



2020年度业绩发布报告

2021年3月

免责声明

 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2020年年报一并阅读，所涉信息及释义以2020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、关联公司、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。

目录

➤ 第一部分：业绩概览

- 一、盈利能力保持稳健
- 二、服务实体经济质效提升
- 三、存款发展扩量提质
- 四、资产质量呈现向好势头
- 五、轻资本转型取得进展
- 六、业务协同提质增效
- 七、数字化转型向纵深推进

第二部分：业务拓展情况

第三部分：展望与策略

指标概览

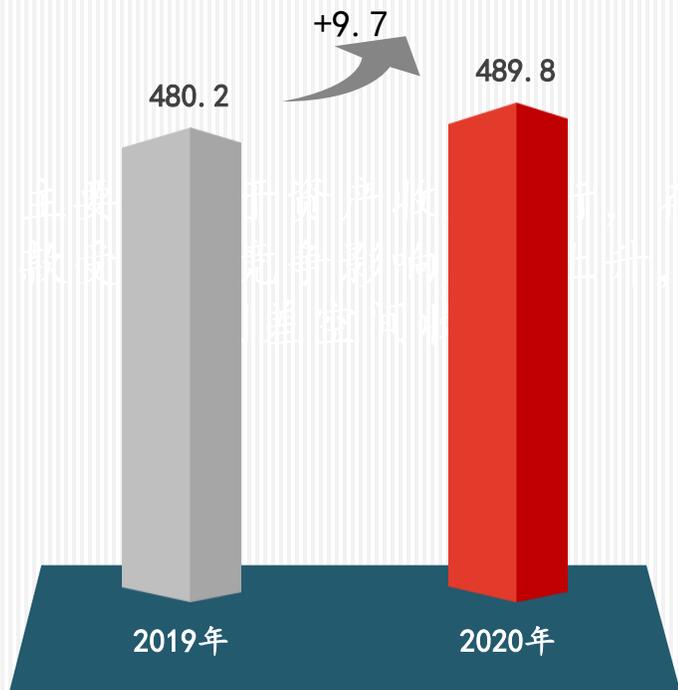
一、效益指标	2020年	2019年	增/减量	增/减幅
(一) 归属于本行股东净利润	489.8	480.2	9.7	2.0%
(二) 拨备前利润	1,408.5	1,338.0	70.5	5.3%
(三) 平均总资产回报率 (ROA)	0.69%	0.76%	下降0.07个百分点	
(四) 加权平均净资产回报率 (ROE)	10.11%	11.07%	下降0.96个百分点	
(五) 营业净收入	1,947.3	1,875.8	71.5	3.8%
1. 利息净收入	1,505.2	1,469.3	35.9	2.4%
净息差	2.26%	2.45%	下降0.19个百分点	
2. 非息净收入	442.2	406.6	35.6	8.7%
非息收入占比	22.71%	21.68%	上升1.03个百分点	
(六) 成本收入比	26.65%	27.70%	下降1.05个百分点	
二、规模指标	2020年末	2019年末	增/减量	增/减幅
(一) 总资产	75,112	67,504	7,607	11.3%
(二) 客户贷款	44,733	39,980	4,753	11.9%
(三) 客户存款	45,284	40,388	4,896	12.1%
三、资产质量指标	2020年末	2019年末	增/减量	增/减幅
(一) 不良贷款余额	734.5	661.2	73.4	11.1%
(二) 不良贷款率	1.64%	1.65%	下降0.01个百分点	
(三) 拨备覆盖率	171.68%	175.25%	下降3.57个百分点	
(四) 拨贷比	2.82%	2.90%	下降0.08个百分点	
四、监管指标	2020年末	2019年末	比上年末	
(一) 资本充足率	13.01%	12.44%	上升0.57个百分点	
(二) 一级资本充足率	10.18%	10.20%	下降0.02个百分点	
(三) 核心一级资本充足率	8.74%	8.69%	上升0.05个百分点	

