中国工商银行董事长姜建清先生致欢迎辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友:

大家下午好!

欢迎大家参加中国工商银行股份有限公司首次公开发行股票网上路演活动。在此,我谨代表工商银行全体员工,对各位朋友的参与,表示热烈的欢迎和诚挚的谢意!

工商银行经过二十多年的发展,已成为国内最大的商业银行,拥有雄厚的客户基础、强大的分销网络、领先的信息科技水平,并具有卓越的创新精神和执行能力、稳健的管理团队。2005年10月28日,工商银行由国有独资商业银行成功改制为股份制商业银行,实现了股权多元化,建立起规范的公司治理结构,各项经营与财务指标达到国际商业银行的良好水平。此外,工商银行还与高盛集团、安联集团、美国运通公司三家境外战略投资者签署了战略投资协议,建立了战略合作关系。借助战略投资者的经验和技术,工商银行公司治理、风险管理水平和业务创新能力正在得到新的提升。

目前,我行正在全新的公司治理结构基础上,致力于加快整体构建现代金融企业制度:建立科学的决策体系、健全的内控机制和完善的全面风险管理体制;整合业务和管理流程,实现机构扁平化和业务管理垂直化;建立市场化的人力资源管理体制和有效的激励约束机制;按照国际标准重塑财务会计制度和报告体系,构建高度透明的信息披露制度;继续提升科技水平,建立国际化的信息技术平台;推进全面、协调、可持续发展,实现股东价值最大化。

工商银行此次A+H股同步发行将开创资本市场的历史先河,也将创造海内外发行总量历史之最,借此次公开发行的契机,工商银行将全面调整资产负债结构、收益结构、客户结构和分销网络结构,推进经营转型,加快业务和技术创新,打造中国第一零售银行、优秀信贷银行和业务多元化的银行,巩固和加强在中国银行业的优势地位,稳步拓展国际市场,强化境内外业务一体化经营,迅速将工商银行打造成为拥有强劲可持续增长及卓越股东回报的国际一流商业银行。

我们坚信,广大投资者的高度信任与大力支持,是此次发行成功的保证。通过本次网上交流沟通,我们将充分听取各位的建设性意见,进一步深入推进我行的改革与发展。我相信,工商银行将不负众望,创造更加优良的经营业绩,来回报各位投资者,回报社会!

谢谢大家!

中国工商银行副董事长、行长杨凯生先生致答谢辞

各位嘉宾、各位投资者和各位网友:

大家下午好!

时间过得很快,四个小时的网上路演就要结束了。感谢大家在网上与我们的交流,同时感谢东家承销商以及所有中介机构所付出的辛勤劳动。通过大家的共同努力,本次网上路演取得了成功。在本次网上路演即将结束之际,我谨代表工商银行再次感谢各位的参与,感谢各位投资者对我们工商银行的信任、关爱和支持。

今天,有机会与这么多关心、关注工商银行的朋友们共同探讨工行的经营理、战略规划、未来发展,感到十分高兴,大家为我们提出了很多非常宝贵的意见,在今后的经营管理中,我们一定会认真考虑大家提出的问题和建议,按照现代金融企业制度和新的发展战略规划,进一步深化改革、强化管理,加速转型、加快创新,培育核心竞争力,把工商银行建设成为具有国际竞争力和最富价值的世界一流商业银行,为客户提供更加优质的金融服务,为股东创造更好的价值回报,为所服务地区经济的发展不断注入新的活力并作出更大的贡献。

在今天的交流当中,我们深深体会到了作为一家公众公司的使命、责任和压力。步入上市公司的行列后,我们将面临更多投资者的关注、关心与监督,这也正是工商银行做大、做强、健康发展的动力源泉。

网上路演虽然结束了,但我们与大家的沟通交流才刚刚开始。工商银行在未来的发展中离不开大家的关注和支持,我们期待大家与我们保持密切的沟通和联系。

再次感谢广大投资者及各位网友对工商银行的支持和帮助!

谢谢!

