

中信银行 2022 年度业绩发布会问答实录

(根据录音整理)

会议时间：2023 年 3 月 24 日 9:30-11:30

会议形式：现场会议+网络视频直播

行内参会人员：方合英行长、刘成常务副行长、胡罡副行长、谢志斌副行长、吕天贵副行长、陆金根总监、张青董事会秘书、相关部门及子公司负责人

外部参会人员：投资者、分析师、新闻媒体记者、社会公众

记录人：中信银行董事会办公室投资者关系管理团队

前瞻性陈述的风险提示：本报告中涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述不构成本行对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

【提问 1】中泰证券戴志锋：我们关注到去年年度业绩发布主题是“越向上、越有光”，今年是“越向前、越精彩”，从主题切换我们可以感受到贵行发展势头的变化。请问管理层对这种势头变化是怎样理解的，有哪些可圈可点的变化？今年的工作重点有哪些？

方合英行长：谢谢你的问题。“越向前、越精彩”这六个字是我想出来的，这六个字我没有绞尽脑汁去想，而是水到渠成、自然迸发出来的，这句话最早我们用于 35 周年行庆，最近几天在改年报行长致辞的时候，我再把它搬过来用。为什么，我也曾经绞尽脑汁去想过，但很难找到比它更精确的表达。当前中信银行正处于承前启后、继往

开来、充满信心的新阶段。对于“越向上、越有光”，我的理解这是一种感觉、一种认识，也是曙光趋现的一种状态。“越向前、越精彩”则蕴含着一份小小的自信、有一份重重的承诺，也有一种势不可挡的气概。这个表述的变化说明我们底气越来越足。我们底气来自哪里？我认为来自我们的进步和变化，来自我们越来越扎实的基础和越来越积聚的发展势能，具体可以从六个视角来审视：

视角一：实现了“稳健”的利润增长，这种增长的可持续性得到验证并加强。我们 11.6% 的利润增长和其他上市银行同业相比不算最高，顶多算“稳”，但如果把拨备覆盖率结合起来看，在同业拨备覆盖率普遍下降的情况下，我们中信银行拨备覆盖率提升了 21 个百分点，这种增长完全可以说是“健”。“稳健”不是一个中性词，而是一个有力的正向词汇。那么，增长来自哪里，是不是可以持续？这是广大投资者分析师非常关心的问题，这也是我们管理层和我所关心的问题。盘点我们的收入结构、利润结构、业务结构，我可以肯定的说，过去一年我们的可持续性发展得到了验证并在加强，至少具备三个支撑点：

第一个支撑点：拨备覆盖率的大幅提高表明我们已经度过了高风险成本期，信用风险暴露开始见顶回调，资产质量趋于稳定，所以我们的发展具备资产质量好转和风险抵补能力齐高的强支撑。

第二个支撑点：存款成本得到有效管控，非息收入实现了有质量的较快增长。存款成本是商业银行经营最重要的成本，轻资本发展是商业银行最重要的转型方向，非息收入增长背后不光是数字，还是经

营理念、管理水平、转型力度、发展能力共同作用的结果，它标志着我们中信银行发展质量在提高，也说明我们的可持续发展具备经营方式转变、核心能力的支撑。

第三个支撑点：我们对公金融、零售金融、金融市场三大业务板块齐头并进，大大增强了发展的多元化和稳定性。

视角二：历史包袱已经出清，从此可以轻装上阵。连续四年我们把“去包袱”作为中信银行最重要的经营主题，是“四大经营主题”之一。通过大力地处置、清收、核销、有效重组等手段，我们存量的历史问题得到了很好的控制、化解和处置，虽然小部分还在资产负债表账上，但我们已经准确的分类、合理的减值、充分的拨备，可以肯定的讲，历史资产质量包袱对我行未来的财务影响趋于零。

视角三：资产负债表越来越健康，业务结构能够较好支撑我们“谋快”。在经营发展中我们十分注重结构的优化，我们认为“如果结构是合理的，发展越快越好，反之则不然”。

第一个方面，就是刚才讲的历史包袱出清，资产负债表上资产的质量、收息率在提高。

第二个方面，近几年我们的信贷结构调整成效很明显。一是我们的信贷类资产占比在上升，客户贷款占比约六成，在当前市场利率上行预期下，应对变化将更为有利。二是大类资产摆布方面，一般性对公贷款和零售贷款结构接近 1:1，零售贷款收益率高于对公贷款 100BPs。三是区域布局方面，我们抓重点区域市场，我们从上一个战略开始，资源就布局在北上广深、长三角等国家战略区域以及这些地

区的战略支点行和主力军分行，这些“主战场”的分行贷款余额占比70%，增量占比更高。**四是客户结构方面**，最近几届董事会对我们管理层最好的评价是客户集中度进一步改善，同时我们大客户的贷款日均规模也在快速的下降。我们内部评级在A档及以上的客户贷款占比超过60%。这个结构的形成源于我们这几年来在风险管理上坚持的一个理念，叫做“宁让利不让风险”。**五是行业结构方面**，刚才张青董秘也介绍了我们支持实体经济的一些数据，应该说还是靓丽的。

第三个方面，投资类业务比较稳健，我行债券投资规模2.5万亿元，主要以利率债、地方债、公募ABS、基金等安全性高、流动性强的资产为主，信用债占比仅3%左右，且基本都是高评级的债券。

第四个方面，我们的负债结构也在优化，自营存款占比在提升，市场化存款占比在下降，结算性存款在稳定增长，高成本的存款也在逐步下降。

视角四：我们的风险体系更加的健全有效，能够确保我们走的更远、更稳。这几年，我们在理念和方法上也有很大变化，比如我们坚持不断加深“收益的当期性和风险的滞后性”的认识，坚持“宁让利不让风险”的风险策略。最关键的是，我们这几年来在“控风险有效、促发展有力”的风控体系建设上逐渐成形。**2019年是1.0版**，我们叫做“**纠治期**”，纠治原来的过度“投行化”问题、过度追求高收益的资产，比如我们集团客户的统一授信很不到位，以及风险的独立性不足。我们健全风险治理体系、健全统一授信体系、完善授信审批体系，提升了风险条线的独立性。**2.0版是2020年至2022年**，我们过渡到

