



中国建设银行
China Construction Bank

2012年中期业绩发布

北京

2012年8月27日



免责声明

本资料由中国建设银行股份有限公司(“建行”或“公司”)制备, 未经独立验证。本资料未明示或暗示任何陈述或保证, 本资料所表述或包含的信息的准确性、公正性或完整性也不应被依赖。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, 公司及其任何联属公司、顾问或代表将不承担任何责任。请您不要依赖本资料中所含的任何展望性语言。



主要财务指标1

(十亿元人民币)	2012年6月30日	2011年12月31日	变化
资产总额	13,505.75	12,281.83	9.97%
客户贷款和垫款净额	6,876.58	6,325.19	8.72%
负债总额	12,636.34	11,465.17	10.21%
客户存款	10,940.84	9,987.45	9.55%
归属于本行股东权益	863.53	811.14	6.46%
减值准备对不良贷款比率	262.38%	241.44%	20.94个百分点
核心资本充足率	11.19%	10.97%	0.22个百分点
资本充足率	13.82%	13.68%	0.14个百分点
不良贷款率	1.00%	1.09%	0.09个百分点



主要财务指标2

(十亿元人民币)	1H2012	1H2011	同比
利息净收入	169.69	145.71	↑ 16.46%
手续费及佣金净收入	49.24	47.67	↑ 3.30%
税前利润	138.51	120.79	↑ 14.67%
净利润	106.49	92.95	↑ 14.57%
每股收益 (元人民币)	0.43	0.37	↑ 16.22%
净利息收益率	2.71%	2.66%	↑ 0.05个百分点
成本收入比 ^注	32.73%	31.72%	↑ 1.01个百分点
年化平均资产回报率	1.65%	1.65%	—
年化平均股东权益回报率	24.56%	24.98%	↓ 0.42个百分点

注：按国内准则计算成本收入比为24.97%，同比下降0.89个百分点，费用不包括营业税金及附加和其他业务成本。



经营业绩

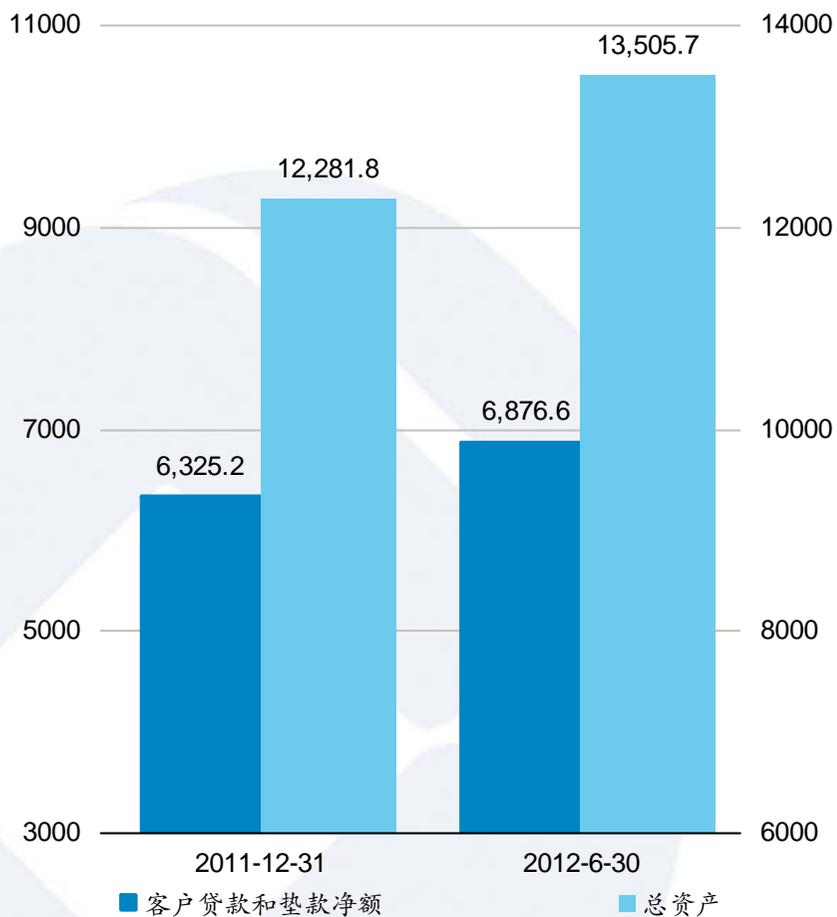
展望



业务规模取得突破—资产规模、客户存款、贷款

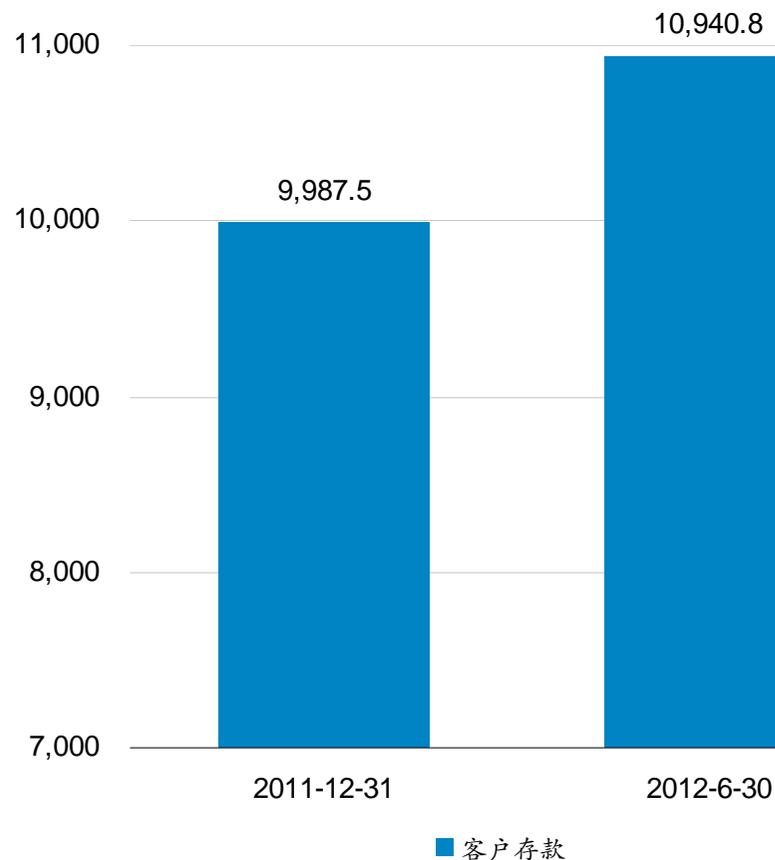
资产规模突破13万亿元，贷款增长8.7%

(十亿元人民币)



客户存款突破10万亿

(十亿元人民币)

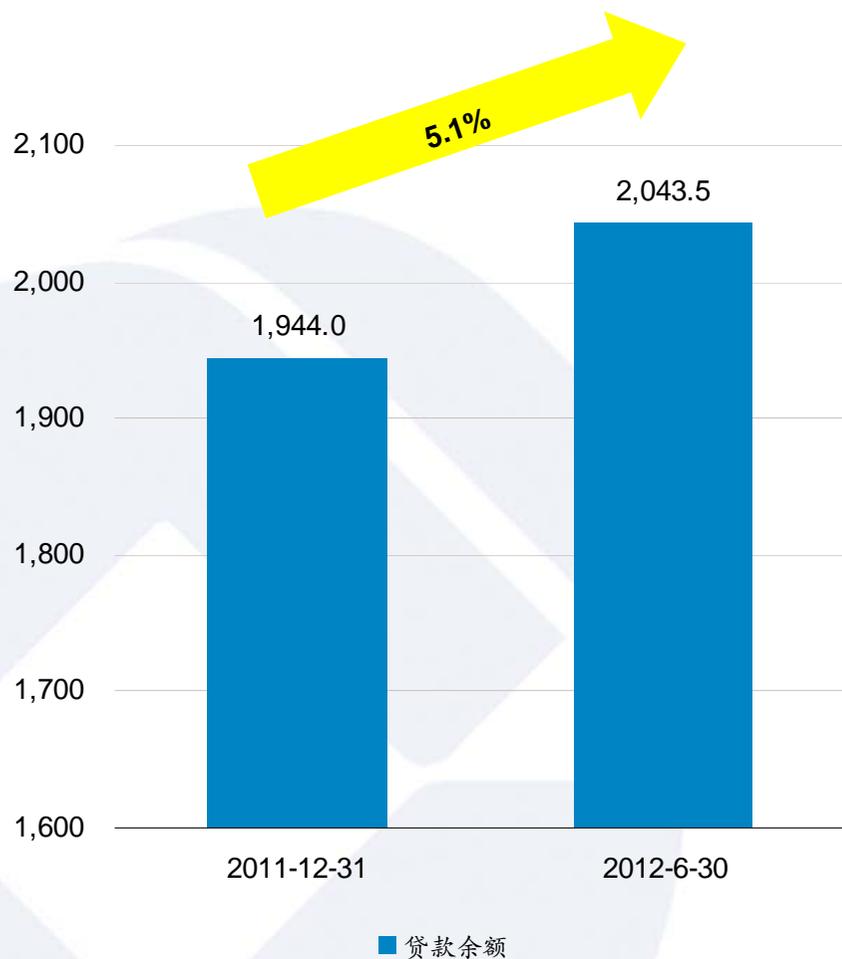




优化信贷结构—支持在建续建国家重点项目和战略性新兴产业

基础设施行业领域贷款增长5.1%

(十亿元人民币)



