

中国建设银行 2023 年度业绩发布会实录

4 月 2 日，建设银行采取北京、香港两地连线形式召开 2023 年度业绩发布会。建设银行董事长张金良与副行长纪志宏、李运、李民，党委委员李建江出席北京会场发布会；副行长王兵、首席财务官生柳荣、财务会计部总经理刘方根、信贷管理部主要负责人李军出席香港会场发布会。张金良介绍建设银行 2023 年度业绩情况，各位参会领导回答两地分析师、投资者及媒体提问。

以下为现场问答：

● Q1 北京会场 广发证券：

管理层您好，我是广发证券倪军。首先恭喜建行去年保持了稳健的经营业绩，请问主要驱动因素有哪些？2024 年，我们可以期待建行在哪些方面做出亮点，对盈利如何展望？

张金良 董事长

感谢您的提问。建设银行坚持正确的经营观、业绩观和风险观，保持战略定力，坚定不移走内涵式、集约化发展道路，提升长期价值创造能力。2023 年经营业绩符合预期，核心经营数据表现良好，可以简单归纳为“稳中有进、均衡协调”。“稳”体现在资产负债主体业务平稳增长，净利润增长 2.34%。“进”体现在重点战略业务量质齐升，客户账户基础不断夯实，资产负债结构持续改善。“均衡协调”体现在 ROA、ROE、NIM 保持

可比同业领先水平，资本充足率保持较优水平，不良贷款率、拨备覆盖率保持平稳，实现了“安全性、流动性、盈利性”有效平衡。

具体看，我们主要是从收入和成本两端发力，扎实做好增收节支、提质增效工作。

在挖潜增收方面。

——稳固净利息收入压舱石。统筹好量、价、结构。一是保持量的合理增长。2023年，生息资产日均余额达36.20万亿元，同比增长13.11%，既有力促进实体经济复苏，也部分抵消了息差收窄影响。二是加强定价管理。在利率总体下行背景下，前瞻主动加强价格管理，引导各级经营机构差异化、精细化定价，保持定价理性，NIM持续保持同业较优水平。三是优化结构。通过优化资产结构，延缓息差下降趋势。2023年，贷款和金融投资等核心资产占比提升0.3个百分点；低收益资产占比持续压缩。同时，加强零售信贷生态建设，巩固零售信贷大行地位，个人住房贷款新投放量处于市场前列；信用卡贷款增长7.8%、个人消费贷款增长42.7%、个人经营贷款增长87.2%。

——推动非利息收入贡献提升。非利息收入是营收的重要支撑，也是衡量转型成效的重要标尺。2023年，非利息收入占经营收入比例，按H股口径为17.2%，同比提升2.2个百分点；按A股口径比例为19.8%，同比提升1.9个百分点。在落实减

费让利、支持实体经济基础上，通过提升综合服务能力，主动推动业务转型，在银团贷款、财务顾问、财富管理、信用卡、资产管理、托管等方面持续发力，实现手续费及佣金净收入 1157 亿元，保持同业较优水平。对于其他非息收入，紧跟市场环境变化，积极应对股市、债市、汇市等市场波动，优化投资组合策略，实现收入恢复性增长。

在降低经营成本方面。

——努力降低资金成本。2023 年存款利率市场化程度进一步提高，我们参照市场利率变化，合理调整存款利率水平，加强负债经营管理。我们全面推进数字化转型，构建企业级资金大循环体系，夯实客户账户基础。2023 年，建行公司机构客户突破 1000 万户，单位人民币结算账户总量突破 1500 万户，个人全量客户超 7.5 亿人。通过系统性网络化拓客增存，加力拓展财政、代发等源头性资金，提升低成本、高价值负债经营能力。2023 年存款付息率边际改善，本行境内个人存款付息率 1.74%，同比下降 9BPs；人民币对公存款付息率 1.65%，同比下降 2BPs。

——努力降低运营成本。坚持勤俭办行，不断提高成本效率。成本收入比 28.39%，保持同业较优水平。从结构看，做到有保有压。一方面，围绕财务支出全流程，强化预算管理、成本考核和监督检查，严控一般性支出，压缩无效低效开支；另一方面，加大战略业务和客户账户拓展力度，金融科技投入占

经营收入比例 3.36%，持续稳步提升。同时，提高运营管理效能，加快人工智能等技术推广应用，推动运营模式集约化转型，降低运营成本。

——努力降低信贷成本。坚持把防控风险作为金融工作的永恒主题，强化集团全面风险管理，提升“三道防线”协同控险能力，加快企业级风险管理平台建设，强化房地产、地方债等重点领域风险的前瞻主动管控，风险防控总体扎实平稳有效。不良贷款率 1.37%，较上年下降 0.01 个百分点；逾期率、关注贷款占比、违约率等指标表现稳健；信用风险、市场风险、流动性风险、操作风险等各类风险平稳可控。

