-5.1%

二、规模保持合理增长

02

存款增长好于预期

负债增长情况表

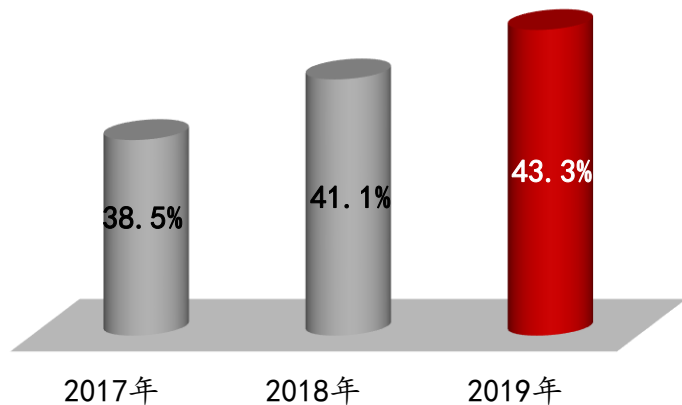
单位：亿元

项目	2019年末	2018年末	增量	增幅
总负债	62,179	56,136	6,043	10.8%
一、客户存款	40,388	36,164	4,224	11.7%
1. 对公存款	31,607	29,039	2,567	8.8%
2. 个人存款	8,782	7,125	1,657	23.3%
二、同业负债	11,524	10,135	1,389	13.7%
三、向央行借款及其他	10,267	9,837	430	4.4%

