

建设银行 2025 年中期业绩发布会问答实录

8月29日,建设银行采取北京、香港两地连线形式召开2025年中期业绩发布会。建设银行行长张毅,副行长韩静、雷鸣在北京会场出席发布会。副行长纪志宏、李建江,首席财务官生柳荣在香港会场出席发布会。张毅介绍建设银行2025年中期业绩情况,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 中信建投证券:

刚刚听了张行长的业绩介绍,中报较一季报都有所改善,尤其是经营收入,想请您展开介绍一下改善背后的驱动因素,并对今年的全年盈利做一个展望,下半年还有哪些进一步的举措来继续提振业绩?

张毅

行长

今年上半年,建设银行业务和盈利指标边际向好。经营收入、拨备前利润实现“双正增长”,分别同比增长2.95%、3.37%,ROA、ROE、NIM、成本收入比、资本充足率等财务指标保持同业领先。我们主要采取以下措施。

一是提升量价平衡发展能力,净利息收入降幅进一步收窄。靠前发力,加大高质量金融供给力度。上半年生息资产日均同

比增速 7.45%，较一季度提升 1.53 个百分点；贷款和金融投资较上年末增加 2.7 万亿元，创近三年同期新高。**精准发力，优化信贷结构，提升服务实体经济质效。**“五篇大文章”、基础设施领域、制造业贷款均保持较快增长，增速高于全行贷款平均水平；加力拓展零售信贷，个人消费贷款、个人经营贷款增速超 15%。**持续发力，加强定价精细化管理。**上半年 NIM 1.40%，较一季度仅微降 1 个基点，边际呈现企稳迹象；活期存款占比 41.76%，继续保持同业领先水平。

二是加快培育新动能，提升非利息收入贡献。上半年实现非利息净收入 992 亿元，同比增长 25.93%；非利息净收入占经营收入比例 25.70%，同比提升 4.68 个百分点。一方面，手续费及佣金净收入同比增长 4.02%，财富管理、投行资管、交易银行等领域的收入实现稳健增长。另一方面，加强市场研判，优化投资交易策略，其他非息收入增长较快。

三是持续完善全覆盖、全流程的全面成本管理体系，提升投入产出质效。上半年经营费用同比增长 1.18%；成本收入比 23.72%，同比下降 0.43 个百分点，保持同业较优水平。

四是夯实风险防控根基，强化资产质量管控。资产质量保持稳定，不良贷款率 1.33%，较上年末下降 1 个基点。风险抵补能力提升，拨备覆盖率 239.40%，较上年末提升 5.80 个百分点。

展望全年，我们将继续扎实推动高质量发展，保持合理资产增速，继续优化资产负债结构，聚焦客户综合化和集团一体化经营服务，深化降本提质增效，强化资产质量管控，力争盈利继续保持平稳态势。

● Q2 香港会场 花旗银行：

我想问一个关于净息差的问题。建行的净息差在大行中处于领先地位，二季度净息差下行速度有所放缓。可否从资产和负债两端介绍净息差的情况以及对未来的展望？去年以来几次存款利率下调对今年净息差有何影响，净息差何时能够逐渐企稳回升？



生柳荣

首席财务官

2025 年上半年，我行净息差为 1.40%，季度环比降幅收窄，继续保持可比同业领先优势。**资产端看**，2024 年的 LPR 下调以及今年 5 月的降息效应叠加释放，公开市场利率处于低位，共同导致生息资产收益率同比下降 45 个基点。**负债端看**，我行积极加强资产负债结构管理，加强对期限长、付息率高的定期存款的管控，取得了良好效果，上半年存款付息率下降 32 个基点；在存款之外，加强主动负债管理，负债端付息率同比下降 34 个基点。同时，我行持续优化资产端配置，压降低收益的同业资产占比，提高收益较高的贷款、债券等核心资产的配置力度。