抢占战略性新兴产业先机

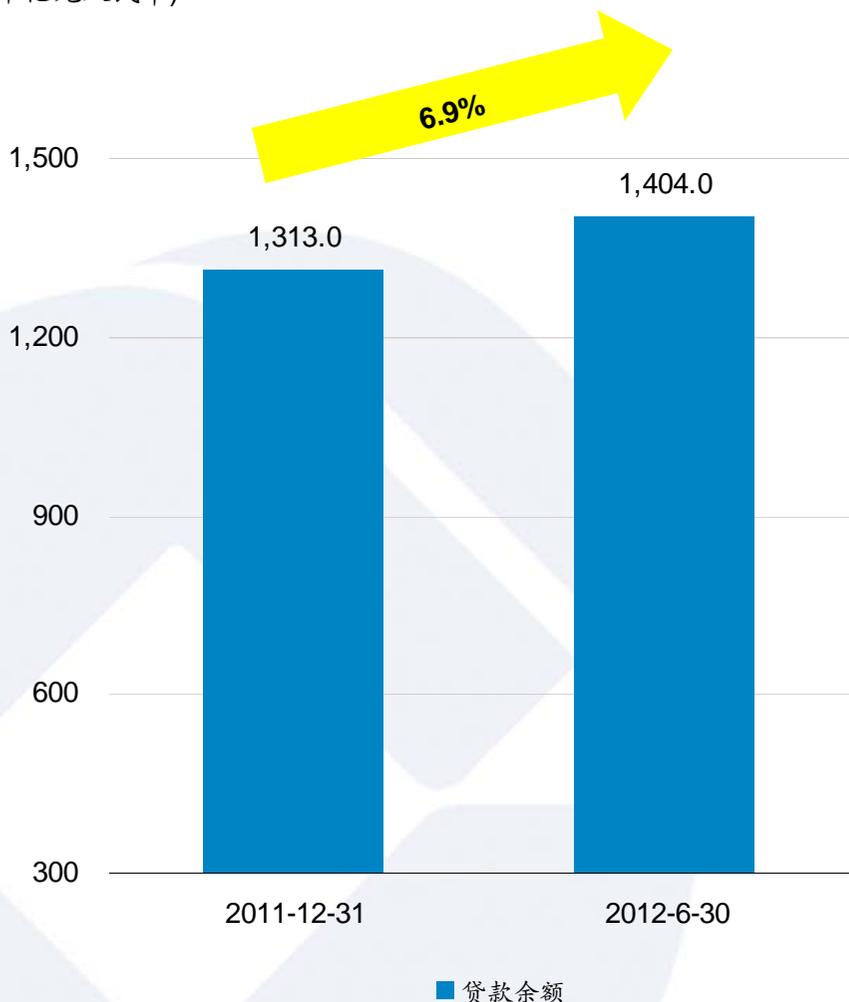
- ◆ 新能源、生物、高端装备制造产业
 - 传统金融服务
 - 供应链融资、并购贷款等创新产品
- ◆ 节能环保产业
 - 退出高污染、高耗能企业
 - 新增授信环保一票否决制
- ◆ 文化产业
 - 支持重点文化创意产业
 - 建银文化产业基金
- ◆ 电子商务产业
 - 与知名电子商务平台合作
 - 第三方支付备付金存管客户增长47.2%



优化信贷结构—巩固个人住房贷款市场领先地位

个人住房贷款增长6.9%

(十亿元人民币)



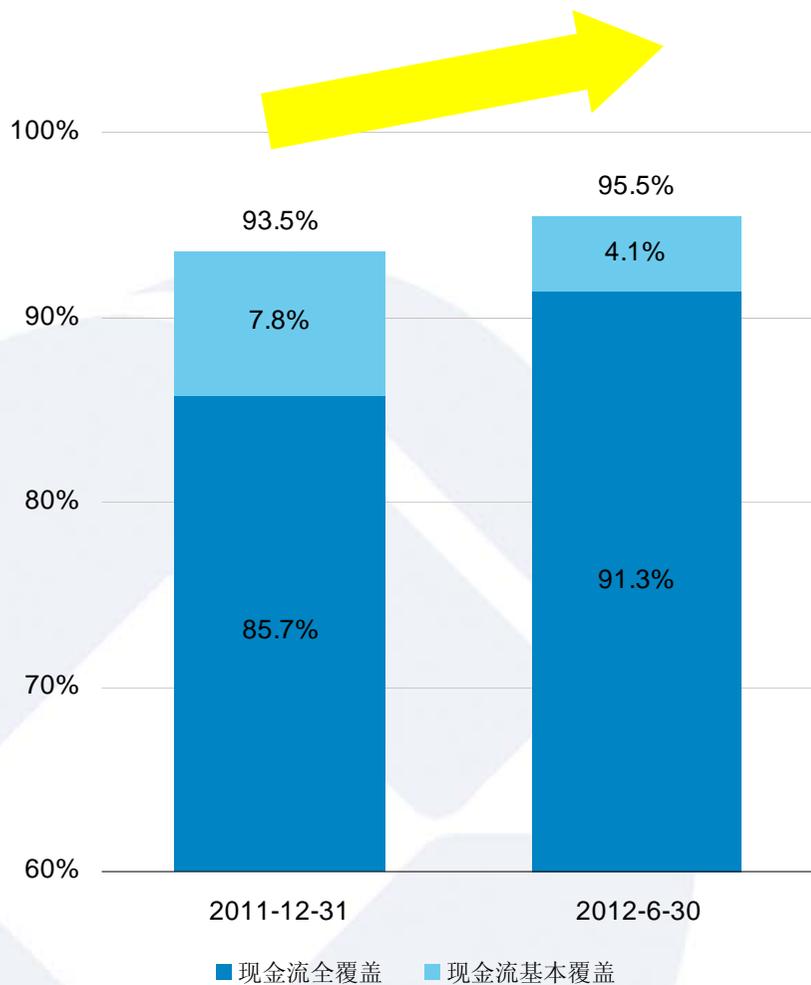
个人住房贷款市场第一，房改金融市场地位巩固

- ◆ 新发放贷款中“一人一贷”占比99.7%，平均首付比例44%
- ◆ 存量贷款抵押率50%
- ◆ 差别化、灵活的定价策略
- ◆ 不良率0.2%，同业最优
- ◆ 房改金融市场地位巩固
 - 委托性住房金融市场份额第一
 - 住房资金存款增长13%
 - 住房公积金贷款增长8.2%
 - 保障性住房个人贷款增长10%



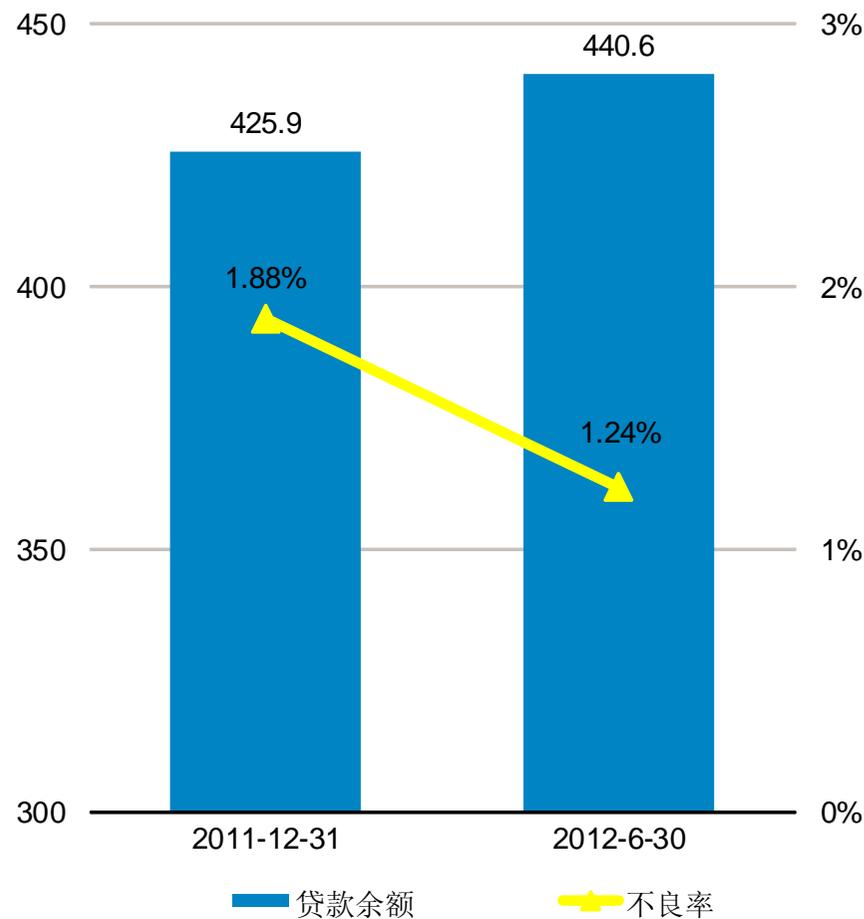
优化信贷结构—严格控制政府融资平台、房地产贷款

现金流基本覆盖类以上政府融资平台贷款占比95.5%



房地产业贷款增速低于公司类贷款，资产质量不断提高

(十亿元人民币)