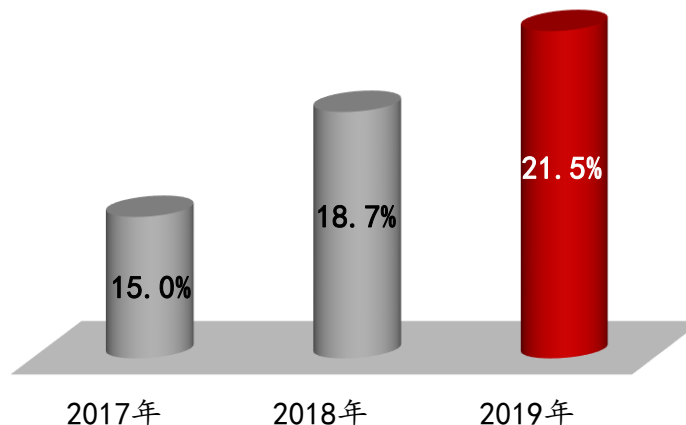
三、业务结构不断优化

01 资产结构优化

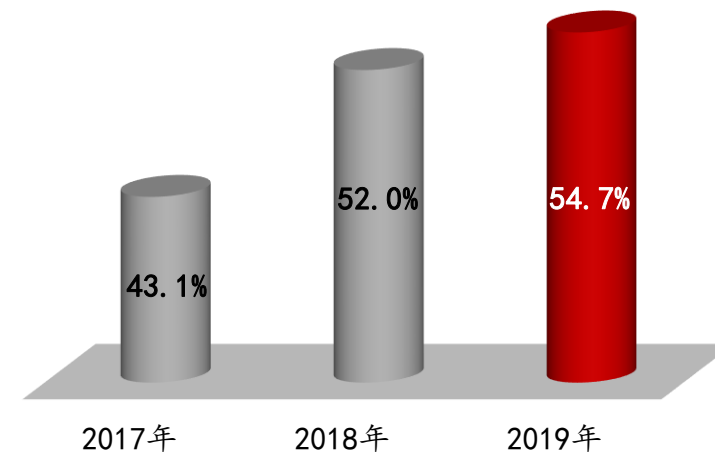
个人贷款占全部贷款比重
43.3%，+2.2个百分点



债券和基金投资占总资产比重
21.5%，+2.8个百分点



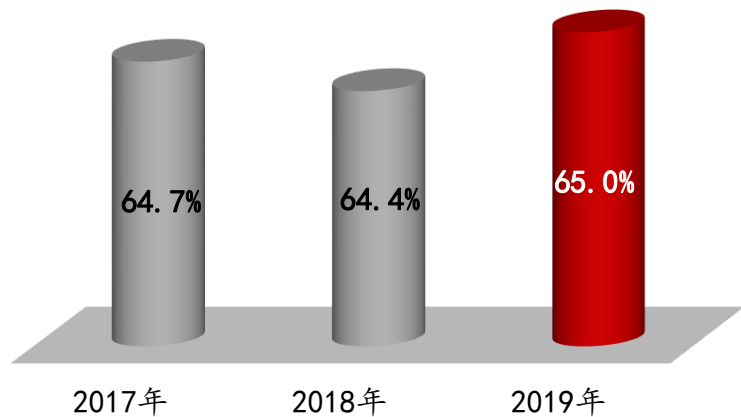
国债、地方债占债券投资比重
54.7%，+2.7个百分点



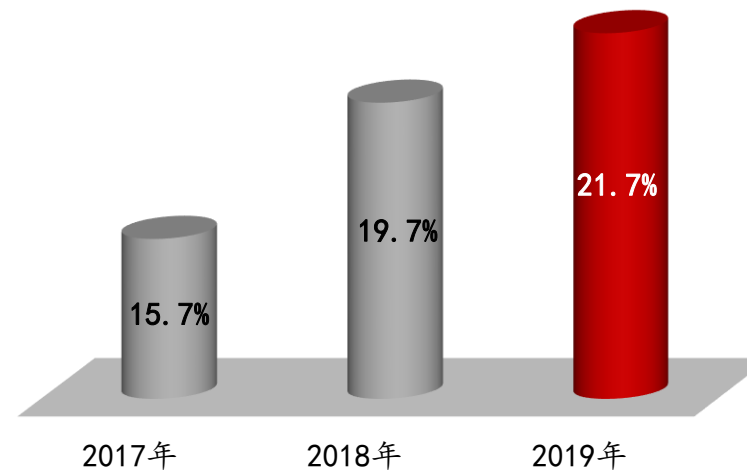
三、业务结构不断优化

02 负债结构优化

自营存款占总负债比重
65.0%，+0.6个百分点



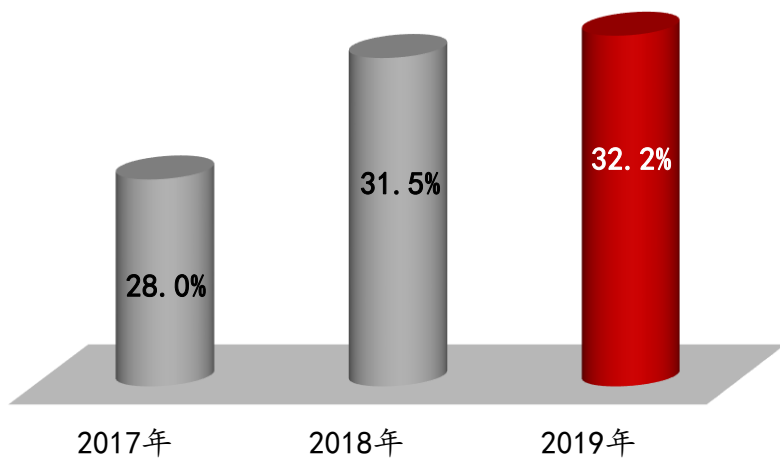
个人存款占自营存款比重
21.7%，+2.0个百分点



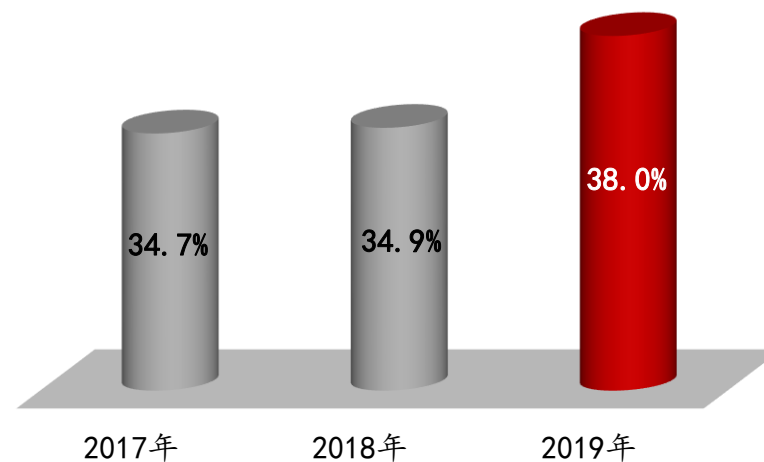
三、业务结构不断优化

03 收入结构优化

非息收入占比
32.2%，+0.7个百分点



