



为客户创造价值 为股东创造收益 为员工创造未来 为社会创造财富

——北京银行股份有限公司首次公开发行股票网上推介会精彩回放



北京银行董事长闫冰竹先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位网友：

大家好！欢迎参加北京银行股份有限公司首次公开发行A股网上路演。在此，我谨代表北京银行，对关心和大力支持北京银行的各界朋友致以衷心的感谢！

北京银行自1996年成立以来，秉承“为客户创造价值、为股东创造收益、为员工创造未来、为社会创造财富”的经营理念，依托“显著的城市区位优势”、“高效率的快速扩张能力”以及“优秀的国际化管理团队”，取得了跨越式发展，经营业绩优秀，盈利能力突出，资产回报率高于上市银行平均水平。

截至2006年12月31日，北京银行资产

中信建投证券董事长张佑君先生致辞



尊敬的各位投资者：

下午好！首先请允许我代表本次北京银行首次公开发行股票的主承销商中信建投证券以及中信证券，对参加今天网上路演推介会的各位来宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

北京银行是目前国内规模最大、盈利能力最强，也是唯一一家在三个直辖市进行跨区域经营的城市商业银行。自1996年成立以来，北京银行秉承“诚信、稳健、创新、共赢”的经营理念，锐意进取，不断突破自我，由原来资本实力薄弱、经营管理粗放、资产质量水平较低的信用联社联合体发展成为目前治理规范、

中信证券董事总经理、投行行政负责人王长华女士致辞



尊敬的各位投资者朋友：

下午好！作为北京银行首次公开发行A股股票的主承销商和联席主承销商的代表，我们非常高兴参加今天的网上交流活动。请允许我代表中信证券股份有限公司，对所有参与北京银行发行网上路演的嘉

登陆资本市场 提升资本充足率

问：贵行2007年3月31日的资本充足率水平为13.23%，核心资本充足率为8.99%，几乎高于监管水平5个百分点，如果本次发行成功，资本充足率势必将达到更高的水平，这对贵行的业务经营有何影响？

答：如本次发行成功，募集资金必将提高本行资本充足率。资本作为银行承受风险的最后缓冲，资本充足率提升使本行更能抵御风险，经营将更为稳固、安全。此次募集资金主要用于补充资本金，为业务的开展提供保障，支持业务的进一步扩张。

本行现已实施跨区域发展，于2006年第4季度在天津成立第一家异地分行，最近获批筹建上海分行，设立异地分行的步伐将在累积一定经验后不断提速。异地分行快速增长，本行业务将快速扩张，成为本行新的业务增长点，为股东带来新的利润，提升净资产收益率。

问：北京银行本次募集资金规模的测算依据是什么？

答：本行发行上市融资规模的确定，既考虑到自身的资金需求又结合了宏观经济环境、政策法规限制等因素，从补充资本金角度来讲融资资金越多越好，但规模扩张同时会对ROA、ROE带来负面影响，因此本行将对资金的需求同承受能力进行综合考虑确定合理的筹资规模。

问：您认为北京银行值得投资吗？

答：北京银行是一家专业化、市场化、积极进取的银行，作为城市商业银行的龙头，具有很强的竞争实力和发展潜力。我们相信北京银行的投资价值将在资本市场得到检验和实现。

强化银行业务 打造优质蓝筹

问：北京银行理财产品设计与上相比同业有何优势？“心喜”客户目前有多少？如何针对“心喜”客户进行交叉销售？

答：（1）“心喜”理财产品设计团队由一批高学历、有多种理财专业认证（包括AFP、CFA等）的人员组成，同时北京银行与ING集团的合作，使我们拥有ING产品支援团队，在产品设计和资金投入方面拥有国际化的资源及运作，可以为客户提供全球先进的理财产品。

连续发售、品种丰富；包括人民币理财产品，按照产品结构分为以下几类：人民币常规理财产品、人民币结构性理财产品、基金证券组合理财产品等；以及外币理财产品，包括固定收益的常期外汇理财产品及外汇结构性理财产品，如汇率挂钩型产品、利率挂钩型产品、股票挂钩型产品、基金挂钩型产品等。

