

邮储银行 2019 年年度业绩推介

(2020 年 3 月 26 日)¹

尊敬的各位投资者分析师，大家上午好！很高兴与大家分享邮储银行 2019 年度经营业绩，这也是我们 A、H 两地上市首次业绩发布，感谢大家在疫情特殊时期对邮储银行的关注和支持。2019 年，面对国内外风险挑战明显上升的复杂局面，邮储银行坚守战略定位，深化改革，转型创新，取得了良好的经营业绩。

资产负债平稳发展，全行总资产规模 10.2 万亿元，增长 7.36%；其中贷款余额 4.97 万亿元，增长 16.30%；负债规模 9.67 万亿元，增长 6.98%；其中存款余额 9.31 万亿元，增长 7.96%；存款占总负债比重达到 96%，居行业首位；存贷比 53.41%，较上年末提升近 4 个百分点。**盈利能力持续提升**，实现营业收入 2,771 亿元，增长 6.08%；净利润 610 亿元，增长 16.52%；净利差（NIS）和净息差（NIM）分别为 2.45% 和 2.50%，继续保持行业领先水平。成本收入比 56.29%，同比下降 1.31 个百分点，ROE 和 ROA 分别达到 13.1% 和 0.62%，同比提升 79 个 BP 和 5 个 BP。**资产质量持续保持良好**，不良贷款率 0.86%，不到行业平均水平的一半；不良+关注类贷款比例 1.52%，不到行业平均水平的 1/3；拨备覆盖率 389.45%，是行业平均水平的两倍多。

特别是，在社会各界的大力支持下，2019 年 12 月 10 日，

¹ 除特别注明外，本材料数据均为国际会计准则（IFRS）数据，货币币种均为人民币。

我们成功实现 A 股上市,圆满完成“股改-引战-A、H 两地上市”三步走改革,全面实现国有大行两地上市收官。融资规模达到 327 亿元,创造了 A 股十年来最大的 IPO,绿鞋机制、控股股东增持等多项措施,为资本市场改革做出了积极探索,有效保护了中小投资者利益。

我行良好的经营业绩得到了社会各界充分认可,惠誉、穆迪、标普三大国际评级机构继续给予我行中国银行业最佳的信用评级,标普信评给予我行最高等级的 AAA 主体信用评级;在英国《银行家》“全球银行 1000 强”、《财富》“中国 500 强”中,排名均稳步提升。

持续稳健良好的业绩背后,是我们长期的坚守与努力:

一是牢记初心与使命,着力服务实体经济。支持实体经济发展始终是邮储银行的初心和使命,只有实体经济持续向好,金融机构才能蓬勃发展。作为国有大型商业银行,我们充分立足资源禀赋,发挥自身优势,持续加大对实体经济尤其是三农和小微企业的支持力度。我们以农村电商为抓手,培育“三农”综合服务生态圈,助力“三农”领域补短板,涉农贷款余额 1.26 万亿元,增加 1,025 亿元。推动业务转型升级,拓展大数据获客渠道,通过互联网小微贷款模式+数字化流程改造,大幅提升贷款获批时效,促进小微贷款从劳动密集型向科技赋能集约型转变,普惠型小微企业贷款结余 6,532 亿元,居行业第二,贷款户数 151.6 万户,居行业首位。培育个人消费生态圈,消费贷款余额 2.02 万亿元,增加 3,240

亿元。持续强化对公业务，支持国家战略发展，对公贷款余额 1.74 万亿元，增长 12.12%。我们持续优化投资组合结构，通过金融市场助力经济增长，加大对国债和地方债的投资力度，表内政府债券余额为 10,617 亿元，较上年末增加 1,518 亿元。

二是坚守战略定位，零售优势持续巩固。邮储银行天生具有零售基因，我们坚守战略定位，取得了良好效果。个人**客户**数达到 6.05 亿户，当年新增 2,661 万户；电子银行客户数达到 3.18 亿户，增长 14.8%；其中手机银行客户数达到 2.6 亿户，增长 19.27%。个人**存款**增长 9.58%，余额达到 8.18 万亿元，占存款总额比重达到 88%，占比居行业首位；我们主动压降高成本存款，去年下半年，通过“四张卡”项目、代发工资、生活缴费等活期存款“十大抓手”，持续优化个人存款结构，个人活期存款全年新增 860 亿元。个人**贷款**增长 18.58%，余额达 2.75 万亿元，占贷款总额比重 55.3%，继续保持 50% 以上的个人贷款占比。个人**银行业务收入** 1,766 亿元，高于全行营收增速，占营收比重达到 63.74%，同比提升 1.11 个百分点。加快推进实体网点向维护客户关系、提供财富管理、满足客户综合金融需求的“营销服务中心”和“客户体验中心”转型，累计布放智能柜员机（ITM）4.2 万台，当年新增 3.4 万台，全年压降台席 8,515 个，优化柜员 5,395 人。加强客户分层管理，围绕中高端客户，推进财富管理体系建设，VIP 客户规模达到 3,096 万户，增长 10.86%，零售客户 AUM 突破 10 万亿元，增加超过 8,000 亿元。加快推进零售