近年来，建设银行积极推进战略转型，在科技、普惠、养老等方面已经做了前瞻性探索，具有一定先发优势。比如，我们是科技部科技成果评价改革银行业唯一试点机构；普惠金融已经形成规模和品牌；业内独有养老金融牌照等。下一步，我们将深入贯彻落实中央金融工作会议精神，聚焦主责主业，锚定做优做强，把前期战略转型形成的先发优势转化为领跑优势和持续竞争优势，以“五篇大文章”为着力点，提升差异化服务和竞争能力，不断提升资产质量、负债质量、收入质量、资本质效和成本质效，继续保持 NIM、ROA、ROE、资本充足率、成本收入比等关键核心指标均衡协调，保持可比同业领先。

谢谢。

● Q2 香港会场 凤凰卫视：

建行管理层好，我是凤凰卫视的记者。2023 年我们留意到各家银行的贷款增长主要集中在对公领域，请问建行主要投向哪些行业，今年这些行业的需求是不是仍然旺盛？此外，监管部门提出要“盘活低效存量金融资源”，建行打算采取哪些举措？

王兵 副行长

感谢您的提问。对公贷款确实是建行去年贷款增长的主力。截至 2023 年末，对公贷款余额 14.34 万亿，新增 2.26 万亿，增速是 18.7%，对公贷款的增量占各项贷款比例超八成。从投向上看，建行坚决贯彻落实党中央、国务院决策部署，将金融资源配置到社会经济发展的重点领域和薄弱环节，先进制造业、战略新兴产业、绿色以及幸福产业等重点领域的贷款增速都超过了平均增速，其中战略新兴产业和对公绿色信贷的增速达到了 52.1%和 48.1%。2024 年，建设银行将进一步聚焦“五篇大文章”和“三大工程”。今年以来对公非贴贷款的增长势头良好，投放节奏更加均衡，重点领域持续保持较好增长。展望全年，国家一揽子稳增长政策将持续显现效果，今年一季度经济增长情况也好于预期，企业经营回升向好。结合我们自身看，建设银行对公项目储备比较充足，预计全年对公贷款的增量将与去年同期基本持平，能够实现两位数以上的增速。在“大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力”政策的推动下，

科技创新、绿色转型发展以及高技术制造等领域需求依然比较旺盛，我们将围绕重点领域的有效需求完善综合性金融服务，持续提升重点领域的信贷投放，不断优化建行的信贷结构。

您提到的关于盘活低效金融资源的监管要求，我们的理解是当前中国经济已经从高速发展向高质量发展转变，信贷增长也要与之相适应，所以我们要进一步准确把握货币信贷供需规律和新特点，处理好总量与结构、增量与存量的关系。下一步我们将持续做好以下三个方面的工作。

一是在总量合理增长的同时用好到期规模，实现信贷投放有增有减、有取有舍，进一步优化信贷结构。目前我们的贷款总量已突破 23 万亿，每年的贷款投放量远超当年增量，去年的贷款投放量接近增量的 5 倍，存量规模也是非常巨大，所以我们始终强化信贷增量和到期规模的统筹，持续加大对重大战略、重点领域和薄弱环节提供优质金融服务的力度。

二是通过市场化手段持续盘活存量信贷资源。发挥票据的融资与交易特点，加大周转交易力度；探索通过 REITs 等资产证券化的方式来盘活存量信贷资源；以及持续通过不良资产证券化、不良贷款核销等方式做好信贷资产质量管理，这也能起到盘活存量信贷资源的作用。

三是要积极顺应客户融资需求的变化，做好直接融资等综合金融服务。建行集团具有多牌照、综合化融资的优势，下一

步我们将结合新动能、新领域的发展需求，通过科创股权融资、市场化债转股以及债券承销等方式，进一步多渠道释放金融资源，多元化满足客户需求，持续推动金融资源的优化配置。

谢谢。

● Q3 北京会场 花旗银行：

我是花旗银行的分析师张卓佳，我有一个关于资产质量的问题。2023 年外部环境比较复杂，建行维持了比较稳定的资产质量趋势，这主要是得益于哪些举措？在例如房地产等一些重点领域的资产质量情况如何？另外，请领导展望一下，2024 年不良生成的状况怎么样，资产质量是否可以保持稳定？

