



承諾于中 至任于信

——中信銀行股份有限公司首次公開發行A股網上推介會精彩回放

中信銀行董事長孔丹先生致辭



尊敬的各位嘉賓、各位投資者和各位網友：

歡迎參加中信銀行股份有限公司首次公開發行股票網上路演。在此，我謹代表中信銀行董事會和全體員工，向參加本次網上路演的各位嘉賓、各位投資者，表示衷心的感謝！

自1987年成立以來，中信銀行隨着我國經濟發展不斷成長，逐步形成了全方位的客戶服務能力，積

累了高質量的客戶基礎，布局了高質量的服務網絡，建立了穩健而全面的風險管理體制，經營規模和效益不斷提升。

為進一步提升核心競爭力，中信銀行正致力於現代金融企業制度的構建。2006年底成功改制為股份有限公司，隨後引入西班牙對外銀行作為戰略投資者。此次公開發行後，中信銀行將進一步優化股東構成，完善公司治理結構，形成有效的激勵約束機制，為實現中信銀行長遠戰略目標打下堅實基礎。

中信銀行一直致力於建設一家走在中外銀行競爭前列的現代化商業銀行。今年恰逢建行20周年，在這一具有紀念意義的年度，中信銀行將以A+H方式在上海和香港同步上市，跨入國內和國際資本市場，書寫中信銀行發展史上新的篇章。

我們堅信，廣大投資者的高度信任與大力支持，是此次發行成功的保證。非常高興有機會能與大家在網上進行交流，通過本次網上交流溝通，我們將充分聽取各位的建設性意見，進一步深入推進中信銀行的改革與發展。歡迎大家踴躍提問。

謝謝大家！

本次發行

問：特別想要買貴行發行的A股股票，我需要注意什麼嗎？

答：非常感謝您對中信銀行發行上市的支持！

4月19日是網下申購繳款截止日及網上資金申購日；

4月20日將確定發行價格，確定是否啟動網上網下回撥機制；

4月23日將刊登《定價、網下發行結果及網上中签率公告》，網下申購資金退款，網上發行摇号抽籤；

4月24日將刊登《網上資金申購摇号中签結果公告》，網上申購資金解凍。

歡迎您積極踴躍申購中信銀行股票。

問：媒體報道貴行H股境外路演認購非常踴躍，幾十倍的超額認購，為什麼還要降低股價上限？

答：本次IPO詢價區間的確定充分考慮了A股與H股市場的協調、投資者的需求等因素，並為投資者預留了充分的獲利空間，同時為中信銀行上市後股票的長期表現以及樹立中信銀行在國際國內資本市場的形象奠定了良好基礎。

問：如何看待中信銀行的後市表現？

答：作為第二家同時進行A+H股發行的中國企業，中信銀行此次發行得到境內外投資者極其熱烈的反響。儘管如此，考慮到A+H股的特點，統一了發行區間。我們認為這個發行區間為境內外投資者留下較高的上升空間，我們對中信銀行的後市表現充滿信心。

問：中信銀行與中信集團的其他子公司存在什麼樣的合作機會？這些合作機會能給中信銀行估值帶來什麼樣的影響？

答：目前，中信集團擁有銀行、證券、信託、基金、保險等金融機構，門類齊全，其中證券、信託在國內同業處於領先地位，各金融子公司基本可實現資源共享，中信銀行與中信集團下屬金融子公司一直保持密切的合作關係。如：中信銀行和中信證券合作發行了三隻短期融資券，且為國內大型企業集團等優質客戶共同提供一站式金融服務。中信銀行與中信信託也合作開發了多項信託融資理財產品，且與基金管理公司和信託資本等在新股申購系列理財產品、銀團貸款等方面都有密切的合作。