嘉宾名单

发行人:

中国工商银行股份有限公司

董事长 姜建清先生

副董事长、行长 杨凯生先生

执行董事、副行长 牛锡明先生

副行长 王丽丽女士

副行长 李晓鹏先生

首席风险官 魏国雄先生

董事会秘书 潘功胜先生

总行有关部室的总经理或副总经理

联席保荐人(主承销商)(排名不分先后):

中国国际金融有限公司管理委员会成员、董事总经理 韩巍强先生

中信证券股份有限公司常务副总经理 程博明先生

国泰君安证券股份有限公司 董事长 祝幼一先生

中银万国证券股份有限公司 董事、副总裁 胡强先生

经营管理

问: 请问贵行的此次改制重组,仅仅是财务上的重组,还是对管理和业务方面也进行了改革?

杨凯生: 这是个很好的问题。我行从1997年开始实行持续性的改革,对业务流程和运营架构进行再造。而新一轮的业务流程再造和运营改革于2006年上半年已经实施,有关工作已在总行层面完成,分行层面的改革预期于2006年底完成。我行此轮运营改革的主要目的是加强我行的客户服务、提高风险控制能力和运营效率,以推动我行的业务转型与可持续发展战略的实施。谢谢!

问: 工行在国内的网点数量仅次于农业银行,从业人员也数量庞大。你们上市后在网点建设上的重点是什么,有没有一个网点和员工数量的计划。同时你们会不会大幅提高员工平均薪酬水平,员工成本会占营业成本的多大比例?

杨凯生: 截至2006年6月30日,我行的境内分行、网点及其他机构总数(包括总行)为18,038个。我行机构调整主要是依据各地的经济、社会发展水平,以及市场客户需求而确定的。另一方面,我行的机构设置也是基于优化区域布局、提高机构效率的考虑,不会盲目的裁减。

我行已经建立了一套基于业绩的薪酬制度,员工薪酬按其职位、业绩考核而厘定。此外,我行计划通过实行经济增加值(EVA)制度决定机构及员工薪酬,以进一步优化员工薪酬制度。总之,我行将进一步建立健全激励约束机制,随着业务的发展和利润的不断增加,在成本收入比保持相对稳定的前提下,逐步提高员工的薪酬水平。谢谢!

问: 工商银行是国内资产规模最大的银行,这也造成其信贷增长不可能太快。贵行对2006-08年信贷的年增长率一个什么样的预期?与此同时,贵行对非利息收入占比的中期目标(3-5年)是什么?

杨凯生: 我们并不一味追求贷款规模的增长,而是在稳健发展我行的信贷业务的同时,积极改善我行的信贷结构,进一步发展具有高增长性的非信贷业务以实现收入及资产结构多元化,为投资者提供长期、持续的良好回报。未来几年的信贷增长率将和前几年基本持平。

我行在稳健发展我行的信贷业务的同时,积极改善我行的信贷结构;进一步发展具有高增长性的非信贷业务以实现收入及资产结构多元化;努力为投资者提供长期、持续的良好回报。最近三年及一期我行非利息收入呈现稳定增长的态势,2003年、2004年和2005年我行分别实现非利息收入74.99亿元、107.34亿元和143.85亿元,年复合增长率为38.50%,我们将致力于非利息收入的这种增长态势。谢谢!

问: 工行重组剥离后,是否还会形成大量不良贷款?工行将采取何种对策来控制不良贷款的增长?

牛锡明: 这是我们高管层特别是分管信贷风险的管理人员必须正视的问题。从1999年以来,我们就采取了大量的措施提升我行的风险管理水平。从1999年以来的近八年时间里,我行新发放的贷款占全部贷款的比重已达到95.2%,其不良贷款率仅为1.86%,是几家银行中最低的。今后我行将进一步发挥在信贷风险管理方面的优势,并采取一系列有效措施,包括不断完善信贷管理政策及信贷审批流程、强化客户风险总量控制、加强贷后监督等,保持我行信贷资产的高质量。

问: 工行如何发挥规模优势,提升盈利能力?

王丽丽: 我行的规模优势主要体现在以下几方面:1、广泛的分销网络和强大的客户基础扩大了销售机会;2、中国最大的电子银行,在交易手段逐步虚拟化的进程中占有优势,利于提高现有客户忠诚度。降低运营成本;3、业务产品和收入来源多样化,有利于规避经济周期波动的风险;4、产品创新能力强,促使收益水平更加稳定和富于增长潜力;5、深刻的品牌认知度和美誉度,增进客户信心和使用意愿,利于产品推广和业务拓展;6、强大的资本实力,更有能力进行投资,提升产品、营销、科技和风险控制水平。

问: 战略投资者目前和工行在哪些领域已经实质性的展开了合作?

