

# 中信银行 2015 年年度业绩发布会会议纪要

时 间： 2016 年 3 月 24 日上午 9:00

地 点： 北京市东城区朝阳门北大街 9 号

出 席： 孙德顺执行董事、常务副行长，张强副行长，朱加麟副行长，方合英副行长，郭党怀副行长，杨毓副行长，乔维纪委书记

主持人： 董事会秘书王康

主持人：各位投资者、分析师朋友，大家上午好！欢迎参加中信银行 2015 年年度业绩发布会。首先请我行主管财务工作副行长方合英先生介绍我行 2015 年年度经营业绩。

方合英副行长：2015 年，在经济下行、银行业经营形势较为严峻的背景下，中信银行管理层带领全体员工直面变化，积极努力，经营成果达到预期，战略执行成效显著，财务业绩稳步提升，资产负债规模快速增长，业务结构持续优化，核心指标全面完成。受宏观经济环境影响，不良资产有所增加。对此，我行相应大幅增强风险抵御能力，实现了全年经营业绩平稳提升。我的介绍分三个部分：一是 2015 年度主要财务表现；二是 2015 年度业务发展情况；三是 2016 年的展望与策略。

第一部分，2015 年度主要财务表现。面对复杂的经济金融形势和激烈的竞争环境，2015 年本银行集团归属于股东净利润同比增长

1.15%，总资产增长 23.76%，不良贷款率 1.43%，资产质量总体可控。

我行整体经营情况可概括为七点：一是净利润实现稳定增长；二是营业收入较快增长；三是投入产出效率进一步提升；四是总量规模快速增加；五是信贷结构持续优化；六是负债来源更趋多元化；七是资产质量总体可控。

第二部分，2015 年度业务发展情况。主要体现在五个方面：一是综合融资服务能力进一步提升。本集团围绕打造“最佳综合融资服务银行”的愿景，通过加大表内综合融资及债券承销规模、打造战略客户的综合融资服务平台、支持“一带一路”和京津冀一体化等举措，积极向客户提供综合融资服务。二是经营转型取得积极成果。在保持转型战略定力的前提下，本集团零售营收占比显著提升，轻资本业务收入快速增长，“大交易”品牌优势得到巩固，电子渠道加速布局。三是客户基础进一步夯实。本集团对公、零售客户快速增长，核心战略客户日均存款余额增长较快，机构存款日均余额在可比同类银行中遥遥领先。四是综合化、国际化布局加快。通过成立中信金融租赁公司、发起百信银行、增资信银投资、批准信用卡中心和资产管理公司化改制，加快实现集团综合化经营；通过组建伦敦、悉尼代表处、入股台湾中信金控，推动集团国际化进程。五是市场创新形象进一步树立。创新举措包括发起百信银行以探索互联网跨界合作、推出“交易+”品牌以成为国内首家建立专属品牌的商业银行、升级出国金融服务以进一步提升品牌美誉度，以及强化政府综合金融等“大单品”业务。

第三部分，2016 年的展望与策略。面对复杂严峻的经济金融形

势，2016年本集团将保持战略定力，深化经营转型，加快改革创新，守住风险底线，努力实现业务经营全面协调和可持续发展。重点包括六项工作：一是狠抓战略执行；二是加快创新发展，包括产品创新、组织创新、制度创新和体制创新；三是深化经营转型，以“价值创造”和“轻型发展”为导向；四是加强业务协同，充分发挥中信集团综合经营优势和协同效应；五是严格风险控制，加强全面风险与合规管理，确保资产质量可控；六是强化精细化管理，发挥管理对业务发展的促进作用。

主持人：接下来进入问答环节。

**提问 1：请介绍贵行 2015 年度的分红方案及考虑。**

回答：谢谢您的问题。我行 2015 年度采取现金分红方式。本行拟分派 2015 年年度股息总额为人民币 103.74 亿元，占当年实现净利润的 26.15%，占合并后归属于本行股东净利润的 25.21%；以 A 股和 H 股总股本数为基数，每 10 股现金分红 2.12 元人民币（税前）。与可比同业分红水平相比，我行分红比例较为适当。制定分红方案时，我们主要考虑了如下几个因素：一是要符合长期资本规划，要能够支撑我行中长期持续健康发展；二是充分考虑投资者回报，在利润增长的情况下，让全体股东分享经营成果；三是要落实监管部门对资本充足率的要求或指导意见。