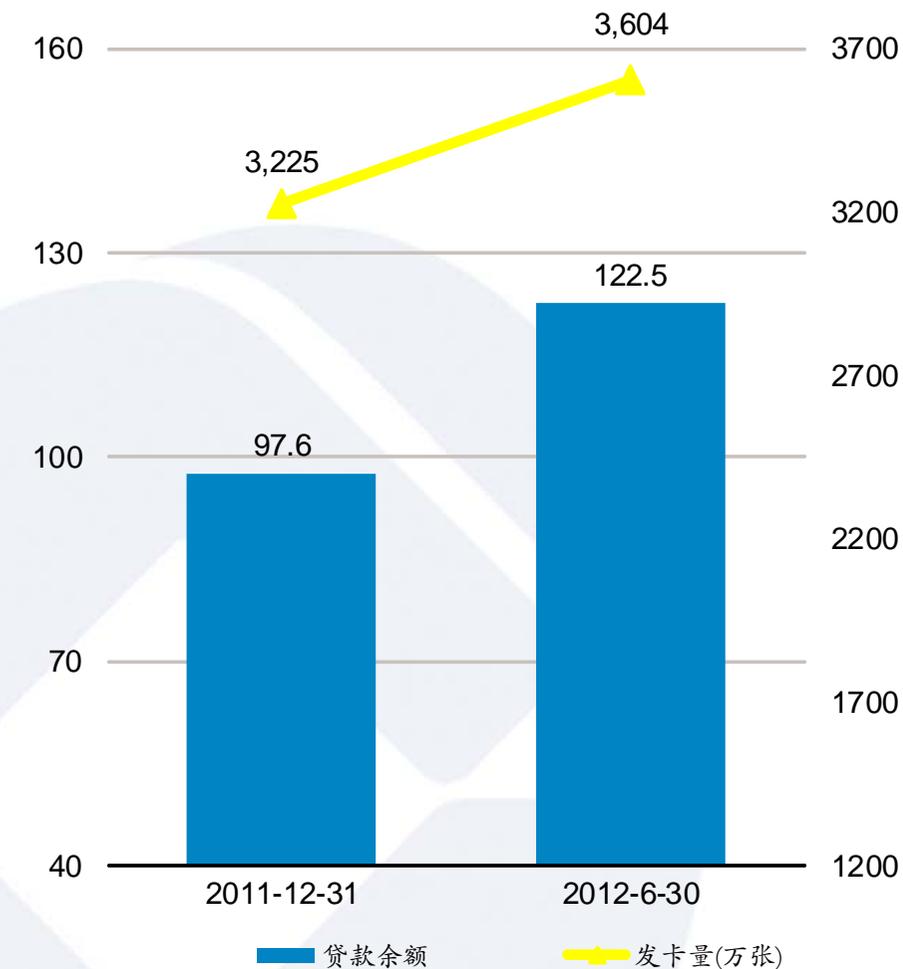




快速发展新兴业务—消费金融

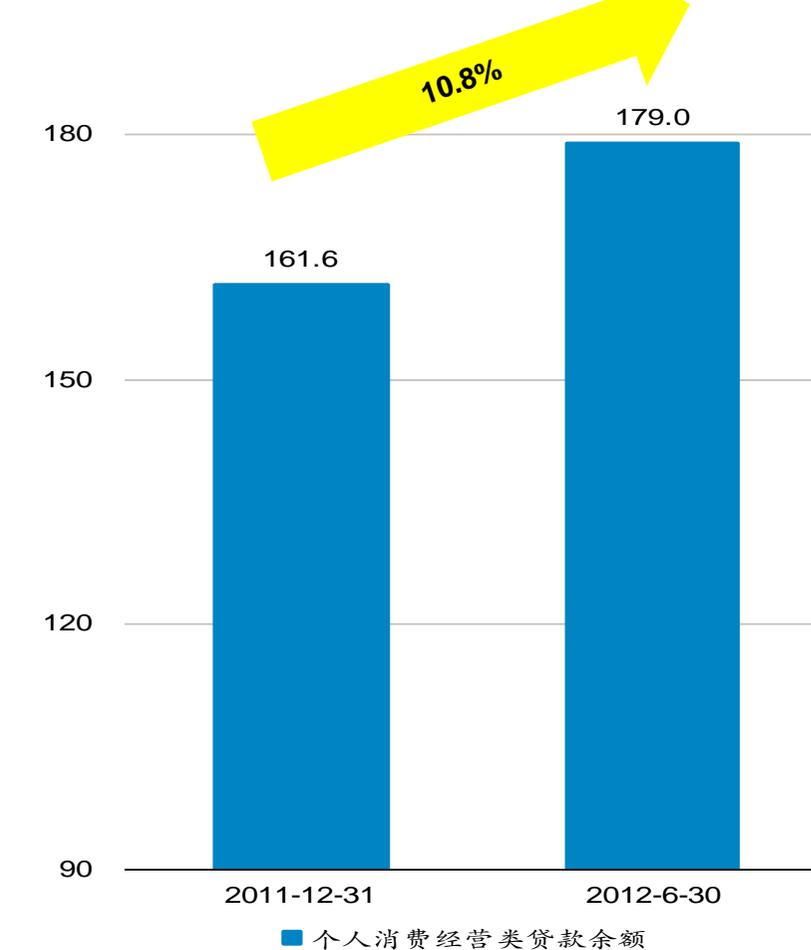
信用卡贷款余额、发卡量快速增长

(十亿元人民币)



个人消费经营类贷款快速增长^注

(十亿元人民币)



注：个人消费经营类贷款包括个人消费类贷款、个人助业贷款和个人支农贷款。



快速发展新兴业务—小微企业业务

小微企业贷款增速四行第一

(十亿元人民币)



注：小微企业数据为2011年新四部委规定的口径。

严格控制小微企业贷款风险

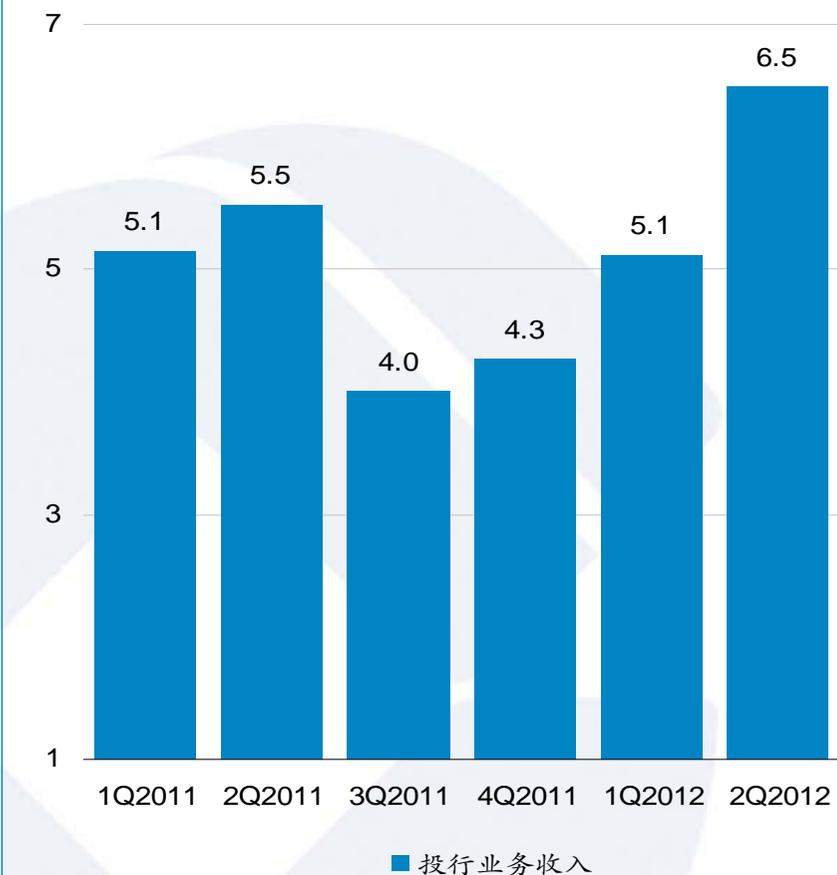
- 优化行业、客户结构
- 提高抵押贷款比例
- 定期重检抵押物
- 完善与担保公司业务合作
- 优化风险预警工具
- 监控贷款质量