潘功胜: 我行与战略投资者的合作是五种型的战略组合,符合我行的长期发展战略。

我行与高盛集团的合作主要包括:公司治理、风险管理、资金业务、资产管理、公司和投资银行业务、不良贷款的处置、培训等领域。与安联集团主要在银行保险业务领域进行合作。与美国运通主要在银行卡业务领域进行合作。谢谢!

问: 贵行的信息技术系统对提升贵行的风险管理能力有什么帮助吗?

魏国雄: 先进的信息技术系统对提升我行的风险管理能力有很大的帮助:

(1)我行在国内率先研发应用了公司客户信贷管理系统(CM2002)、个人信贷管理系统(PCM2003),使我行成为国内首家具有自动信贷风险控制系统的大型商业银行;

(2)我行在国内首先推出特别关注客户信息系统(CIIS),银行卡透支台帐管风险管理系统,整体提高了对信用风险、操作风险和市场风险的监控能力。

因此,工商银行的资产质量不断提高,内控案件发案率近年来一直较低。谢谢!

问: 工行的内部审计是如何发挥作用的?如何工作的?

魏国雄: 谢谢你的关心。这是商业银行风险管理中一个非常重要的问题。

在此方面,我行已建立独立的内部审计体系,由总行内部审计局以及在全国的十个内部审计分局组成,我行的内部审计局直接向我行董事会汇报。

为了加强内部审计职能,我行采用了一套内部审计的原则和方法,其中包括:

(1)审计工作的独立性。我行的内部审计局不介入任何业务活动,不参与任何业务决策的制定或执行。各内部审计分局只对其所在地区以外区域的分行进行审计。

(2)风险导向的审计。我行内部审计工作计划的制定以风险为导向,目标是发现和改善整体风险管理系统中潜在的不足之处。我行的2006年内部审计计划,特别强调了我行信用业务、信息系统和与我行的新兴业务有关的风险。

(3)分配审计资源以期以最大效益。根据资产质量、盈利能力、内部控制及流动性,我行向业务表现评级较低的分行分配更多审计资源,以促进分支机构风险管理水平和内控水平的整体提升。谢谢!

问: 工行将部分1999年以前质量好的再融资贷款划分为“新贷款”,这样分类真有没有可能对投资者产生误导?是否能够真实反映“新贷款”质量?

魏国雄: 新老贷款划分标准客观清楚,不会引起混淆。如果一笔在1999年1月1日之前发放的,而在1999年1月1日之后到期时符合新发放贷款信用审批条件,则该笔贷款可以获得再融资;这样的获得再融资的贷款也可被认为是新贷款。

我行自1999年1月1日起,大幅度改进信贷风险管理制度,以1999年1月1日为时点划分新老贷款,可充分反映我行资产质量的改善。

新老贷款的划分包括全部境内贷款,基本上已经反映了我行绝大部分的贷款业务情况。截至2006年6月30日,我行全部境内贷款中95.2%为新贷款,故新贷款质量在很大程度上反映了我行的贷款质量情况。谢谢!

问: 请问工行的内控与其他银行相比,有何特色?其有效性如何?

谷谢: 我行的内控体系与其他行相比主要有两个特色:一是从手段上充分利用我行强大的IT系统,实现系统硬控制;二是在组织体系上设立了独立的内部审计机构——内审局。从近年来银行系统的发案控制情况看,我行的内控管理取得了良好的效果。谢谢!

问: 工行计划如何调整资产结构?

朱长法: 谢谢您的问题!我们将推进我行经营结构的战略转型,保障我行的可持续性发展和股东回报的提高,我行计划从(1)积极调整信贷结构,提高高收益贷款占比;(2)合理增持非信贷资产,提升投资及交易类资产占比等方面调整我行资产结构。谢谢!

问: 工行现在托管业占据了很大市场份额,尤其是保险资金托管已经占60%。请问对托管行业在中国的发展及工行的战略定位有何考虑?对工行整体的贡献度有多大?