上半年，我行集团口径贷款及金融投资日均余额占生息资产比重同比上升 1.6 个百分点，对净息差起到了提升作用。

展望下半年，由于贷款重定价快于存款，在去年 LPR 及存款利率下调的滞后影响下，预计下半年净息差仍有一定下行压力。但当前央行不断完善货币政策框架，畅通利率传导机制，在货币政策工具的运用方面也发生了一些变化：**一是**近年来，央行在引导贷款端利率下降、支持实体经济融资成本稳中有降的同时，强调资产端和负债端降息的对称性。最近一年多以来，央行在引导 LPR 下降的同时，还通过利率自律机制引导银行业负债端利率下降；去年除了引导一般性存款付息率下降外，还加强了同业存款自律机制的约束作用，所以去年四季度以来，同业存款付息率发生较大幅度下降。**二是**今年上半年以来，央行对利率政策工具的运用更加审慎，更多运用结构性货币政策工具引导银行业加大对重点领域的支持力度。比如今年 5 月份，央行推出总额度 5,000 亿元的服务消费与养老再贷款，这种政策工具的运用对 NIM 的影响相对较小。**综合来看**，我们判断 NIM 下降幅度将逐渐收窄。我们有信心通过主动管理，保持净息差在可比同业的领先水平。

● **Q3 北京会场 中央广播电视总台：**

我想问一个关于贷款投向的问题。刚才管理层介绍了上半年业绩，想问一下建行上半年贷款投向了哪些重点领域？对于建行传统擅长的基础设施贷款，下半年具体有什么安排？个人消

费贷款和服务业经营主体贷款贴息政策出台，建行准备得怎么样？对于下半年贷款投向会有什么影响？



张毅

行长

第一个问题是贷款投放方面。今年上半年，建行坚决落实监管导向，加强客户营销、市场拓展，积极支持经济转型升级，实现贷款平稳增长，均衡投放。集团贷款增长 1.60 万亿元，增速超过全社会贷款的平均增速，有效保持了对实体经济的支持态势。从具体投向看，对公贷款增长较快，境内对公贷款新增 1.24 万亿元，增速 8.59%；个人贷款增长平稳，境内个人贷款新增 2,318 亿元，增速 2.61%；境外和子公司的贷款略有增长。具体有以下几个特点：

一是大零售贷款市场领先优势持续巩固。个人类贷款、个人住房贷款、个人消费贷款、信用卡贷款的余额均保持同业领先，个人住房贷款的投放量、个人消费贷款的新增均保持市场领先优势；普惠贷款余额达到 3.74 万亿元；资本占用低、回报高的零售类贷款占比在可比同业中仍保持领先优势。

二是精准滴灌实体经济重点领域和薄弱环节。科技贷款余额 5.15 万亿元，增速 16.81%；战略性新兴产业贷款余额 3.39 万亿元，增速 18.92%。我们持续支持经济社会全面绿色低碳转

型，绿色贷款余额 5.72 万亿元，增速 14.88%。同时，大力助力数字经济核心产业发展，数字经济核心产业贷款余额 8,524 亿元，增速 13.44%。我们“五篇大文章”等重点领域贷款增速均远高于全行贷款的平均增速。

三是积极落实国家重大区域战略和区域协调发展战略。上半年，京津冀、长三角、大湾区及成渝等重点区域的贷款均保持较快增长，余额系统内占比较年初稳中有升。

刚才您谈到的基础设施贷款方面，建行“因建而生，因建而兴”，支持基础设施贷款是建行的主责主业。长期以来，建行不断增强服务国家建设的能力，依托造价咨询这些专业的特色优势，为基础设施项目提供设计规划、前期筹备、建设施工以及建成后运营维护全周期的“股债贷保顾”定制服务，持续加强对基础设施建设的金融支持和服务力度。

今年上半年，基础设施相关行业贷款增速高于全行对公贷款增速，较去年同期增速提高 0.23 个百分点。下半年，随着国家重大项目落地、专项债发行使用，这些都会更聚焦于投资建设，对基础设施建设领域贷款需求具有一定的刺激作用。建行已经采取了更加有力的考核激励措施，同时优化了相关信贷政策，将基础设施领域贷款的重点项目和客户纳入白名单机制，并建立了持续的服务跟踪机制，基础设施项目的综合服务质效将在下半年进一步显现。

刚才您提到的第三个问题是个人消费贷款和服务业经营主体贷款贴息政策方面。个人消费贷款、服务业经营主体贷款贴息政策发布后，建行高度重视，第一时间进行全行部署。总体判断，两项贴息政策出台会有效降低居民和经营主体的借贷成本，撬动更多的信贷资金精准投向消费领域，促进个人消费贷款及服务经营主体贷款的有效增长。