快速发展新兴业务—投行、投资托管业务

投行业务上半年收入同比增长8.8%

(十亿元人民币)



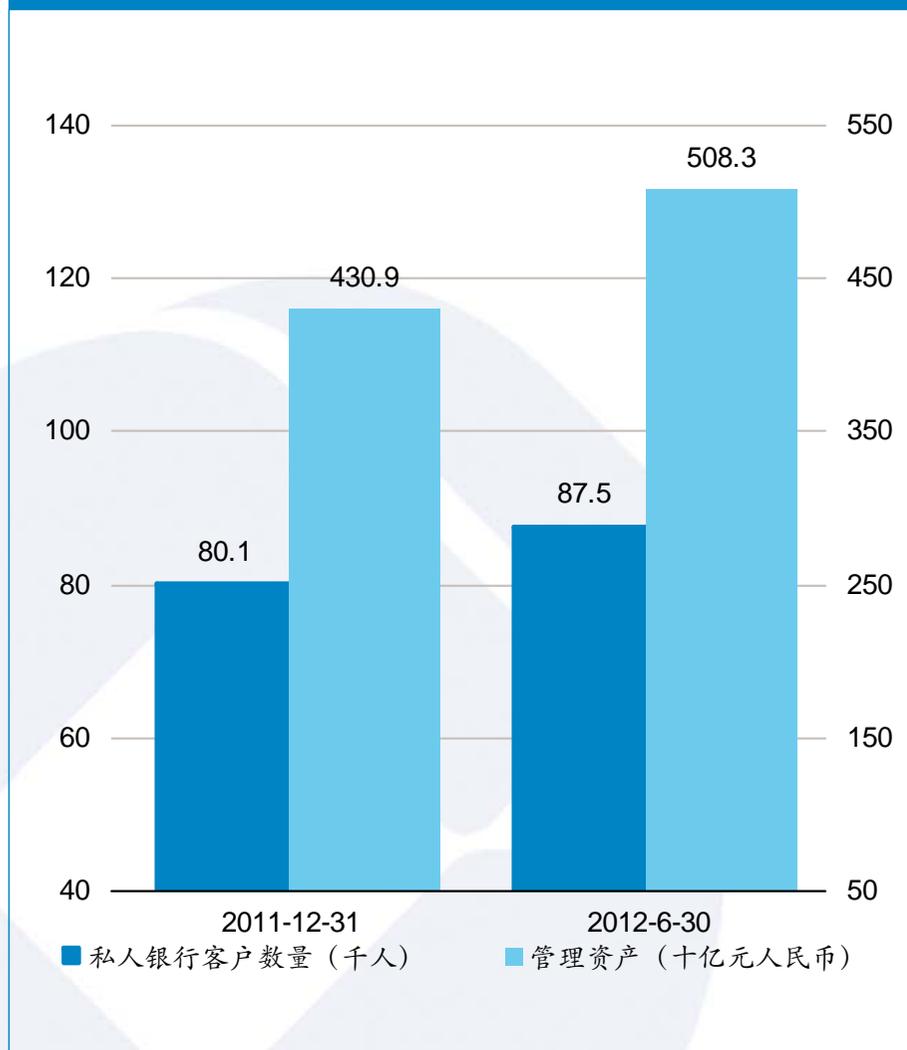
投行、投资托管业务市场竞争力不断提升

- ◆ 创新“私有化后再上市 (PPP)”财务顾问业务
- ◆ 新型财务顾问收入同业第一
- ◆ 债务融资工具承销额、承销支数、收入同业第一
- ◆ 证券投资基金托管规模增长10.1%
- ◆ 保险资产托管规模增长16.5%
- ◆ 券商资产托管规模增长17.7%



快速发展新兴业务—财富管理与私人银行业务

客户增长9.2%，管理资产增长18.0%



私人银行综合化业务转型

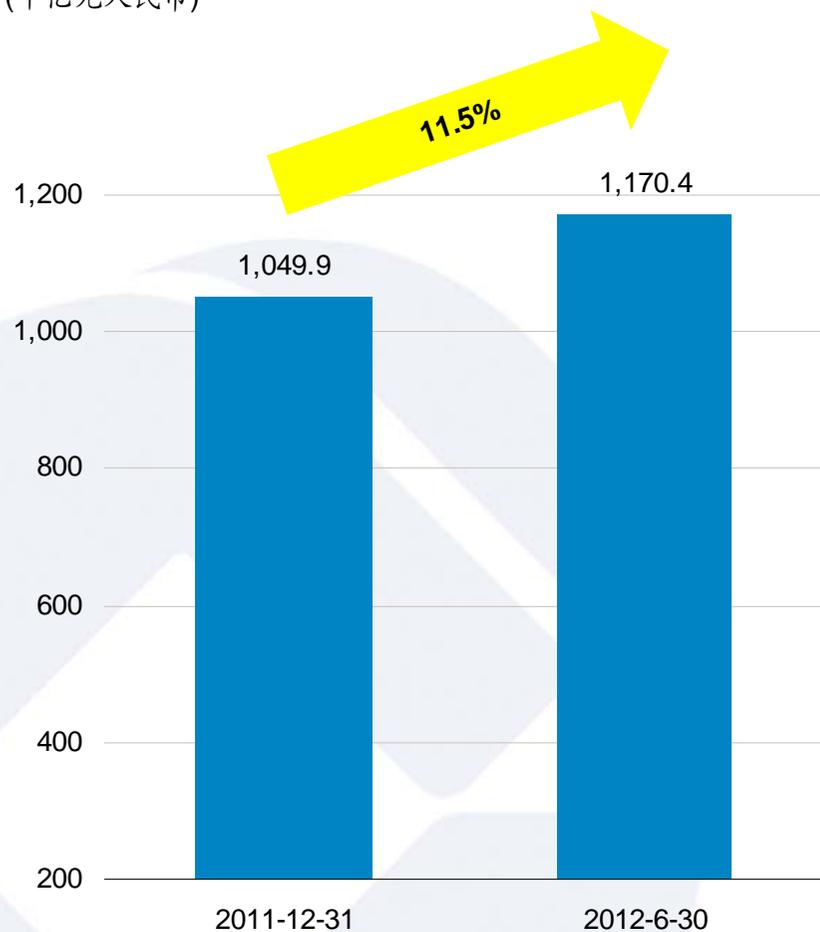
- 私人银行、财富管理中心260家
- 财富卡、私人银行卡新增44.4%
- 创新推出财富管家、财富规划、资产证明、财富交易、移民和留学等系列服务
- 私人银行网上银行服务



快速发展新兴业务—涉农与民生金融

涉农贷款增长11.5%

(十亿元人民币)