李民 副行长

感谢您的提问。截至 2023 年末，建行不良贷款率 1.37%，较上年末下降 1 个 bp，各项资产质量核心指标保持在合理区间运行，整体完成了资产质量经营的目标。

建行保持资产质量的稳定，得益于我们长期坚持一套行之有效的打法，具体来看：一是得益于长期坚持优化信贷结构，严格客户的准入条件，打牢资产质量平稳运行基础。二是得益于长期坚持审慎、稳健的经营策略，我们严格风险分类管理，做实资产质量底数，保持充足的风险抵补水平。三是得益于长期坚持底线思维。例如，我们加强对关注类贷款的管理，通过

审慎分类、强化考核，促进各级机构对风险做到早发现、早预警、早处置、早化解。

关于重点领域资产质量情况。房地产贷款方面，截至 2023 年末，建行房地产业贷款整体结构合理，不良生成情况与去年基本持平，不良水平符合预期。地方债务相关业务方面，建行业务主要分布在省市级以上区域和高信用等级客户，整体资产质量稳定。

对于 2024 年资产质量的管控，我们认为能够延续平稳态势。从外部环境来看，宏观经济形势回升向好，国家对于重点领域出台的一系列政策成效也在逐步显效。从建行自身来看，一是新发放贷款投向合理，推动整体信贷结构持续优化；同时，建行继续保持零售信贷大行地位，尽管受市场环境影响个人类贷款不良水平略有上升，但整体维持在较低水平，保持同业较优。二是资产质量基础比较扎实，截至 2023 年末，建行逾期不良剪刀差-594 亿元，连续 27 个季度为负，体现出我们资产管理的前瞻性、审慎性。三是风险抵补能力比较充足，截至 2023 年末，建行拨备覆盖率 239.85%，处于历史较好水平，风险抵补能力较为充足，能够有效应对未来风险管控。

与此同时，我们也充分认识到，世界经济增长存在许多不确定性，建行将始终以如履薄冰的心态去应对各种复杂的风险挑战，以扎实有效的工作来保证全行的资产质量稳定。

谢谢。

● Q4 香港会场 瑞银证券：

谢谢给我这个提问的机会。我是瑞银的分析师颜湄之。我想问一个关于净息差的问题，建行净息差一直是同业里较高的，但现在确实存在下行压力，在当前服务实体经济、息差普遍下降的环境下，请问建行有哪些应对举措？能否预测一季度或者全年的净息差下行幅度？

生柳荣 首席财务官

这个问题我来回答。非常感谢您的提问。正如您所观察的，去年整个银行业的 NIM 都有所下降，一方面经济稳中向好，但还不十分巩固，为支持实体经济发展，政府引导综合融资成本下降，融资成本呈现稳中有降态势；另一方面，LPR 下调两次，引导各家银行贷款利率下行，当然也有存量贷款的重定价。总体来讲，银行业的 NIM 都是下降的，各家银行下降幅度不尽相同，这与银行的客户结构、产品期限结构和业务策略相关。刚才金良董事长也通报了，2023 年建行的 NIM 是 1.70%，在可比同业中处于领先地位，我们也分析了一下结构，总体来看资产端下降了 21BPs，负债端成本上升了 10BPs，资产端收益率下降的幅度更大。再细化分析，其中贷款的收益率下降了 35BPs，债券投资下降了 14BPs，整个银行业也是这样，贷款收益率下降幅度更大。负债端相对好一点，金良董事长已经说了，人民币一

般性存款付息率是下降的，出现了拐点，只不过去年在负债端发行了二级资本债，另外对公存款中美元利息上升推高了负债端付息率，但总体上 NIM 在可比同业当中仍处于领先地位。

去年我们也采取了一些措施应对 NIM 下滑，主要是坚持高质量发展，追求“量、价、险”平衡。去年 4 月份我们召开了全行大会，主题是推进高质量发展，金良董事长在会上专门提出，全行要放下规模情结，不以规模论英雄，要追求高质量发展，致力于长期行稳致远。所以从去年二季度开始，我们采取了一些措施：

一是加强资产结构的调整和优化。正如刚才金良董事长在报告里面说到的，我们有两个提升，一个是生息资产的占比提升，生息资产的增速高于总资产增速，另一个是在生息资产中，高收益的资产比例提升了 0.3 个百分点，特别是去年对公非贴贷款和零售贷款中收益相对较高的个人消费贷款、个人经营贷款增长速度都不错。此外，去年 LPR 下行以后，贷款收益率和国债、地方债投资的名义收益率之间的差距缩小，所以我们有意识地增加国债和地方债投资，一方面加大对实体经济的支持，另一方面国债和地方债税后收益率比较高，对我们的净利润形成了有力支撑。同时分析师朋友们可能关注到，去年我们大幅压降收益率比较低的资产，比如说存放央行款项和买入返售金融资产分别下降了 2 个多百分点和约 5.8 个百分点，通过结构调整，减缓资产端收益率的下降。