“**调理期**”，重点是完善制度、健全体系、建立长效机制，我们健全了责任体系，建立了两个“**主责任人制**”；我们优化了审批体系，推出了专职审批人制度，提升审批的专业性和独立性；我们进一步强化了集中度管控，加大了问责力度，提升了违规违纪成本。同时，在这个阶段，我们也把问题资产经营体系建起来了，成立问题资产专营机构，推行问题资产“**五养法**”。3.0版就是从去年下半年以来到现在开始，我们进入了“**健体期**”，我们根据四年来系统施治形成的风险管理基本面，夯实资产质量持续向好向稳的态势，提出“以高质量风控促进高质量发展”。

视角五：发展的核心能力构建扎实推进，各项业务更具市场竞争力。一是“**长板更长**”。比如我们的机构业务、供应链、国际业务这些对公金融的主流业务，外汇资金业务、托管业务这些金融市场业务的主流业务，个人理财、私人银行、出国金融这些零售金融的主流业务，无论是业务规模、增量、存量都走在了同业前列。二是“**短板加长**”。主要是在资本市场融资、科创企业服务、绿色信贷、自主场景的个人消费贷方面，我们也开辟了新空间，形成了新的增长点，而且迅速形成了一些市场优势。三是“**薄板加厚**”。我认为，科技和数字化是“**复合板**”，也是整个银行发展增长的底板，这个方面应该说我们这几年实现了“**薄板加厚**”。

视角六：全行的“**精气神**”重回历史最佳状态。我在中信银行27年，我们的班子是空前的团结一致，我们的干部员工齐心协力、斗志昂扬，我们一定能在不久的将来实现股份制银行前列目标。所以总体

来看，我们的成长性、稳定性和持续性全面加强，经营的基本面大幅向好，发展基础进一步夯实，发展能力在持续提升，追赶先进同业步伐正在加快，所以我想用“越向前、越精彩”作为今年业绩发布会的主题。

关于今年的工作思路：围绕“两条主线”，聚焦“四大经营主题”，实现“1+4”的目标。

“两条主线”：一是服务实体经济的主线，二是打造价值银行的主线，给投资者长久的、稳定的回报，做一个价值银行。

“四大经营主题”：这是我们 2020 年就提出来的经营主题，当时叫“稳息差、拓中收、去包袱、做客户”，根据今年的特点，经营重心有些变化，表达也有些变化，转变为“两稳两拓”：“两稳”，即稳息差、稳质量；“两拓”，即拓中收、拓客户。

“1+4”的目标：“1”是综合目标，即实现效益、质量、规模核心指标的稳健增长，全面跑赢大市。“4”是附属发展目标，一是实现内生资本补充和资本消耗在更高水平上的平衡；二是负债质量进一步优化，包括稳定性、存款成本、结算存款占比等；三是 ESG 的可持续发展水平大幅提升；四是市值再上一个大的台阶。

谢谢大家！

【提问 2】中国网曾蔷：管理层好，政府工作报告指出，今年要促进房地产业平稳发展，请问贵行目前在房地产方面风险敞口有多少？预计今年房地产风险形势如何？今年贵行在房地产领域信贷如何安

排？谢谢！

胡昱副行长：谢谢你的问题。我行房地产敞口主要是两部分：一个是对公房地产融资，一个是个人房地产融资。对公房地产融资分为担险资产和不担险的资产。担险资产现在总量只有 3734 亿，主要是两部分：一是房地产开发贷 2772 亿，不良率 3.08%，二是承担信用风险的融资，主要包括四个方面：结构化融资、债券投资、非标理财融资和传统的表外业务，这一部分加起来是 963 亿。上述两部分是担险资产。不担险的资产，一块是 484 亿，包括理财和代销；还有一块是 529 亿的承销业务。个人房地产融资主要分为个贷按揭和个人房产抵押贷款，两部分总量是 1.38 万亿，不良率是 0.63%。其中住房按揭 9758 亿，不良率非常低，仅 0.41%；个人房产抵押贷款 3843 亿，不良率是 1.08%；此外，还有少量商用房贷款，约 165 亿。

上述是我行房地产整体风险敞口，关于房地产未来怎么看？

首先，我们看到政策面暖风习习。中央坚持“房住不炒”的同时，支持房地产健康发展的主基调稳定延续。最近政策发生了一些变化，主要是更加强调了房地产在国民经济中的重要性，以及由原来的保项目转向兼顾保优质主体。

另一方面，从市场面来看，春节之后，18 个主要城市二手房销售回暖，增加了整个市场对房地产行业的信心。因此，我们认为，过去房地产企业的风险蔓延趋势已经得到了遏制，房地产企业流动性明显改善。

当然，现在最关键要看市场信心和需求端的变化，主要是一手房

销售变化。如果一手房销售转暖，相信房地产的形势会越来越好，房地产企业向好的趋势就会出现。当然，也不排除在此过程中，一些负债率比较高、项目布局不好的企业还会出现一些风险状况。这是我们对房地产行业的整体判断。

中信银行的房地产业务策略有增量和存量两个方面。增量上从三方面布局，一是区域上，向人口流入的城市，包括一二线的主城区，市场去化良好的区域集中。二是主体上，跟开发经验丰富、财务稳健、项目布局比较好的企业加强合作。三是产品上，优先支持按揭类项目，改善性住房项目，好房企并购弱房企的项目，以及人口流入区域的长租房和保障房建设，这是新增的方向。存量上对项目加强管理，进行差异化管理，对现有项目进行排摸分类，对优秀的项目、优秀的企业继续给予支持，对于弱企业和项目加强管控，加强项目封闭管理，同时做好存量风险项目化解。

这就是我们中信银行的情况，谢谢！

【提问 3】中金公司张帅：刚才前两个问题给了我们很大的信心，方行长提历史包袱已经剔除了，胡行长也解释了地产的一些敞口，下面可能是发展的问题，想请教下零售业务板块，去年我们看到零售资产业务、AUM 业务发展都不错，投资者对我们“新零售”也有着更高的关注度。请问管理层，从今年来看一季度业务情况怎么样？2023 年整个目标和业务规划如何？谢谢！