■ 涉农贷款余额

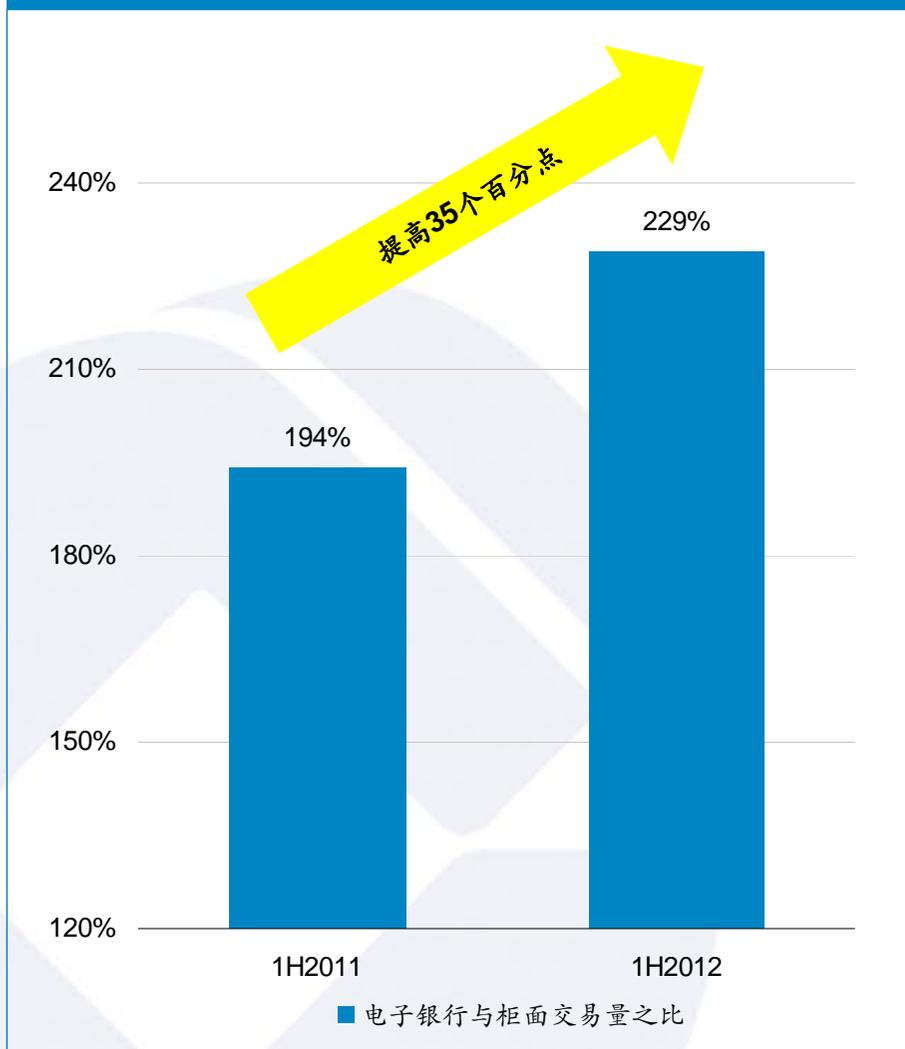
深入推进民生金融服务

- 民生领域存款增长9.9%
- 国内首张具有金融功能的居民健康卡
- 保障房业务
 - 保障性住房开发贷款增长62.3%
 - 公积金项目贷款同业领先
- 养老金业务
 - 运营受托资产增长20.8%
 - 签约养老金客户数增长20.6%



快速发展新兴业务—电子银行业务

电子银行与柜面交易量之比达229%



电子银行多项指标居同业前列

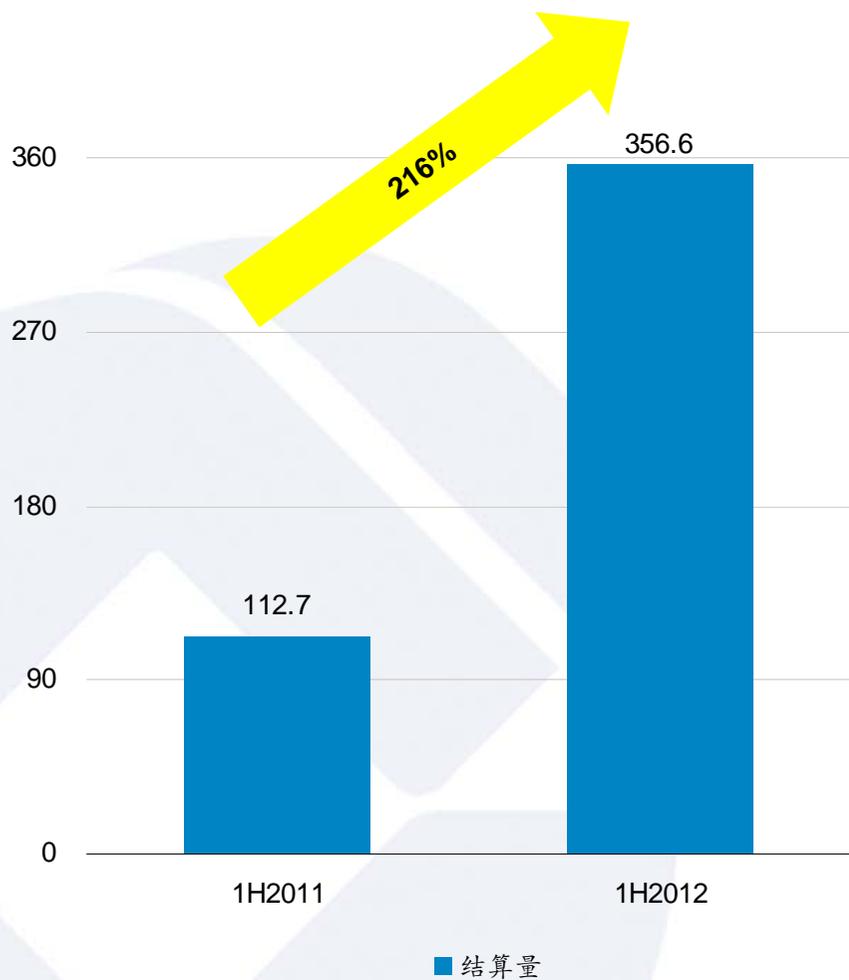
- 企业网银客户数增长24.5%，交易量增长27.9%
- 个人网银客户数增长20.3%，交易量增长2.0%
- 手机银行客户数增长38.8%，交易量增长94.5%
- 电话银行客户数增长14.5%
- 推出电子商务金融服务平台—善融商务



提升全球和综合化服务体系建设

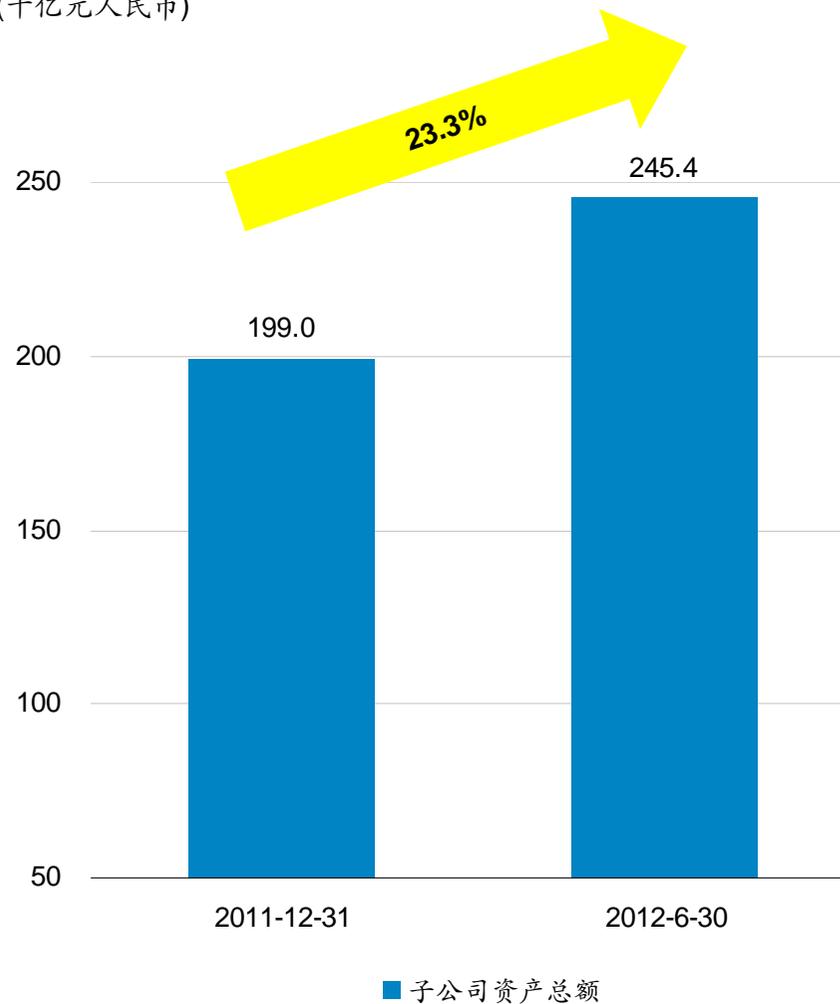
跨境人民币结算高速增长

(十亿元人民币)



子公司总资产增长23.3%

(十亿元人民币)