二是加大负债结构的调整。我们通过考核调整、内转价格调整，引导分行吸收更多结算资金，更好地控制三年期以上付息率较高的存款。我们也压缩了高成本同业存款，相应地，去年三季度我们的同业资产是压降下来的，尽管可能影响了市场份额，但从长期的健康发展来说是值得的。此外，去年我们的托管资产超过了 20 万亿，托管资产里有很多低成本的活期存款，可以控制存款付息率上升。去年一般性人民币存款付息率出现了拐点，这个下降对我们今年合理控制负债成本创造了条件。

三是加强定价管理。从去年二季度开始，我们调整了部分疫情期间出台的临时性政策措施，同时适当上收定价授权，引导分行合理算帐、合理定价，在整体 LPR 下行的情况下保持相对合理的贷款收益率。

总体来讲，这些措施的效果还不错，我们的 NIM 保持可比同业领先。

关于 2024 年 NIM 趋势展望，一季度部分宏观数据已经公布，总体来看有一个可喜的变化，3 月制造业 PMI 已经回到 50% 以上，进入到扩张区，订单指数也在提升。同时，近期国际组织和西方主要银行对中国 GDP 增长的预期适当调高。整体来看，经济向好的程度还在改进，当然这种改进仍然需要政策呵护，需要银行业加大对实体经济的支持。政府工作报告中提到融资

成本还要稳中有降，央行也提到货币政策还有空间，降准降息还有空间，所以我们判断 LPR 还有一定下行空间。

2024 年，除优化和调整资产端结构，延缓或减弱资产收益率的下降外，我们更需要练好内功，控制好负债成本。因为贷款收益率客观确实存在市场竞争的问题，也有 LPR 下行引导的问题，资产端可以通过资产负债结构的优化和调整来巩固今年的成果，但更多的主动权在负债端。今年我们加大了对一级分行的考核，加强了对三年期以上高息存款和成本相对较高的同业负债的控制，压缩资产端收益相对低的贴现规模。同时，持续打造企业级资金循环，通过数字化、生态化的方式抓取低成本结算资金。总体上，通过精细化管理，我们有信心在 2024 年继续保持 NIM 可比同业领先的优势。

谢谢。

● Q5 北京会场 新华财经

谢谢管理层给我这个提问的机会，我是新华财经的记者。请问一个关于养老金融的问题，大家都知道我国的人口老龄化在加速，国家在养老保险三支柱体系方面推出了不少政策措施，养老金融更是“五篇大文章”之一，所以请问一下建行在养老金融服务体系方面有哪些计划和部署？

纪志宏 副行长

感谢您的提问。党中央高度重视人口老龄化的问题，特别是中央金融工作会议将养老金融作为“五篇大文章”之一，这为我们提供了根本的遵循。对于建设银行而言，做好养老金融，既是大行义不容辞的责任和担当，更蕴含着高质量发展转型的重大机遇。建行布局养老金融领域较早，在2022年6月我们就成立了集团层面的养老金融领导小组，制定了“1314”养老金融服务体系的建设方案。中央金融工作会议以后，我们做好养老金融大文章的使命感、紧迫感、责任感进一步增强，推进的力度更大、步伐更快。

在基本养老保险（第一支柱）方面，我们实施了社保卡三年攻坚工程，着力提升客户使用体验，让老百姓觉得“好用”。截至2023年底，建行社保卡累计发卡超过1.7亿张。

第二支柱方面，我们着力提升年金、团体养老保障等服务质量，努力扩大客户覆盖面，截至2023年底，建信养老金管理公司资产规模突破5000亿元，投资管理的规模突破1000亿元，投资业绩保持行业前列。

第三支柱方面，我们紧抓国家个人养老金制度试点的机遇，着力打造集投教、投顾、养老金账户开立、产品创设、养老金投资等于一体的客户服务旅程，可以说首战告捷，目前建行个人养老金客户人数已经突破1000万。

伴随着养老产业、养老生态生根发芽，建行也给予了差别化的优惠政策，养老产业信贷规模快速增长，和一些优质的养老企业在构建养老生态方面也开展了合作。

总的来看，养老金融覆盖人群广、产业链条长、资金密度高、市场影响大，是一项贯穿客户全生命周期，对专业性要求极强的综合性业务，是一项系统工程。下一步建行将坚持以“专业专注”的定位，以“体系化”的方式、“平台化、数字化”的打法统筹推进养老金融。