单位：亿元

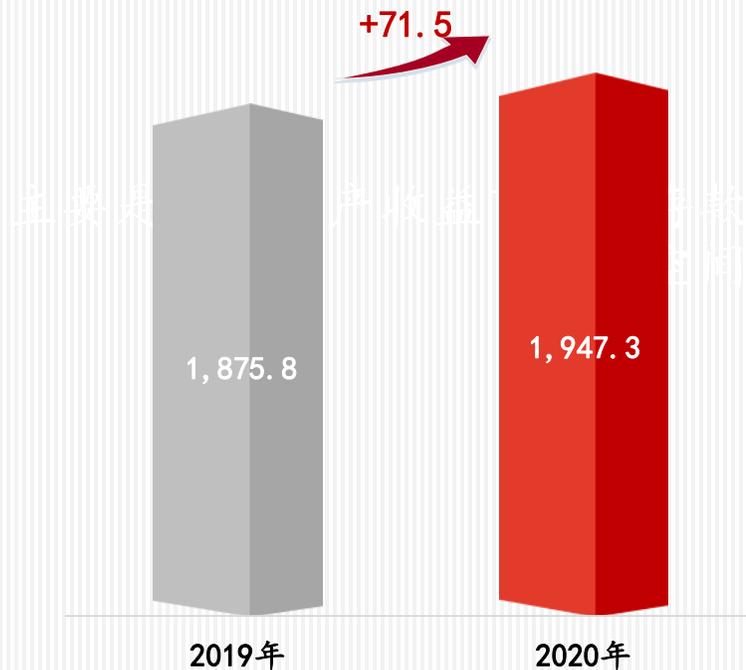
一、盈利能力保持稳健

克服疫情影响，效益平稳增长，收入结构优化

净利润**489.8**亿元
增长**2%**



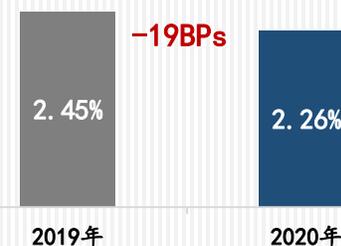
营业净收入**1,947.3**亿元
增长**3.8%**



非息收入占比
提升**1.03**个百分点



净息差



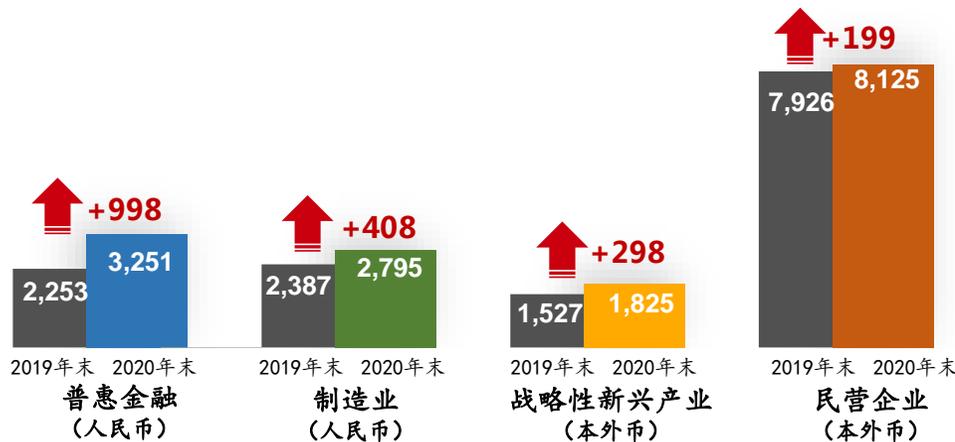
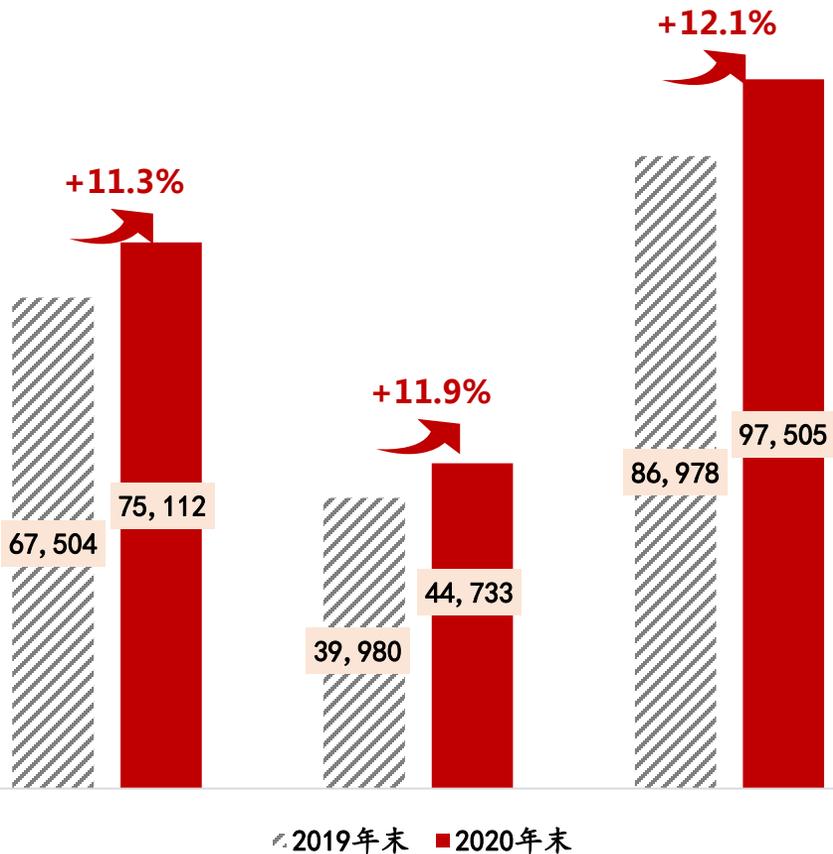
二、服务实体经济质效提升

总资产

客户贷款

表内外
综合融资

贷款投放突出重点领域



助力困难企业复工复产，全力以赴打赢疫情防控阻击战

- 累计投放防疫抗疫类贷款近**2,000亿元**
- 累计承销“疫情防控债”**38单**，承销金额达**268亿元**
- 第一时间向中华慈善总会捐款**5,000万元**，专项用于湖北疫情防控工作