建行将切实抓好组织实施，聚焦精准支持真实的消费需求，简化贴息流程，提升客户体验，深化贷款与消费场景融合，以高质量金融服务助力扩大消费需求，让消费市场的参与方更加便捷地获得国家政策红利，激发消费潜力。在政策的带动下，建行有信心，在下半年继续保持个人消费贷款、个人经营贷款的稳定增长。

● Q4 香港会场 汇丰银行：

我们注意到今年上半年建行债券投资规模从 10 万亿元提升到 11 万亿元左右，增长比较快。在债券市场波动比较大的时候，建行怎么部署投资策略？最近我们注意到财政部恢复征收债券利息收入增值税，这会如何影响建行下一步投资债券策略？



纪志宏

副行长

今年上半年，整体债券市场呈现低利率、双向波动的特征，建设银行积极顺应市场变化，特别是主动拓展经营思路，优化资产结构配置。主要做了以下几方面工作：

第一，作为市场上最重要的机构投资者之一，我们积极参与债券市场，为实体经济提供有力支撑。上半年，我国政府债和企业债净融资额 8.8 万亿元，较去年显著提升。建设银行服务国家战略大局，全力支持积极财政政策的实施，保障国债、地方债顺利发行，做好金融“五篇大文章”，满足实体经济的债券融资需求，尤其是在科创债、绿色债券领域，我们也努力发挥大行的引领作用。截至 6 月末，集团人民币债券投资规模比上年末增加近 1 万亿元，新增投资主要投向国债、地方债和企业债，这三类债券新增占比达到 92%。科创债和绿色债券投资认购量也是成倍增加。

第二，债券投资策略更加主动。刚才您也提到建设银行集团人民币债券投资总规模已经接近 11 万亿元，在总资产中的占比已处于近年较高水平，这么大体量的债券组合，需要采取更加主动的管理策略。今年上半年，受宏观经济、美国关税政策等内外部多种因素影响，债券市场利率呈双边震荡走势，我们在保持政府债投资规模市场领先的同时，更加注重优化存量结构，主动调整组合中的品种结构、期限结构、账户结构，国债占比较去年末提升了约 1 个百分点；同时，注重把握市场机

会，运用二级市场交易优化投资组合结构。债券投资总体上业务风险管控有效、投资收益保持同业领先，市场影响力也在不断地增强。

第三，持续提升债券做市能力。我国现在已经是全球第二大债券市场。国有大行是债券市场的重要参与者，建设银行积极提升债券做市报价能力，向市场提供流动性，集团口径以市值计价的金融资产的比例较去年末提高了 6.51 个百分点，投资交易更为灵活。一是债券做市的覆盖面显著扩大。在利率债做市的基础上，我们积极拓展信用债做市报价服务，在熊猫债、科创债、绿色债券等方面的做市能力也有较大进展，上半年客户数同比增长 75%。二是以柜台债为切入点，大力参与多层次债券市场建设。我行柜台债代客业务增加了质押融资服务、民企科创债等创新品种，客户持仓新增 140 多亿元，新增规模市场排名第一。国债分销量超过 4,000 亿元，同比增长一倍多，保持同业领先。同时，我们还积极推动中英柜台债业务，帮助境外投资者能够在英国时区便利地参与中国债券市场，助力资本市场高水平对外开放。

关于刚才提到的另外一个问题，最近，财政部、国家税务总局公告，对 8 月 8 日以后新发行的国债、地方政府债和金融债的利息收入恢复征收增值税。从利率走势运行来看，政策出台以后整体债券市场过渡非常平稳。建设银行的债券投资组合

受本次税改的影响偏中性。税率调整对存量债券特别是政府债的估值总体有利，而我们投资组合中政府债券占比 79.68%，税改后这部分优质资产的价值进一步凸显。

下一步，我们将继续密切跟踪宏观政策和大类资产的走势变化，考虑到税收政策影响的持续性，我们将采取比税改前更加精细的投资策略，持续优化投资组合的结构；同时，建设银行将继续发挥好债券市场重要做市商的作用，为客户提供高质量交易服务。

● Q5 北京会场 广发证券：

我想请教一个关于存款的问题。今年上半年建行存款增长情况如何？采取了哪些措施？在当前存款利率下行的背景下，建行将采取哪些措施稳存增存？



韩静

副行长

马克思在《资本论》中指出，“对银行来说具有最重要意义的始终是存款”。建设银行一直以来视存款为立行之本，高度重视并进行全行部署。特别是在存款利率下行的背景下，我行将低成本、稳定的存款增长作为检验全行综合服务能力的标准。今年上半年，建设银行存款呈现“增长稳、结构优、成本低”的特点，具体数据张行长已作了全面介绍。截至 6 月末，全集团一般性存款总量 30.47 万亿元，较上年末增加 1.76 万