一是锤炼好“健养安”养老金融品牌，践行国有大行的责任。2月29号张金良董事长发布了建行集团养老金融统一品牌“健养安”，宣布养老金融“十大行动”，再次展示了建设银行的坚定决心和务实举措。应该说“健养安”养老金融品牌发布后，建行为百姓创造价值、增进福祉的责任更重了；统筹集团内外资源，加快产品创新，打造具有建行品牌辨识度和美誉度的养老金融产品的力度更大了；加快搭建平台，构建养老金融生态的动力更足了。

二是做实养老金融特色网点，积极探索养老金融创新。建行从全国37家一级分行，超过1.4万个基层网点中精心挑选了60家首批养老金融特色网点，于3月28日集中揭牌。这些网点适老化的软硬件基础比较好，老年客户到店率比较高，周边的养老基础设施配套也比较齐全。下一步我们将依托网点因地制宜打造金融与非金融相结合的社区养老微生态服务圈，使它

们成为养老金融需求和服务的联结点，以及养老金融创新发展的前沿阵地。后续，我们还将陆续发布更多特色网点。

三是扩大养老金融的覆盖面，让养老金融惠及更多百姓。我们国家基本养老保险之外，二三支柱的覆盖面整体是偏窄的。建行积极推动年金提质扩面，将年金业务、养老保障业务向新业态、新就业群体延伸，比如说我们帮助高校的编外人员建立了年金计划，帮助开发园区、中小企业建立了集合年金计划，使年金的覆盖面大大拓宽。

今年的政府工作报告明确，个人养老金制度即将全国推广。建行已经建立了养老储蓄、理财、保险、目标基金等全种类的养老产品谱系，下一步建行将继续发挥建信基金、建信养老金、建信理财、建信人寿等各子公司优势，丰富产品供给，奋力打造让老百姓“看得明白、买得放心”的养老金产品。同时着力提高养老金投顾能力，帮助客户形成个性化的养老规划和投资计划。搭建养老金融综合服务平台，打通一二三支柱信息壁垒，让老百姓可以通过建行“一点”获取完整的养老金信息，建立体验更好的养老金统一管理视图。

四是提升服务质效，培育银发经济，构建养老金融生态。银发经济是一个朝阳产业，只有银发经济发展壮大，养老消费才有服务供给的保障，养老财富也才能最终转变为老百姓的美好生活。这是建行打造“1314”养老金融服务体系、构建养老金融生态的重要一环，也是一个底层逻辑。建行将加大对适老

用品制造、智慧养老服务、康养旅居等领域优质企业信贷投放的力度，综合运用债权、股权、REITs 等综合投融资工具，为养老产业提供“融资+融智+融技”一体化的综合服务。最近，建行推进的租赁住房公募和私募 REITs，就是适合养老资金配置的优质资产。

下一步建行将深入贯彻落实中央金融工作会议精神，以破解老百姓的养老痛点，养老产业发展难点为导向，以锤炼“健养安”品牌为牵引，做精产品，做优服务，做强平台，做深“1314”养老金融服务体系，与社会各界一道做好养老金融这篇大文章。

谢谢。

● Q6 香港会场 香港商报：

我是香港商报的记者。请教一下普惠金融方面的问题，包括贷款规模、定价和资产质量情况。请问延期还本付息政策的退出，对于普惠金融贷款的资产质量会不会造成一定的冲击？

王兵 副行长

感谢您的提问。建设银行认真贯彻落实党中央、国务院关于发展普惠金融的重大决策部署，作为首家将普惠金融确立为全行发展战略的国有大行，持续强化战略引领，久久为功，不断加大普惠金融供给。我们坚持数字化转型，率先在市场上创新形成一套普惠金融服务“五化”新模式——“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”，发挥数

字化、平台化的服务优势，持续引领市场发展，建行模式成为人民银行制定数字普惠金融行业标准的基础蓝本。

过去一年，在普惠金融服务广度方面，我们主动顺应市场主体持续增长的良好态势，将信贷供给与普惠客户的合理需求有效结合，开展了“普百业 惠万企”“开工季”“惠商助市”等一系列活动，通过“线上+线下”立体化的获客体系，加大优质普惠客户的拓展力度，持续提高普惠服务覆盖面。在普惠金融服务深度方面，我们基于不同客群特征，匹配不同的信贷服务产品，同时围绕客户全周期经营管理需求，发布“建行惠懂你”4.0版本，建立“信贷融资+综合金融+经营管理”综合服务生态，平台获客及服务客户效能得到了进一步提升。截至2023年12月末，普惠金融贷款客户317.3万户，当年新增64.7万户，同比多增5.8万户；普惠金融贷款余额3.04万亿元，当年新增6912.3亿元，同比多增2135.5亿元，当年累计发放普惠贷款4.55万亿元，同比多投1.21万亿元，是市场上普惠金融供给总量最大的金融机构。