注：综合融资包括各项贷款、金融投资、担保承诺、非担险理财和债券承销。

注：重点领域贷款为央行管理口径。

三、存款发展扩量提质

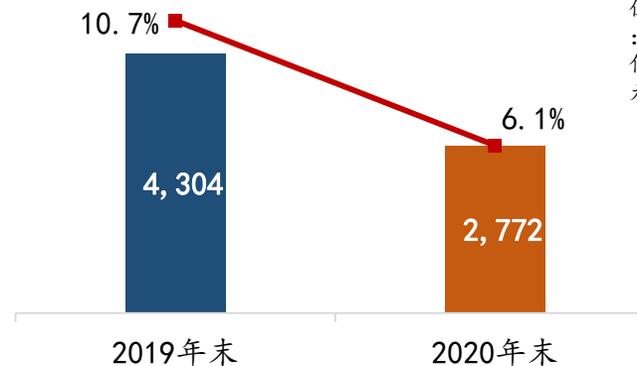
负债增长情况表

单位：亿元

项目	2020年末	增量	增幅	占比	占比变动
总负债	69,511	7,332	11.8%	100.0%	持平
一、客户存款	45,284	4,896	12.1%	65.1%	+0.2个百分点
1. 对公存款	35,901	4,295	13.6%	79.3%	+1个百分点
2. 个人存款	9,383	601	6.8%	20.7%	-1个百分点
二、同业负债	12,930	1,406	12.2%	18.6%	+0.1个百分点
三、已发行债务凭证、 向央行借款及其他	11,297	1,030	10.0%	16.3%	-0.3个百分点

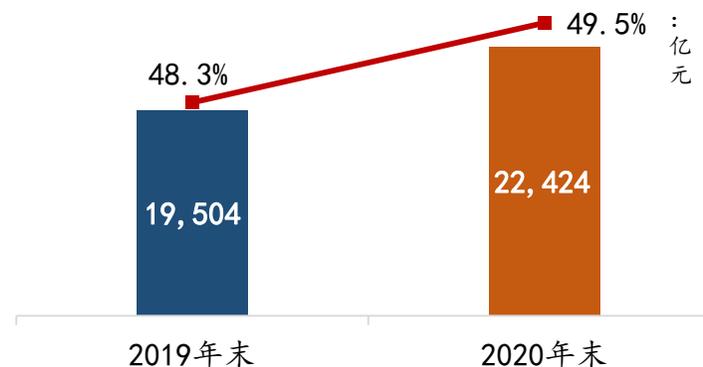
结构性存款余额及占比

单位：亿元



活期存款余额及占比

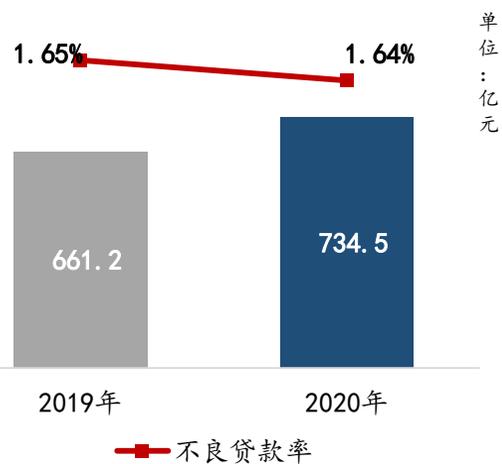
单位：亿元



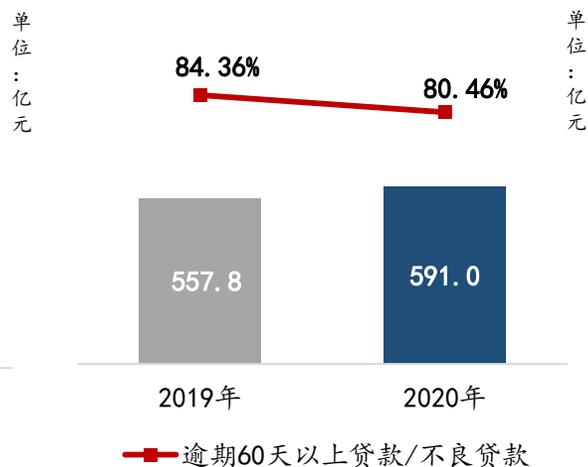
四、资产质量呈现向好势头

不良率下降，资产质量趋势向好

不良额及不良率



逾期60天以上贷款及占比



项目	2020年末	2019年末	变动
一、拨备覆盖率	171.68%	175.25%	下降3.57个百分点
二、拨贷比	2.82%	2.90%	下降0.08个百分点