吕天贵副行长：谢谢你的问题。中信零售经过多年的转型和沉淀，

目前管理资产近 4 万亿，零售信贷超过 2 万亿，存款过万亿。我们的个人客户数和信用卡发卡量“双过亿”。目前零售的营收在我们行内占比超过 40%，可以说，我们的核心指标都进入到可比同业第一梯队。

2022 年对中信新零售来说是第一个完整的年度，在市场环境极为复杂的情况下，我们用一句话来总结，就是“新零售”元年起步提速、呈现韧性。具体从三个方面来给大家报告：

第一，规模增长、跑赢大市。2022 年零售管理资产增长、存款增长分别超过 4000 亿和 3000 亿，创历史新高。有 22 家分行的零售管理资产增长、16 家分行个人信贷增长，都排名当地可比同业前二。我们的区域势能和市场地位得到了进一步提升。

第二，结构优化、价值在不断提升。我们在发展的同时，不断优化结构，特别是负债结构、资产结构。2022 年个人结算存款规模增长 18%，强化个人信用贷款投放，个人信用贷款余额较上年增长超 30%，个人信用贷款和信用卡分期占比进一步提升，个人存款的成本率、个人贷款和信用卡贷款收益率的变动，以及代理业务收入的增速都优于同业平均。可以说，去年整个全行业压力比较大，整个零售营收都比较难，但是中信银行零售的营收达到 847 亿元，实现了正增长。

第三，“五主”客户关系更加紧密，发展基础更加扎实。“新零售”更强调客户导向和价值导向，强调“五主”，也就是“主结算、主投资、主融资、主活动、主服务”关系，都是把我们作为客户的主办行来观察。截至 2022 年末，“三主”及以上客户超 1700 万户，新增 270 万户。“四主”“五主”客户数的增速达到 44%。因为多产品、

多服务的叠加，客户价值会进一步呈现，“四主”和“五主”客户的户均收益率是“一主”客户的5倍和8倍。

总结归因，我们认为源于三个方面的坚持，来全面提升能力。

第一个是坚持战略定力和战略资源投入。中信银行正在推动“342强核行动”，我们发挥财富管理的主体作用，促进“财富管理、资产管理、综合融资”三个价值链的正向循环。2022年，个人理财销售规模增速可比同业第一。资产管理端理财子非货币新产品的销售规模过万亿，排名全国性银行理财机构第一。这是我们双向的促动。同时，落实“零售第一战略”，2022年表内新增信贷资源的50%以上分配至零售，连续三年对分行零售队伍给予定向资源支持。

第二个是坚持战略执行，系统性地推进“三全、五主、四环、两翼”发展路径。推动全客户、全产品、全渠道的“三全”适配，拓展板块融合、全行联动、集团协同、外部联结的“四环”发展路径，全面提升“数字化、生态化”两翼能力。

比如说，通过“十大生态、23个场景”强化生态获客，新增激活借记客户提升了22%，富裕、贵宾客户增长实现了三年新高，富裕及以上客户的户均管理资产得到提升。我们的板块融合达到了新高度，仅个贷转化新增借记客户就达到60万，同比增长36%。借记卡、信用卡的“双卡融合”客户将近4000万。我们也发挥公私联动资源禀赋，推动投贷联动、科创联动，借公司业务势能带动私行客户增长2800户，带动管理资产提升近400亿，分别同比增长了64%和147%。集团协同推出“中信优品”，零售代销集团子公司产品突破千亿。还有外部联

结，我们打造一些生态场景，比如依托车生态加大贷款投放，车贷年增量保持可比同业第一。

同时，为了更好地去支撑整个经营体系，升级了财富产品销售平台，我们称为“犇腾”系统，推动个人信贷系统的重新整合，我们称为“鲲鹏”系统，打造了数字化营销、经营管理 M+ 平台，用系统工具托举了“三全、五主”的真正落地。

第三个是坚持了体系的“系统性升级”，持续打磨体系，提升组织力。我们通过投研来驱动投顾能力，特别是在 2022 年市场波动加剧的情况下，投顾的专业能力变得尤为重要。我们在分行财顾、投顾上增加了 100 余人，在私行客户经理上增加了 300 余人，奠定了专业化能力的基础。“新零售”更注重体系和能力，从以上这些方面看到了我们的势能，看到了我们适应动态变化、面对外部环境不确定性的成长力和韧性，构建了面向未来的信心。

关于 2023 年的目标、规划，我们将坚持“一张蓝图绘到底”。

首先，要保持战略定力，锚定“新零售”战略目标，即零售营收全行占比超过 50%，规模和实力站在同业第一梯队，沉淀千万级的“五主”客户，助力我行打造价值银行、轻型银行。

其次，要继续强调增强战略火力，保持科技、人才、信贷资源战略性投入，前瞻性的配置投研、投顾以及一线市场经理。

此外，要利用战略杠杆做大增量驱动，有效驱动五个方面的增量。

一是抓住目前整个国家政策的市场机会、消费复苏的机会，加大个贷投放和信用卡消费促动力度，扩大养老金融、出国金融先发优势。

二是深化内部的挖潜。我们有超过 1.2 亿的用户，对我们来说是机会，将通过优化结构提升增量。

三是发挥公私联动、集团协同、子公司与母行联动的特色优势，带动增量产能。

四是提升组织力，释放生产力，打赢主战场。

最后，我们也希望把有温度的服务，把服务品牌打造成我们的核心竞争力带动我们的增量。今年一季度，我们已经按照以上经营思路推动业务发展，取得了良好成效，业绩持续跑赢大市。总结来说，我们认为，零售是一场“马拉松”长跑，我们一定会坚定向前的信心、恒心和决心，用我们的体系性、专业性筑就“新零售”的新精彩和势能，为客户、为投资者、为我们的银行创造更多价值。谢谢！

【提问 4】经济日报于泳：“两会”上提出了今年经济增长目标，我想请教下管理层，随着经济恢复，中信银行今年信贷投放结构、节奏方面有哪些考虑？另外您们认为今年中信银行信贷有效需求在哪里？会投向哪些方向？比如制造业，还是小微企业等等？

方合英行长：谢谢你的提问。从静态来看，到现在为止信贷需求是向好的。中信银行一季度信贷投放超过了前面几年每年上半年的投放量，这里可能有开门红的因素，后期可能会慢慢趋向于稳定增长，但是整体而言，信贷需求向好，这是今年一个大的趋势。

