

邮储银行 2021 年中期业绩发布会推介

刘建军行长

2021 年 8 月 30 日¹

尊敬的各位投资者、分析师、媒体朋友们:

大家上午好! 感谢大家长期以来对邮储银行的关心和支持, 刚才金良董事长做了非常精彩的致辞, 董事长在战略和文化的层面深刻地诠释了邮储银行的历史, 也描绘了我们美好的未来, 这是邮储银行未来发展所遵循的战略和价值观。我是一名邮储银行的新兵, 刚到邮储银行三个月, 这期间也认真听取了总行部门的工作汇报、调研了几家分行、跑了一些网点、见了一些客户, 我发现邮储银行的特色非常鲜明, 从当前开展的各项工作来看, 未来极具发展潜力。突出的感觉有四点: **一是零售银行业务的禀赋优异。**邮储银行拥有近 4 万个网点, 6.3 亿的个人客户, 个人贷款占比 57.46%, 存款占比 87.56%, 收入占比 69.84%, 零售资源非常丰富。而且, 邮储银行在零售信贷和财富管理方面已经搭建了较为成熟的业务体系, 随着金融科技投入的持续加大, 数字化转型持续加快, 零售业务的优势将进一步扩大。 **二是根植县域, 基础牢固。**邮储银行县域及以下的网点占比接近 70%, 通过“四千精神”(历尽千辛万苦、说尽千言万语、走遍千山万水、想尽千方百计)与广大县域客户建立了深厚的感情, 获得了强烈的认同感, 县域及以下存款业务占全行的比重近 70%, 在县域市场具

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。

有显著的竞争优势，未来在金融支持乡村振兴方面大有可为。三是**队伍年轻，充满活力**。我来之前对邮储的干部队伍印象是比较传统，但实际接触后发现，大家在职业素养、精神面貌、工作能力等方面很令人满意，有干劲、有想法，整体队伍的素质非常好。全行大学本科及以上学历员工占比达到78.6%，这些员工的平均年龄只有35岁，他们是邮储银行未来的希望，是未来为客户提供更专业化服务的基础。四是**资产负债表很干净**。邮储的资产质量非常好，过去作为同业，我能够看到邮储的不良率、拨备覆盖率等指标表现非常优异，现在从经营发展思路和风控理念上看，能保持这样一张干净的资产负债表，并不是偶然，而是多年积累的必然。

以上是我来邮储银行三个月时间的一些感受。下面我向大家报告一下我行上半年的经营情况。总体上，我们实现了稳健的发展，取得了良好的业绩。

一是盈利能力稳步提升。上半年实现营业收入1578亿元，同比增长7.71%，净利润412亿元，同比增长22.48%，ROE达到了13.30%，同比提高了0.65个百分点，继续保持了我們一直以来的成长性。**二是资产负债结构持续优化**。总资产规模突破12万亿元，较上年末增长7.61%，其中贷款总额突破6万亿元，增长8.33%，负债规模达到11.47万亿元，增长7.36%，客户存款接近11万亿元，增长5.36%，存贷比较上年末进一步提升1.55个百分点至56.74%。净息差2.37%，继续保持行业领先。**三是资产质量保持优异**。不良率仅0.83%，较上年末进一步下降0.05

个百分点，拨备覆盖率 421.33%，较上年末提高了 13.27 个百分点，风险抵补能力充足。三大国际评级机构继续给予了我们中国银行业最优的评级水平。在英国《银行家》杂志“全球银行 1000 强”排名中，我行首次进入前 20 强，排名较前一年上升 7 位，达到了第 15 位。

上述良好业绩的取得，源于我们对党中央重大决策部署的坚定执行，源于社会各界和广大客户的积极支持，也源于我们战略清晰、执行有力。

一是加大信贷投放，服务实体经济。小微企业方面，推出小微易贷、极速贷等高效便捷的线上产品，小微企业贷款余额近 9000 亿元，占全行各项贷款比例超过 14%，居国有大行首位，户均金额仅 54 万元，真正把“做小做微”落到了实处；**三农金融**方面，由服务“小农户”向服务“大三农”全产业链金融转变，涉农贷款余额 1.52 万亿元，占全行各项贷款比例约为四分之一；**绿色金融**方面，正式采纳负责任银行原则（PRB），绿色贷款余额 3,171 亿元，较上年末增长 12.87%，助力国家实现碳达峰碳中和。

二是坚守零售战略，加速转型发展。网点转型方面，通过硬转型、软转型以及 IT 支撑，推动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。**财富管理体系**方面，大力培植理财顾问能力，以专业综合服务满足更广泛客户的财富管理需求。截至 6 月末，VIP