1

严格执行风险分类，拨备计提充足

- 信用卡和个贷60天以上贷款全部降级不良；资管回表资产充分计提拨备。
- 2020年计提拨备829.9亿元，同比增长7.4%；拨备覆盖率、拨贷比保持合理充裕。

2

稳妥有序处置存量不良资产，做好潜在风险摸排和化解准备

- 2020年处置不良贷款927亿元，同比增长13%。
- 针对疫情支持政策退出后可能发生风险的客户，充分进行排摸，并做好风险化解应对方案。

3

强化重点领域风险治理，风险体系科学性、有效性不断提升

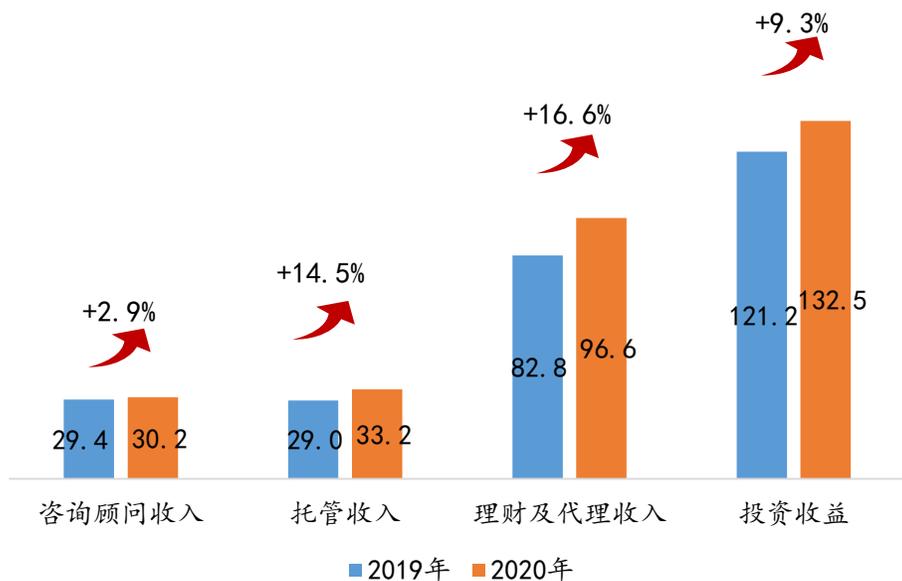
五、轻资本转型取得进展

轻资本收入与风险权重 “一增一降”

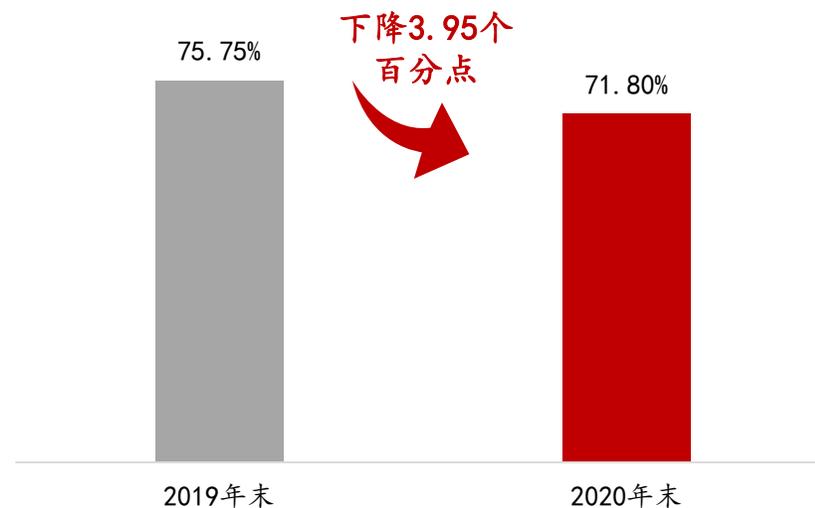
加快推动轻资本转型，轻资本业务收入增长良好

强化资本管理，围绕“轻型化”要求安排业务结构，综合风险权重压降效果显著

主要轻资本收入增长情况



综合风险权重



六、业务协同提质增效

与集团子公司间联合融资规模达 **10,782** 亿元

较上年
增幅

68%



托管集团子公司资产规模达 **8,458** 亿元

较上年
增幅

20%



通过代销集团金融子公司产品取得交叉销售规模达 **450.7** 亿元

较上年
增幅

142%



与中信证券、中信建投合作，三方存管机构客户数量达 **6,051** 户

较上年
增加

710 户

13%



与中信证券、中信建投合作，三方存管个人客户数量达 **127** 万户

较上年增加

8.7 万户



七、数字化转型向纵深推进

持续加大科技投入

重大项目建设取得突破

全年科技投入达69.3亿元，同比增长24.4%

科技赋能逐步变现



凌云项目成功投产：国内首个自主分布式架构核心系统，为我国金融业基础设施安全可控提供了“中信方案”。



区块链技术应用同业领跑：区块链贸融系统正式移交人行成为首个国家级行业平台；区块链平台一次性通过中国信通院组织的全部5项可信测评，居全部参测单位首位；成功中标雄安新区区块链底层基础平台。



大数据研发取得突破性进展：完成全行级数据湖、国产数据仓库一阶段投产，“一湖一库”基础数据平台基本建成。

数字化获客和智慧经营赋能业务发展

01

以数据驱动为核心，推动精准营销变现。其中：零售AI智能推荐带动理财销售超2300亿；对公链式营销模型提升客户超1万户，带动存款增长389亿。

数字化运营效率显著提升

02

智能机器人成功应用近800个业务场景，平均运营效率提升20%以上，平均差错率下降70%；数字金融开放银行对接合作方220余个，运营效率提升50%；金融市场上线管理驾驶舱，一体化、无纸化经营提升效率20%。

数字化风控能力持续增强

03

支持对公、普惠、个贷等多业务场景，每日生成预警信号上千条；自主研发和升级实时智能反欺诈、反洗钱系统，实时交易监控拦截准确率高达90%，离线风控筛查堵截风险事件1.7万余起。