相信中信集團下屬金融子公司之間的密切合作，將進一步加大中信銀行的核心競爭力，為股東創造更多的回報。

此外，與其他股份制商業銀行相比，擁有中信集團綜合金融平台是中信銀行的特有優勢，相信會給其估值帶來正面的影響。

銀行業務

問：面臨來自同業競爭的不斷加劇，貴行將如何保持在公司銀行的領導地位？

答：中信銀行經過20年的發展，已確立了在其他全國性商業銀行中的領先優勢，未來進一步保持競爭優勢的戰略是：

1)繼續實施“優質行業、優質企業”和“主流市場、主流客戶”的客戶戰略。

2)按照“以客戶為中心、以市場為導向”的原則，進一步強化管理架構和拓展目標產品及區域，實施“一、二、三、四”發展策略：

“一”——在特定區域內成為中小股份制銀行中對公業務的主流銀行；

“二”——強化總、分行兩級對公業務管理；

“三”——堅持總—分—支三級聯動營銷；

“四”——積極推動公司理財、投資銀行、產業金融和中小企業金融的平台建設。

3)具體實施過程中，堅持產品營銷、團隊營銷、方案營銷、關係營銷相結合，通過“總—分—支”三級進行聯動營銷，以及產品部門、風險部門等部門支持營銷，實現系統營銷；

產品營銷：堅持傳統產品和創新產品相結合，發揮中信控股平台優勢，對於超出商業銀行營業範圍之外的其他金融產品和服務，組織相關單位共同提供豐富產品；

團隊營銷：“總—分—支”三級進行聯動營銷，營銷部門、產品部門、風險部門等共同參與，實現團隊營銷；

方案營銷：由分散的產品、服務提供者向提供解決方案發展模式的轉變；

關係營銷：是維護高端客戶的紐帶。

問：如何看待未來中國信用卡市場發展趨勢？中信卡有多少用戶？

答：目前，中國信用卡的滲透率遠遠低於其他發達國家，隨着國民收入的提高和大眾消費模式的变化，消費者對於信用卡的需求將會大大提高，因此本行相信，中



照片左起依次為：王本、楊悅、邱志千、曹彤、吳北英、金劍華、趙自兵、秦奇

嘉賓介紹

中信銀行股份有限公司

董事長 孔丹先生
執行董事兼行長 陳小亮先生
常務副行長 吳北英先生
副行長 曹彤先生
行長助理 張強先生
公司銀行部總經理 溫金祥先生
計劃財務部副總經理 王康先生
計劃財務部總經理助理 李剛先生
零售銀行部總經理助理 李浩怡女士
計劃財務部二級部總經理 張立明女士
風險管理部二級部總經理 馮聖剛先生
國際業務部二級部總經理 劉澤雲先生
資金資本市場部二級部總經理助理 陳玉頤女士
風險管理部高級經理 王瑩女士

中國國際金融有限公司

董事總經理 黃國濱先生
董事總經理 楊悅女士
副總經理 文淵先生
高級經理 朱峰先生
經理 汪可薇女士
經理 宋欣然女士

中信證券股份有限公司

董事總經理 德地立人先生
執行總經理 金劍華先生
高級副總裁 邱志千先生
高級副總裁 趙自兵先生
高級經理 王本先生
高級經理 秦奇先生

中金公司董事總經理楊悅女士致辭

尊敬的各位來賓、各位投資者：

下午好！首先，請允許我代表本次A股發行的保薦機構和主承銷商中國國際金融有限公司，向今天參與本次發行上市路演的各位來賓、各位投資者，表示衷心的感謝！

中信銀行是一家快速發展、潛力巨大，致力於提供綜合金融服務的全国性商業銀行。中信銀行成立於1987年，是中國國內成立最早、規模最大的商業銀行之一，2005年由“中信實業銀行”更名為“中信銀行”。

2006年底，中信銀行引入中信國金作為股東與中信集團共同發起設立股份有限公司，隨後引進西班牙BBVA銀行作為戰略投資者。截至2006年底，中信銀行按總資產名列中國第7位，2006年中國《銀行家》雜誌按整體競爭力排名，本行在國內所有銀行中名列第4位，其控股股東中信集團是中國規模最大的綜合性金融集團之一，擁有知名品牌和

強大的綜合金融實力。

中信銀行股份有限公司的本次A股發行採用了戰略配售，網下申購和網上申購相結合的方式。中金公司共對154家合格的詢價對象進行了初步詢價，確定了詢價區間為5.0—5.8元。按照發行計劃，中信銀行股份有限公司將於2007年4月18日刊登《網上資金申購定價發行公告》，4月19日進行網上資金申購，4月27日在上交所掛牌上市。

作為中信銀行股份有限公司本次發行的保薦機構和主承銷商，我們真誠的希望通過我們優質、高效的服務，讓投資者共同分享企業的發展成果。同時，我們將嚴格按照證券發行保薦制度的有關要求，勤勉盡責，做好本次發行上市和企業後續的持續輔導工作。