信贷线上化、场景化、智能化转型，构建线上线下互融互通的服务模式。积极拓展外部平台合作，打造“优势互补、资源共享、双重独立风控”的合作模式，全年通过平台合作放款近1,000亿元，主动授信客户超870万户；推进具有本行特色的O2O服务模式，实现业务全面线上化转型，全年非房消费贷款线上发放率超90%。

三是深入推动转型发展，强化科技赋能。当前银行业面临着前所未有的深层次变革，商业银行经营发展面临的挑战也越发严峻。新一届董事会立足当下，着眼未来，启动了一系列重大改革措施。我们深入开展全行组织架构改革，机构履职更加顺畅高效。拓宽选人用人视野格局，以“集天下贤才为我所用”的开放心态，积极开展高级管理人才内外部招聘，储备优秀干部。组织开展一级分行正职、副职人才库建设和优秀年轻干部选拔，加快建设高素质专业化的人才队伍。

我们采取一系列超常规措施，不断深入推进全行金融科技建设。**推进信息技术常态化招聘**，加强科技人才队伍建设，总行科技条线人数实现较上年末翻一番；**加快金融科技创新和新技术应用**，设立科技创新基金，支持创新项目孵化；**持续加大对信息科技的投入**，2019年我行信息科技投入81.8亿元，占营业收入的2.96%。**强化科技对业务支撑**，运营效率大幅提升，针对农村电商客户打造的“掌柜贷”，实现全流程线上化操作，提升了贷款办理时效；构建管理集约、作业标准、决策智能高效的信贷工厂运营模式，平均处理时长较传统模式压缩50%以上；优化公司业务相关系统，通过OCR

识别技术实现自动填单，提升对公业务服务效率。加速线上信贷业务发展，小微贷款业务依托大数据平台，加快向“数字化、智能化、标准化”转型升级。2019年，线上小微贷款业务全年累计放款金额超2500亿元。

四是坚持审慎经营，资产质量保持领先。干净的资产负债表是邮储银行的名片，资产质量也是波动的市场环境下大家所关注的重点。邮储银行自成立以来，坚持稳健经营的风险偏好。坚持控增量、化存量，全面摸排资产风险底数，强化房地产、地方政府隐性债务等重点领域风控，严格限制高风险客户准入。全行不良贷款余额428.44亿元，不良贷款率仅为0.86%，不良贷款与逾期90天以上贷款之比达到1.48，逾期60天以上贷款已几乎全部纳入不良，逾期30天以上贷款纳入不良比例也已接近97%。我们有包括授信政策、审批体系、风险分类制度等一系列安排，严格、审慎地规范贷前、贷中、贷后各环节。每年都会根据最新形势研究制定风险政策与风险限额，确定资产质量管控目标，确保稳定、优质、可持续，我们有信心继续保持行业领先的资产质量水平。

五是多管齐下，继续保持良好的成长性。邮储银行是一家年轻的大行，在与投资者及分析师的交流中，大家普遍认为我们具备大行的体量和股息率，具备股份行和城商行的成长性，也具有农商行的下沉度。我们的存贷比仅为53.41%，与75.4%的行业平均水平还有明显距离，这也是我们发展的巨大空间。过去三年，我们的贷款复合增长率达到17.06%，居大行首位，今后我们将继续加大信贷投放力度，持续提升

存贷比，持续优化信贷资产结构。我们**中间业务收入**占比仅为 6.17%，也是我们未来发展的潜力。2019 年我行手续费和佣金净收入 171 亿元，同比增长 18.37%，继续保持了两位数的高增长。我们**构建零售特色场景，合力推进数字化转型**，在手机银行上发力，持续提升线上服务能力，手机银行月活跃客户数同比增长 31.53%；在场景金融上发力，推广“邮惠付”产品，加快收单业务发展，打造“邮储食堂”品牌，去年 8 月上线以来，目前实名用户数已突破 2,000 万户。**积极推进互联网开放合作**，推出邮储花呗、腾讯联名卡等创新产品，成功上线开放式缴费平台，重点拓展三线城市及以下地区民生服务领域，不到半年时间新增合作单位 1,300 多家。**投行业务多点发力**，成功发行全国首单市场化债转股专项债权融资计划，全年债券承销规模 1,428 亿元，增长 31.64%。**稳妥发展信用卡业务**，全年新增发卡 970 万张，结存卡量达到 3110 万张，卡量、消费、透支增速均位居行业前列。

过去三年，邮储银行的营业收入和净利润复合增长率分别为 11.01%和 13.11%，我们有信心在未来继续保持良好的发展态势。

2020 年是我国全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，年初这场突如其来的疫情，为我国经济社会的健康发展带来了考验。邮储银行始终奋战在前线，充分利用自身的资源禀赋，履行国有大行责任担当，全力做好金融服务保障，坚决配合国家打赢这场战“疫”。1 月 24 日以来，两个月内为