目录

第一部分：业绩概览

➤ 第二部分：业务拓展情况

- 一、公司业务发展势能不断积聚
- 二、零售业务转型势能持续释放
- 三、金融市场业务抓机会能力明显提升

第三部分：展望与策略

一、公司业务发展势能不断积聚

▶ 深入贯彻“以客户为中心”的经营理念，围绕“七大体系架构”，强力推进业务转型和可持续发展



着力提升公司业务高质量发展动能

价值银行

轻型银行

流程银行

智慧银行

成就伙伴

交易银行

投资银行

国际业务

资产托管

供应链金融

汽车金融

普惠金融

政府金融

场景化、特色化、线上化

智慧投融
创新共赢

3S——专业
快捷、灵活

价值托管

生态E链
成就共赢

未来之路
与您同行

小微企业
轻松贷

助政务
惠民生

客户分层

队伍建设

产品创新

渠道共享

流程优化

风控前移

数字转型



一、公司业务发展势能不断积聚

▶ 对公存贷两旺呈现新气象

对公存款取得近年最好成绩

对公存款年末时点余额35,901亿元

+4,295 亿元

对公存款日均余额34,375亿元

+3,782 亿元

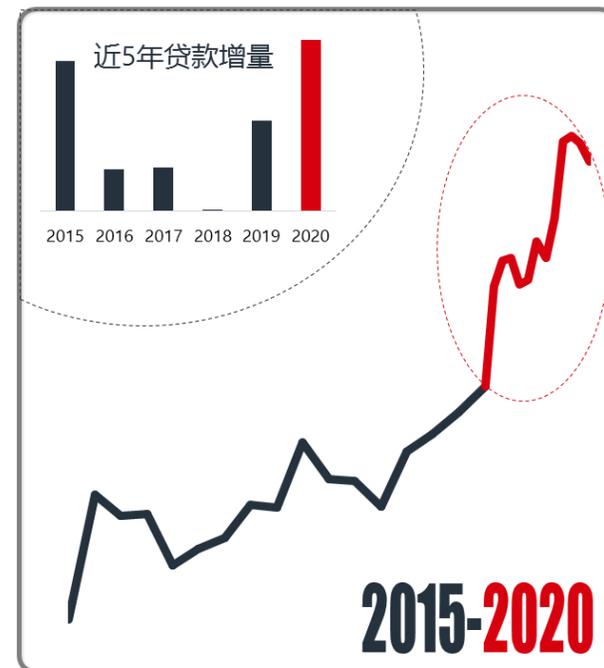
对公贷款实现近年最好投放

21,704 亿元

2020年末一般性贷款时点余额

+2,149 亿元

2020年全年新增贷款规模
历年最高



一、公司业务发展势能不断积聚

客群分层经营取得新成效

战略客户：联营模式

- 主导营销、共担风险、组织优化、绩效联动
- N+1+N联动机制
- 股权链+资金链+生态链
- 快捷流程

机构客户：分类经营

- 客户账户分类分层
- 机构业务专属系统
- 重点项目责任机制

基础客群：系统推动

- 模板化营销
- 标准化营销
- 批量化营销
- 链式营销

普惠金融：专营专管

- 总行六统一
- 分行四集中
- 风险派驻
- 标准流程

■ 战略客户：联营模式新突破 经营业绩高增长

- **超额完成目标**：联营模式试点客户（Z30）存款日均增1503亿元
- **破冰营销破难题**：重点客户营销实现突破，当年增存超**200**亿
- **链式创新建生态**：围绕产业链精耕细作，关联增存超**300**亿
- **攻坚大户见成效**：存款千亿客户**1**家、存款余额百亿客户**6**家、存款增量百亿**3**家

■ 机构客户：实现多领域业务资格突破

机构客户数

43,131 户
2020年末
+3,697 户
全年增长

日均存款

11,780 亿
+223 亿

存款成本

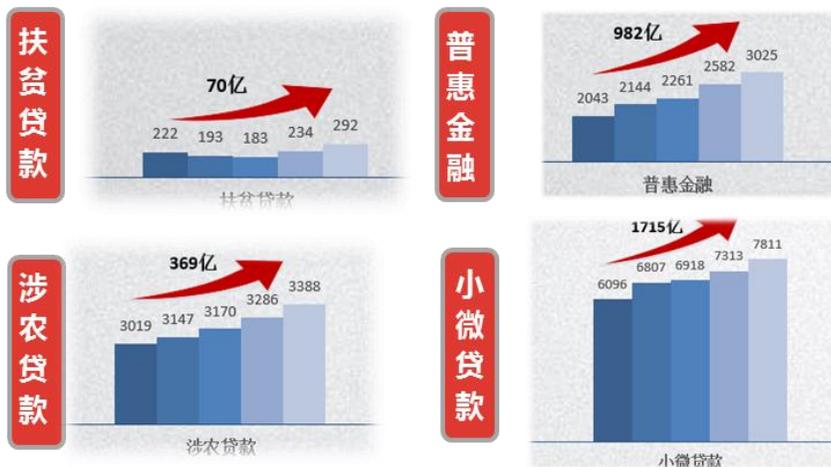
1.96 %
2020年末
-0.05 %
全年下降

■ 基础客群：对公客群经营取得成效



- **增长近年最好**：
- ✓ 对公基础客户年度净增**1.82**万户，增长10.6%
- ✓ 对公有效户年度净增**0.73**万户，增长7.3%
- ✓ 对公客户总数净增**8.26**万户，增长11.1%