收益率高水平同业较高水平。较大的市场知名度和美誉度，“心喜”理财产品2006年获和讯网中国理财产品“最具投资价值”奖，获“卓越理财奖”最受投资者人民币理财产品“最受欢迎的外币理财产品”奖项。

（2）“心喜”客户数目前无法统计，2006年“心喜”本外币理财产品销售折合人民币85亿元，2007年上半年“心喜”本外币理财产品销售折合人民币57.9亿元。

（3）交叉销售：从心喜客户中挖掘发展VIP客户，办理VIP卡，针对有融资融券需求客户营销个人贷款，以及营销本行各类代缴费业务。



闫冰竹 先生



北京银行嘉宾合影



联席保荐人嘉宾合影

嘉宾名单		
北京银行股份有限公司	中信建投证券有限责任公司	中信证券股份有限公司
闫冰竹 先生 董事长	张佑君 先生 董事长	王长华 女士 董事总经理
严晓燕 女士 行长	殷殿彦 先生 副总裁	投行行政负责人
史元 先生 副董事长	林焯女士 投行部总经理助理	马小龙 先生 投行高级副总裁
赵瑞安 先生 副行长、金融市场总监	詹睿军 先生 投行部总经理助理	梁宗保 先生 投行高级经理
侯德民 (Bruno Houdmont) 先生 副行长	董肇明 先生 投行部高级业务董事	郑 涛 先生 资本市场部高级经理
杜志红 女士 行长助理、首席财务官	周 磊 先生 投行部业务董事	
森华 (Bachar Samra) 先生 行长助理		

问：请描述贵行个人银行业务战略：目前状况、目标、产品、利润、利润率、目标客户群等。

答：截至2007年6月30日，全行本外币储蓄存款余额为393.6亿元，个人贷款余额为118.07亿元，个人业务共实现中间业务收入9449万元，全行VIP客户为48061人。

北京银行个人银行业务战略定位为：根据客户实际需要，为社区的所有个人客户提供高效服务，从而提高客户的全面满意度。

在借鉴ING零售经验的基础上，北京银行个人银行业务的总体发展战略



严晓燕 女士



史元 先生



赵瑞安 先生

行，力求将尽量多的业务移植到电话银行及网上银行中，提高业务离柜率比例。逐步丰富电话银行的业务处理能力，如增加电话银行的保险销售功能，增加了电话银行人工辅助受理业务的功能，增加电话银行销售机具功能等。

在自助机具方面，加大了采购力度，加快了对支行行内及离行式机具的审批效率，力争全年新增ATM540台，银行卡特约商户1000家。将自助机具业务作为考核指标明确了各支行的经营范围中，计划加强对自助机具代理业务的业务整合，简化流程，方便客户。增加本行自助缴费机具受理银联卡的业务品种。从管理模式上积极探索自助机具集约化管理模式，提高管理效率，增强盈利能力。

力争用一两年的时间使绝大多数适合应用电子渠道的业务都通过电子渠道完成，提高业务离柜率比例。积极探索手机银行的新型电子支付渠道，形成一个种类齐全、业务全面、安全可靠、方便快捷的电子银行业务渠道。

问：住房按揭贷款业务与同业相比是否具有竞争优势？有何特色产品？

答：本行个人住房按揭贷款业务是本行重点发展的个人信贷业务，该业务覆盖齐全，涵盖一手住房、二手住房、转按揭、住房贴息贷款等产品，并在产品方面、合作方面、流程方面、按揭方面具有优势和较强的市场竞争力。主要表现在：一是产品优势；本行即将推出“自主贷”系列产品，以期较与个人信贷产品相结合，客户可对贷款利率、还款方式、贷款期限进行规划和选择；已推出“自主还”系列产品；为客户提供灵活的还款功能和方式，满足客户对资金使用灵活安排的需要；开通住房按揭综合授信系列产品，为客户提供便利、便捷的债务安排及规划。二是合作优势；充分发挥地方银行优势，优质开发商、大中型房地产经纪机构或交易保证机构、具有实力的担保机构等合作，开展住房按揭业务，为广大的个人客户提供贷款服务；三是业务流程优势；本行实施专业化、集约化的个贷业务运营流程，执行高效的个贷审批、贷款发放、抵押登记、贷后管理业务流程，为客户提供快捷、专业的服务。四是技术优势；ING、IPC在IT方面、产品方面、销售管理等方面与本行个人信贷业务提供强大的技术援助，是本行业务发展充分分享国际先进经验。