关于信贷需求来自哪里的问题，我看了一下，我们对公贷款增长和零售贷款增长在同业中都是比较好的，当然也有些银行信贷业务规

模是下跌的，但重要的是要从整体方向进行把握。从我拿到的数据来看，**对公信贷**主要是三个方面：一是高质量发展背景下，新能源、新材料、绿色双碳、专精特新、战略新兴等产业，仍然是国家政策的持续发力点，也是银行信贷需求的主要领域，更是银行转型发展、优化资产结构的重要布局点。二是今年经济增长仍然需要投资拉动，建筑行业相对来说是比较强劲的，基建及其配套融资仍将是重要的需求来源。三是房地产信贷需求在逐步企稳。对公今年前两个月的增长有约900亿来自上述三个方面，主要是前两个方面，房地产保持小幅增长。

零售信贷刚才天贵行长也讲了，我们看到，第一个是按揭信贷需求在逐渐恢复，目前的难点在于平滑和消化存量的提前还款。上半年来看可能有一个僵持，估计下半年增量可能会逐步好转。第二个，消费贷和信用卡贷款也是重要的信贷需求来源，我们今年有场景的消费贷款和信用卡贷款增长比较好，是我们的主要增长点，特别是信用卡贷款，前两个月增量在可比同业中排第一。

关于信贷投放计划的问题，今年我们大致投放计划是 3500-4000 亿元，投什么？往哪投？必然是遵循需求的脉络去做。

对公信贷主要是三句话。

第一，沿着三大主题。一是**绿色主题**，包括新能源汽车、新材料、清洁能源、节能减排等。二是**基建主题**，包括供水、供热、供气、园区建设、城市更新、保障房建设、水利交通等。三是**科创主题**，持续加大对高端制造业、高科技、专精特新等的支持力度。荣毅仁老先生讲做人的时候讲过三句话，“择高处立、于平处坐、向宽处行”。我

们今年授信政策的方向也要学这三句话，“择高处立”即国家战略的方向就是我们的高处；“向宽处行”即绿色、基建、科创等一定是最广阔、最主流的需求。

第二，加强三个薄弱点，主要是乡村振兴、普惠金融、民营企业三个领域信贷投放，这既是企业的社会责任，也是作为央企的政治责任，同时也是我们自身发展不可或缺的重要领域。

第三，重点培育三个产品线。一是**供应链融资**，这是中信银行的特色和优势，我们走在了全行业的前面，2022年优势进一步增强，2023年要进一步打造。二是**资本市场相关融资**，我们去年资本市场相关融资增量900亿，在资本市场相关融资业务上建立了品牌和口碑。三是**科创融资**，特别是“专精特新”。此外，我们还要打造一个特色——综合融资，而不止是贷款融资，这是我们中信的一个特色，也是我们努力的方向。

通过上面的“3331”，基本把我们怎么想、怎么干、什么方向讲得比较清楚，当然我们也会把提升ESG可持续发展、支持制造业发展等融入上面的“3331”，另外也将平稳有序地去开展房地产的业务。

零售信贷主要是三个主题、四个产品线。

三个主题是支持消费、支持实体经济、保房地产平稳健康发展。

四个产品线是信用卡贷款、自主场景的消费贷、按揭贷款、个人经营贷，其中个人经营贷款契合了支持实体经济的主题。我们将继续坚持强化零售信贷的主流地位，稳住按揭基本盘，深耕经营贷，还有房、车、烟商等主流场景贷款，继续做大信用卡贷款，支持消费升级

的同时，把信用卡规模做大。谢谢！

【提问 5】国盛证券马婷婷：感谢管理层给我这个提问的机会，去年的时候，在半年度发布会上，管理层详细介绍了中信金控成立对银行的赋能和影响，能否请管理层进一步谈谈，半年以来，在金控协同项下的一些新举措和新成果，谢谢！

刘成常务副行长：谢谢您的提问！我觉得您提到这个问题，确实说明对我们中信银行，对中信集团有持续的关注，非常了解。因为中信集团是“金融全牌照、实业广覆盖”，所以大家对中信银行怎么依托中信集团这些优势去加快发展，给予高度重视。其实近些年来，协同已经成为我们中信银行的一大特色、一大亮点，也成为我们现在核心竞争力的一个集中体现。刚才您提到，方行长去年在发布会上讲到了协同，最开始的协同叫做“集团倡导、自行对接”，后一阶段的协同是“集团协调、考核推动”，金控成立之后变为“体系支撑、机制保障”，金控在去年3月份成立之后，健全机制、整合资源，我们的协同进入了升级版，对银行发展有明显的推动作用，我想主要体现在四个方面。

第一个方面，有力推动了综合金融服务能力提升。众所周知，现在客户需求是多样的，需要金融机构提供综合金融服务去满足客户，金控成立之后通过建立机制、搭建平台、组织团队、创建模式等多种方式，推动对客户综合金融服务的开展。目前金控成立了财富管理委员会，财富管理委员会下设了投行业务、零售体系建设和资产配置三

个子委员会，三个子委会把各家子公司统揽在一起，共同研判市场机遇、共同制定方案、共同推进营销。大家设想一下，在这种情况下，我们的产品线会更长、服务场景会更多、服务半径会更大，给客户带来的服务体验会更好，实现了综合金融服务能力的提升。大家也可以想象一下，在中信金控这样的框架下，实际上实现了我们通常讲的综合融资、资产管理、财富管理之间价值链的贯通，也能够为客户提供一站式、定制化、多场景、全生命周期的专业化服务，可以使包括我们银行在内的金融机构的综合金融服务能力都得到了提升。

在资本市场方面，我们中信银行和相关兄弟公司联合组建了多个专班，包括 IPO 和再融资、债券业务、公募 REITs 和股权投资等。去年特别针对专精特新、战略客户资本市场业务、中概股回归等方面制定了相应的服务方案，在重点区域进行布局，开展联合营销，取得了非常好的效果。我给大家举个例子，比如去年我们携手中信证券，落地了海光信息超百亿元 IPO 项目，也落地了联影医疗 IPO 项目，这个项目是去年科创板最高的融资额的项目。我们还探索建立了中信系产业基金联盟，落地了中信杭州城西科创大走廊产业基金项目，这是我们中信投资控股和金石投资作为双 GP 的一个项目，也是目前集团层面对外投资的唯一一个母基金。从总量上来看，我们中信银行和金融子公司为企业客户提供综合融资规模在去年已超过 2 万亿元，托管规模新增了 9795 亿元，托管总规模也超过了 2 万亿元。