亿元；存款付息率 1.40%，同比下降 32 个基点。我行存款增量、增速、付息率绝对值与下降幅度均处于同业领先水平。具体来说，有以下五项措施：

第一，聚焦存款增长内生动能，做大做强客户账户基础。

“问渠那得清如许，为有源头活水来”，全行多年以来一直坚持客户基础的发展和壮大。截至 6 月末，我行公司类客户 1,226 万户，个人全量客户 7.77 亿人，单位人民币结算账户 1,723 万户，均保持同业领先，这是我们存款增长的最大基础。

第二，适应市场格局变化，加强产品和服务方式创新。全面打造“圈链群”流量闭环经营服务模式，以公私一体化的综合服务模式，通过场景、平台和客户的互联互通，横向上贯通客户的生态圈，纵向上拉长客户上下游、一体化的业务链和资金链。对于产业集群和产业园区，集约化、批量化推进整体营销服务。通过“圈链群”服务模式，把我行产品服务渗透到客户生产经营的全过程，实现客户资金在建行体系内的闭环运行，这为我行低成本的存款增长奠定了坚实基础。

第三，以科技和数据驱动，尤其是 AI 赋能业务发展，实现对客精准识别、精准营销、精准画像。通过洞察客户特点，实现我行产品服务的精准适配，这在我行对公对私领域均有所体现。在对公业务领域，我们通过数字化工具直营，对公长尾客户存款较年初增长超 1,000 亿元；在零售业务领域，通过智能

化管理，存量资金到期承接率近 95%。这样的成绩来之不易，离开了科技驱动、数据驱动是难以做到的。

第四，顺应存款利率下行背景下客户资金多元化、理财化趋势，一体推进存款和财富管理、资产管理业务发展。截至 6 月末，我行管理的对公客户金融资产达 12.82 万亿元，个人客户金融资产突破 22.04 万亿元，其中个人财富管理客户较年初新增近 450 万户，个人 AUM 日均新增超 1.7 万亿元。

第五，优化结构，降本增效。我行在存款总量持续稳步增长的同时，不断优化结构，拓展低成本资金，活期存款增量贡献度显著加大。截至 6 月末，我行活期存款新增占比超 30%，同比提升近 15 个百分点。活期存款占比高，不仅是银客关系稳定的表征，也是对客综合服务能力的体现。

下一步，建设银行将持续跟踪市场变化，特别是结合当下资本市场财富效应增强的趋势，进一步前瞻性研判分析资金市场运动变化的特点，因势而变，进一步加强创新、改进服务，把存款工作基础做得更实，为建设银行增强服务实体经济能力奠定强大的资金基础。

● **Q6 香港会场 凤凰卫视：**

我想请教管理层有关资产质量方面的问题。看到建行上半年整体资产质量相对平稳，请问主要得益于哪些举措？重点领域

的资产质量呈现哪些变化？对于下半年的资产质量又有怎样的展望？



李建江

副行长

建设银行始终坚持把防控风险作为金融工作的永恒主题，前瞻、主动做好资产质量的管控。截至 6 月末，集团不良贷款率 1.33%，较上年末下降 0.01 个百分点，关注类贷款占比 1.81%，较上年末下降 0.08 个百分点，整体资产质量保持平稳；集团拨备覆盖率 239.40%，较上年末提升 5.80 个百分点，保持了良好的风险抵补能力。

从重点风险领域来看：房地产领域，我们在满足房地产行业合理融资需求的同时，深入研判风险演化趋势，强化监测，持续做好风险的靠前防范和有序化解。截至 6 月末，建设银行房地产业不良贷款率较上年末下降了 0.05 个百分点，保持了风险的平稳可控。普惠零售领域，面对近年来整体风险演变态势，我们在支持提振和扩大消费、落实好小微企业融资协调工作机制的同时，加快完善自身的风险管控机制，强化智能风控体系建设，推动数字化风控工具融入、嵌入信贷业务流程，持续优化业务准入、风险核查、监测预警等关键环节管理，推进零售信贷集约化管理，通过加强风险源头和过程管理，持续提升风控质效，以资产质量的总体稳定保障业务稳健高质量发展。