疫情防控相关企业发放贷款 395 亿元；对疫情影响较大的客户，我们给予利率优惠、继续放贷、延长还款期限、开辟审批“绿色通道”等支持，全力支持他们恢复生产。同时，我们按条线、按客户对资产质量做全面的跟踪排查，一方面做好疫情防控，及时恢复生产；另一方面确保我们一直以来良好的资产质量经得起疫情的考验。

受疫情影响，到网点办理业务的客户数量有所减少，对此，我们迅速调整网点工作方式，通过多种线上手段“零接触式服务”开展客户维护和营销，推出客户经理云工作室，将客户经理资源迁到线上，为网点赋能；通过完善电子渠道服务、提高电子支付限额、上线居家客服、加大宣传等方式，强化远程客户服务能力，今年前两个月，我行手机银行交易金额达到 1.58 万亿元，同比增长 54.9%。加快线上贷款发展，积极为客户提供“足不出户”的线上贷款服务，灵活采用远程方式辅助部分业务流程，对于无法通过线上渠道申贷的贷款客户，及时调整业务流程，提高办理效率。

当前，在党中央、国务院的坚强领导下，疫情蔓延势头得到初步遏制，防控工作取得阶段性成效。当前和今后一个时期，我国经济稳中向好、长期向好的基本趋势没有变。我们将坚持高质量发展的经营理念，以客户为中心，以价值创造为导向，全力推进转型赋能、科技赋能、人才赋能、组织赋能，全面开启建设现代化一流商业银行的新局面。2020 年，我们将重点做好以下几方面工作：

一是全面加快业务转型，优化经营发展策略。零售方面，用好活期存款“十大抓手”，拓展代发工资，收单和支付两侧发力，积极开辟第二存款来源，促进存款规模增长的同时结构持续优化；以“提升客户体验、提高网点效能”为核心，全力推进网点转型升级；加快手机银行发展，优化线上线下一体化的服务体验；加快邮储特色场景生态圈建设，纵向推动线上场景与线下服务深度结合，横向推动高频生活场景与金融服务充分对接，加大“邮储食堂”推广力度，今年力争用户数突破 6,000 万户，加快打造“YOU 生活”平台，拓展开放式缴费平台应用，满足大众生活需求；在财富管理、信用卡和消费信贷等三个重点领域深挖资源、快速突破；我们 71% 的个人客户分布在县域及以下地区，这部分客群非常有活力，也非常有潜力，我们要用独一无二的渠道布局优势，用“有温度的服务”，由常规客户营销向场景化、精准化、综合化客户经营转变，激发业务发展新动能。普惠金融方面，加快数字化转型，拓展外部数据对接，打造小微金融生态圈；做大“极速贷”、“小微易贷”等线上化产品规模；加快搭建场景，实现精准获客、活客、留客。对公业务方面，整合板块资源，加强联动协同，加大客户拓展力度，加强产品优化创新；丰富交易银行、投资银行两大产品体系；全力打造“YOU 经营平台”，通过为 B 端客户提供进销存、人财物等泛经营服务，积累和打造对公及经营类客户多重场景，实现在营销管理、客户洞察、价值挖掘、风险防控等方面的有效提升。金融同业方面，加强市场研判，抢抓优质资产，充分发挥资

金优势；理财子公司发挥牌照优势，打造“普惠+财富+养老”的特色产品品牌。

二是持续推进金融科技发展，打造科技强行。2019年我们用前所未有的力度加大信息科技投入，成效显著。2020年我们要继续发力，持续把每年营业收入的3%左右投入到金融科技领域，集中力量提升金融科技水平。全面完成“十三五”IT规划各项任务，深入推进新一代个人业务核心系统建设。继续加大与头部互联网企业的合作力度，把“互联网+”进化为“互联网×”，打造核心竞争力。继续加大科技人才引进力度，2020年底实现全行科技人员数量翻一番，力争到2023年底再翻一番。

三是持续加强风险管理，筑牢风险底线。稳定的资产质量是实现高质量发展的重要保障，我们持续健全和完善全面、全程、全员的风险管理体系。在风险管理中，做到对机构、产品和风险类型的全覆盖，充分运用大数据等信息科技手段，将风险管理端口前移。全面启动新巴塞尔协议和资本管理高级方法实施，加强信息科技风险管理。我们有足够的信心继续保持行业领先的资产质量水平，请广大投资者放心。

四是全面深化体制机制改革，激发发展活力。邮储银行有底子、有战略、有行动，但久久为功，还需要通过体制机制的活化优化来保障。我们要持续深化组织机构调整，优化选人用人机制，建立具有市场竞争力的激励体系，加快打造

人才竞争优势。充分利用两地上市平台，建立资本补充长效机制，继续提升资本充足水平。

女士们、先生们、朋友们，2020年是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，是邮储银行 A、H 两地上市运行元年，我们将坚定不移贯彻落实党中央和国务院各项决策部署，坚持新发展理念，扛起国有大行的责任，助力打赢三大攻坚战，为深化金融供给侧结构性改革做出贡献，继续用良好的经营业绩回馈广大投资者，谢谢大家！