在财富管理方面，刚才天贵行长跟大家提到，像中信优品，中信金控牵头成立了中信优品工作室，通过遴选、评价，为客户提供优质

的产品。去年我们选了 6 支产品，这 6 支产品在全市场上都处于同类产品前 25%的分位上。比如去年华夏基金养老 2045 三年持有期 FOF 这个产品，是去年首发规模最大的养老目标基金，我估计在座的朋友有的可能持有。中信金控还发布了中信财富广场，把银行、证券、建投、信托、保诚机构的零售客户都集中在财富广场里，大家通过自己的 APP 可以进入到中信财富广场。从客户来说，可以看到自己全景的财富视图；对我们中信银行来说，可以为客户提供基于全面资产评估的投资选择，为客户提供千人千面的服务。由此可以看出，我们整个的综合金融服务能力得到了大大的提升。

第二个方面，有力提升了统一客户服务能力。现在中信旗下各金融子公司的个人客户共计 1.9 亿，对公客户共计 120 万，这是一个巨大的资源。在中信金控的统一领导下，我们按照“一个中信、一个客户”的理念整合客户资源，推动客户共享、渠道共享、信息共享，努力实现客户服务的闭环。比如，我们银行去年聚焦资本市场，重点联动集团两家券商，对他们已经开展上市辅导的拟上市客户开展营销，为这些客户提供募集资金托管、综合授信用信等定制化服务。去年两家券商新增的 IPO 项目在我们中信银行开立募资账户、授信的比例都得到了大幅的提升。再比如对于这两家券商保荐上市的企业，银行和券商一起进行联合走访和联合营销，实现了营销 100%全覆盖。同时，金控还牵头建立了战略客户名单制营销机制和企业家客户团队融合营销模式，对金控和子公司一起建立起来的这些战略客户进行联合营销。金控资源丰富，为更好地服务客户，我们也为客户提供了“不止于银

行、不止于金融”的“融资+融智”的服务。

第三个方面，有力提升了全面风险防控能力。在金控的牵头下，金控首要任务就是建立风险隔离机制，加强风险管理，在金控的指导下，金融子公司之间可以共享风险信息，及早发现、排查风险点，同时也有利于金融子公司之间共同处置风险。去年，我们银行着力推进了与中国华融、中信资产、中信青岛资管这些子公司在不良资产处置上的相关工作，特别是去年我们银行在深圳佳兆业集团风险化解中，引入了中信城开，银行和资产管理公司、实业子公司共同去化解处置风险，实施了“收购部分资产+其余资产包封闭运营”整体资产化解的模式，去年通过佳兆业这个项目，化解了 100 亿元的债务风险，盘活了近千亿元的项目货值，在市场上发挥了非常好的引领作用。

第四个方面，有力提升了先进金融科技能力。这个方面就不多介绍了，在中信金控的领下，我们银行加大了科技投入，特别是中信金控致力于打造“基础设施共用、数据资源共享、管理应用互联，用户体验互通”这样的开放融合生态，对推动中信银行数字化转型也发挥了非常重要的作用。

大家从上面可以看到，通过金控加强协同的作用，扩大了我们中信银行的客户基础，提升了我们客户价值发现、价值挖掘的能力，有利于实现客户的全维度的服务，有利于提升我们的数字化服务能力，也有利于防范化解金融风险，所以金控对我们中信银行是全方位赋能，创造了实实在在的价值。去年我们的营收和利润保持了较好的增长，应该说是与中信集团、与金控对我们中信银行的支持是密不可分的。

所以协同就是竞争力，就是生产力，我也希望大家继续关注，相信通过金控推动协同，能够给大家不断带来惊喜。谢谢！

【提问 6】界面新闻曾仰琳：我们关注到随着“双碳”目标提出，绿色金融业务也受到了各家银行的重视。中信银行 2022 年绿色金融业务表现如何？去年中信银行面向个人用户推出了碳账户服务，目前这个项目的运行情况如何？另外想请教下管理层 2023 年在绿色金融领域的策略和举措，谢谢！

陆金根总监：谢谢，你问了一个市场热点的问题，我从三个方面来回答你的问题。

第一，介绍下 2022 年中信银行绿色金融发展情况。2022 年中信银行践行国家“双碳”战略，坚持可持续发展理念，大力发展绿色金融。我们通过绿色信贷、绿色债券、绿色理财、绿色租赁等产品和服务，聚焦以风电、光伏为代表的清洁能源以及新能源汽车、城市轨道交通等重点行业，对煤炭、建材等传统行业节能降碳转型升级也加大了合作支持。绿色信贷方面，我们去年投放大幅增长，增幅达 67%，规模达到了 3341 亿。绿色债券的承销与投资、绿色理财和基金的创设和销售，还有绿色租赁的投放规模增长都比较多。我们还积极利用碳减排政策工具，获得了人民银行低成本资金来发展绿色金融。同时，在产品创新方面，在以碳权益作为抵质押物的融资产品创设和使用上也有新进展。

今天借此机会，也向大家介绍下市场比较热议的中信碳账户。中

信碳账户是我们去年 4 月 22 日面向个人用户推出的一款产品，这款产品的推出受到了市场的热捧。经过几个月的时间，数量就突破了 50 万户，目前用户已经达到 76 万户，带动了碳减排量超过 650 吨。这个账户通过授权自动采集个人在不同生活场景下的低碳行为数据，进行量化计算后折算成个人碳资产。这款产品获得了社会的认可，并在去年获评了国际金融论坛全球绿色金融创新奖。