**提问 2：2015 年，贵行净利润增速较低且 ROE 水平有所回落，请问管理层如何看待？**

回答：谢谢您的问题。我行 2015 年 ROE 比上年下降约 2 个百分

点，但从目前了解到的可比同业数据看，我行略好于同业。ROE 下降的主要原因是净利润增长与资本增长不同步，具体有两方面原因：

第一，拨备因素。我行不仅要处置不良贷款，还要符合监管对资本和拨备覆盖率的要求，保持良好的风险抵御能力，因此我行去年计提了约 400 亿元拨备，其中信贷类计提了约 350 亿元拨备，这是个不小的数字。

第二，净息差因素。我行生息资产规模增长较快，但净息差下降了 9 个 BP。从客观因素看，原因有三个：一是 2015 年央行 5 次降息，负债成本的下降慢于资产收益率的下降；二是“资产荒”改变了供求关系，使我们的资产议价能力有所下降；三是直接融资比例加大。从主观因素看，原因也有三个：一是资产结构调整。在风险资本约束下，不仅要考虑资产收益率或利差问题，还要考虑整体风险约束情况。如同业资产业务风险资产回报率高于贷款回报率，权衡后我们选择更多发展同业资产业务。二是信贷结构调整。我们主动退出了一些收益较高但风险也相对较高的项目，对新增贷款投向提出了“三大一高”策略，收益水平会受到一定的影响，但同时我们也强化了利率定价管理和以效益为核心的内部政策引导；三是稳定拨备覆盖率。尽管我们的利润增长相对缓慢，但是拨备覆盖率下降幅度相比同业水平更低，说明我行的拨备政策相对积极。

**提问 3：请问贵行 2015 年四季度贷款增长较快的原因是什么？全年对贷款投向如何布局？**

回答：谢谢您的问题。去年四季度贷款增长较快主要有两个原因：

一是监管政策的影响。去年我们加强了资产的营销，拥有较多的资产项目储备，存贷比取消后我们多方筹集资金来支撑资金运用，因此四季度贷款实现了较快增长。二是稳增长、早布局。我们判断利率处于下降通道中，从而着手提早布局资产。我们把贷款重定价周期从前年下半年 7 个月左右提高到去年底的 12 个月左右，这也是我们积极应对降息通道预期的举措。

2015 年我行全行信贷投放主要集中在环渤海地区、长三角地区、珠三角地区。其中，环渤海地区投放约 18%，长三角地区投放约 28%，珠三角地区投放约 36%，三个地区投放占比达到约 80%。这种投放分布是我行制定、实施“三大一高”战略的具体体现。

2016 年我们为应对可能的“资产荒”也作了提前布局。我们认为，对于“资产荒”，中型银行面临的形势与人行有所不同。我行全年表内信贷投放约 3000 亿元，在全国信贷市场中占比很小，我们相信，凭借我行多年来的积累，我行的业务储备能够支撑当前的发展需要，对我们来说更需要考虑的是信贷投放方向的选择问题。

**提问 4:** 我们欣然看到，在外部环境艰难的情况下，贵行收入结构方面得到很大改善，零售占比和利润贡献持续提升。请问贵行未来对零售贷款和收入占比有何规划？工作重点有哪些？

回答：感谢您的问题。我行零售业务的变化，可以从以下几方面解读：

从战略角度来看，我行 2015-2017 年发展规划提出打造“最佳综合融资服务银行”的愿景。这就要求我们调整经营模式，认真思考如

何改善“资本约束资产，资产约束负债”的发展模式，实现以轻资本发展为方向。这就需要我们统筹考虑对公、零售业务的均衡和摆布。目前我行信贷资源在向零售业务领域倾斜，零售信贷占比持续攀升。

从具体结构来看，零售业务收入主要来源于信用卡业务、电子银行渠道、传统理财、资产业务。零售营业净收入比前一年增长两个百分点以上，其中信用卡业务贡献较大。去年信用卡在跨界合作方面比较积极，市场反应正面，与互联网公司的密切合作有力拓展了新增发卡量的获客渠道，具有很高的成长性。我们计划把信用卡子公司化，实现更高的成长度，预计 2016 年信用卡业务对零售板块的贡献会更大。此外，理财业务贡献突出。去年上半年整个证券市场活跃，有力提升了理财产品销售量，代理类业务各项指标均呈现倍数增长，我行自己开发的理财产品增长也十分迅速。

