



交流融通 诚信永恒

——交通银行股份有限公司首次公开发行A股网上推介会精彩回放

交通银行董事长蒋超良先生致辞



场的大型商业银行。

我们深知，这些成绩的取得，离不开监管机构、境内外股东、广大客户和各界朋友的鼎力支持，我们也始终坚持以优异的业绩表现回报社会。在过去三年中，交行总资产和营业收入的年均复合增长率均超过20%，拨备前利润的年均复合增长率达到36.1%。截至2006年末，以总资产计，交行稳居中国商业银行五强之位。以一级资本排序计，交行位列英国《银行家》杂志2006年度全球1000家大银行排名的第65位。2006年，交行H股股价表现优异，全年涨幅达到168%。每一位投资者，都从交行的发展中获得了丰厚的回报。

可以说，交行诞生、成长和壮大的每一步，都离不开国内投资者的关心与支持。因此，在适当的时机回归国内A股市场，让广大的国内投资者分享交行改革发展的成果，一直是我们的愿望。而早日回归A股市场，也将有利于交行抓住中国经济快速发展的大好机遇，实现再次飞跃。在未来的岁月中，我们将不负投资者的殷切期望，进一步完善公司治理，积极开拓市场，推进产品创新，强化风险管理，提升服务质量，寻求稳健增长，以实现股东价值最大化为目标，努力将交行建设成为资产收益率和净资产收益率居国内先进水平、新兴业务优势突出、治理规范、文化先进、内控严密、创新活跃的一流现代金融企业。

我们深信，广大投资者的关心和支持，既是交行此次A股发行成功的保证，也是交行未来发展的基石。通过今天的网上交流和沟通，我们将充分听取各位投资者的真知灼见，认真改进经营管理，力争百尺竿头更进一步，以更加优秀的经营业绩回报各位投资者、回报社会！

谢谢大家！

交通银行行长李军先生致答谢辞



保荐人、承销商以及所有中介机构付出的辛勤劳动表示诚挚的谢意！

今天，能有机会与这么多关心、关爱交通银行的朋友们共同探讨交行的经营管理、战略规划和未来发展，我们感到十分高兴。大家对我们提出了很多宝贵的意见，使我们深深体会到广大投资者对交通银行的殷切期望。我们既深受鼓舞，同时又倍感压力。在今后的经营管理中，我们一定会认真考虑大家提出的意见和建议，努力提高和改善经营管理水平，不断为客户提供更加优质和多样的金融服务，为股东创造稳定丰厚的回报！

今天的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。我们期望更多的投资者给予我们关注和监督，并期待着今后能有更多的机会和大家进行沟通和交流。

最后，再次感谢各位的关心和参与。谢谢大家！

本次发行

问：我想网上申购25日发行的交通银行股票，请问如何操作？

答：投资者可以在2007年4月25日上午9:30至11:30，下午13:00至15:00申购交通银行的股票，申购代码为780328，申购价格为7.9元/股。

问：交行本次A股发行会不会导致ROE的大幅摊薄？未来打算如何提高回报率？

答：本次A股发行后我们将通过如下措施，积极提升净资产回报率水平：

- 1.保持持续稳健发展，优化资产负债结构，控制存款成本，提高资金运作收益。
- 2.大力发展中间业务，增加收入。
- 3.加强风险管理，严格控制信贷成本。
- 4.加强财务管理，控制成本收入比。

问：交行的发行价是多少？

答：根据初步询价公告，交通银行的发行价格区间为7至7.9元，最终的发行价将在后续公告中确定。

问：请问发行A股后原有股东所持股份有流通限制么？

答：除财政部承诺三年的锁定期以外，其他国内非流通股股东的锁定期为一年。

问：本次交行发行价格上限的发行后PB超过3倍，接近H股二级市场价格，请问您觉得交行是否值得这么高的发行价格？

答：本次交行发行价格区间的确定，是建立在资本市场对认购交行股票需求之上，我行认为资本市场会给予交通银行客观的评价。

问：交行在本次A股发行上市后，将实施何种分红政策，该政策是否具有持续性，请解释制定该类政策的原因。

答：1. 本行2005和2006年的分红比率分别为38.5%和36.2%。

2. 本行股息分配主要考虑以下因素：当期经营成果、历史留存的未分配利润、业务发展规划以及相关政策规定等。

3. 本行以股东价值最大化为经营宗旨，因此在利润分配时会充分考虑股东利益，根据各年盈利实现状况、业务发展需要等因素，对利润分配做出合适安排。

4. 派息率虽然是投资者进行投资决策时考虑的因素之一，但不是全部因素，投资者也会在长短期利益间取得平衡。

银行业务

问：2006年交行实现税后利润126.69亿元，较2005年同期增加了31.60亿元，同比增长33.23%。请问利润实现快速增长的原因是什么？

- 1.各项业务的稳健发展；
- 2.贷款结构的调整；
- 3.收费业务的快速增长；
- 4.内部管理的加强及营运效率的提高；
- 5.加息的滞后影响一定程度有利于提高净息差水平。