第二，介绍下今年中信银行绿色金融发展的策略，总结为 16 个字：战略引领，系统推进，协同推动，创新驱动。

我们和大家一样，都认识到了绿色金融这个赛道比较长，涉及面宽，蕴含的业务发展机会也比较多。用方行长的总结，绿色金融是中信银行必选的赛道，必争的阵地，也是必创的品牌，要将绿色金融上升为全行战略。我们将以“三个联动”一体化系统推进绿色金融发展，即公司、零售、金融市场三个业务板块同向联动，前台、中台、后台各个部门配合联动，分支行和子公司上下联动。同时，中信银行推动绿色金融发展发挥了中信集团“实业+金融”的综合特色优势，联合了中信证券、中信信托、中信保诚等金融子公司，还联合了中信咨询、中信泰富能源等产业子公司，形成了绿色金融综合服务能力，为客户提供“商行+投行，债权+股权、境内+境外、金融+实业”的多元化综合服务。我们在绿色金融发展方面坚持创新引领价值，不断加强内部组织机制创新，并强化数字化等前沿技术在绿色金融方面的运用，提供覆盖客户全生命周期的精准服务。

第三，介绍下绿色金融具体的一些举措，主要是四个方面：

一是全面制定绿色金融新的工作规划。站在新起点，中信银行绿色金融以集团“双碳白皮书”为指引，正在制定绿色金融下一个三年发展规划，这个规划涵盖了发展目标、实施路径、政策保障、行动方案等多项内容，作为下一阶段中信银行绿色金融发展的行动纲领。

二是全面提升 ESG 表现，通过存量资产低碳转型，也就是“转绿”，以及优化 ESG 法人治理结构等措施，提升 ESG 综合表现，并择机发布我行绿色金融品牌，广泛宣传我行绿色金融发展理念和主张。

三是全力推进业务发展。我们将围绕年度规划的任务目标，强化对部门、各经营单位、各子公司的考核引领，加大资源配置力度和精准性。同时，积极推动对货币政策工具的运用，获取低成本资金，促进绿色金融业务的快速发展。

四是全方位构建“四绿”生态圈。我们将聚焦减污降碳的基础设施、清洁能源、节能环保、储能等重点行业和领域，不断扩展绿色客户群体，持续创新和丰富绿色产品和服务。同时与政府部门、行业协会、各类碳交易所等权威机构广泛建立战略合作关系，构建绿色发展联盟，推动构建各类重点行业产业链的生态圈，构建头部绿色客户供应链的生态圈，促进绿色金融的发展。

以上这就是我的介绍，我相信中信银行的绿色金融业务，就像今天发布会的主题一样，会“越向前，越精彩”！谢谢！

【提问 7】平安证券袁喆奇：通过年报能够看到，虽然去年整体行业息差下行压力还是比较大，但我们也欣喜地发现，四季度无论从

净利息收入或者从息差角度，环比三季度都出现了一定程度改善。展望今年，管理层认为息差整体变化趋势是怎样的？包括资产端大家比较关注一季度以来新发放贷款定价情况，以及去年 LPR 下行后一季度贷款重定价情况，负债端比较关注整体成本趋势，请管理层展望一下。

谢志斌副行长：刚才方行长介绍了，我们从 2020 年以来，全行四大经营主题之首就是“稳息差”，在这种大背景下，息差管控或维稳是商业银行经营的核心能力之一。

“稳息差”从传统意义上讲，无外乎从开源和节流两方面去把控，也就是从负债成本和贷款收益两方面去努力。事实上，中信银行这两年也是随行就市，我们的息差在收窄，但我们收窄的幅度是明显优于同业的平均水平。我注意到昨天晚上网上也有文章在评价中信银行的利润水平和息差情况，在此也和大家介绍一下。

第一个，谈谈去年以来新发放贷款利率。

从贷款收益角度看，去年一年中信银行贷款利率策略或者是价格管控体现了“随行就市、优化有为”的特点，总体上是跟随市场下行的。去年新发放贷款利率是随着市场走下行的趋势，但是今年年初，已经出现了触底的迹象。具体来讲，随着经济基本面恢复，对公贷款需求有明显改善，特别是去年以来的一些新老基建政策贷款需求保持了一定延续性，并且带动产业链上下游相关景气度。另一方面，债券市场利率也有回升迹象，逐步向贷款利率方面去传导。我们预计对公贷款利率能够保持企稳态势，但个贷需求整体仍然是偏弱的，利率可能是仍然易下难上。

从贷款重定价来看，去年 LPR 调整时间分别是 1 月份、5 月份和 8 月份，对公贷款重定价压力基本已经消化一大半了。今年的压力有一些，主要是在个贷上，我们个贷业务是 1 月 1 日开始重定价，客观上对我们零售营收形成一定压力，但是这种压力是在可接受、可消化的范围内。

第二个，从负债成本角度看，我们的息差能够保持在较好水平，跟我们这几年来持续加强负债成本管控是高度相关的，牢牢牵住了负债成本管控的“牛鼻子”，我们负债成本水平整体上是跑赢大市的，去年负债成本变化趋势与同业表现相比也是明显优异的。

从自营存款和市场化负债两方面看。2023 年，自营存款成本仍然有改善空间，我们希望可以继续跑赢大市。具体来看，中长期存款到期置换带来比较大的降价空间，有不少中长期存款利率比较高，有 5 点多以上，但今年和明年会陆续到期，特别是今年到期量还是比较大，这个置换空间我们也要充分利用。其次，近年来中信银行中小客群建设、交易银行产品体系建设都取得了相当不错的成效，低成本结算性存款产能在逐步释放，这是关于一般性存款。市场化负债方面，年初以来，确实市场利率有所反弹，成本有边际回升压力，但是我行在积极采取措施，比如通过二级资本债置换与配股等手段，优化市场化负债结构，缓解成本上升压力，预计全年成本率能够保持在上年的较低水平。跟上年相比，跟同行相比，我们都有信心保持较好的水平。

第三个，关于息差总体的走势。虽然我们在贷款利率和存款成本上都有清醒的判断和应对措施，但是从全行业角度看，由于受到去年

贷款利率下行较快的影响，2023 年银行业净息差整体仍将处在下行通道当中。我们将继续把“稳息差”作为核心经营主题，坚持跑赢市场的目标不动摇，包括要进行负债成本管控，要大力拓展结算性存款，有效地优化资产结构，包括持续改善资产质量，减少对利润的侵蚀，包括要深耕客群建设等方面，我们都有一系列务实的举措。

通过资产端和负债端两端同时发力，把“稳息差”的经营主题不仅要做好，而且要做久，我们有信心不仅在息差管控方面要跑赢市场，而且能够通过“稳息差”去体现和提高核心经营能力。谢谢！