一家银行的资产质量与实体经济的发展密切相关，更与自身的风险管控能力密不可分。从宏观层面来看，上半年全国经济运行稳中有进，宏观政策持续发力、适时加力，重点领域风险防范化解有力有效。从建设银行自身的风险管理来看，我们持续做好信用政策动态重检和差别化安排，推进信贷结构调整，优化信贷流程；紧盯重点领域，坚持实质风险判断，多措并举化险挽损，不断夯实风险管理的基础。

展望下半年，建设银行将持续贯彻落实党中央、国务院关于防范化解金融风险的决策部署，不断完善集团一体化风险内控管理体系，强管控、调结构、夯基础，持续提升自身风险管理能力。预计未来一个阶段，建设银行资产质量可以保持稳定，核心指标表现处于合理区间，风险抵补能力继续保持充足。

● Q7 北京会场 《财经》杂志：

建行在金融科技领域有一定先发优势，我想了解一下建行在推动数字化转型、加强金融科技赋能、提升服务数字经济能力等方面有何具体进展和成效，以及下一步规划是怎样的？



雷鸣

副行长

数字化转型、金融科技赋能、提升服务数字经济的能力是党中央赋予我们的责任，与此同时，也是建设银行始终保持高质量发展的重要引擎之一。我们坚决落实党中央、国务院决策

部署，努力做好数字金融大文章，持续夯实数字化转型基础，提升各领域数字化业务的支持能力，支持数字经济高质量发展。重点是四个方面：

第一，数字化转型的基础更加牢固。在全面完成核心系统分布式转移之后，我们的系统能力大大增强，日均批处理时长缩短了约 30%，联机交易处理能力提升了约 1.6 倍。我们深入推进“人工智能+”行动，建设了千亿级参数的建行大模型，打造了基础应用能力体系，全面融入公司业务、个人业务、支付结算以及风险管理等领域；我们的“帮得”智能助理为个人客户经理提供了全流程、端到端、沉浸式辅助支持，专营客户经理平均深度服务客户数从原来的 200 人增加到 600 人；授信审批的 AI 助手覆盖财务分析、评级审查、综融审查，完成财务分析报告的时间由以前的数小时降到了分钟级，评级审查意见生成仅需要 40 秒，75%的开发人员开始使用智能编码，代码采纳率 30%以上。与此同时，强化企业级数据治理，建立了需求统筹和监测运营机制，实现了数据标准、质量、安全等全流程的管控；进一步推进全行的数据全域入湖，上半年数据入湖量同比增长了 8.5%；数据要素深度融合产品创新、风险管控等经营管理领域，正如刚刚韩行长提及，乘数效应进一步释放。在保障生产稳定运行的基础上，我们利用“CPU 分时复用”提升了 25%的算力供给，有效提升了资源使用效率和绿色节能水平。

第二，数字生态体系不断完善。我们强化了手机银行、“建行生活”线上经营主阵地的作用。手机银行立足全量金融服务平台，持续优化服务旅程体验，推出了“轻松还”等创新产品；“建行生活”聚焦消费金融生态建设，助力政府消费补贴落地见效，不断丰富权益和场景连接。给大家报告几个数据，截至6月末，两个平台服务的用户达到5.33亿，月活用户达到2.43亿，同比增长14.4%；手机银行财富客户突破4,000万，同比增长14.75%。持续完善数字人民币业务经营体系，在智慧校园、公积金管理等场景得到了全面推广，6月末，我们的数字人民币个人钱包、对公母钱包数量分别比上年末增长9.96%和10.73%，累计消费笔数较上年末增长16.75%，达到5.22亿笔，排名同业第一。

第三，数字化经营成果丰硕。个人客户直营取得了良好成效，截至6月末，我们通过搭建“洞察—匹配—触达—监测”的数字化经营闭环，直营服务个人客户达到6,257万户，近三年来提升了6倍；直营客户经理人均服务1.8万户，线上人均管理的AUM新增比线下点均的新增高出了10%。我们同时加快企业级运营体系建设，通过流程优化提升业务办理的效率，改善客户体验，全流程在线办理电子函证等业务，持续努力让客户“零跑腿”；依托ICR、知识图谱等新兴技术，深化智能技术的赋能，实现单位账户开立等各项业务的智能化审核，效率提升30%以上。全面风险监控预警平台有力支撑分支机构前瞻性化解