零售营业净收入占比
38.0%，+3.1个百分点

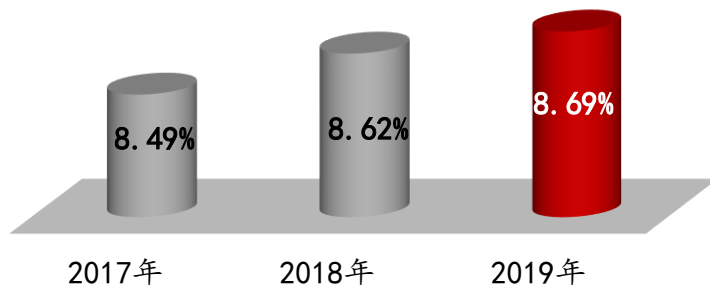


注：2019年本集团将信用卡现金分期收入的核算方式由手续费收入调整为利息收入，往期数据已做同口径调整。

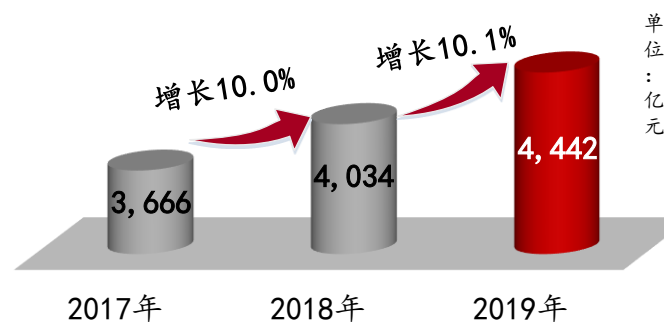
四、资本内生情况向好

核心资本充足率提升

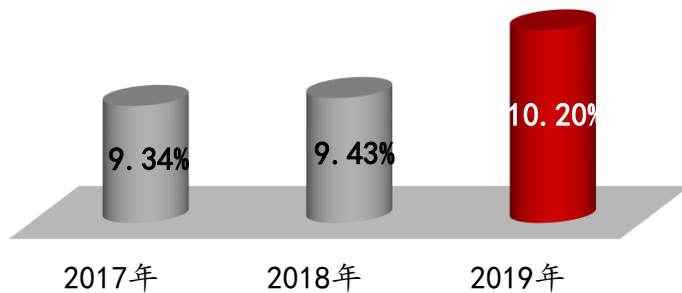
核心一级资本充足率
8.69%，+0.07个百分点



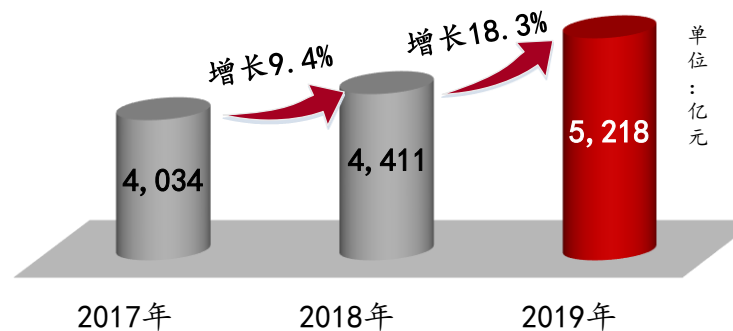
核心一级资本净额
4,442亿元，增长10.1%



一级资本充足率
10.20%，+0.77个百分点

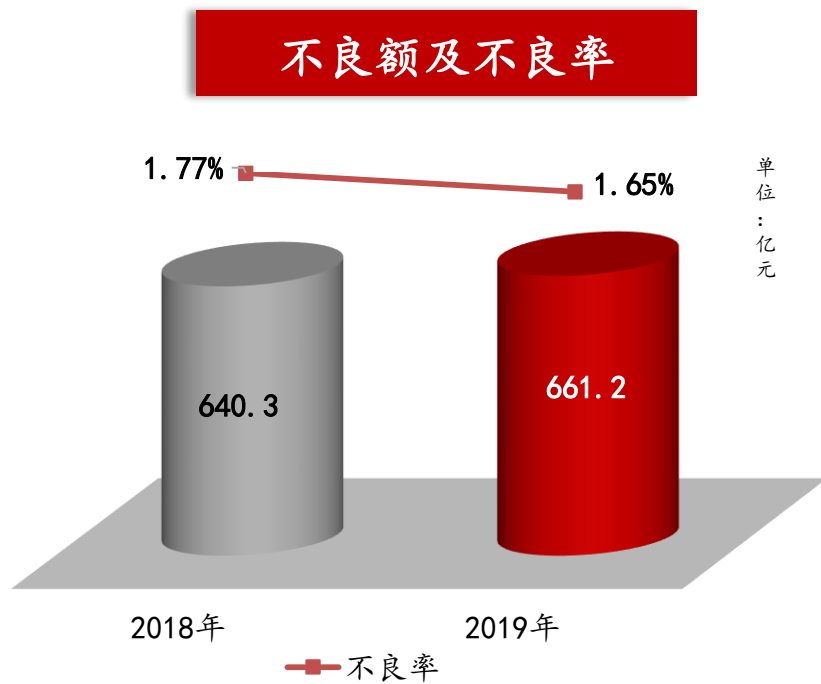


一级资本净额
5,218亿元，增长18.3%

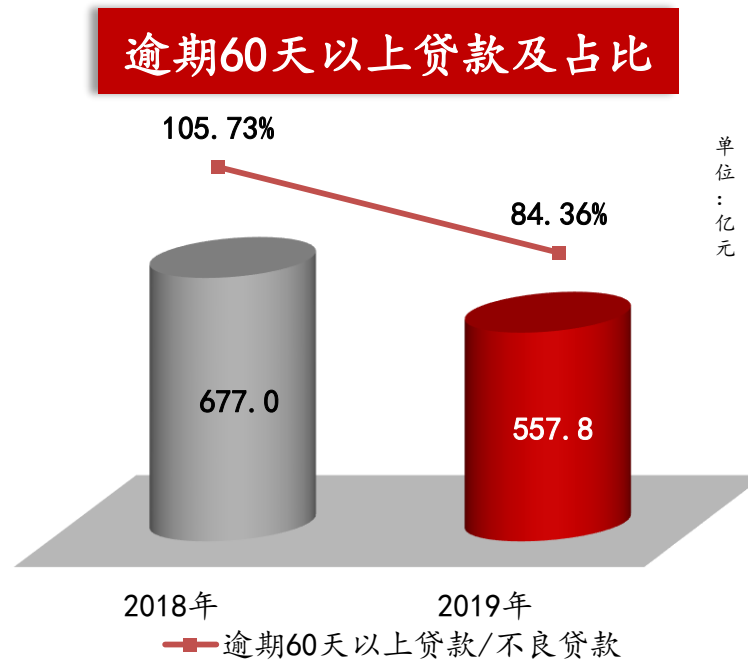


五、风险抵御能力增强

不良额及不良率



逾期60天以上贷款及占比



指标	2019年末	2018年末	变动
一、拨备覆盖率	175.25%	157.98%	上升17.27个百分点
二、拨贷比	2.90%	2.80%	上升0.10个百分点

六、品牌优势继续巩固

The Banker
The Banker
Database

TOP 1000
WORLD BANKS 2019

World Ranking: 26
Country Ranking: 10



21世纪经济报道
21ST CENTURY BUSINESS HERALD



- 英国《银行家》杂志：
 - “全球银行品牌500强”排名第19位
 - “世界1000家银行”一级资本排名第26位

- 中国银行业协会“银团贷款最佳管理奖”
- 《21世纪经济报道》“最佳汽车金融服务银行”
- 人民网“第十四届人民企业社会责任奖”评选中获评“绿色发展奖”

- 全国银行间同业拆借中心：
 - 银行间本币市场优秀货币市场交易商
 - 银行间本币市场优秀衍生品市场交易商
 - 银行间本币市场核心交易商
 - 银行间本币市场交易机制创新奖X-Swap