资产质量持续向好

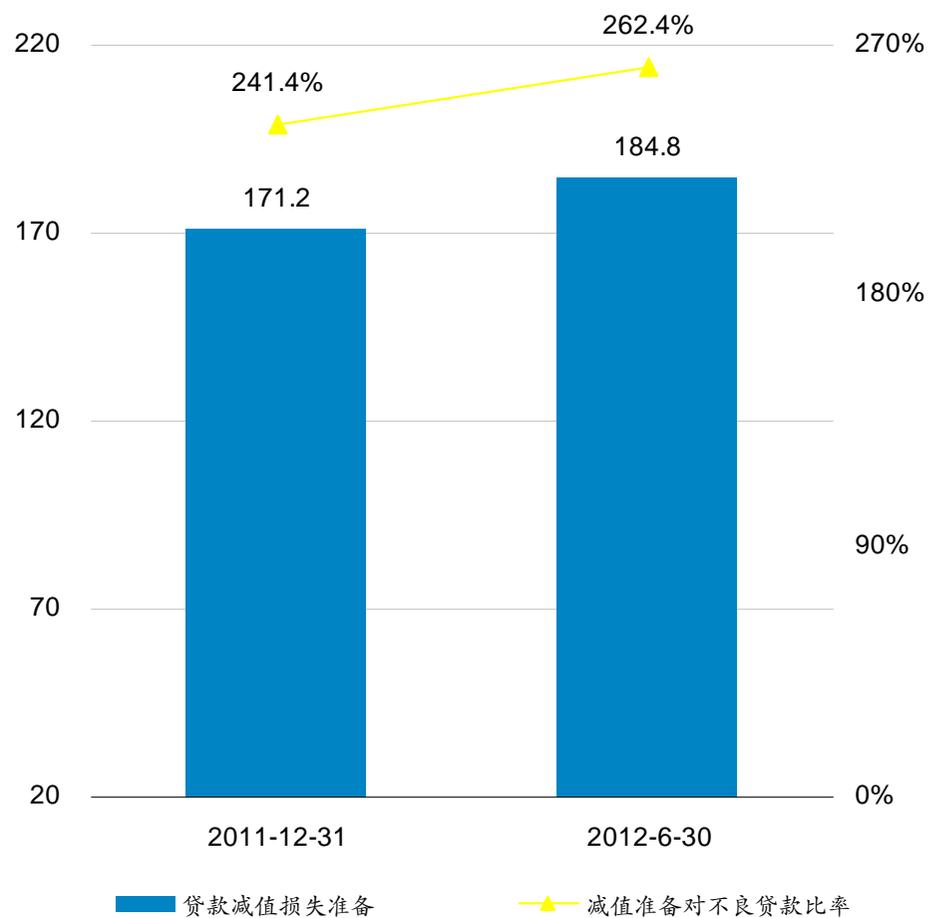
不良贷款额、不良贷款率持续双降

(十亿元人民币)



充足计提贷款减值损失准备

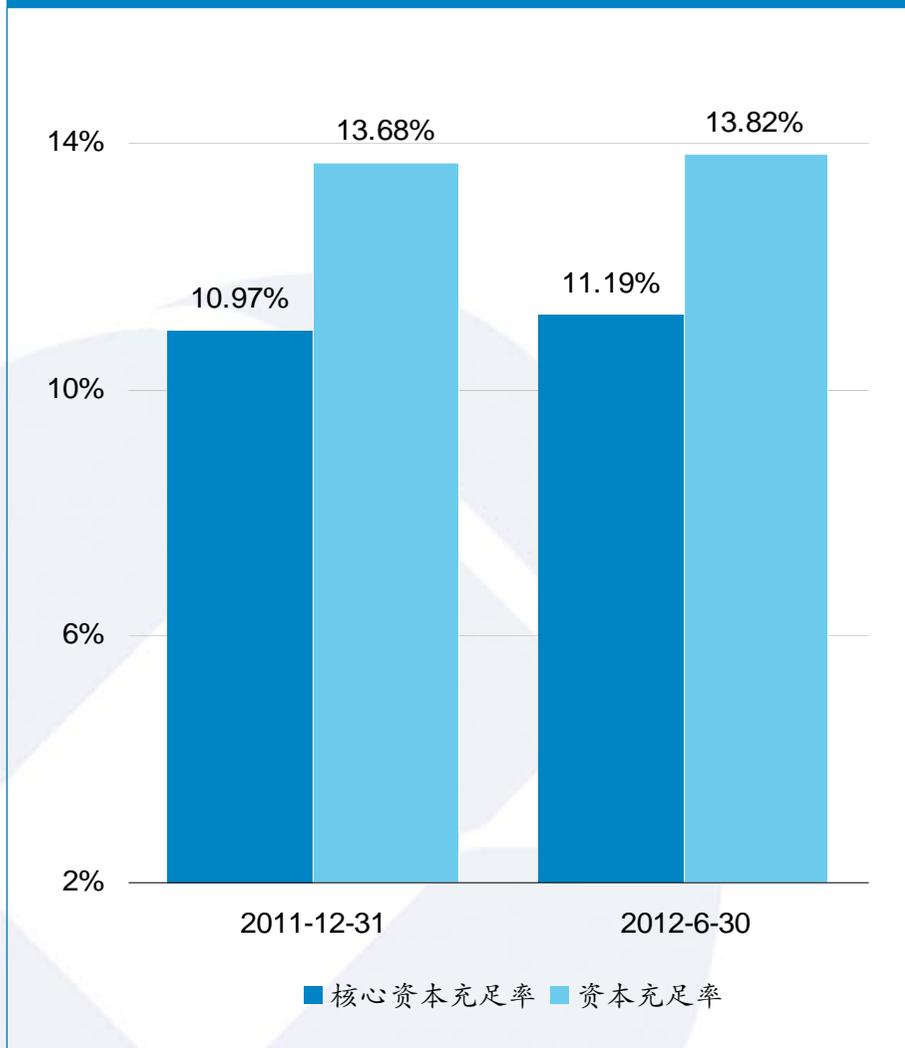
(十亿元人民币)





推进资本集约型管理

资本充足率稳中有升



资本管理集约化

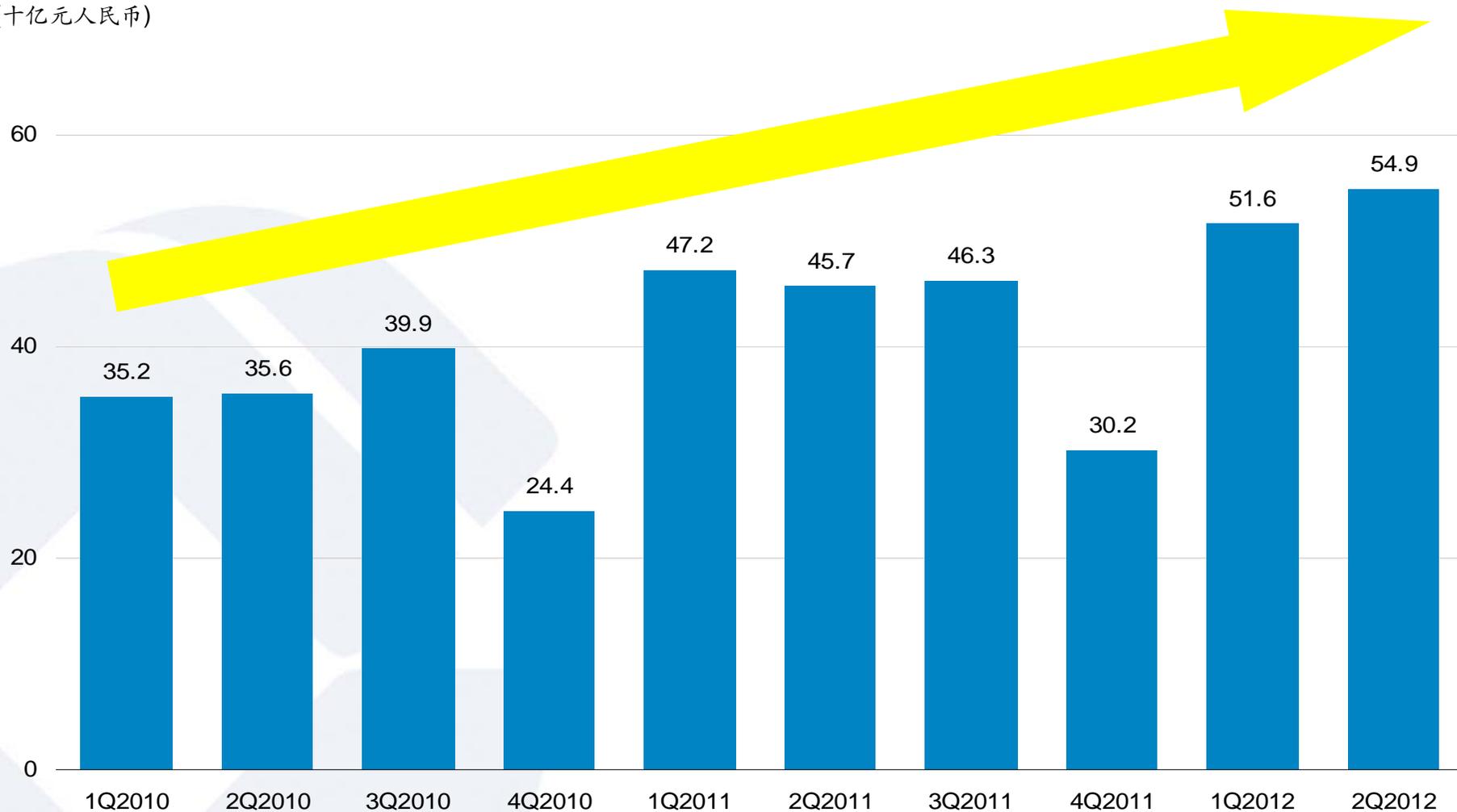
- 提高盈利水平，增加内部资本积累
- 控制表外风险资产增速，提高资本配置效率
- 改善资本配置结构，提升资本计量精细化水平
- 推进《商业银行资本管理办法（试行）》和新资本协议实施准备工作