贷款定价方面，我们进一步落实减费让利政策导向，通过强大的科技金融实力，以数字化、线上化作业模式不断降低经营成本，并及时让利于广大普惠客户。2023年普惠贷款当年累计投放利率3.75%，较2022年下降25个基点，同时继续通过“按需支用、随借随还、按日计息”的方式减少贷款资金占用，进一步降低小微企业综合融资成本，体现大行责任担当。

李军 信贷管理部主要负责人

资产质量方面，受市场环境影响，普惠贷款资产质量面临一定压力，但总体风险可控，普惠贷款资产质量表现依然优于整体对公贷款平均水平。在延期政策执行方面，建设银行严格落实国家有关部委和监管部门要求，按照“分类管控、平稳退出”原则，有效满足延期还本付息客户合理需求，有序化解存量风险。截至2023年末，建行普惠小微企业延期贷款存量余额较年初下降约9成，仅占普惠全部贷款余额的0.20%，风险压力已初步释放，小微企业延期还本付息政策的退出，对建行资产质量的影响是可控的。

谢谢。

● Q7 北京会场 中金公司：

感谢管理层给我提问的机会，我是中金公司的分析师。我想请教消费贷和房地产贷款的问题，首先春节期间消费非常火热，请问建行是否有看到个人贷款发放的增长？在今年全年贷款里面，我们的消费贷占比会不会提高？其次是关于房地产，我们最近也看到多地也在放松房地产的限购政策，建行有没有看到房贷需求的恢复？另外去年和今年也看到有房贷利率的下调，请问有没有早偿率的下降？最后关于房地产贷款，想问一下在当前房地产行业的形势下，我们有什么打算？

李运 副行长

感谢您的提问。您刚才问到了四个方面的问题。第一，关于个人类贷款的增长。建行一直高度重视个人类贷款的发展，积极向居民个人、个体工商户、农户等提供经营、消费和住房按揭类的贷款服务。从今年前三个月的情况来看，建行个人类贷款（不含信用卡）新投放约 7800 亿元，比去年同期多投放 600 亿元。整体来看，前三个月个人类贷款的增量和占比超过去年同期，下一步我们还会积极地做优个人类贷款服务。

第二，关于个人住房贷款的需求。从建行的数据看，3 月份以来，住房按揭贷款特别是二手房按揭贷款的受理量，环比有所回升。我们也会持续监测，不断优化服务，来更好地满足居民刚性和改善性住房需求。

第三，关于房贷提前还款的情况。存量房贷利率下调减少了房贷客户的利息支出，一定程度上有助于降低提前还贷的动力。建行前三个月房贷提前还款的规模相比去年四季度有一定下降。

第四，关于下一步的安排。在当前的市场形势下，一方面我们积极服务房地产供给端的合理融资需求；另一方面我们也继续做好住房按揭金融服务，特别是在三个领域：一是进一步优化按揭贷款的线上化流程。加强“带押过户”服务，提升按揭服务效率和客户体验。二是做好保障性住房的个贷服务。今年 1 月 5 日，我们在福州签署全国首个配售型保障性住房个人住房贷款合作协议，下一步会继续做优做好保障性住房的个贷

服务。三是做好发达县域农民自建房的个人贷款支持，我们在一些发达地区，针对农民的自建房贷款需求推出了“美丽乡居贷”，来满足这类客户融资需求。通过以上方式，总的来看建行会进一步强化在个人住房贷款方面的服务特色。感谢您的提问。

● Q8 香港会场 摩根士丹利证券：

非常感谢领导给我这个提问的机会。我是摩根士丹利的金融分析师徐然，我想问一下关于手续费的问题。近几年银行业的手续费收入比较承压，但是建行的手续费增长还是相对平稳，主要受益于哪些因素？展望 2024 年，影响手续费收入的因素主要有哪些？考虑到近期减费让利比较多，保险、基金的减费对于手续费会有哪些影响？

刘方根 财务会计部总经理

感谢您的提问。手续费收入是我们主营业务收入的重要组成部分，体现了银行的综合金融服务能力，也是我们转型的重要标志。正如您所说的，近年来受到多方面因素影响，银行业的手续费收入增长总体是趋缓的。面对挑战，2023 年，我们一方面落实减费让利的要求，积极支持实体经济；另外一方面主动调整业务结构、推动收入转型，保持了手续费收入的稳定。同时，手续费收入的结构也进一步优化，消费金融、财富管理、交易银行等业务收入占手续费收入的 65%以上。消费金融收入