- 《亚洲银行家》杂志：
 - 年度托管银行奖
 - 最佳金融机构创新中心
 - 最佳区块链应用奖
 - 中国年度私人银行增值服务奖
 - 中国最具发展力私人银行奖
 - 中国最佳生产力、效率和自动化项目奖
- 《中国经营报》“卓越竞争力零售银行”
- 《证券时报》：
 - “信用卡天玑奖”
 - “债券承销业务天玑奖”
- 中国外汇交易中心：
 - 最佳即期撮合做市机构奖
 - 最佳即期做市机构奖
 - 最受欢迎即期撮合做市机构奖
 - 最受欢迎即期做市机构奖

2

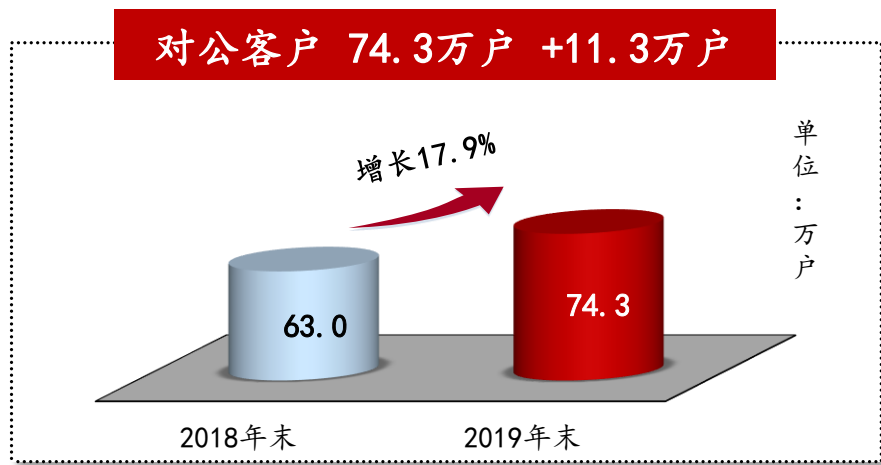
战略执行情况

- 一、业务转型稳步推进
- 二、金融科技赋能加速
- 三、服务实体经济发展成效显著
- 四、综合化国际化经营纵深发展

一、业务转型稳步推进

01 公司业务一体化取得实效，综合融资服务能力不断增强

□ 客户增长历年最好，基础得到夯实。



□ 战略客户、机构客户拓展实现突破。战略客户百亿级存款客户达到16家；政府融资、高校、海关等领域取得新进展，烟草收缴规模达895亿元。

□ 公司板块实现营业净收入937.8亿元，同比增长6.8%；对公存款总量突破3万亿，成本率2.03%，保持同业较低水平。

□ 投行项目加速推进。债券承销规模位列全市场第五；RMBS规模股份制银行第一；荣获银行业协会“银团贷款最佳管理奖”。

□ 国际业务优势巩固。结售汇、国际收支收付汇和跨境人民币收支规模连续两年居股份制银行首位。

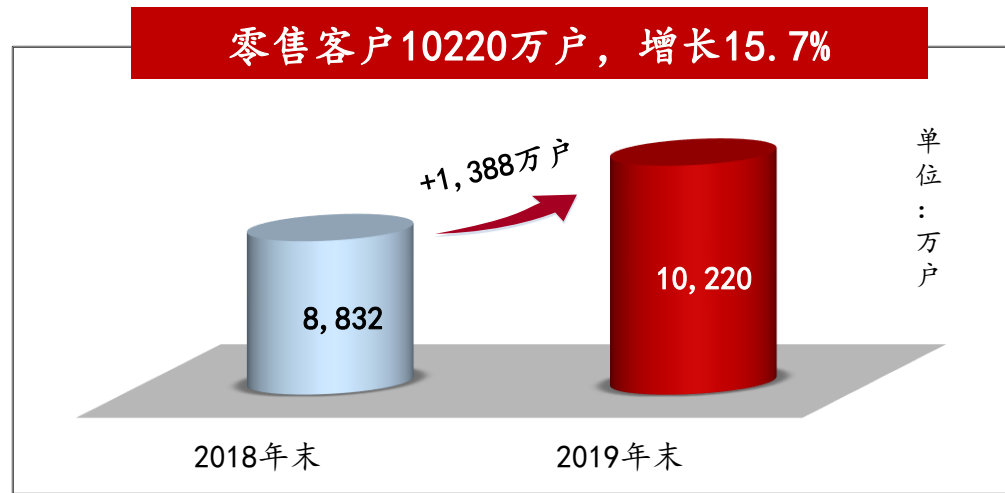
□ 托管业务市场地位提升。托管规模突破9万亿元，创历史新高；中标中央及25个省级行政区职业年金托管人资格；获《亚洲银行家》“年度托管银行”大奖。