净利润稳步增长

2012年上半年净利润同比增长14.6%

(十亿元人民币)

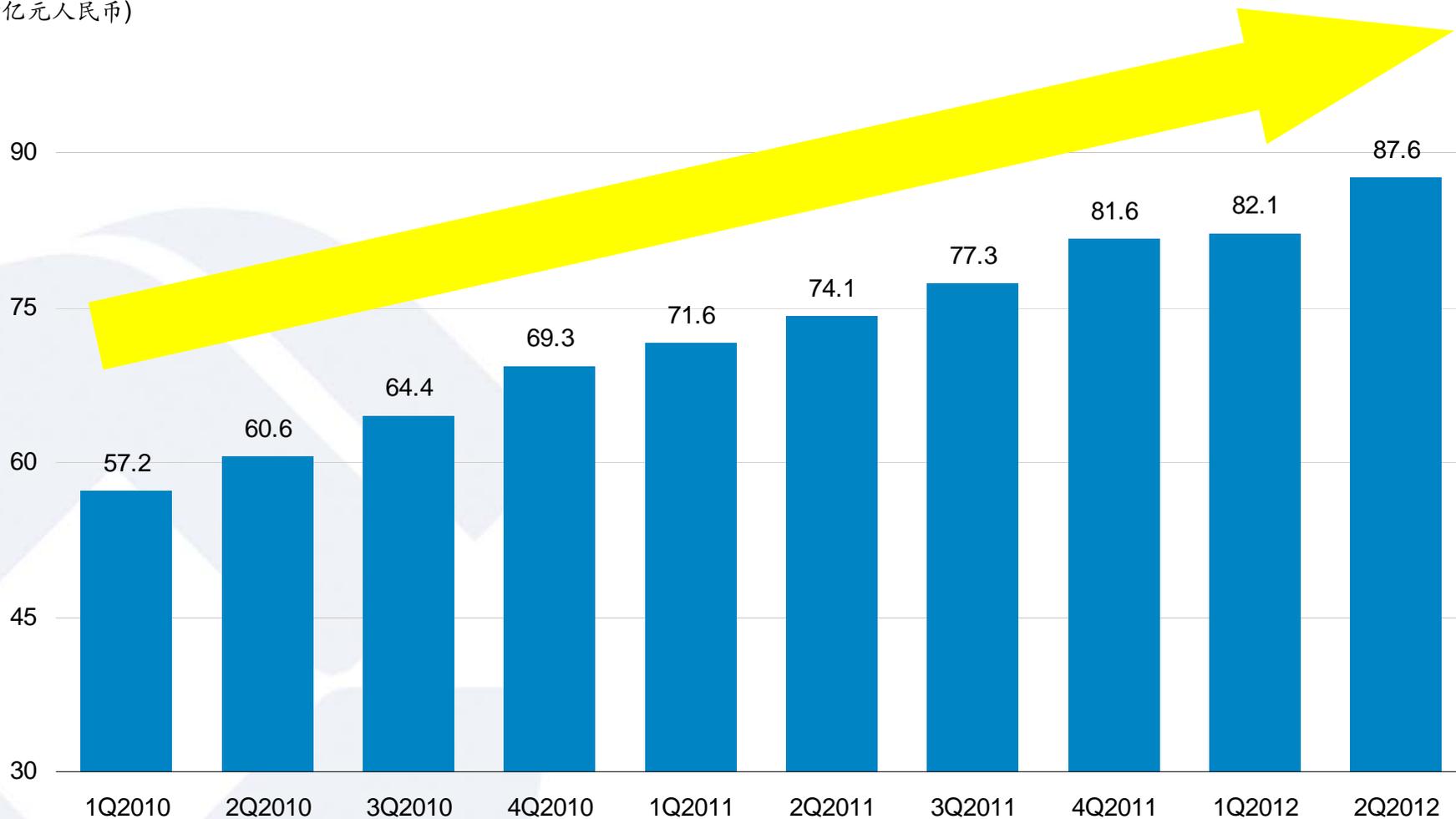




利息净收入持续增长

利息净收入同比增长16.5%

(十亿元人民币)