增长较快，信用卡、第三方支付实现了两位数的增长。财富管理方面也取得了积极的成效。去年第四季度保险代理费率下降，我们克服了降费因素影响，代理保险收入实现了两位数的增长。托管业务上了一个新台阶，托管规模超过 20 万亿，增量在行业保持第一。对公交易银行服务能力不断提升，单位结算及代理清算业务稳中有进，银团贷款、财务顾问、造价咨询等产品也实现了稳定增长。

2024 年，我们判断挑战和机遇并存。挑战方面，目前压力比较大也是最集中的就是降费，这也是银行业面临的共同压力。财富管理已经进入到低费率时代，保险、基金、托管陆续出台降费规定，保险平均费率下降在 3 成以上。短期来看，确实对我们中间业务的增长造成压力，但中长期来看，费率下调也有利于商业银行代理业务实现从价格竞争向质量竞争转型。同时，我们也要看到宏观经济恢复向好，中间业务发展有较好机遇。第一方面是多层次的资本市场加快建设，综合投融资、咨询顾问等专业领域空间广阔。建设银行是全球化银行，我们拥有国内同业最多的牌照，我们有客群优势、渠道优势、产品优势、品牌优势、风险管理优势、合规管理优势，我们将利用这些优势通过商行和投行的联动，母子公司的联动，境内外机构的联动，为客户提供综合化、多功能服务。第二方面是国家出台的扩内需、促消费政策效果正在逐渐显现，为信用卡业务、第三方支付的增长提供了机会。第三方面是投资理财的多元化。目

前债券型基金、货币型基金、理财等产品仍为国内居民的首选，保险、贵金属的消费需求也非常旺盛，居民投资需求的多元化也为我们做大做强中间业务提供了广阔的空间。

下一步我们将从三个方面采取措施来保持手续费收入的稳定增长。第一，发挥对公综合金融服务优势。做好境内保证、造价咨询等传统领域的对公服务，聚焦“专精特新”、战略新兴产业、先进制造业等重点领域，挖掘并购业务、债券承销、顾问咨询等业务增长潜力。同时夯实结算业务基础，提升客户账户的质量，深化数字化转型，推动交易银行业务提质增效。第二，巩固零售银行业务优势。做大财富管理规模，提升理财、基金、保险、贵金属、债券等产品覆盖度。抓住国家扩内需、促消费政策机遇，多措并举来推动信用卡、第三方支付交易额和收入双提升。第三，加快资管业务投研能力建设。为客户提供更加丰富、更加开放、更加优质的产品货架，提升资管业务的价值贡献。

今年年初管理层已经制定了积极的计划，同时加大了资源配置和考核激励力度。我相信通过全行的努力，我们能够稳定今年的手续费收入。

谢谢。

● Q9 网络提问：

资本新规正式实施，请问对建行的资本充足率的影响有多大？TLAC 资本要求达标率的压力如何？未来一两年建行是否维持目前的分红水平？

生柳荣 首席财务官

这个问题我来回答一下。确实正如这个问题所提到，新的《商业银行资本管理办法》（“资本新规”）今年 1 月 1 号正式实施，这是中国银行业扩大开放，与国际规则对接的一项重要举措。资本新规制订了差异化的资本监管规定，重构了三大风险的风险加权资产计量规则及配套要求，深化了第二支柱的应用，提高了信息披露透明度要求和市场约束作用，有利于银行转型发展。总体上，我们认为资本新规实施更多是要引导银行的科学审慎经营，推动高质量发展。建行的高管层高度重视资本新规实施，希望借此机会在满足监管要求的同时，更多地改进和提升经营管理水平。去年我们成立了工作专班，包括总行前中后台部门、境内外分支机构和子公司，大家一起研究、分析、研判资本新规的影响。同时，我们对资本管理的体制、机制进行了相应调整，对流程、制度进行了相应修订，对业务系统也进行了开发、改造，目前来看所有工作都已经准备就绪，可以保证资本新规顺利落地和平稳过渡。经过测算，资本新规实施对建行的资本充足率有正面的影响。