问：电子银行业务发展情况如何？

答：本行电子银行业务分为网上银行和电话银行两部分，网上银行起步于2001年，总体上来说，网上银行的发展分为三个阶段，从2001年至2003年9月主要是根据本行部分企业客户的需求，开发了最初的针对企业客户使用的网上银行系统，仅提供网上的账户查询和汇款等服务。从2003年9月开始进入第二阶段，这一阶段主要是以交易处理为主，业务范围主要以查询、结息、代埋类为主。为个人网上银行客户提供账户管理、结算、电子支付和代理缴费等服务。向企业客户提供查询、结算、代理类和电子商务等基础性的银行业务，同时针对集团客户推出了集团定制版的“银企互联”产品。2006年8月起进入到第三个阶段，开发理念从“以交易为中心”向“以客户为中心”转变，相继推出了网上银行V3.5版和V3.6版，使网上银行产品从原先以负债业务为主向资产类、负债类、投资理财、交易融资和电子商务等多业务发展。从相业务线的延伸服务转变成为与传统柜台业务并重的服务模式。

本行电话银行业务起步于1998年，在初期，主要通过IVR自动语音服务为

客户提供简单的查询和代缴费业务。随着各项业务迅速发展和业务品种的增加，本行在2001年成立了客服中心，主要受理客户咨询、紧急挂失及满意调查等业务。2006年8月起客服中心的工作理念由原先的以“受理业务咨询和业务投诉”为主向“受理业务咨询和业务投诉”转变，先后推出人工坐席代售电子支票和代缴电费、手机费等业务，增加了业务处理的渠道。在自动语音服务功能方面，从提供简单的查询、缴费等业务向提供投资理财类业务转变，推出了个人外汇买卖、等业务。客服中心还将进一步加强电话营销的职能，计划不久开始向客户营销金融理财和保险产品。

问：北京银行在基础设施建设银行领域是否具有竞争优势？

答：2007年6月末，北京银行基础设施建设银行贷款余额为256亿元，2007年1-6月发放基础设施建设银行贷款为128亿元。其中针对北京市基础设施建设银行贷款余额为123亿元，2007年1-6月贷款发放额为50亿元。北京银行在北京市的基础设施建设贷款具有一定的市场份额。

首先，2008年奥运会的召开为北京银行在基础设施建设贷款领域提供了良好的发展机遇，其次，北京银行作为最早进入北京市基础设施建设银行领域的银行之一，长期为基础设施建设领域服务，积累了丰富的服务经验，并建立了牢固的客户关系，同时，北京银行长期在基础设施建设领域的优质服务，也树立了良好的品牌形象，上述原因决定了北京银行在该领域具有较强的竞争优势。

问：整体来看，北京银行的金融市场业务发展前景如何？

答：本行在金融市场的资金业务上，1997年作为首批会员加入了货币市场，多年来交易活跃，先后取得了公开市场一级交易商资格、债券市场首批双边报价商资格、Shibor首批报价商资格、国债回购记账式国债类承销商资格、国开行发行参与承销商资格、国家开发银行和进出口银行境内美元债主承销商资格、政策性银行金融债券承销商资格等。同时，本行连续被中国外汇交易中心、国债登记公司和各债券发行商评选为“优秀结算成员单位”、“优秀交易成员单位”、“优秀承销商”等，在业内同时树立了诚实、守信的形象，在市场上具有一定的影响力。

能力，主要体现在对客户基础、创新能力和产品及服务等方面。截至2006年末，按对公存款、对公贷款、国际结算计算，本行在城市商业银行中均居于领先地位，同时本行拥有高效的销售渠道。本行拥有业绩卓越、经验丰富的资深风险管理团队，建立并将持续完善独立、全面、垂直、专业的风险管理体系，同时本行在改善银行资产质量、发展业务等方面业绩卓越。本行与ING、IPC建立了战略合作关系，与国际领先金融机构的深入合作，将会使本行在我国银行业市场上更具竞争优势。