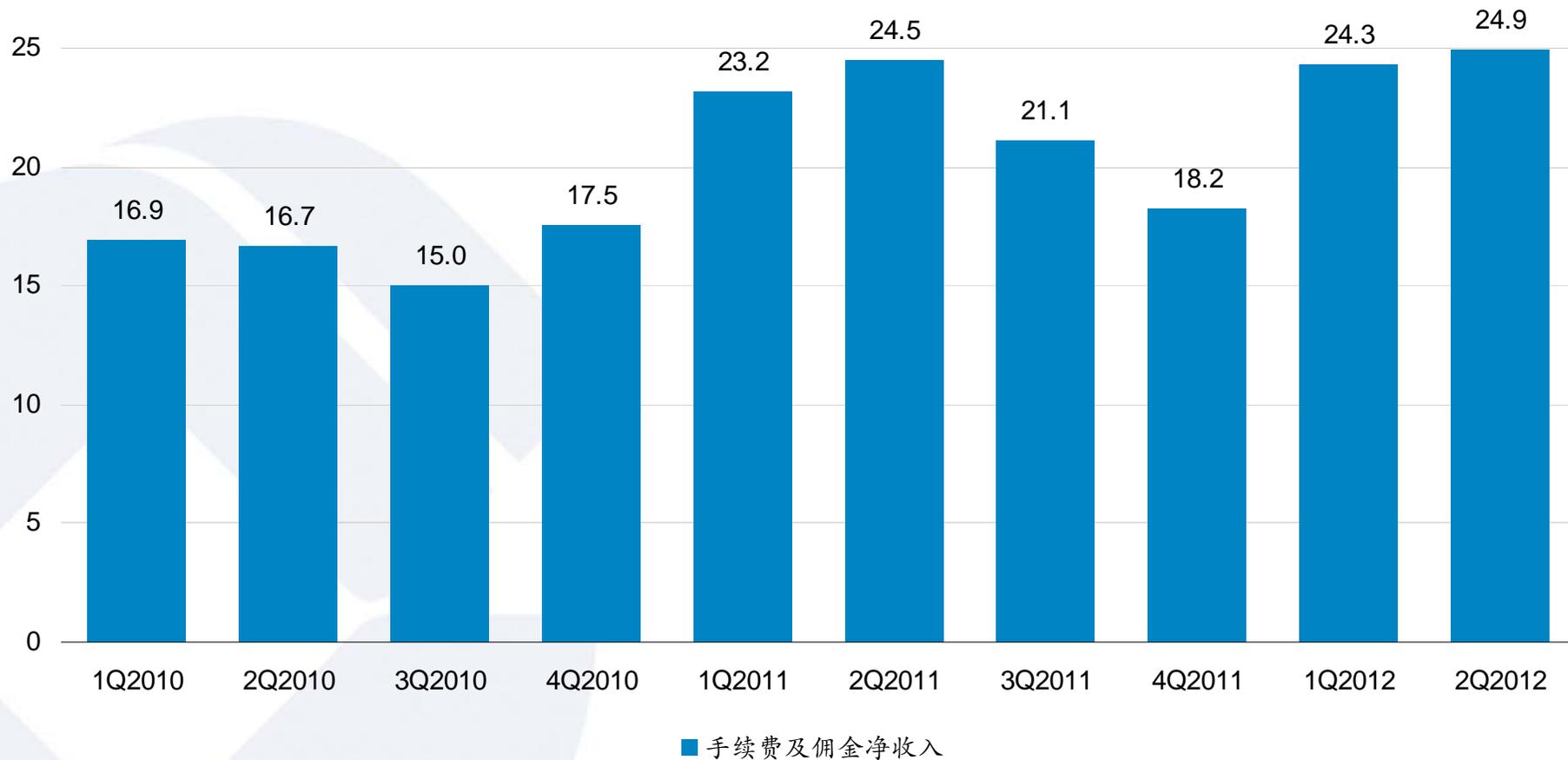




手续费和佣金净收入增速领先同业1

手续费及佣金净收入

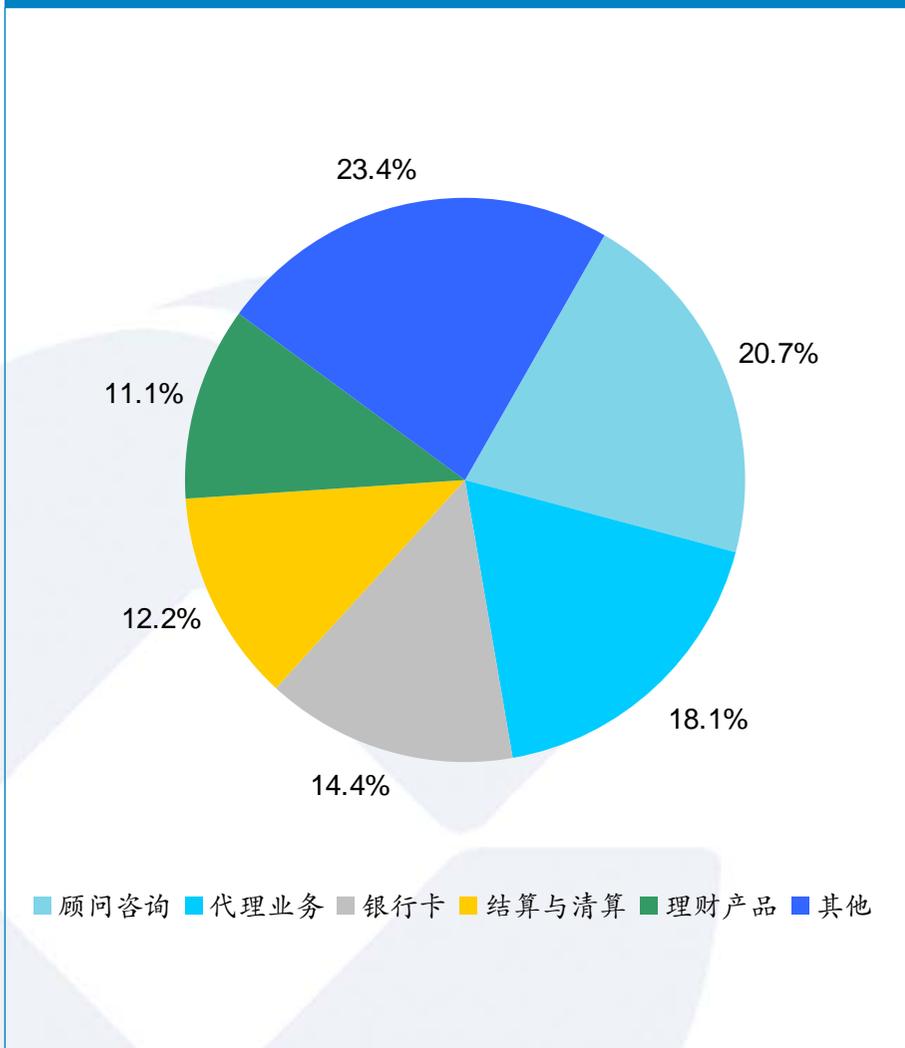
(十亿元人民币)





手续费和佣金净收入增速领先同业2

手续费及佣金收入结构



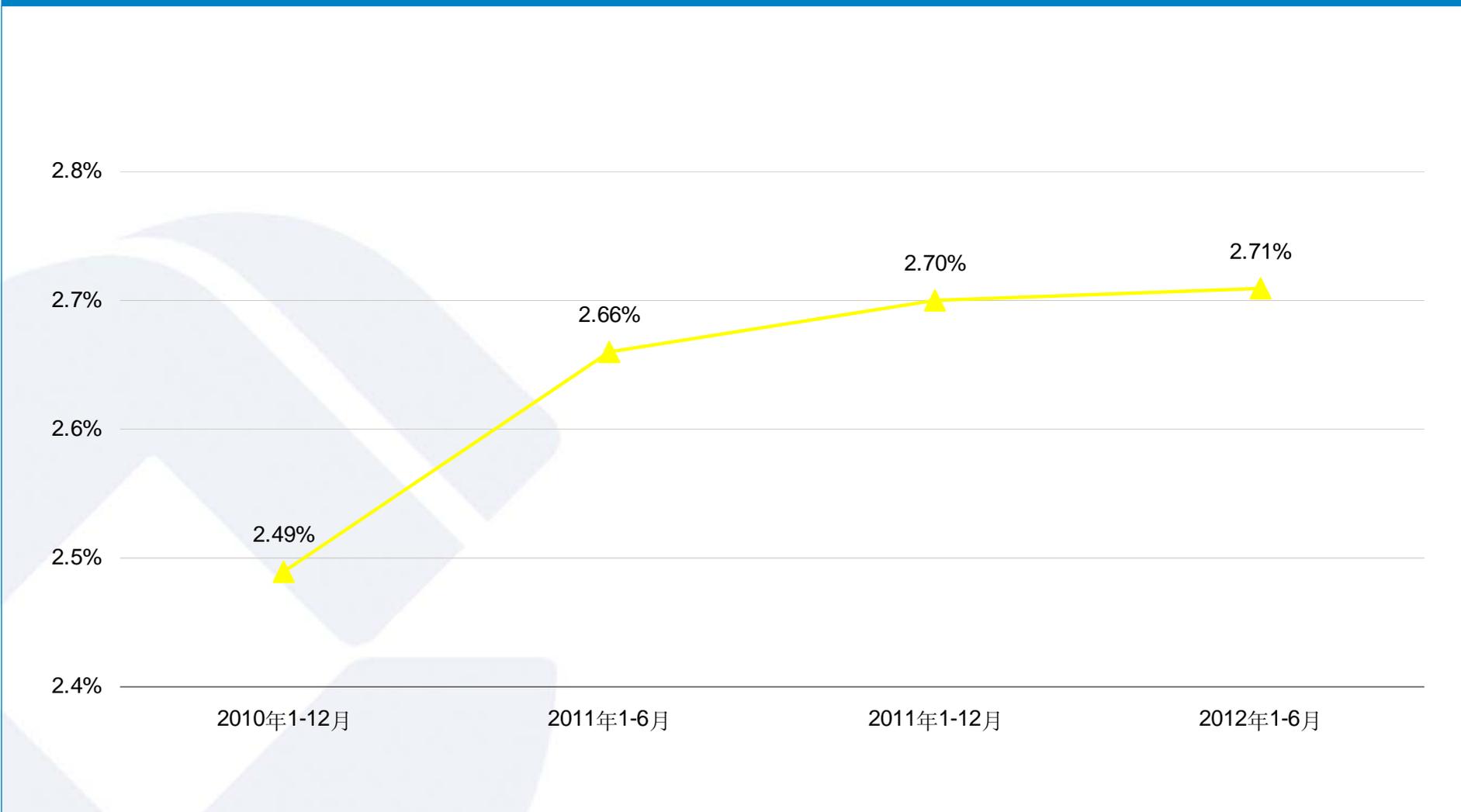
主要中间业务产品快速发展

- 银团贷款收入增长86.9%
- 审价咨询业务收入增长43.2%
- 理财产品收入增长53.4%
- 贷记卡收入增长38.6%
- 新型财务顾问收入增长12.5%



财务业绩持续领先—净利息收益率同比上升

NIM同比上升0.05个百分点





资产和权益回报领先同业

平均资产回报率、平均股东权益回报率稳步提升



注：年化数据



经营业绩

展望



展望—机遇与挑战

机遇

- ◆ 我国发展仍处于重要战略机遇期
- ◆ 国家把稳增长放在更加重要位置，国民经济运行稳中求进
- ◆ 继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策
- ◆ 加快推进经济结构调整，着力扩大国内需求
- ◆ 保障和改善民生

挑战

- ◆ 世界经济可能较长时间低速增长
- ◆ 国内经济下行压力依然较大
- ◆ 商业银行资本、收费等监管要求更趋严格
- ◆ 利率市场化加速推进
- ◆ 同业竞争更加激烈



展望 — 应对举措

推进“综合性、多功能、集约化”战略转型和“三大一高”战略，提高市场竞争力，实现新的跨越

◆ 全面推进战略转型

- 建设“综合化”银行：市场互为依托、业务互为补充、效益来源多渠道、风险分散可控
- 建设“多功能”银行：为客户提供全方位、多样化金融服务
- 建设“集约化”银行：提升经营层次，降低经营成本，提高经营效率

◆ 继续推进“大行业、大系统、大城市和高端客户”战略

- 提高“大行业、大系统、大城市和高端客户”资源配置效率
- 推进供应链金融服务，为“大行业、大系统、大城市和高端客户”提供综合金融服务

◆ 完善海外发展规划

- 发展目标：建设海外的“本地银行”；提供全球化金融服务，逐步实现国际化发展，具有竞争力的现代商业银行
- 机构拓展：根据所在国家监管要求和商业银行实际情况，灵活选择自设与并购的模式；做强亚太地区，扩展欧美网络，开拓新兴市场
- 经营策略：跟随与落地



问答