风险，我们有 98%以上不良客户在风险劣化之前就得到了预警，实现风险早识别、早预警。

第四，高效赋能数字经济发展。截至 6 月末，数字经济核心产业贷款余额 8,524 亿元，较年初增长 13.44%。我们深耕平台经济，依托“商家生意卡”等产品，为互联网平台的小微商户提供了集支付、账单、理财、权益、数据于一体的普惠金融服务。持续推进供应链金融数字化升级，不断打造全产品链、全流程、全链路、全场景的供应链产品服务体系，上半年累计为 13.22 万户链条企业提供 6,884 亿元的融资支持，融资余额 7,583 亿元，保持同业领先。

下一步，建设银行将以智能化为核心加速数字化转型，进一步夯实安全可靠、自主可控的基础设施，推进低碳、绿色、金融级数据中心建设，科学有序释放新算力；加快推进人工智能体系化、系统化应用和企业级知识库建设，进一步发挥 AI 效能；通过全方位、全链条、系统性数字化、智能化转型，打造金融新质生产力，赋能“五篇大文章”，支持好高质量发展，也为金融强国建设贡献建行力量。

● **Q8 香港会场 瑞银证券：**

我想问一个关于手续费收入的问题。上半年建行手续费净收入实现 4%的正增长，请问主要驱动因素有哪些？如何展望全年趋势？建行还将采取哪些措施推动手续费收入稳健增长？



生柳荣

首席财务官

今年上半年，我们顺应政策和市场的变化，改进和提升服务能力，给广大客户创造价值的同时，也实现了手续费收入的增长。上半年集团实现手续费净收入 652 亿元，同比增长 25 亿元，增速 4.02%。影响因素可以概括为三个方面：

一是客户基础持续夯实。国家政策鼓励各家银行减费让利、加大对实体经济的支持力度，我们在贯彻国家政策的前提下，加大了对客户和项目的拓展，客户基础进一步扩大。例如，个人客户方面，信用卡客户超过 1 亿户，财富管理客户数、私人银行客户数保持两位数增长。对公客户方面，单位人民币结算账户总量超过 1,700 万户，较上年末增加 94 万户；投行业务系统“飞驰 e 智”系统签约超 7 万户。这些数据说明我们的客群在扩大，在减费让利的情况下，通过薄利多销，实现了手续费的增长。

二是巩固并提升服务能力，重点领域收入贡献增加。在对私服务方面，通过深化数字化运营和精细化管理，第三方支付上半年收入贡献超百亿元。在对公结算方面，我们增加了对公客户的拓展，提高了产品的覆盖度，对公结算收入比较稳定，在同业中处于第一方阵。此外，正如刚刚张毅行长在致辞中提

到的，上半年我们也加大了对实体经济的支持力度，在服务重点领域和重点项目的同时，银团贷款、投资银行和特有的工程咨询服务的收入都实现了比较好的增长。

三是抓住资本市场回暖的有利机遇，财富管理业务边际向好。代销基金收入增速超过 20%。第三方存管（CTS）客户总量和存管资金量均保持同业领先，收入增幅超过 40%。代理保险方面，大家过去说减费让利对代理保险的影响比较大，一季度我们收入还没有出现正增长，二季度出现了可喜的变化，业务量增加的同时收入也呈现了正增长。这些资本市场的机会，我们抓得不错。

上述三个影响因素不仅使得上半年手续费收入实现增长，也带来了收入结构上可喜的变化，可以用两个占比来解释。

第一个占比是手续费净收入占经营收入的比重，上半年为 16.90%（H 股口径），较上年同期上升 0.17 个百分点，体现了银行的轻资产轻资本特征。**第二个占比**是重点领域收入占比，财富管理、投资银行、交易银行等重点领域收入贡献在六成以上。这几年我们都在倡导转型，这一变化也说明我们的转型效果不断在呈现，收入结构在优化，增长动能在增强。