周月秋: 看起来,您对托管业务很熟悉。也许我们是同行?如果确实如此的话,那您对于工商银行托管业务的市场份额应该比较大的情况一定也很清楚。我个人认为,托管业务在中国有着巨大的发展空间。在工商银行,我们也一直高度重视托管业务的发展。托管业务在工商银行发展战略中具有重要的地位,是工商银行的重要中间业务之一。随着托管业务的快速发展,对工商银行的整体贡献也会越来越大。谢谢!

问: 2003年-2005年工行个人不良贷款的余额和比例都在增加,请问是什么原因?

魏国雄: 我行的个人贷款不良率长期处于较低水平,2003年至2005年在1%至2%左右,在可比银行中亦为较好水平。2003年至2005年个人贷款不良率有所波动,但都是在正常范围之内。谢谢!

△中国工商银行副行长李晓鹏先生在路演现场

问: 相对于其他国有银行,工行的风险管理有什么主要优势?

刘瑞霞: 我行的风险管理具有较强的优势。这些优势包括:

(1)我行设有涵盖信用、流动性、市场和操作风险等方面的风险管理架构。此架构由我行先进的风险管理信息技术支撑,让我行能更有效地管理各种风险并有助于我行资产质量的不断改善。

(2)我行对信贷调查、信用审批和贷后监控职能进行了分离,以维持对整体授信程序的独立检查及平衡。我行在我国四大商业银行中率先于2004年启动了新巴塞尔资本协议所推荐的内部评级法风险管理工程,并于2005年采用了公司贷款十二级分类系统。

(3)我行的信息科技系统使我行能够管理市场风险和流动性风险,以达到交易和合规报告的目的。我行严格坚持内部的市场和流动性风险管理要求。

(4)按照我们根据COSO(美国反对虚假财务报告全国委员会的发起组织委员会)内部控制整体框架制定的内部控制指引,我行计划在三至五年内完成全行范围的内部控制框架,强化全行内部控制管理。我行是率先根据COSO内部控制整体框架的要素对分行的内控开展评价的国内商业银行。谢谢!

问: 此次A股发行后工行的资本充足率将有多大变化?

魏茂庆: 谢谢您所提的问题!截至2006年6月30日我行的资本充足率为10.74%,本次发行后资本充足率将进一步提高。

问: 相比传统的物理网点,电子银行的成本优势具体表现在哪?

郭超: 谢谢您!我行的物理网点近年来正在逐步下降,其中有很大一部分网点的服务功能已由电子银行所替代,电子银行分流了许多柜台交易,能为客户提供更加便捷的服务。同时,电子银行也能大幅提高我行的服务效率,降低服务成本,使我行的电子银行服务交易额不断增加;我行2005年度电子银行服务交易额为467,699亿元,较2004年度的384,442亿元增加了21.7%,而2004年度的交易额则较2003年度的223,164亿元增加了72.3%。

问: 工行近年来贷存比不断下降。上市集资后,工行资金较为富裕,应当加快贷款发放步伐。但是,国家正进行宏观调控,希望减缓贷款增长。面对这样的背景,工行会采取什么策略?是否会应国家要求减缓贷款增长?或者会按本身需求加速放贷?

苏宗国: 国家宏观调控政策是为了使经济增长更为健康,有助于创造一个良好的经营环境,与商业银行的经营目标并不矛盾。

我行一直坚持稳健经营的理念和原则,积极采取前瞻性措施、适应宏观经济的调整,有效地控制了宏观经济政策变化带来的风险。

宏观调控主要是限制在经济过热行业的投资与放贷,并不是限制所有行业的投资与发展。我行有选择的发展优势企业,在实现贷款规模发展的同时更注重提高整体盈利能力。

我行将根据宏观调控的政策走向,对各行业发展进行前瞻性分析与研究,积极选择市场前景良好、经营稳健、盈利性好的企业进行贷款投放。

在未来的经营中,我行将继续严格地控制信贷风险,稳健发展信贷业务,适度增长贷款规模,将贷款投放的增长控制在一个合适的水平。谢谢!

问: 请介绍一下工行在发展产品和客户方面都取得了哪些进展,什么产品在提高客户渗透率方面是在未来最具增长空间的?

黄梅: 谢谢您的关注!