2016 年，我行零售业务将重点抓三个业务。第一，抓资产业务。按营业收入贡献度来看，信贷业务、基础资产业务对营业收入的拉动是最明显的，各类按揭、消费贷、经营贷仍然是零售收入的重中之重，资产业务将成为 2016 年零售业务的重点之一。第二，抓传统理财业务。我行理财管理资产规模约 1 万亿元，理财资产管理将成为 2016 年零售业务的重点之二。第三，抓支付结算业务。面对互联网经济对银行业务冲击较大的现实，我们从 2015 年开始着力在支付结算方面寻找突破口，提出全网收单的目标，涵盖了线上和线下的渠道，支付结算业务将成为 2016 零售业务的重点之三。

**提问 5： 2015 年，贵行的资产质量指标有所改善，请问资产质量改善是否具有持续性？是否存在大量风险尚未暴露的情况？**

回答：谢谢您的问题。资产质量可能是目前全社会从上到下、从中央到地方、从投资者到经营者都非常关心的问题。从同业已发布的业绩看，我行去年的不良贷款增速、逾期贷款增速均低于同业。这是可以主要归结于以下两个原因：一是我行长期加强经营管理的结果；二是我行是同业中最早主动暴露不良资产的银行，2013 年就率先把钢贸领域的不良贷款揭开。

资产质量能否持续向好，或者不良增速能否放缓，与整个经济转型大背景密切相关。在转型过程中可能会面临“僵尸企业”的问题，未来我们要继续密切关注，防患于未然。对于存量资产，要及早调整，减少损失；对于增量资产，要保持稳健经营。我们提出了“三大一高”战略，重点向安全性较强的行业、领域投放。同时，积极优化结构，把集中的企业授信逐步分散。

**提问 6： 2015 年，贵行的负债结构发生了很大变化，请问贵行未来两年是否还将持续增加同业负债比重？**

回答：谢谢您的问题。随着银行业去存款化趋势的日益明显，我行的客户存款占比下降，其他存款占比上升，这也符合整个行业发展趋势，我们要主动适应和应对。2016 年，我们考虑要把握好几个方面的平衡：第一，资产和负债之间的平衡。资产决定负债，负债支撑资产。能否获取比较优质且价格合适的资产，决定银行能否承受一定成本的负债。因此，要以资产为中心，平衡好资产和负债的关系。第

二，成本和收益之间的平衡。近几年，我们以效益为中心，不片面强调规模指标，不盲目追求规模，在负债成本和资金运用之间权衡收益。对于不适合、不匹配或是微利的项目，我们会有所取舍。第三，客户培育和交易需要之间的平衡。有些客户的存款和负债是一次性交易，但对我们银行来说，客户存款中还有长期培育而成的客户关系，这种存款对我们非常重要，所以要平衡好交易和客户之间的关系。综合考虑，初步预计 2016 年我行的客户存款占总负债的比例仍可能出现几个百分点的下降。

**提问 7: 请贵行介绍一下百信银行目前的筹建进展，以及信用卡中心独立分拆的考虑和影响。**

回答：感谢您的问题。中信银行与百度共同组建直销银行一百信银行一事，2015 年经董事会批准，我行对外发布了相关信息。目前百信银行申请设立材料已报监管部门，等待核准。总体来看，设立百信银行对我行未来的成长性意义重大，敬请持续关注。

监管部门政策导向明确，鼓励具备条件的商业银行在体制上积极创新，特别是类似于信用卡、直销银行、汽车金融、私人银行等领域，具备条件的可发起设立子公司。我行于 2015 年 7 月向银监会申请设立信用卡子公司，目前正等待核准。信用卡业务公司化对商业银行来说具有相当的正面作用。商业银行受存贷规模限制，而信用卡作为典型的资产业务，需要新增贷款规模予以支持，因此信用卡业务公司化有利于进一步拓宽资金渠道。信用卡业务具有高收益、高风险特点，该业务也适合公司化改制，实行子公司独立运作，按市场管控模式和



行业属性去经营。

**提问 8:** 我们发现，2015 年应收款项投资对贵行整个资产的贡献是最大的，主要投向证券公司的定向资管计划。请问这与股票市场波动风险的相关性如何？

回答：谢谢您的问题。随着监管和市场环境的变化，应收款项投资逐渐成为商业银行的经营重点。2015 年末，我行应收款项投资余额约为 11,000 亿元，比去年同期增长约 70%。目前来看应收款项投资对商业银行的好处有：一是战略投向的改变。这意味着我们要用更多的融资规模来实现客户的需要，要成为最佳综合融资服务银行，关键是要给客户提供实实在在的、便捷的、成本相对能接受的融资产品。二是资产收益的提高。2015 年我行整体应收款项项目融资增长较快，这些资产的综合收益率高于所有对公资产的平均收益率。今年，我们还将继续扩大应收款项业务的安排，将重点支持风险可控且收益率相对较高的票据资管业务。