□ 交易银行体系建设成效明显。交易金额和笔数位居股份制银行前列；落地银企直联、MBS、商品房预售资金监管等多个重点项目。

一、业务转型稳步推进

02 零售业务转型势能加速释放，内生增长动力持续提升

零售客户总量破“亿”。借记卡客户数6,900万户，增加910万户，增长15.2%；信用卡客户数6,353万户，增加1,126万户，增长21.5%。



中高端客户加速增长。贵宾客户数85万户，增长21%；私行客户数破4万户，增长24%。

零售板块营业净收入712.5亿元，同比增长23.9%，营收贡献度38%，提升3.1个百分点；管理资产突破2万亿；个人存款规模8,782亿，较上年末增加1,657亿，保持快速增长。

个人贷款全年投放超5,000亿，创历史新高，不良率连续四年下降。

信用卡累计发卡量突破8,300万张，累计交易量突破2.5万亿。

私人银行管理资产月日均规模突破5,700亿。

代发业务推动力度加大，上线开放代发平台，全年有效代发额3,356亿，增长20.6%；有效代发客户数541万户，增长10.5%。出国金融客户规模达669万户，比上年末增加102万户；出国金融客户管理资产8,750亿，增长24.2%。

一、业务转型稳步推进

03

金融市场业务优势巩固，市场地位保持领先

金融市场板块实现营业净收入194.8亿元，增长16.6%。

金融同业业务再上新台阶

1. 同业资产和负债均在股份制银行中排名第三。
2. 票据直贴业务增量和客户增量跃居股份制银行首位，直贴量居股份制银行第二。票据资产流转加快，直贴票据流转超4,000亿。

金融市场业务领先同业

1. 外汇做市交易量达13.9万亿，即期综合做市排名全市场前三。
2. 抓债券利率下降机会，实现债券交易收益11.2亿元；抓汇率大幅波动机会，实现外汇交易收益10.8亿元。
3. 上海分行金融市场中心挂牌成立，成功打通自贸区外币CD融资通道，完成10亿美元融资。

资产管理业务增势良好

1. 非担险理财整体规模达1.1万亿，较年初增加1780亿元，增长19%，总规模增幅排名股份制银行第一。
2. 新产品规模3,746亿元，较年初增加2,930亿元，增长359%，新产品规模增量和增幅均排名股份制银行第二。

01 加大科技资源投入，强化应用服务能力

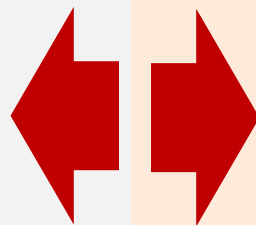
科技投入大幅增加



全年科技投入达**49亿元**（本行口径），同比增长37%。



总行端科技人员达**1,662人**，较上年增长近**1.4倍**，提前一年实现翻番目标。



应用基础不断加固



信用卡新核心系统上线，是国内首个具有自主知识产权的新一代云架构信用卡核心业务系统。



投产合肥集中运营中心和苏州财务共享项目，提升集约运营效率。



“稳态+敏态”双模研发机制达到国内领先水平；完成“传统+云计算”混合架构转型，基础架构云化率接近**94%**。

02 打造线上流量入口，提升数字化获客能力



手机银行

- ✓ 用户数**4,583万户**，增长**24.9%**
- ✓ 月活用户**1,115万户**，增长**41.4%**
- ✓ 交易笔数**2.36亿笔**，增长**26.8%**
- ✓ 交易金额**8.72万亿元**，增长**38.7%**



动卡空间

- ✓ 累计注册用户量**2,951万**，增长**40%**
- ✓ 月活用户**1,340万**，增长**19%**
- ✓ 信用卡全媒体社群平台、小程序生态矩阵运营布局持续完善，累计粉丝量超过**9,700万**