我行在客户细分的基础上,通过充分考虑不同的客户需求,为客户提供度身定制的产品和服务。

公司银行业务方面,在发展传统的贷款业务、票据贴现业务和存款等业务的同时,我行大力开发包括清算和结算、现金管理、委托代理服务、外汇、担保服务、托管及投资银行服务等在内的手续费和佣金产品和服务,促进交叉销售,为客户提供一站式的金融解决方案。这是近年来我行对公业务收入的重要增长点。

个人银行业务方面,我行的个人银行业务产品和服务包括个人贷款、银行卡、个人存款和一系列的个人银行手续费和佣金产品和服务等。利用庞大的客户基础和分销网络,我行建立了一个综合的个人理财服务平台,推出组合理财产品,通过“理财金融品牌”、专业理财顾问团队和差异化渠道建设,为客户提供不同种类的产品和服务,从而提高客户渗透率。

业务发展

问: 工商银行的整体发展战略是什么?工行将通过哪些途径实现整体发展战略?

姜建清: 我行的整体战略目标是巩固在我国银行业的市场领导地位并致力于转型为国际一流的金融机构,为投资者提供长期稳定的价值回报。主要通过以下途径实现上述战略目标:

(一)进一步发展具有高增长性的非信贷业务以实现收入及资产结构多元化;

(二)稳健发展我行的信贷业务,积极改善我行的信贷结构;

(三)通过扩大客户群分、加强目标市场营销和提升客户服务水平来继续提升我行的客户和盈利能力;

(四)通过战略性地提升传统分行网络,并加强电子银行业务,以进一步增强销售和市场推广能力;

(五)继续加强风险管理及内部控制能力;

(六)充分利用与战略投资者的合作关系;

(七)完善与绩效挂钩的激励机制,加强培训,提高员工绩效。谢谢!

问: 进入中国市场的外资银行大多有混业经营的背景和优势,国内近年来也有不少金融控股公司(如中信、平安)发展迅速,面临日益激烈的竞争环境,工行有何应对策略?

姜建清: 混业经营是目前发达国家商业银行的普遍做法。我国加入世界贸易组织后,外资银行的挑战的确对国内商业银行形成压力。拓展新业务领域已成为银行业特别关注的问题。我行在以下几个方面进行了尝试:

(1)在现行法律法规允许的范围内,我行在混业经营方面已经取得了一些进展,实现了在目前境内仍以分业经营为主的环境下,通过代理销售保险、基金托管、银证结算、银期结算等业务分享其它金融业务的中部分收入和利润;

(2)我行积极与国外金融机构合作,成立了基金公司——工银瑞信基金管理有限公司,主要从事基金管理业务及募集设立基金;

(3)我行借助与境外战略投资者优势互补的战略合作关系,支持新兴业务发展的需要,如资产管理业务、投资银行业务等;

(4)在境外,我行通过工商东亚在我国内地和香港从事一系列的投资银行业务和经纪业务。

问: 请问工行将如何发展自己的信用卡业务,此业务将占工行业务的什么地位?

姜建清: 我行是我国最早发行信用卡的银行之一,也是最大的信用卡发卡行之一。

我行一直将信用卡作为服务个人客户和公司客户的重要工具,近几年我行在信用卡经营体系、客户服务等方面开展了一系列创新。投产了具有先进水平的业务系统,建立了集约经营的牡丹卡中心。借鉴国际经验开展了授信审批和客户细分。

我行与中国银联、VISA、Master等信用卡组织有良好的合作关系,在我行的战略投资者中,美国运通是全球著名的信用卡发卡机构,我们双方的合作将直接有利于改进我们信用卡经营和服务水平。

我们相信,未来一个时期,信用卡业务对我行的贡献占比将进一步提高。谢谢!

问: 工行的资金业务以人民币为主,低风险、低收益的投资组合占比较大,工行如何在规避风险的同时提高投资收益率?