■ 普惠金融：四类业务提前完成监管考核



一、公司业务发展势能不断积聚

重点业务发展涌现新动能

交易银行服务能力进一步提升

- ◆ 交易融资量达**3377亿元**，为上年**3.4倍**；重点产品结算存款日均增长**526亿元**
- ◆ 立足“场景化、特色化、线上化”，加大创新研发力度，先后上线30个产品，推出信e融、团金宝、零钱宝、信e池等一批在行业有竞争力、客户高度认可的对公大单品

汽车金融重塑领先优势

- ◆ 合作客户数5051户，较上年末新增**901户**；融资余额1466亿元，较上年末增长**39.7%**；报告期内，年放款规模3783亿元，同比增幅**25.7%**，跑赢大市；逾期垫款率0.01%，资产质量保持良好
- ◆ 在中国汽车流通协会、《21世纪报》“中国汽车金引擎”评选活动中，连续七年斩获“汽车金融服务创新企业”与“最佳汽车金融服务银行”殊荣

投资银行业务继续做大做强

- ◆ 承销债务融资工具986只，承销规模超过6,300亿元，双双位列全市场**第2**
- ◆ 资本市场九类产品全面破冰，投放规模222亿元，为1374亿元资本市场融资提供关键服务，股权直投业务中4家客户年内实现科创板上市

托管业务实现近年最佳增长

- ◆ 托管总规模**突破10万亿**大关，规模增量排名**第2**
- ◆ 公募基金托管规模继续保持全行业**第3**、股份制银行**第1**

国际业务继续领跑

- ◆ 结售汇1495亿美元，同比增长**7.9%**；国际收支收付汇2569亿美元，同比增长**10.5%**，跨境人民币收支量3252亿元，同比增长**32.0%**，三大指标**继续领跑股份制同业**

二、零售业务转型势能持续释放

中信零售致力于为客户提供“有温度”的服务，以财富管理业务为牵引，通过“五主”打造客户首选的财富管理主办行，实现客户、规模、效益“三维”业绩均衡增长。

“中信幸福财富”  让财富 有温度
打造“五主”的客户财富管理主办行

2大
导向

客户导向

+

价值导向

主结算



以场景为切入点，服务客户结算账户，提升客户粘性 & 活跃度

主投资



以资产配置为核心，陪伴客户穿越长周期，为客户创造价值

主融资



为客户提供预授信、质押贷、消费金融等综合融资服务

主服务



分客群提供精准服务，着力专业服务和非金融增值服务

主活动



涵盖线上线下场景，更紧密客户交互，提高客户活跃度

5主
关系

数字化能力

数字化客户洞察

科技赋能

敏捷组织

...

3大
能力

集团协同能力

全金融牌照

“金融+实业”

“中信优享+”

...

开放银行建设能力

生态场景
(安居、出行、党建等)

借势共赢
(优质合作伙伴)

“三维” 业绩增长

效益

零售营业净收入**796.1亿元**，较上年增长**11.7%**，占全行比重**40.9%**，提升**2.9个百分点**。

客户

个人客户**1.1亿户** ↑ **8.5%**
私行客户**5.1万户** ↑ **22%**
信用卡累计发卡量突破**9200万张**

规模

个人管理资产**2.3万亿元** ↑ **8.9%**
零售贷款余额**1.89万亿元** ↑ **9.3%**

二、零售业务转型势能持续释放

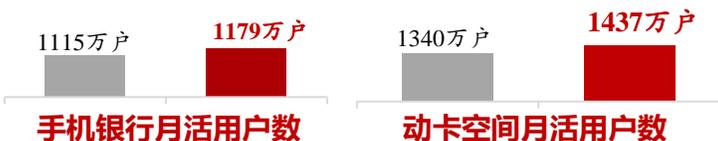
主结算：聚力提升MAU，提升客户粘性

持续强化支付场景建设，做大开放代发平台

- 党费通签约党委**3000**余个，服务党员**超100万名**。
- 打造发薪业务生态闭环，有效代发个人**934万**，增幅**73%**。
- 发布“中信银行华为卡”，联结华为场景和生态，上线**73天**进件破**100万**。

E管家和跨境电商交易额双双超千亿 跨境电商交易规模连续六年同业第一

移动客户月活数量持续增长



主投资：战略聚焦财富管理

普益标准最新发布的商业银行财富管理能力排名报告，
中信银行在国内排名前100的商业银行中
排名第2位

集团协同为客户提供综合金融服务

- 集团统一的“**中信幸福财富**”品牌，整合子公司的“**中信优享+**”平台，累计注册用户超**1.15亿户**。

专业投研投顾为客户提供资产配置服务

- 开放投研，推出“**十分精选**”基金优选体系，2020年末十分精选权益基金平均年化收益率**63.56%**，固收+基金平均年化收益率**14.16%**，并在万得资讯发布十分精选指数。
- 非货币基金累计销量较上年增长**190%**，保有量**超千亿**。

为私人银行客户提供特色金融业务

- 家族信托市场份额占比达**15%**，排名同业前列；全权委托业务存量规模**434亿元**，较上年增长**71%**。代销标准化产品规模达**608亿元**，较上年增长**105%**。