问：如何看贵行在天津、上海等地的跨地区经营？

答：在中国银监会阳光监管政策的支持下，对于满足各项监管要求，且按照《股份制商业银行风险管理评价标准（暂行）》达到现有股份制商业银行中等以上水平的城市商业银行，银监会将逐步允许其跨区域经营。有了政策支持，作为城商行的佼佼者，北京银行有寻求更大的发展空间，开设异地分行是必然的选择。

北京银行目前已成为全国第一家在三个直辖市设有分支机构的城市商业银行，北京、天津和上海都是我国最具活力的城市，我们以客户为导向，跨区域经营首先是满足本行客户在这些区域开展业务的需要，其次是北京银行持续发展、不断扩大业务规模的需要，第三是在上海、天津这样的经济金融中心开设分支机构也是展现北京银行品牌、体现北京银行实力的业务活动。

问：将来看中国宏观经济，贵行将受到怎样的影响，贵行是否进行压力测试？

答：经济放缓不会对本行的经营产生显著影响。

（1）从贷款投放上看，本行的新增中长期贷款主要来自符合国家产业政策、优质项目贷款和国家鼓励鼓励的个人消费贷款，经济放缓对此类贷款需求的影响不大，本行贷款投放仍能保持稳定增长态势。

（2）从风险控制上看，本行客户中的大型国企、抗经济周期风险能力和持续经营能力都较强。对于中小企业客户，抵押资产较为充足，能起到很明显的风险缓释作用。在经济增速下降时，本行资产质量受到的冲击较小。

（3）定性压力分析：本行一直高度重视GDP增长、利率变动等因素的压力分析，在定期和不定期政策更新过程中都会进行压力分析。

（4）定量压力测试：为评估极端情况下的损失程度，为银行长期发展战略提供决策依据，根据战略投资者ING集团外籍高管人员的建议，本行于2007年2月聘请国际著名咨询机构启动压力测试项目。由于贷款、债券两类产品约占全行信用资产的80%，压力测试以本行产品比例较大的贷款、债券两类产品分别进行测试，贷款业务方面包括公司贷款组合总体压力测试、三大行业贷款组合测试、最大十户贷款组合测试；债券业务投资组合的压力测试包括利率风险和信用利差风险两方面。ING集团风险管理专家结合亚洲金融危机期间香港银行的情况，对本次测试结果给予很高评价。

问：贵行在竞争中中小企业客户方面有何优势？

答：本行的优势在于：一是清晰市场定位，服务中小企业；二是健全合作流程，简化审批手续；三是良好政银合作，搭建服务平台；四是拥有特色品牌，赢得市场认可；五是紧密担保公司合作，扩大担保支持；六是借鉴国际经验，品牌价值提升；七是灵活定价机制，兼顾

北京银行行长严晓燕女士致答谢辞



尊敬的各位嘉宾、各位网友：

大家好！在刚刚过去的的时间里，各位投资者朋友表达了对北京银行首次发行上市的关注和支持，并从中地提出了各自的意见和建议，对此，我们深受鼓舞，也深受启发，并对各位朋友的积极参与表示衷心的感谢！

问：北京银行选择ING作为战略投资者的原因是什么？

答：ING是全球领先的金融集团，在银行、保险、资产管理、不动产管理和直销银行等领域处于国际领先地位，根据福布斯2006年排名，ING集团营业收入位居全球金融集团第一位。ING在金融领域全方位的运营管理经验可以有力支撑本行未来综合化经营的发展战略。

ING在风险管理、客户服务系统、信息技术、产品创新等方面具有明显的技术优势，通过全方位的合作与技术援助可以大幅提升本行的经营管理水平。ING全球管理经验与本行本土优势可以形成优势互补。通过结合ING全球管理经验与本行在客户资源、销售渠道等领域的优势，使双方合作的价值最大化。

ING“成功的绩效文化”与本行一贯坚持的“业绩论英雄”异曲同工，此外双方在很多方面分享相同的价值观。

问：ING与贵行的合作协议要点是什么？

答：（1）拓展金融业务：双方将在企业银行和个人银行开展业务合作，包括积极开展面向对方的客户群体服务和交叉销售的商机，以及向对方提供银行服务和产品以支持对方的业务活动。（2）技术支持和培训：ING银行将向本行提供所需的技术支持和培训，安排本行有关人员在ING银行进行实地考察、学习和培训。短期技术定期方案，ING银行和本行将定期进行项目研发，并为本行的高级管理人员提供风险管理、资金交易、公司业务、个人业务等方面的专业培训。