**提问 9:** 关于资产质量，从对公不良贷款行业分布来看，2015 年新增除了制造业还有批发零售业，我们看到建筑业新增不良有 14 个，已占到整个对公新增量的 1/3，请问主要原因是什么？今后建筑业的不良趋势是怎样的？

回答：谢谢您的问题。资产质量变化中，与以往相比，波动比较明显的是建筑行业贷款。主要原因为：第一，我行对房地产贷款要求和授权管理较严，几年前一些基层行可能和建筑企业做了一些小的房地产项目，现在我行在主动整合和暴露这些问题。第二，我行从去年

对房地产贷款就明确要求，客户对象必须是全国 50 强或中心城市排名前两位的房地产公司。在这些政策落实过程中，我们主动把这些资产质量真实水平反映出来了。

从国家对房地产的政策、“一带一路”和城镇化建设以及城市基础设施建设的大环境来看，当前和今后一段时间，建筑业未来仍有较好的发展前景。品牌比较好、规模较大的建筑业，仍将是我们的重点客户。从美、日两国情况看，大的建筑企业仍具有较大影响力。中国建筑业是落实国家“走出去”战略的生力军。从政策上，我们还是要加大对建筑业的支持力度。

**问题 10: 贵行 2016 年对理财业务、资产配置方面有何新思路？对于理财中债权投资、委托外部投资这方面有何新考虑？**

回答：谢谢您的问题。2015 年底，我行理财存续规模约八千亿元，去年累计销售额约 3.89 万亿元。为着眼于服务客户，尤其是零售客户和融资性客户，我行应市场和客户的需要，即将正式启动理财业务事业部制改革。监管机构取消存贷比控制后，银行更应该注重资产负债的比例。对于理财业务这样的资产负债表以外业务，我们也希望有一个突破性的发展，这也符合我行建设最佳综合融资服务银行的整体战略。为此，我们对总行理财业务及其他相关业务进行了整合，准备设立资产管理业务中心，按事业部制运作。另一方面，考虑到银行产品较多，一部分以轻资本为中心的投行业务及交易型金融市场业务，仍将保留在总行相关部门进行管理。资产管理业务中心的设立，将有利于为我行零售客户提供更加方便、快捷的产品，也有利于为公

司客户提供更加全面的综合融资解决方案。

关于理财委外业务，去年我们规模不是很大。今年根据市场部门的需求、产品安排的需求和收益获取的需求，又做了一些新的安排，原则上是加强与基金公司和其他专业理财公司的合作，相应扩大理财委外业务在理财业务中的占比。

**提问 11：请介绍贵行今年余额宝托管情况，以及公司银行业务发展思路。**

回答：感谢您的问题。余额宝是国内首只采用电商嵌入销售模式的货币市场基金，于 2013 年 5 月成立，6 月中旬对外发布上线。该产品由天弘基金担任管理人，我行担任托管人。关于公司银行业务发展思路，我们提出了“三大一高”的策略，这是基于客户大数据分析和本行发展实际作出的决定。在客户风险防范方面，我们将信贷风险“三道防线”关口前移，让距离客户更近的客户经理、分支行行长在风险控制上切实发挥作用。在控制大企业、大行业、大客户业务风险方面，我们主要有两方面举措：一是制定行业指引，通过分析研究、下发指引指导基层什么可做、什么不可做；二是定期对某个行业、某个客户的信贷策略进行会诊，及时作出是否退出的判断。

**提问 12：贵行在不良资产处置上，未来是否有其他创新方式？**

回答：感谢您的问题。不良资产处置方面，除监管部门提出的方法外，我们对近年来处置不良资产的做法进行了研究，如把不良贷款分级，做类证券化处置，去年效果不错，当然规模还较小。

今年我们将把处置关口前移，重点加大对问题贷款的提前处置。

如对关注-类贷款，研究如何用创新的方式提前解决，这样有利于持续提升资产质量。具体实践，目前也有一些尝试，正在跟进研究。

主持人：感谢各位投资者、分析师朋友的提问！由于时间关系，我们今天的会议即将结束。今天很高兴能与这么多关心我行经营发展的投资者、分析师进行广泛交流。希望我们的回答对您有所帮助，也希望今后大家继续关注和支持我行的发展。会后如有什么问题，请与我行董监事会办公室联系。再次感谢大家抽出宝贵时间参加中信银行2015年年度业绩发布会！