主融资：消费金融业务为牵引，做大零售资产规模

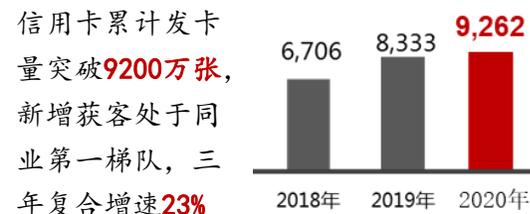
个人信贷业务

融入安居、出行等生态场景，为客户提供便捷、无感的融资服务。

- 个贷规模持续提升，结构不断优化。个贷余额**1.41万亿元**，较上年末增加**1901亿**；个人信用贷款余额破**1100亿**；
- 个贷生态场景建设初见成效。构建“**安居生态**”，贝壳渠道业务合作同业综合排名**持续第一**；车场景余额年增**76亿元**，创近年历史新高。

信用卡业务

连接客户、场景、商户，为客户提供最便捷的消费信贷服务。



二、零售业务转型势能持续释放

📍 主服务和主活动：紧密客户关系，提供“有温度”服务

客户分层经营与分群经营并举，完善养老金融和出国金融服务体系，升级推出“中信幸福财富”品牌，为客户提供“有温度”的服务。

信守温度：诠释“有温度”的中信服务

升级推出“中信幸福财富”品牌，依托集团为客户打造综合服务平台。针对高净值客户，提供无限秘书、钻石管家等专属服务。升级私人银行增值服务体系，使用人次**超2万**，钻石管家服务覆盖率达**82%**。

养老金融：服务客户全生命周期

布局“个人养老金筹备期”和“个人养老金运用期”，升级推出“**幸福1+6**”老年客群服务体系，服务老年客户超**1,600万户**，对应管理资产余额**1.28万亿**。

出国金融：提供特色签证等服务

作为美国、英国等多国使馆签证业务的权威合作金融机构，为客户提供特色签证、离境退税、出入境卡在线办理等特色服务。沉淀优质客户**超760万户**，对应管理资产余额**近1万亿元**。

线下生态：延展服务半径



数字化、智能化：提升服务效能

- ✓ 推进网点三公里场景建设，形成“党建+社区”“党建+企业”为主的十大核心场景。
- ✓ 企业微信全年添加零售客户数**超240万**。
- ✓ 上线互联网+不动产抵押登记、资金用途主动管控等功能。
- ✓ AI机器人应用于**200余个**业务场景，智能外呼机器人累计外呼量**超9,000万次**。

三、金融市场业务抓机会能力明显提升

经营效益显著提升

抓债券市场机会

- ✓ 按照“满额投放、拉长久期”策略，年初将全年额度500亿一次性投出，并及时根据利率回调情况获利了结，债券业务实现收入**100.6亿元**，同比增长**36%**。

抓同业负债机会

- ✓ 抓二季度利率低点果断集中吸收中长期资金，三季度利率回调阶段重点推动成本较优存款产品上量，多措并举将负债成本率压至**2.23%**，同比减少利息支出**42.9亿元**。

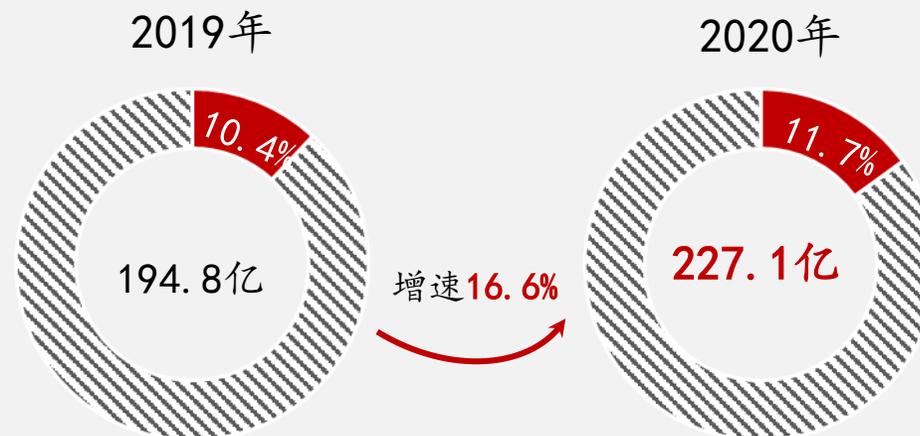
抓交易流转机会

- ✓ 抓住5月后利率回调加大存量债券流转，把握6月份后人民币汇率升值加大交易力度，实现汇利率交易价差**35.6亿元**，同比增长**61%**；把握利率阶段性低点，流转票据**7,022亿元**、同业借款**195亿元**，获得价差收入超**8亿元**。



经营效益

- ◆ 金融市场板块实现营收**227.1亿元**，增长**16.6%**；对全行营收贡献**11.7%**，比上年提升**1.3个百分点**



三、金融市场业务抓机会能力明显提升

▶ 市场地位进一步夯实

外汇业务

- ✓ 为客户提供具有针对性、多层次的汇率风险管理解决方案，协助客户做好外汇资产保值增值。
- ✓ 2020年外汇做市交易量1.69万亿美元，**银行间外汇做市排名保持市场前列。**

票据业务

- ✓ 紧跟对公客户融资需求，持续优化客户体验，助力实体经济提升融资效率，服务实体经济能力显著增强。
- ✓ **票据直贴量突破1万亿，居股份制银行第2，累计服务对公企业突破1万户，其中1/3为制造业企业。**