问：请问截至06年末，零售业务的存款、贷款和收入占比分别为多少？

答：打造一流零售银行是本行战略转型的重要内容和体现。本行在05年就较同业先行提出向零售业务转型的发展战略。

在房地产宏观调控政策频出、股市升温及基金热销的情况下，本行零售存款仍有大幅增长，风险防范能力进一步增强。零售贷款1262.86亿元，较上年末增加21.28%，在各项贷款中占比为13.63%，较05年末提高0.26个百分点；零售存款4979.34亿元，较上年末增加13.89%，在各项存款中占比为35.23%，较05年末下降0.77个百分点；零售业务收入实现78.78亿元，较上年增47.92%，在对外交易收入中的占比为11.52%，较05年提高1.64个百分点。

问：你们现在在同业中排行第几？

答：根据英国《银行家》杂志最新公布的“世界1000家银行”排名，我行一级资本排名由2005年的第105位上升至2006年的第65位，资产排名由2005年的第89位上升至2006年的第73位。按总资产排名，我们是中国第五大商业银行。

问：请问交行的太平洋借记卡和准贷记卡的发展如何？对收入贡献度多大？相比同业而言有哪些优势？

答：本行自1993年、1996年及2003年分别开始提供名为太平洋卡的人民币准贷记卡、借记卡和贷记卡服务。在2004年，本行的太平洋卡获World Finance



照片左起依次为叶迪奇、彭纯、蒋超良、李军、张冀湘、于亚利

Laboratory 2004 Annual Awards 选为中国十大最可信银行卡之一。

截至2006年12月31日，本行已发行约4000多万张借记卡和十多万张准贷记卡，对我行个金业务全面发展和收入水平的提高作出了积极的贡献。

本行在银行卡业务上的创新，增强了相对竞争优势，如：太平洋卡“全国通”服务，使客户可以在全国范围内存款和取款；第二，太平洋国际卡主要是针对经常有国际旅行需求的持卡人而设计的外币借记卡，深受客户的欢迎。

问：请问，贵行如何加快发展创新型业务？

答：2006年，本行创新型业务取得积极进展，业务领域不断拓宽。

1、公司业务方面，开发并推出高端服务品牌“沃德财富”以及针对小企业授信的“展业通”产品，短期融资券、财务顾问和咨询等投行业务已成为本行新的利润增长点。

2、零售业务方面，开发并推出高端服务品牌“沃德财富”、个人住房贷款“安居贷”产品以及QDII个人理财产品等。

3、资产托管业务方面，本行新增了产业基金、保险资金ABS和股权信托等创新托管业务品种，成为中国境内资产托管业务资格和品种最全的商业银行之一。

4、国际业务方面，成功推出了“满金宝”、“联名快汇”等创新产品，并与汇丰银行共同开发了“通汇捷”业务。

2007年，本行将加大创新步伐，建立激励和推动创新的长效机制，积极推进产品创新和服务创新，集中力量开发一批重点产品。

问：2004年——2006年交行的成本收入比逐年下降，未来是否有进一步降低空间？交行对于成本控制有没有具体的措施？

答：截至2006年，本行成本收入比为36.06%。本行的运营效率在同业中已处于较好水平，但我们认为，通过有效的运营管理，本行的成本收入比还有进一步下降的空间。

本行的目标是稳步提高我们的运营效率，逐步达到国内、国际同业的先进水平。当然，成本收入比不可能无限降低，我们要在资源的投入和产出之间取得最佳平衡，实现效益的最大化，从而增加股东价值。

为实现成本的良好控制，我们已采取了包括弹性预算、财务集中等在内的一系列有效的举措。今后我们将通过进一步加大管理力度，研究和实施新的激励约束机制，在保证信息科技领域和人力资源投入的前提下，继续坚持开源节流并重，促进运营效率的继续改善。

问：交行近三年不良贷款率情况如何？与同业相比情况如何？

答：本行不良贷款率一直控制在行业较低水平。

本行2004——2006年不良贷款比率（监管口径下）分别为2.93%、2.40%和2.01%。本行不良贷款余额和比率的持续下降反映了本行持续改进和完善风险管理的成果。

问：交行在发展零售业务方面主要采取了哪些措施？

答：交行在发展零售业务方面主要

采取了以下措施：

第一，组织架构上，向总分行两个层面的专业化管理体系转型。

第二，服务渠道上，网点改造和系统建设向集中系统研发、集中数据管理的数据大集中管理体制转型，对营业网点进行集中改造、实行扁平化管理，不断推进数据中心和数据发掘系统建设。

第三，品牌创立和客户管理上向差异化、精细化客户群体营销转型，推出“沃德财富”品牌和“交银理财”品牌，获得市场相当认同，在全国设立了50多个“沃德财富服务中心”。

第四，产品创新上，推出了“得利宝”和“汇聚通”等品牌产品，为客户提供针对理财服务。

第五，借助汇丰经验，吸收汇丰10位专家到本行个人金融板块担任正副总经理和高级经理职务。

未来，本行将继续推进实施上述一系列措施，在已取得的零售业务基础工程建设的的基础上，大力发展个贷业务和信用卡业务，继续加大产品创新力度，进一步细分市场，针对细分的客户群创建相应的产品品牌，争取尽早实现零售业务发展目标。