二、金融科技赋能加速

03 构建数字化经营体系，增强客户经营能力



客户行为分析

触点精准投放



AI + 数据



累计推荐触客**1亿**余次

理财类产品销售**1,600亿元**

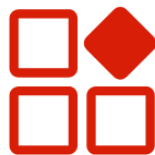
线上营销客群AUM年增长达**400亿元**

04 布局“开放银行”生态，推动“金融+非金融”服务升级



区块链

- ✓ 区块链技术应用实现行业领跑。主导成立“区块链贸易金融联盟”，超20家银行加入，链上交易规模突破**1,000亿**。
- ✓ “中信链”助力雄安新区区块链平台建设，与四大行共同承接雄安万亿建设资金流转。



场景引入

- ✓ **70余项**头部平台合作对接，覆盖出行、住房、购物、理财等多个用户场景。
- ✓ 信用卡围绕商旅、商圈构建线下场景体系，助力获客**284万**。



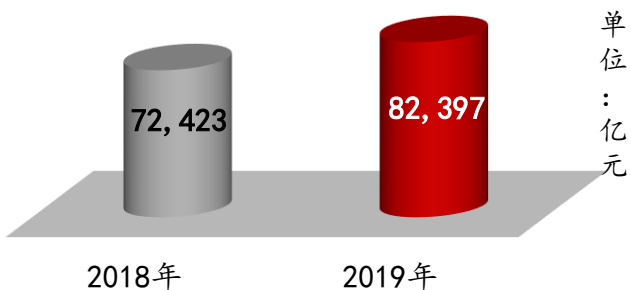
服务输出

- ✓ 电子账户、薪金贷、信秒贷等**18项**产品服务输出。
- ✓ 打通手机银行与线下6个渠道的互联互通，实现手机银行预填预办等**12项**无卡化服务。

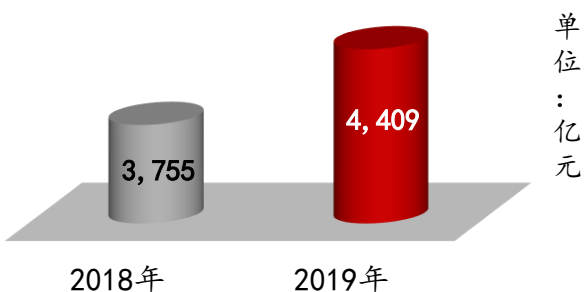
三、服务实体经济发展成效显著

持续做强综合融资

各项贷款+金融投资+担保承诺+非担险理财
82,397亿元，增长13.8%

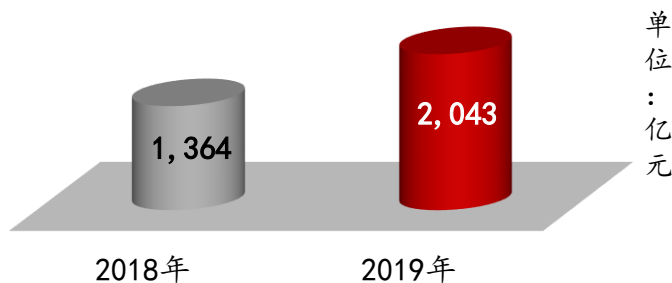


债券承销规模
4,409亿元，增长17.4%

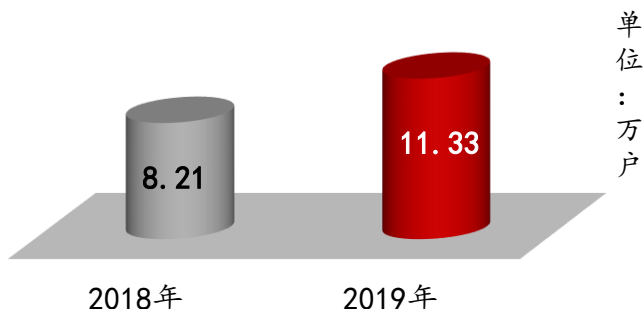


大力发展普惠金融

普惠金融贷款余额
2,043亿元，增长49.8%

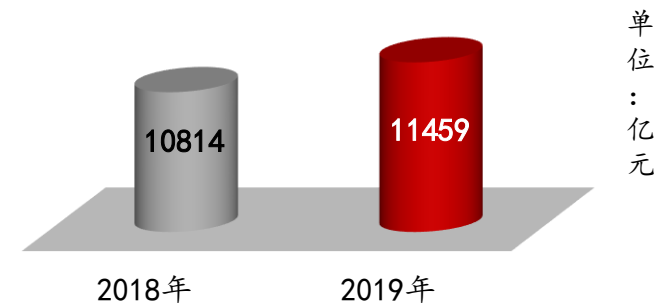


普惠金融贷款客户数
11.33万户，增长38.0%

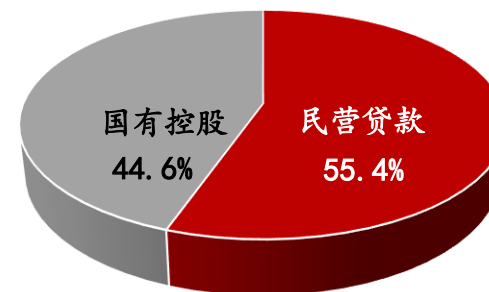


积极支持民营经济

民营贷款余额
11459亿元，增长6.0%



民营贷款占比



满足银保监会“两增两控”和央行定向降准最高档考核要求

民营贷款为银保监会口径

四、综合化国际化经营纵深发展

□ 突出特色经营，发挥境内外联动优势

- 中信金融租赁积极践行国家产业政策，全年累计实现业务投放109.09亿元；绿色租赁特色进一步凸显，绿色租赁投放额达77.33亿，占比超70%。
- 伦敦分行展业顺利。开业半年来，积极拓展英国市场，开展不同品种融资业务，金额合计约4亿美元，业务涉及5个国家和地区；金融市场业务累计交易额达16亿美元。