债券业务

- ✓ 强化市场预判，有效把握市场波动节奏，及时进行收益锁定，**交易账户全年组合回报水平大幅跑赢市场基准**，有效巩固了银行间市场核心做市商地位。

货币市场业务

- ✓ 积极开展人民币同业拆借、债券回购等交易业务，巩固和提升货币市场核心交易商地位。
- ✓ 2020年**货币市场总交易量25.3万亿元，同业存单发行量累计达7352亿元，增长37%，排名市场前列。**



中信银行

CHINA CITIC BANK

以信致远 融智无限

目录

第一部分：业绩概览

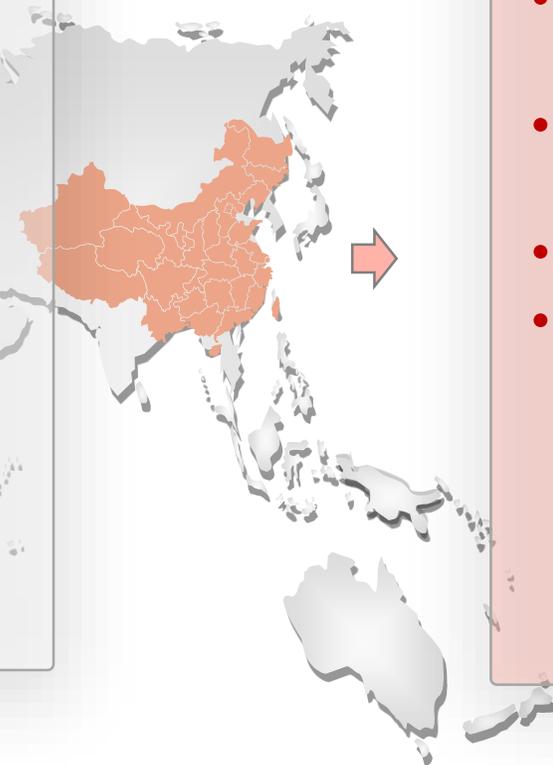
第二部分：业务拓展情况

➤ **第三部分：展望与策略**

一、形势研判

□ 国际经济缓慢复苏，但仍有不确定性

- 2021年，各国货币及财政刺激政策陆续出台，预计全球经济将走出低谷。但要**密切关注疫情反弹等不确定性风险**。
- **中美经贸摩擦**或将长期持续，美国新政府对**华遏制政策**虽边际调整，但总体打压围堵态势**难以彻底逆转**。
- 主要经济体实施宽松的货币政策使全球流动性持续攀升，债务积累将增加金融脆弱性，**国际金融市场波动性或将加剧**。



□ 国内经济回暖向好，金融监管从严

- 中央提出**加速构建双循环格局**，增强发展内生动力，国内经济回暖向好。
- **财政政策积极发力**，重点支持民生保障和基础设施建设，助力中小企业纾困发展。
- **货币政策回归常态**，强调稳增长和防风险的平衡。
- **金融监管持续从严**：
 - 引导加大不良处置，将实施风险分类新规，标准更严、处罚更明确；
 - 资本监管加码，出台逆周期资本缓冲机制和系统重要性银行评估办法，银行资本达标压力加大；
 - 反垄断、防止资本无序扩张，互联网金融监管趋严。

二、2021-2023年战略规划



新三年战略规划

愿景：建设“有担当、有温度、有特色、有价值”的最佳综合金融服务提供者。

指导思想：以高科技驱动为引擎，以高质量发展为主题，以高价值创造为主线，加强党建引领发展，加强协同融合发展，加强轻型集约发展。

发展
路径

1
改革

推进管理体制机制改革

2
转型

推进数字化转型和轻资本转型

3
攻坚

打好资产质量管控攻坚战

打好客户拓展和深度经营攻坚战

打好重点区域发展攻坚战

三、2021年重点工作



2021年 经营管理思路

2021年全行将贯彻“坚持党建引领、支持实体经济、打造价值银行”三大经营导向，聚焦“四大经营主题”，抓好各项重点工作，为新三年规划全面实施开好局、起好步，以优异成绩迎接建党100周年。

1 稳息差，加强存贷款利率管理

- 有效控制存款成本，加强“以价补量”。力争存款成本率和净息差变动幅度优于同业，弥补资产收益下行对息差的冲击。

2 增中收，加快轻资本业务发展

- 加强能力建设，积极拓展重点轻资本业务，力争代销、支付结算、托管、理财等重点轻资本收入增长跑赢大市。以资本约束统筹各项业务安排，继续压降综合风险权重。

3 去包袱，打赢问题资产化解处置攻坚战

- 抓住时间窗口，加速表内不良贷款和资管风险资产化解处置，提升已核销资产清收能力。力争资产质量持续改善，不良率、问题贷款率比上年有所下降。

4 做客户，深化客户分类分层经营

- 加强体系建设，深化分类分层经营，抓好重点目标客群拓展，进一步稳固客群基础。

重点工作任务

① 狠抓落地实施

② 聚力科技赋能

③ 深化业务协同

④ 严守风险底线

⑤ 坚持合规经营

⑥ 改革考核激励机制

⑦ 提高党建质量

⑧ 坚持以人为本

谢谢关注!