关于 TLAC 达标，我们判断 2025 年 TLAC 达标问题不大，因为我们的资本充足率接近 18%，加上资本新规实施带来的正向

贡献，再加上存保基金的补充，应该说总体上达标压力不大。下一步，我们将从以下几方面持续做好相关的管理工作。

分子方面，坚持资本的内部积累和外部补充相结合。内部积累主要是刚才提到的要通过精细化管理控制 NIM 的下滑，保住盈利能力平稳，对核心资本的补充形成支撑。外部补充主要是发行二级资本债和 TLAC 债，董事会刚刚通过了资本补充的决议，二级资本债将有序发行，TLAC 债接下来会向监管部门提交材料，争取在三季度能发行。发行 TLAC 债有利于总损失吸收能力的达标，也可以降低我们的融资成本。

分母方面，我们在准备资本新规实施过程中，要求所有的业务部门和境外机构都参与讨论，目的就是让大家熟悉新的计量规则，尽可能实现资本的集约化发展，在业务高质量发展的同时，将资本充足率保持在较高的水平。在 2025 年 TLAC 达标基础上，我们把更多的目光放在 2028 年 TLAC 达标，目前已做了两到三年的规划安排。

关于大家关心的分红问题，首先感谢广大股东和投资者长期以来对我们的支持。金良董事长刚才在报告里也提到，2005 年以来我们累计分红超过 1.1 万亿元，自 2015 年以来，建行的分红率一直保持在 30%，2023 年分红超过了 1000 亿元，股息率超过了 9%。昨天我跟建行香港机构的同事聊天，他说 9% 回报的股息率成为了他去年的理财首选，未来我们也希望继续能保持比较好的分红比例不会变。另外借这个机会给大家透露一个消

息，前期中国证监会发布了《关于加强上市公司监管的意见（试行）》，这个《意见》鼓励上市公司一年多次分红，我们也在进行研究，将结合股东意愿、资本补充、监管要求和长期可持续发展多方面因素，争取依法合规、积极有序推进中期分红。

谢谢。

● Q10 北京会场 农村金融时报：

感谢管理层，我是农村金融时报的记者。我想问一个关于乡村振兴方面的问题，国家将乡村振兴作为重大战略，建设银行在支持乡村振兴领域也推出了一系列战略举措，请管理层为我们介绍一下建行在支持乡村振兴方面的推进成效，以及给业绩带来了哪些积极影响？

李运 副行长

感谢您的提问。建行认真贯彻落实中央金融工作会议、中央经济工作会议和中央农村工作会议的精神，结合自身经营特色，持续完善乡村振兴金融服务模式。主要体现在四个方面：

第一，打造一个“裕农通”乡村振兴综合服务平台。线下，我们在乡村建设了30多万个“裕农通”服务点，线上，我们打造了“裕农通”App。二者相结合形成了“裕农通”乡村振兴综合服务平台，为农民提供智慧村务、电子商务、便民事务和金融服务。我们还专门发行了“乡村振兴卡”。截至去年底，累计发卡3171万张，当年新增888万张，当年新增日均存款830亿。

第二，打造两大涉农信贷产品包。一个是对农户的“裕农贷款”产品包。主要是面向广大农民，依托多维度、内外部的涉农数据，模型驱动、批量化地向农民发放生产经营类贷款。第二个是对涉农法人客户的“乡村振兴贷”产品包。主要是面向农业产业化龙头企业和农村基础设施项目提供贷款支持。去年底，全行涉农贷款余额达 3.82 万亿，当年增量超过 8100 亿，增幅达到 27%左右。

第三，打造一系列涉农领域的专业化生态场景。除“裕农通”乡村振兴综合平台和信贷服务外，我们在涉农领域还打造了一些专业化、垂直化的生态场景，主要是为各类涉农客户提供综合化赋能。比如，在特色农业产业链、供应链领域，我们打造了山东寿光蔬菜、湖北小龙虾、内蒙乳业、福建食用菌等涉农产业链平台，能够为特色农业全产业链提供综合化的金融服务。再比如，在乡村政务领域，我们推出了农村“三资”监管系统、农村产权交易系统、农村信用积分系统等，主要是为乡村基层政府和基层组织提供多方面的服务支持。

第四，强化涉农业务的风险控制。风控是涉农业务的生命线。围绕涉农业务的风险特征，我们着力强化针对性的风险预警和风险控制措施，涉农贷款质量保持了较好水平。

建行乡村振兴金融服务的推进不仅带动了涉农业务的发展，也有力带动了全行县域业务的发展。2023 年，建行县域各项贷款增速高于全行贷款平均增速 6.15 个百分点，县域一般性存款

日均余额增速高于全行存款平均增速 1.63 个百分点，县域个人加权有效客户增速高于全行个人加权有效客户平均增速 2.63 个百分点。可以说，乡村振兴金融服务带动了整体县域业务的加快发展，进而对全行的业务经营增添了动力支撑。

我就回答到这里。感谢您的提问。