- 香港、悉尼分行申设按计划推进。

□ 推进综合化布局，提升市场影响力

- 百信银行扭亏为盈，实现营业净收入23.7亿元，增长83.2%；净利润0.2亿元，同比增加5亿元。规模快速增长，年末总资产588.7亿元，比上年末增长63.9%；客户贷款余额386.8亿元，增长36.7%；客户存款余额311.4亿元，增长138.6%。
- 哈萨克斯坦阿尔金银行盈利能力不断增强，实现净利润143.6亿坚戈（折人民币2.6亿元），同比增长31.5%。资产质量良好，年末不良率仅0.38%，在全哈所有商业银行中最低。
- 理财子公司获批筹建。



3

展望与策略

一、经济形势

经济形势 新走向

1. 国际经济仍处在金融危机后的深度调整期，经济增长持续放缓，动荡源和风险点显著增多。
2. 国内经济向高质量发展转型，供给侧结构性改革深化，但不确定性因素仍然较多，加之新冠疫情影响，经济下行压力进一步加大。预计逆周期调控力度将不断增强，财政政策更加积极，货币政策适度灵活，政策导向“稳”字当头。

金融监管 新要求

1. 严格规范商业银行存款创新产品，杜绝通过“假结构性存款”变相高息揽储行为。
2. 引导信贷结构调整，加大对小微企业、民营企业金融支持，加强支持实体经济力度。
3. 完善系统重要性金融机构监管框架。
4. 收紧房地产融资政策，房地产调控基调从紧。

市场业务 新机会

1. 顺应大势，把握逆周期调控下可能出现的业务机会，在基建、旧城改造、融资平台债务置换、重点战略区域产业升级等领域持续发力。
2. 抢占市场，把握在存款创新产品规范、网贷P2P整治等金融监管趋严形势下银行间市场份额重新划分所蕴含的市场机遇。

坚持“稳中求进”的总基调，谋远、谋好、谋快并举，固本强基、优化结构、深化转型、强化管理，努力提升全行高质量发展水平和可持续发展能力。

- **“谋远”**：解近忧与谋远虑并重，追求当期和中长期的协调发展，正己守道、固本强基，打牢合规之基、客户之基、风险之基、科技之基和资本之基。
- **“谋好”**：求数量与求质量并行，追求量的合理增长和质的同步提升，优化结构、深化转型，提升高质量发展的能力。
- **“谋快”**：超越历史与跑赢大市并施，抢抓机遇、提升管理，努力实现稳中求进的发展目标。

二、经营策略

1

提质增量，持续夯实客户基础

2

统筹推动，进一步优化资产负债结构

3

多管齐下，战略性做大轻资本收入

4

严控风险，打赢资产质量攻坚战

5

全面深化内控合规文化建设

6

优化内部管理，推进数字化转型





感谢关注!