客户数超过4,000万户,较上年末增长14.87%,财富客户346万户,较上年末增长20.44%,个人客户AUM突破12万亿元。

三是坚持创新发展,提高中收占比。上半年实现手续费及佣金净收入114亿元,同比增长37.86%,占营业收入比重7.24%,同比提升1.58个百分点。**代理业务取得了突破式发展**,代理业务手续费收入99亿元,同比增长126.53%。**依托同业生态圈建设,做大有效托管规模**,资产托管总规模4.21万亿元,其中公募基金托管规模首次突破4,000亿元,托管业务手续费收入同比增长达到25%。

四是坚持科技驱动,实现迭代升级。我们着力提升信息科技核心竞争力,实施了三大核心、四个新一代、五大基础平台的工程建设。其中,**新一代个人业务核心系统**,具备每秒5.5万笔以上的交易处理能力,能够支撑全行超6.3亿个人客户、十几亿账户的服务需要,为零售业务数字化转型发展注入了新动能。**新一代信贷业务平台**,通过企业级建模、产品组件化设计,实现对公信贷产品的快速装配,打造贴合小微企业、公司客户差异化需求的信贷服务体系,利用数据挖掘技术、智能决策引擎,全面提升客户体验。**新一代资金业务平台**,满足了金融同业、金融市场业务跨市场、跨币种的全品类交易服务需要,实现了资金业务的流程线上化、操作智能化、管理专业化,每年资金规模近百万亿,市场影响力、服务能力进一步提高。**新一代中间业务平台**,打造便民服务与普惠金融服务一体化管理,通过“标准化+个性化”的服务组合,形成社保税银、公积金、资金监管、ETC、公共事

业费、地方非税、财政支付等 33 大类 339 小类产品。以四个“新一代”为主的科技建设工作，为实现一流大型零售银行愿景打造了强有力的新引擎。

五是坚守资产质量底线，行稳致远。有部分投资者过去曾担心邮储银行资产质量没有经历足够的周期考验，但是经过上市以来的长时间验证，特别是经历疫情的严峻考验，不仅证明了我们的资产投放策略合理，更证明了我们对资产质量的前瞻研判和审慎分类行之有效。我行不良贷款新生成率仅为 0.28%；不良和关注类贷款占比仅为 1.31%；不良与逾期 90 天以上贷款之比为 1.55；逾期 60 天以上贷款全部纳入不良，逾期 30 天以上贷款纳入不良比例也达到 94.56%。此外，我们通过完善资本长效管理机制，持续提升资本内生能力，加上一季度的定增和永续债发行，目前全行资本充足率达到 14.32%，较上年末提高了 0.44 个百分点。

可以说，上半年良好的经营业绩和业务发展成绩进一步证明了我们战略定位是准确的、转型方向是正确的、发展态势是稳健的，这也为我们圆满完成全年任务目标奠定了基础，为未来健康可持续发展奠定了基础。

当前，在党中央的正确领导下，邮储银行也正在迎来高质量发展的重大战略机遇。全面推进乡村振兴，加快农业农村现代化，深入推进新型城镇化，提升城乡融合发展是国家“十四五”重点战略，让大多数农民有邮储银行的授信，为亿万农户提供综合金

融服务，是邮储银行的梦想，也是我们的资源禀赋和目标所在。**党中央作出碳达峰碳中和的重大战略决策**，未来与绿色低碳技术、绿色生产和绿色消费相关的投融资需求超过百万亿元，我行可投资资金来源稳定、规模较大，将在低碳转型的巨大、长久市场机遇中迎来更大的发展。近期，**党中央把逐步实现全体人民的共同富裕摆在更加重要的位置**，将加大力度促进共同富裕，扩大中等收入群体比重，保障和改善民生，这一居民财富增长和消费升级的长期趋势将为我行零售金融、财富管理等业务提供巨大的市场空间。

展望未来，邮储银行“十四五”规划的蓝图已经绘就，我们将紧扣高质量发展这一主题，巩固零售金融战略核心地位，突破式发展财富管理业务，创新发展公司业务，高效发展资金资管业务，实现全场景的生态服务和线上线下的极致体验，打造轻型敏捷的集中运营体系、精准智能的风险防控、高效协同的经营团队，持续激发内生动力。

今年是中国共产党建党100周年，也是国家“十四五”开局之年，我们深感机会已经来临，道路就在脚下，我们坚信在正确的道路上坚持做正确的事，目标就一定能够达成。请大家放心，我们有信心也有能力持续创造价值，回报广大股东。谢谢大家！