杨凯生: 2003年、2004年、2005年及2006年上半年我行资金业务分别实现收入为144.46亿元(占总收入11.42%)、181.93亿元(占总收入为12.82%)、226.86亿元(占总收入比为13.69%)、119.05亿元(占总收入比为13.89%),资金业务给我行带来了可观的收益,因此我行在发展高收益、高风险的业务的同时,也要发展低收益、低风险的业务,这是我行资产组合的要求。而且通过稳健的发展资金业务和交叉销售,可以为我行带来其他中间业务。拓展我行收入来源的多元化。

我行的资金业务发展迅速,且具有增长潜力,我行在控制风险的同时,将致力于提高其收益,包括优化产品结构和提高收益率等。谢谢!

问: 请问工行个人贷款的贷后风险是如何控制的?

牛锡明: 我行发放的个人贷款的贷后管理主要是由信贷管理部门负责的。贷款审批发放后,就由前台营销部门将贷款档案移交给信贷管理部门,信贷管理部门对信贷档案进行全面审查。我行建立了个人信贷管理系统(PCM2003),来对个人贷款的资产质量逐笔监测,一旦发现问题苗头,就启动贷款催收程序,直至提起法律诉讼。目前,我行个人贷款的不良贷款率仅为1.87%,是非常好的。谢谢!

问: 工行信贷审批体系中的授信权限是如何确定的?

牛锡明: 总行根据整体信贷战略和政策以及分行的具体情况,每年决定分行的授信审批权限。总行和一级分行主要审批集团贷款和大额信贷业务,而将小企业贷款和个人消费贷款授权给基层行审批。

目前,我行已在一级分行和二级分行分别成立了信贷授信审批分中心,集中审批各类授信和贷款,进一步加强贷款审批的独立性。谢谢!

问: 工行此次上市的募集资金可能超过一千亿元,在目前央行控制银行信贷的背景下,贵行准备如何运用这笔资金,是投向债券及货币市场,还是发展中间业务,或是其他用途?

王丽丽: 随着中国经济的高速增长,工行的各项业务也快速发展。本次IPO所筹集资金将为工行未来几年的业务发展打下坚实基础。

中国银行业发展前景广阔,中国政府已经开始关注银行业的综合经营问题。保险、基金等市场未来都有可能向商业银行开放。这些领域均有潜在的资金需求。

中国经济已逐渐融入全球经济,越来越多的企业开始走向世界,在海外投资和业务发展方面有很多信贷需求,而工商银行在这方面是最为进取的。我们愿意继续为企业的海外业务发展提供支持。

当然,为了规避汇率风险,我们首先要考虑结汇。结汇后的人民币资金,除了用于贷款,我们还将进行资金运作,包括调整资产负债结构,采取主动投资策略,同时会加大中间业务发展的力度,在稳健经营的同时,兼顾盈利的增长。

问: 请问您是如何看待中小企业业务的?

李晓鹏: 近年来,中小型企业在中国经济中正扮演着越来越重要的角色,中小型企业的融资需求有巨大的增长空间,从银行的角度看,中小型企业是一个有待开发的巨大市场。我们很重视这块业务的发展,近三年,小企业贷款增长较快,年收益率较高,资产质量也比较好,下一步我们会继续发展中小企业的金融业务。谢谢!

问: 工行2006年上半年的净手续费和佣金收入较2005年同期有了较大比例的增加,请问该部分收入的增加主要来源于哪些领域?

谷谢: 我行上半年净手续费和佣金收入的增加主要来源于人民币结算和清算业务、银行卡业务、投资银行业务、理财业务等。谢谢!

问: 工行中间业务的发展情况如何,具体发展策略和措施是什么?

李勇: 您好,这个问题很重要,中间业务可是关系我行战略转型的大事情。

近年来,我行一直高度重视中间业务的发展,净手续费和佣金收入持续快速增长,03-05年的年复合增长率达36.9%,今年前六个月达79亿元,已经成为我行的重要利润来源之一。

我们目前有9大类420多个中间业务品种,在结算、代理、外汇等传统优势中间业务领域保持快速增长同时,投资银行、银行卡、电子银行、资产托管、个人理财以及企业年金等新兴业务增长迅猛,占比快速提高,是我行手续费和佣金收入持续保持高速增长的重要保证。

问: 工行在发展交叉销售方面有什么考虑吗?