优势·发展

问：银行业的经营和监管环境在不断发展变化和外部环境的不断变化势必给银行业带来挑战和机遇。请问交行面临的经营压力和挑战主要是什么？

答：主要挑战包括：利率市场化改革的继续推进；资本市场快速发展；监管方式和手段进一步改进；客户结构和客户需求将发生重大变化；市场竞争更为激烈。

应对策略主要是加快推进战略转型：一是以理念转型为先导，牢固树立正确的经营理念；二是以业务转型为重点，加快打造一流的零售银行；三是以体制机制转型为动力，为业务发展提供保障；四是以重塑品牌为契机，着力提升品牌形象。

问：你们为何选择汇丰做自己的合作伙伴？

答：本行在引进境外投资者时，除了考虑引进资金外，更重要的是考虑境外战略投资者能否给交行带来新的理念、技术、工具和经验，以促进本行加快内部体制机制改革，持续改进经营管理，以及提升品牌形象和市场竞争力。

汇丰集团是一家国际顶尖级的金融企业，在国际金融市场享有很高的声誉，拥有十分丰富的跨国经营管理实践经验。汇丰银行是汇丰集团在亚太区的旗舰，于1865年在上海和香港成立，在中国金融市场有着深厚的历史渊源。

自2004年引入汇丰作为战略投资者以来，本行和汇丰一直按照双方达成的相关协议，保持着良好战略合作关系和沟通机制，在各个领域的合作进展非常顺利，形成“互利双赢”的合作格局。

问：面临银行业激烈竞争的竞争，尤其是来自于已上市的国有银行和股份制银行、外资银行、以及综合经营带来的跨行业竞争，交行有何应对策略？交行的竞

争优势主要有哪些？

答：随着银行间的竞争越来越激烈，交行有信心迎接新的挑战，我们的应对策略：一是加快战略转型，发展零售业务、中间业务、创新业务及中小企业创新业务；二是在做大、做强、做优商业银行业务的基础上，积极稳妥地推进综合化经营；三是实施更加精细化的管理，推进包括品牌建设、组织架构、业务流程、绩效考核、风险管理、信息技术和人力资源等方面的改革，全面提升本行经营管理水平。

与同业相比，我们有着独特的优势，依托以下这些优势我们完全能够在激烈的竞争中取胜：

- 1.先行一步的改革优势和持续增强的创新能力；
- 2.分布广泛且布局合理的分销网络和富有价值的客户群；
- 3.与汇丰银行深入的战略合作；
- 4.先进的银行业务应用及信息平台；
- 5.不断完善的公司治理结构和审慎的风险管理；
- 6.经验丰富及有效激励的管理团队；
- 7.强劲的财务绩效和较好的资产质量。

问：请问您如何看待中国银行业未来发展前景？交行战略目标是什么？未来3-5年的战略重点是什么？

答：中国的金融业处在一个重要的转折期，也处在一个重要的发展期。对商业而言，机遇和挑战并存。

- 1.国民经济整体向好，宏观调控继续加强和完善；
- 2.相关政策法规趋向明确，政策环境的宽松和监管体制的完善，对银行经营管理提出更高要求；
- 3.市场机制不断健全，市场因素影响日益显著，为银行经营管理带来更多不确定性；
- 4.同业竞争呈现新特点，已进入人才、客户、管理、创新和服务的全面竞争。

对本行而言，我们已在深入分析中国宏观经济金融形势和本行优劣势的基础上，制定了“十一五”期间战略目标。本行的战略发展目标是致力成为资产收益率和净资产收益率居国内先进水平、经营管理稳健、管理精细、新兴业务优势突出、治理规范、文化先进、内控严密、创新活跃的一流现代金融企业。

未来3-5年，本行的战略重点是加快战略转型，提升创新能力，优化经营结构，推进综合经营及增强人力资本。

问：面临外资银行的竞争，交行是否考虑要“走出去”扩展经营范围？

答：WTO过渡期结束，中国金融市场全面开放，中国金融企业面临经营国际化的良机。我国商业银行“走出去”将成为必然的选择。

本行海外经营有较好的基础，我行在8个国际金融中心设有分行或代表处，其中香港分行自1934年成立以来一直营业至今。今后，本着积极稳妥的原则，本行将选择合适的时间和地点，采取恰当的方式，继续推进国际化发展的步伐。

(文字整理、图片摄影：郭锋)

嘉宾名单

交通银行股份有限公司董事长	蒋超良 先生
交通银行股份有限公司行长	李 军 先生
交通银行股份有限公司副行长	彭 纯 先生
交通银行股份有限公司副行长	叶迪奇 先生
交通银行股份有限公司董事会秘书	张冀湘 先生
交通银行股份有限公司首席财务官	于亚利 女士
中国银河金融控股有限责任公司副总裁	李俊庆 先生
中信证券股份有限公司董事总经理	德地立人 先生
海通证券股份有限公司总裁	李明山 先生
高盛华证券有限责任公司董事总经理	章 星 先生