最後，預祝中信銀行股份有限公司本次發行工作圓滿成功。

謝謝大家！

中信銀行執行董事兼行長

陳小亮先生致答謝辭



各位嘉賓、各位投資者和各位網友：

大家好！時間過得很快，本次中信銀行首次公開發行上市路演就要結束了。感謝大家在網上與我們交流，同時感謝各家承銷商及所有中介機構付出的辛勤勞動。通過大家的共同努力，本次上市路演取得了圓滿成功。在上市路演即將結束之際，我謹代表中信銀行再次感謝各位的參與，感謝各位投資者對中信

銀行的信任、關愛和支持。

今天，有機會與這麼多關心中信銀行的朋友共同探討了中信銀行的經營管理和未來發展，我們感到十分高興。大家給我們提出了很多非常寶貴、非常有價值的意見和建議，我們一定會認真考慮大家提出的建議，把現代商業銀行的經營管理精髓融入到我們的實踐之中，努力為客戶提供更加優質的金融服務，為股東創造良好的價值回報，為所服務地區的發展不斷注入新的活力並做出更大的貢獻，把中信銀行建設成為走在中外銀行競爭前列的現代化商業銀行。

通過今天的交流，我真切地感受到自己肩負的使能和壓力，作為中信銀行行長，我有責任、也有信心為投資者遞上一份滿意的答卷。因為，大家對我們的關注與期待，正是中信銀行持續、健康發展的动力源泉。

網上路演雖然結束了，但我們與大家的溝通交流才剛剛開始。中信銀行在未來的發展中離不開大家的關注和支持，“承諾于中，至任于信”，我們會用真誠踐行我們的諾言。

再次感謝廣大投資者及各位網友對中信銀行的支持和幫助！

謝謝大家！

國的信用卡市場有很大的發展潛力。

截至2006年12月底，中信信用卡歷史累計發卡量約為228萬張。爭取在2010年底累計發卡量突破1000萬張，實現市場占有率8%的目標。

問：銀行提出大力發展零售銀行業務，主要考慮是什麼？在資產、負債、中間業務方面是否有具體計劃？

答：一、本行提出大力發展零售銀行業務，主要是考慮到宏觀經濟環境和本行自身發展的情況。

從宏觀經濟環境來看，發展零售銀行業務是適應市場變化趨勢的最佳選擇。中國經濟的持續增長、居民收入的提高，使得社會財富結構日益向居民傾斜，據人民銀行統計數據，截至2006年末，全國金融機構的企業存款11.3萬億元，儲蓄存款16.2萬億元，近2年儲蓄增長超過2萬億元，而企業存款增長只有1.5萬億元左右。居民對零售銀行業務的需求旺盛，為零售銀行業務的發展提供了堅實基礎和廣闊空間，這是任何一家商業銀行都不能放棄的發展機會。

從自身發展的情況來看，作為一家全國性商業銀行，發展零售銀行業務是本行實現業務均衡發展和保持持續穩定盈利增長的主動選擇。目前本行在公司銀行業務方面具有較強的優勢，大力發展零售銀行業務可以抓住新的發展機會，更有效地發揮各種資源的效用，形成更多新的利潤增長點。

二、本行的零售銀行業務發展目標是成為國內第一流的零售銀行，形成資產、負債、中間業務相對均衡的業務結構，建立分別面向大眾客戶、中端客戶和高端客戶的服務體系，強化在產品、隊伍和系統方面的核心競爭力。

問：中信銀行目前淨利率多少？比同業水平如何？

答：目前我行淨利率水平為2.62%，處在已上市銀行的中等水平。我們近3年淨利率水平持續提高，其中2006年提高17BPS，這與我們加強定價管理，控制高息成本存款，調整資產負債結構有很大的關係。我們相信，未來隨着我行管理水平的進一步提高，歷史遺留的高息存款的到期，以及資產負債結構的繼續優化，淨利率水平仍有持續上升的空間。

問：請介紹一下中信銀行連續三年不良貸款率下降的原因？

答：原因主要有以下三點：1、不斷強

化風險管理，有效控制了新增不良；2、加強清收力度，清收不良貸款取得較大成績；3、積極核銷符合條件的不良貸款。由於本行風險管理體制的不斷完善，風險管理技術的不斷提高，風險理念的不斷強化，有效控制了新增不良貸款，積極處置不良貸款存量，使本行的不良率在國內銀行中處於優秀水平。