下一步，我们将继续坚持以客户为中心，根据客户的需求变化来改进和提升我们的服务，重点做好“两巩固、两提升”。

“两巩固”就是巩固对私、对公结算基本盘。在对私结算方面，今年以来国家重点支持扩内需、促消费，我们会抓住政策机会，在下一步工作中聚焦首发经济、银发经济、文旅消费、服务消费等热点，带动信用卡和第三方支付收入的增长。在对公结算方面，近期我们加大了科研投入，针对对公结算产品和结算系统，特别是现金管理系统的性能进行了改造和优化，希望通过结算产品、结算系统性能的优化进一步提升客户体验，巩固对公结算的基本盘。

“两提升”就是提升财富管理、融智服务能力。一是**财富管理方面**。在当前的低利率环境下，对私财富管理的需求在增加，对公财富管理的需求也在增加。下一步，我们会进一步提升投研、投顾能力，更加充分运用大数据对客户精准画像，做好客户分层分类，针对不同层级客户的风险偏好，适配性进行资产配置，在给客户提供更优质的财富管理服务的同时，进一步增加手续费收入；同时，针对性提出对公财富管理的解决方案，在满足对公客户财富管理需求的同时，增加相应的收入。二是**对公融智服务方面**。今年是“十四五”规划的收官期，也是“十五五”规划的编制期，“十四五”规划的重点项目在加速推进，“十五五”规划的一些项目也已经在筹划。刚才张毅行长提到了建行是“因建而生，因建而兴”，基础设施建设是我们服务的相对优势，这里面增量和存量都有文章可做。例如，对一些新增的基建项目，我们可以提供投行服务、银团服务以

及工程咨询服务，这些都可以带来收入。另一方面，提醒大家关注，针对庞大的存量基础设施建设项目，我们可以通过加大资产证券化服务，在满足存量盘活的同时，增加手续费收入。

● Q9 北京会场 新华社：

近年来，高新技术企业和科技型企业快速发展。建行作为国有大行，在服务支持企业科技创新发展方面有哪些举措？取得了怎样的成果？



韩静

副行长

刚刚《财经》杂志记者说建设银行在金融科技上有先发优势，其实建设银行在科技金融方面同样具有独特优势。我们很高兴地看到，近年来中国的高新技术企业、科技型企业像雨后春笋般迅速发展。纵观建设银行的发展历程，注重创新是建设银行的鲜明特色。在科技金融方面，在党中央提出推动科技创新和产业创新融合发展之时，建设银行作为一家大型金融机构，率先成立了科技成果评价改革试点工作专班，并进行了相关领域产品和服务的创新实践。今年以来，建设银行党委高度重视，5月专门召开战略规划制定实施和全面深化改革委员会会议，明确了全行科技金融体系化系统化推进工作方案。7月30日，中共中央政治局会议再次指出“推动科技创新和产业创新深度融合发展”，建设银行的工作有力贯彻了党中央决策部署，对

全行的目标、策略和措施做了前瞻性工作安排。总体上，建设银行科技金融服务的定位是成为首选银行，服务好科技金融大文章。

截至6月末，建设银行科技贷款余额5.15万亿元，占各项贷款余额18.78%，较上年末提升1.71个百分点；科技贷款新增7,417亿元，增速16.81%；服务科技型企业数量超30万家，同业领先。同时，建设银行适应商投行一体化的趋势，建成千亿级科创基金群落。集团各子公司主动管理的科创基金77只，规模超过1,600亿元。全集团科技型企业股权投资存续规模超900亿元。今年上半年，科创债承销规模超237亿元，处于市场领先地位。

在科技金融发展方面，建设银行党委明确思路策略，给全行明确的工作指引，主要做法是：

一是构建起适应科技创新和产业创新深度融合发展的客户生态圈。在过去以科技型企业为中心的服务格局基础上，在前端，将触角延伸到研发机构、科研院所、高校、国家实验室等，助力科技创新实现“从0到1”的突破；在后端，把服务拓展到国家级创投机构、地方产业基金，融合金融资本、产业资本、社会资本等，形成耐心资本的国家队和联合体，为科技型企业商投行一体化发展奠定投资基础，为打通科技、产业、金融的生态循环创造条件。抢抓金融资产投资公司（AIC）股权投资

试点扩大契机，与全部 18 个试点城市达成合作意向。同时，建设银行作为唯一的大型金融机构，与国家发展改革委合作成立了国家级战略性新兴产业发展基金，累计撬动了千亿以上的社会资本。