问：贵行的总体发展目标是什么？

答：本行拟通过自主创新、区域扩张、境外投资等战略合作和综合化经营等策略发展成为业务结构多元、盈利能力出色、公司治理完善、内部控制严密、服务领先的现代金融企业。本行将进一步加强信息化建设力度，实施有效的人力资源管理和科学的财务管理等保障措施，寻求稳健增长，实现优异的合规经营业绩，坚持“三个服务”的市场定位、坚持科技兴行和人才强行战略、坚持改革创新的精神、坚持优先发展企业文化等原则，按照市场化、区域化、股权结构多元化、资本化、国际化的方向，努力实现规模、效益、规模、速度四位一体的协调发展，走集约化、开放型、有特色的发展道路。

问：北京银行未来几年重点发展的业务领域有哪些？有详细的计划吗？

答：本行未来几年将重点发展以下业务：（1）公司银行业务：通过加强机制创新，探索富有活力的先进管理体制和机制；通过加强区域扩张，扩大业务规模；通过加强客户营销，为优质客户提供差异化服务。通过产品创新，重点开发投融资银行业务、公司理财产品、中小企业金融、国际业务以及资本市场业务，不断创新发展完善包括融资租赁、投资理财、现金管理、贸易融资、支付结算等品种的公司业务产品，特别是具有增长潜力和高附加值的企业理财顾问、企业年金、基金托管等中间业务产品；

继续发展“小巨人”中小企业产品系列；

为精品客户提供高端金融服务解决方案。

（2）个人银行业务：本行计划以现代零售银行核心理念为核心，利用遍布京城支行网络优势和电子银行渠道优势，致力于客户精细化管理，按照客户需求特点推出适合本地市场的个性化金融产品，提升储蓄存款类个人消费贷款比例，扩大零售业务市场份额，全力打造一流的市民银行、零售银行和流程银行。（3）金融市场业务：进一步增强本外币资金投资管理能力和提高资金运作效率和收益率；大力发展企业短期融资券、承销业务，打造本行投资银行业务特色；大力发展本外币理财产品、结构外汇业务、代客外汇买卖等业务，继续做好基金代销业务。

问：未来3年，贵行准备进入哪些新的城市？网点开设的计划如何？

答：在银监会阳光监管政策下，本行积极及谨慎地选择全国性扩张。未来3年，将是本行在全国铺设网点、构建全国营销网络的重要战略机遇期。伴随着本行经营半径向全国延伸，本行的服务和品牌将向全国传播，本行11年积累的发展能力和禀赋的综合动能，将以裂变的方式释放出巨大的发展动能。

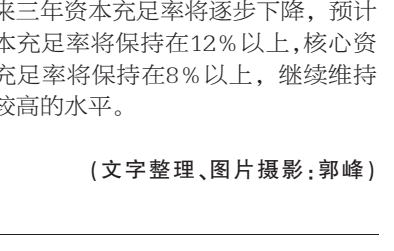
本行计划在成功进入天津、上海、市场的的基础上，优先在环渤海、长三角和珠江三角洲设立分行，通过采取并购收购和设立新机构相结合的策略，逐步构建全国性网点布局。

问：未来三年资本充足率和核心资本充足率预计将达到什么水平？

答：截至2006年末，本行资本充足率12.78%，核心资本充足率8.60%，保持在较高的水平。如本次发行成功，2007年末，本行资本充足率、核心资本充足率将进一步提升，预计资本充足率将达到20%，核心资本充足率将达到15%。

问：随着本行跨区域经营的实施，异地分支机构的增加，资产规模将逐步增长，同时本行计划逐步提升存贷比，增强盈利能力，对资本的需求将进一步提升，未来三年资本充足率将逐步下降，预计资本充足率将保持在12%以上，核心资本充足率将保持在8%以上，继续维持在较高的水平。

（文字整理、图片摄影：郭峰）



张佑君 先生



殷殿彦 先生



王长华 女士