胡浩: 首先,谢谢您的问题。我行是中国最大的商业银行,具有绝对主导的市场地位、强大的销售网、雄厚的客户基础以及高素质的人才队伍,具有开展交叉销售最有利的条件,实际上,我行在开展交叉销售方面目前处于最领先的地位。

我行开展交叉销售是多方面的。公司、个人、资金三大业务板块形成了一套多元化的产品和服务体系,可满足客户多样化的业务需求。利用现有与对公客户的关系,促进公司银行和投资银行业务的交流,推动包括财务顾问、重组并购顾问和证券承销等投资银行业务;以对公业务为基础,进一步延伸针对集团内部员工的对私业务,实现“公司联动式的交叉销售”;对个人银行业务,我行也积极开发结构性理财产品和开发存款替代产品,开展银行卡业务、第三方产品分销和理财产品的交叉营销。

问: 工行近年来个人中间业务发展很快,请问工行将采取什么措施保持现有的增长速度?

陈晓燕: 我们将依托我行庞大的个人客户基础和分销网络的优势,通过客户细分提供度身定制的产品和服务,并加大交叉销售力度。

(1)个人理财业务:逐步提高以客户为中心的顾问式销售能力;积极开发个人理财产品;与高盛集团合作开发结构型理财产品;与安联集团合作发展银行保险业务等。

(2)银行卡业务方面:提供全面的银行卡服务,包括人民币贷记卡、双币贷记卡和多功能借记卡;利用“牡丹卡”的品牌优势;与美国运通合作,进一步提高在信用卡领域的竞争力。

此外,我行拥有先进的数据挖掘能力。通过我行的客户关系管理系统,促进前台产品和服务的市场营销。根据客户多元化的需求,开发和创新产品,增强交叉销售。谢谢!

问: 工银亚洲已于2005年收购了总部设立于深圳的华商银行,由此开始涉足中国内地的商业银行业务。请谈谈工行与工银亚洲在各自业务发展方面的侧重点?

陈爱平: 工银亚洲将其业务重心放在向香港的客户提供经整合的内地银行服务和产品上。工银亚洲收购华商银行,使得工银亚洲可以通过向客户提供多样化的与内地相关的银行产品及服务,以增强其在香港市场的竞争力。

作为我行海外业务发展的旗舰,工银亚洲在我行海外业务的拓展中必将发挥举足轻重的作用。关于我行是否会利用工银亚洲作为其进行海外并购的载体,则将取决于我行海外业务的整体发展战略以及工银亚洲的既定发展策略。

问: 请问工行在选择公司客户时的标准是什么?

莫扶民: 我们通过强大的网络优势和信息优势,以及更好的风险判断能力推行信贷组合的优化。在信贷投放的结构方面,我行分行业、区域、产品和客户等四个方面制定了信贷投放政策。

比如,我们在决定对一个客户贷款时,先看其信用评级,再看其所在的行业和区域,根据我行的行业信贷政策和区域信贷政策,决定是否贷款以及我行的何种信贷品种。

国泰君安证券董事长祝幼一先生代表联席保荐人(主承销商)致辞

尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位投资者:

大家下午好!

作为中国工商银行股份有限公司首次公开发行A股的联席保荐人(主承销商),我们非常高兴参加今天的网上交流活动,首先请允许我代表联席保荐人(主承销商)——中国国际金融有限公司、中信证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、中银万国证券股份有限公司向今天参加中国工商银行股份有限公司首次公开发行A股网上推介会的各位朋友、各位投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

中国工商银行股份有限公司作为第一家进行A+H同步发行上市的大型国有商业银行,实现了国内资本市场发行上市的重大突破,标志着我国国有商业银行改革进入了一个新的阶段。我们非常有幸参与了中国工商银行改制上市的过程,亲身见证了我国国有商业银行改革迈一波澜壮阔的历史进程。

中国工商银行通过本次公开发行,将进一步提高资本充足率,增强抗风险能力;将进一步优化股东结构,完善公司治理机制;A+H同步发行上市并将为公司建立持续稳定的跨境融资平台。

中国工商银行作为我国最大的商业银行登陆A股资本市场,将成为A股资本市场有史以来最大的融资项目,将使国内的广大投资者有机会分享中国工商银行改革与发展的巨大成果。

我们相信中国工商银行将一如既往地提升公司竞争力,创造更加优良的业绩,给广大投资者带来丰厚的回报!

最后,预祝本次网上推介会圆满成功!

谢谢大家!