二是打造贯通双周期的商投行一体化产品和服务体系。立足于建设银行集团“股贷债保租”等全产品服务体系，搭建“科技金融产品货架”。聚焦技术生命全周期，以科技研发贷款、早期股权投资服务科技创新投入，以科技转化贷款、知识产权质押贷款推动创新成果向现实生产力转变。聚焦企业生命全周期，初创期以善科贷、善新贷为企业提供入门级融资，成长期以科技易贷提升中型企业信贷服务效率，成熟期以并购金融、资本市场业务助力企业优化融资结构。

三是建设与客户沟通实时交互、交易实时交付的平台系统。通过建设银行的官方网站、企业网银、手机银行等载体，客户都可以与建设银行建立实时联系。建设银行通过开发“飞驰 e+”、“飞驰 e 智”、科技金融专区、科创雷达等系统性金融工具，实现客户精准识别、评价和准入，提高对客服务效率，打造集团科技金融“智慧大脑”。截至 6 月末，“飞驰 e+”注册用户超 34 万户，落地项目超过 6,200 个，落地规模近 3,700 亿元，撮合成功率达到 90%以上，经过了市场和客户的检验。同时，

打造“惠懂你”移动金融服务平台，为普惠型科技企业提供全流程线上融资服务。

四是搭建五级联动的机构组织体系和资源力量配备。已初步建成“总行—一级分行—重点城市行—特色支行（网点）—子公司”的五级科技金融专属组织架构。总行成立科技金融部（二级部），授予6家一级分行总行级科技金融创新中心称号，在重点城市二级分行成立科技金融直营中心，近期在全国范围内最新认定了405家科技特色支行（网点），实现了科技资源集中区域全覆盖。子公司设置科技金融对口部门和专业团队，突出科技股权属性，明确差异化定位，实现对“双周期”各阶段股权投资需求的全覆盖。

下一步，建设银行将继续落实党中央、国务院决策部署，扎实推动各项措施落地见效，切实助力建设科技强国，为实现高水平科技自立自强贡献建设银行独特力量。

● Q10 北京会场 网络提问：

今年以来，在各项房地产政策促进市场止跌回稳的形势下，建行个人住房贷款在规模增长、利率等方面表现如何？管理层对全年业务发展有什么判断？



纪志宏

副行长

今年以来，国家持续出台促进市场止跌回稳的政策，各地因城施策，陆续采取了很多措施，成效逐步显现。建设银行着力发挥住房金融传统优势，积极应变，特别是坚持完善区域差异化发展策略，全面支持客户刚性和多样化改善性住房需求，业务竞争力进一步增强。上半年房贷的受理量、投放量均比去年同期显著提升，贷款余额保持稳定。截至6月末，贷款余额6.15万亿元，规模保持同业首位，贷款投放也位居同业第一，领先地位继续巩固。

从结构上看，住房市场的一些新变化，也为我们的业务发展创造了新的空间。近年来，二手房交易在住房交易总量中的占比持续提高，我们积极把握这种结构性机遇，针对二手房房源类型多、交易分布广的特点，针对性细化准入条件，精简贷款材料，扩展网点前端服务，以更高效的服务，促进二手房贷款业务发展。上半年，我行二手房贷款投放同业第一，较去年同期提升超20%；贷款新增也比去年同期多增436亿元，为总体贷款增长提供了有力支撑；二手房贷款余额达到1.89万亿元，居同业首位。

在各地保障性住房实践中，建设银行也密切跟进、积极参与，创新提供配售型保障房的个人住房贷款服务。自2024年在郑州发放全国首笔贷款以来，又陆续在大连、青岛、西安、

福州、广州等 10 个城市实现贷款投放，在助力加快构建房地产发展新模式中，不断开拓新的业务领域。

同时，顺应利率政策趋势，我行新发放房贷利率稳中略降。一季度是 3.11%，二季度降至 3.08%，我们持续发挥好金融惠民安居的作用。

总体来看，中央和地方持续采取有力措施，巩固房地产市场止跌回稳态势，近期北京、上海也优化了房地产政策，进一步提振市场预期。中央城市工作会议也明确要稳步推进城中村和危旧房改造，这将进一步激发人们对“好房子”的需求。建设银行将抓好系列政策落实，通过延伸住房金融服务链条，特别是围绕客户进一步打造住房金融生态的服务闭环，完善住房金融生态的布局，持续巩固提升这方面的竞争力。我们预计今年全年房贷业务表现将会好于去年。