卡等具有較好品牌 and 社會美譽度。中信集團的綜合金融平台具有綜合經營證券、保險、信託、基金等優勢互補、資源共享的潛力，這些企業在國內相關行業都具有領先優勢，使得本行在產品和服務的創新上具有持續的市場優勢。

秉承中信“融合多元優秀文化、凝聚多元優秀人才”的理念，中信銀行零售銀行業務在經營理念、人才引進等各方面不拘一格，兼容並包，注重創新，是中信銀行零售銀行業務未來長期差異化發展的基石。此外中信銀行戰略合作者BBVA在零售業務方面有著豐富的經驗，將形成全面及優勢互補的戰略合作。

在借鑒國內外其他銀行先進經驗的同時，結合自身特點，利用集團綜合金融平台的獨有優勢以及公司銀行業務的固有優勢，走出一條獨具中信特色的零售銀行發展模式，將迅速形成中信銀行的後發優勢。

問：長期來看，中信銀行如何與四大國有銀行競爭？

答：四大銀行實力雄厚，在國內銀行業佔有領先的市場份額，但中信銀行也有著自身的特色，具體體現在：較強盈利能力和快速的增長，優良的資產質量，靈活的经营機制，綜合的集團金融平台支持，較強的創新能力和高素質的人才隊伍，近年來，中信銀行的快速發展正是以上優勢的體現。

問：與BBVA的合作是否會提升貴行跨境業務的能力，該等合作將帶來何種增加收入的協同效應？未來與BBVA的合作將增加多少收入？

答：1)本行目前已經與BBVA簽訂了戰略合作協議；

2)雙方初步確定的重點業務合作領域將主要集中在零售銀行、公司銀行、資金交易、風險管理、財務管理和信息技術以及組織架構領域；

3)雙方的合作方式包括合資或合作公司、合作業務單元、交叉銷售及代理業務，由雙方組成的合作委員會決定具體合作計劃。

BBVA是一家有強大國際金融業務能力的歐洲領先銀行，因此同BBVA的合作必將會提升我行的跨境業務能力，我相信這種合作也將帶來相應的收入增加。

本行的部分零售業務具有相對的優勢，比如出國金融服務、個人理財、信用

卡等具有較好品牌 and 社會美譽度。

中信集團的綜合金融平台具有綜合經營證券、保險、信託、基金等優勢互補、資源共享的潛力，這些企業在國內相關行業都具有領先優勢，使得本行在產品和服務的創新上具有持續的市場優勢。

秉承中信“融合多元優秀文化、凝聚多元優秀人才”的理念，中信銀行零售銀行業務在經營理念、人才引進等各方面不拘一格，兼容並包，注重創新，是中信銀行零售銀行業務未來長期差異化發展的基石。此外中信銀行戰略合作者BBVA在零售業務方面有著豐富的經驗，將形成全面及優勢互補的戰略合作。

在借鑒國內外其他銀行先進經驗的同時，結合自身特點，利用集團綜合金融平台的獨有優勢以及公司銀行業務的固有優勢，走出一條獨具中信特色的零售銀行發展模式，將迅速形成中信銀行的後發優勢。

問：長期來看，中信銀行如何與四大國有銀行競爭？

答：四大銀行實力雄厚，在國內銀行業佔有領先的市場份額，但中信銀行也有著自身的特色，具體體現在：較強盈利能力和快速的增長，優良的資產質量，靈活的经营機制，綜合的集團金融平台支持，較強的創新能力和高素質的人才隊伍，近年來，中信銀行的快速發展正是以上優勢的體現。

問：與BBVA的合作是否會提升貴行跨境業務的能力，該等合作將帶來何種增加收入的協同效應？未來與BBVA的合作將增加多少收入？

答：1)本行目前已經與BBVA簽訂了戰略合作協議；

2)雙方初步確定的重點業務合作領域將主要集中在零售銀行、公司銀行、資金交易、風險管理、財務管理和信息技術以及組織架構領域；

3)雙方的合作方式包括合資或合作公司、合作業務單元、交叉銷售及代理業務，由雙方組成的合作委員會決定具體合作計劃。

BBVA是一家有強大國際金融業務能力的歐洲領先銀行，因此同BBVA的合作必將會提升我行的跨境業務能力，我相信這種合作也將帶來相應的收入增加。

本行的部分零售業務具有相對的優勢，比如出國金融服務、個人理財、信用

(文字整理 郭鋒)