【提问 8】《财经》杂志陈洪杰：感谢管理层，当前市场比较关心的是地方政府的债务，近些年银行在这块投放比例整体上是上升的。中信银行如何评估这块业务？风险防控措施是什么？

胡昱副行长：这是一个大家非常关注的问题。我从三个方面来回答您的问题。

一是怎么看政信类业务的风险。我们总体有两个看法：一是风险整体可控；二是短期内局部地区个别企业有一定风险。之所以说风险整体可控，是因为第一，中国现在整体的政府债务率低于全世界平均水平，远低于日本和美国的政府债务率；第二，从现在国内经济和政策看，经济已开始回暖，经济回暖对地方政府及平台公司还款能力有正向作用。同时，三方面政策对我国化解地方债务形成利好，包括中央财政加大转移支付力度，压实省级政府化解地方隐性债务的责任，以及推动隐性债和法定债合并监管。所以，我们认为整体债务风险可

控。但我们也关注到前两年经济下行压力以及房地产下行带来的影响，短期内不排除个别经济比较困难区域，债务负担比较重的个别低层级平台会出现债务风险。这是我行对政信类业务风险的总体判断。

二是中信银行的策略。第一，两个原则：坚持合规经营的底线，同时坚持市场化经营的原则。**第二，三个目标：**提质量、稳存量、适度做增量。具体策略包括业务布局策略和风控策略两方面。**业务布局策略有两点：**一是坚持合规经营，严禁以任何形式新增隐债。二是要合理布局，把新增资产投向好的区域，包括经济形势比较好，产业基础比较好的区域；好的客户，主要是有稳定现金流的平台；好的项目，主要是有良好自偿性的项目。**风控策略也有两点：**一是控制增速，包括对合理增速以及合理占比的控制；二是加强管理，包括两个方面，第一，加强集中度管理，包括对区域总量的控制以及对单一客户额度的控制；第二，加强差异化管理。对高风险区域不新增授信，同时稳步减少和化解处置现有的风险客户。

借此机会，简单介绍一下，我们在政信类业务方面做了一个排摸。总体结论是，中信银行在政信类业务方面资产质量可控。主要有五个特点：**第一**，现有存量业务占我行全部信贷的比例不高，而且在稳步下降。去年余额降幅超 10%，占比下降超 2 个百分点。**第二**，区域分布比较好。70%是在华东、华南、华中地区。从业务安全性看，区域选择是排在首位的。**第三**，客户层级比较高，55%是省级和地市级。**第四**，低层级客户 80%分布在华东地区，也是经济比较好的区域。**第五**，拨备充足。对于政信类业务，给了比较高的拨备，拨贷比高于对公贷款平

均拨贷比 1 倍。所以，请大家对中信银行信类业务放心，谢谢！

【提问 9】申万宏源郑启明：前段时间，我们看到光大银行公告引进中国华融作为战略投资者来解决转股到期问题，中信银行也有转债，现在距离转股到期日还有近两年时间，想请教下管理层怎么考虑转股事情？会不会也有类似动作？除转债外，我们也观察到中信银行的配股计划，配股计划落地后对缓和资本压力能够发挥多大作用？近期资本新规出台也是当前市场非常关注的话题，也想借机请教下这件事对中信银行资本充足率影响多大？

谢志斌副行长：资本不仅仅是银行经营发展的本钱，而且是系统性、根本上化解经营风险的本钱，政府等监管机构也是高度重视中小银行资本补充问题。就像刚才这位分析师提到的，近期关于资本的话题和事例都比较多。

首先，谈下对光大可转债的看法。近期我们关注到即将到期的光大转债通过引入新战略投资者，也就是中国华融，实现了市场化转股。这个事件对于银行业可转债转股具有重要启示作用，同时也有助于促使投资者重新审视银行业可转债的内在投资价值。

我行 2019 年 3 月发行了 400 亿元可转债，还有两年存续期。从目前形势看，我们对转债转股预期较为乐观，相信在存续期内能够顺利实现转股。当前我行 A 股股价是 5.55 元/股，与我们目前转股价 6.43 元/股确实存在一定差距，但是我行持续保持较高分红比例，随着每年分红除权，可转债价格也将进一步下修。2025 年 3 月到期前我行还有

两次分红、一次配股除权，因此预计到期前转股价将进一步下修到 5.7 元/股左右。整体上看，目前银行板块估值都比较低，中长期看银行股价“向下有支撑，向上有空间”。后续，随着我行经营能力、经营业绩的持续提升，未来估值修复是完全可以期待的，股价有望回升并超过转股价格。我们也将加强与投资者交流互动，向资本市场报告最新经营成果，稳步推进转股的进程。

其次，关于《资本新规》的影响。客观上讲，这是十年来在商业银行资本监管方面的一次大规模修订，预计对我国银行经营业务模式、风险定价、风险管控都将产生深远而重大影响，银行的三张表也可能会随之发生一些变化。从新规征求意见稿来看，监管导向还是非常清晰的：进一步增强了对实体企业的支持力度，比如下调了中小企业客户的风险权重，体现了要抑制同业业务增长的趋势，比如上调了银行的权限，同时也鼓励商业银行增强自主识别客户风险的能力，比如增设了投资级企业，银行信用评价也实现差异化管理。

我们按照新规征求意见稿进行了一些静态测算，整体而言对我行各级资本充足率的影响是有限的，基本上可以平稳切换。从中长期来看，新规对我行经营管理和发展的有利的，主要是我们这些年来，在支持实体经济、服务实体客户方面加大了力度，尤其在普惠、中小客户、投资级企业以及零售和信用卡优质客户方面探索了一些好的做法，吸引了客群，厚积薄发，可以充分享受资本优惠的红利。当然，不仅仅是享受，我们将按照监管导向，除进行前瞻性安排外，着重从业务战略布局和业务结构转型方面进行一些调整。比如进一步加大实体经

济支持力度，适度降低同业业务以及投资业务余额占比，更多通过做流量经营提升价差收益。又比如，加快业务转型，做一张强大、灵活的活的资产负债表，让表内资产越来越多具有较高可流动性，通过高周转，在资本占用节约的条件下实现高收益；跳出银行本身，通过集团旗下的理财、租赁、基金、保险平台和“投行+商行”的模式，形成涵盖表内表外、表表外的全链条综合融资服务能力，真正实现低资本消耗下的大发展。再比如，进一步做大做强中间业务，重点是理财、代销、信用卡、托管、投资交易价差等，这都是我们持续发力的重点。我们要尽快实现中间业务占比提升到30%以上。此外，近几年来，我们对资本管理有很多举措，取得了很大成效。我们要进一步强化对资本精细化管理，比如要将资本精细化管理的要求纳入对分行和条线的考核。现在全行上下已经对提高资本使用效率形成了高度共识，包括考虑直接跟分行行长个人的考核挂钩。还有一点，要从根本上提升资本管理的优势，比如积极申请信用风险的内评法和操作风险的标准法得到监管的认可，从根本上解决目前资本计量的一些制约，从中长期角度实现资本《新规》条件下的优惠。

最后，关于配股的问题。我们配股项目去年已经公告，大家都很关心，在此也是感谢大家。我简单把配股的几个逻辑要点做个交代。

首先是对中信银行配股本身的理解。这次的配股需要正面去理解，不是简单理解为我们缺资本了，就让老股东掏钱，而是为了应对国内系统重要性银行实施对于资本充足率提出的更高监管要求。可以说，当前中信银行已经形成了利润支撑资本可持续内生发展的模式，也应

该说，在资本增厚的情况下，都能够带来较好的回报。为什么这样讲，我们这里有几个事实和数据。

第一，我们中信银行近些年来，每年利润留存都能够支撑当年业务资本消耗，还略有盈余。去年为例，我们实现了 621 亿的净利润，扣除分红因素以后，补充资本 425 亿。当年正常业务资本消耗是 405 亿，有 20 亿结余，这是一个事实和数据。

第二，方行长刚才明确介绍了，我们利润增长是稳健的。我们在历史不良、存量不良基本出清情况下，还实现了拨备覆盖率上升 21 个百分点，达到 201%。不良率下降的同时，拨备覆盖在提升，利润在增加，三者完全统一。我们也从公开数据关注到，有的同业去年利润增长确实是靠拨备覆盖率下降 20-30 个百分点实现的，我们的拨备水平是稳定的。近年来，我行下大力气管控负债成本，整体负债成本下降 10 个 BP，虽然不多，但是很不容易，使得近两年净息差连续跑赢大市，加上中收较好增长——刚才方行长的“两稳、两拓”一直是中收的重要主题——利润呈现了稳定增长态势，预计未来这个趋势还会向好。

第三，从《资管新规》的要求来看，此次配股主要是应对国内系统重要性资本要求做的一种前瞻性安排。国内系统重要性银行附加资本要求已于今年 1 月 1 日实施，中信银行目前是第二组的第一位，要求附加资本 0.5 个百分点，要求核心一级资本充足率由原来 7.5% 达到 8%。随着经营效益提升和业务规模的增长，未来我行还有可能提升到第三组，对应的附加资本要求是 0.75 个百分点，届时核心一级资本充足率的达标要求将进一步提升到 8.25%。从实际情况看，我行并表口

口径核心一级资本的充足率整体较好，去年维持在 8.7%左右，但是本行口径核心一级资本充足率在 8.3%左右。不管是政策要求，还是现实情况，我们都需要提前布局进行前瞻性安排，以便进一步提升我行的资本实力。

以上是三点认识，另外也跟大家介绍一下配股落定以后的预期成果或成效。经过测算，资本补充到位以后，可以提升我行本行口径的核心一级资本充足率约 0.7 个百分点，对应可支撑全行增加 6000 亿左右的贷款投放，将在满足国内系统重要性银行附加资本要求的同时，更好地支撑业务发展。谢谢！

方合英行长：关于光大转股的问题，我们的理解主要有三句话。第一句话，有所启发，毕竟这是一个成功的案例尝试。第二句话，事在人为，有很多的模式，都可以去探讨。第三句话，按规则办事，不违反相关的规定。

【提问 10】网络端：请问中信银行 2022 年度的分红政策是什么？另外，目前银行业普遍资本承压，后续中信银行分红政策是什么样？有没有变化？

谢志斌副行长：就像刚才介绍的一样，现在股份制银行、中小银行，包括中信银行在内资本都面临一定压力，这与分红问题是相关的，我们管理层在制定今年建议分红方案的时候，也做了反复权衡。最后我们还是坚持派息金额和比例比去年持续提升，以实际行动表明中信银行始终高度重视回报投资者的态度。现在的情况是，2022 年度我行

再次计划以上市以来最高现金分红让投资者共享经营成果。董事会建议分派现金股利 161 亿元，每 10 股派息 3.29 元，分红比例 28.09%，派息金额和比例都是要高于去年的。

关于资本承压的问题，解决方案在前面问题的回答中已经提到，不再详细介绍了。从中长期分红情况看，中信银行历年坚持向投资者分享稳定上升的分红回报，股东也信任、支持银行的长期可持续发展。上交所鼓励上市公司现金分红比例达到 30%，财政部对于国有银行也有一些要求。我们认为，提升股东回报是我们作为中央金融企业的责任担当，管理层将在保持业务增长、资本达标的前提下，以更好的分红水平回馈广大投资者。

最后介绍一下我们目前的股价情况。银行的股价整体是“底下有支撑、上面有空间”，从中信银行这两年的情况看，我们的股价可以用“三个比较”来形容：

一是股价比较低。刚才我查了一下，A 股股价是 5.55 元，H 股股价是 3.83 元，绝对价格比较低，上升空间比较大。

二是涨势比较好。去年以来，中信银行股价在股份制银行中涨幅是最大的，而且有明显的优势。

三是股息比较高。我们的高股息也是比较突出的。大家看到，我们目前 A 股股息率达到 7%左右，H 股股息率达到 11%左右，具有很好的投资价值，管理层也希望通过良好的业绩表现持续回馈投资者、回馈市场。谢谢大家！

方合英行长：感谢投资者分析师和媒体朋友的积极提问，耐心倾

听。今天发布会延时了半个小时，不只是我们想说的太多，也是因为个别问题比较大。有句歌词唱得好，“总想对你表达”，这是我们的心声。最后祝各位投资者分析师、各位媒体朋友工作“越向前、越精彩”，生活“越向前、越美好”，谢谢！