

## 中国建设银行股份有限公司 董事长郭树清先生致欢迎辞



女士们、先生们、尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：

大家下午好！欢迎参加中国建设银行股份有限公司首次公开发行股票A股网上路演。在此，我谨代表中国建设银行全体员工，对各位网友的参与表示热烈欢迎和诚挚谢意！

中国建设银行自成立以来，经过半个多世纪的励精图治、奋发图强，始终承担着国家基本建设、促进经济快速发展的神圣职责，肩负历史使命，与时俱进，在艰辛丰富、专志进取的管理团队带领下，秉承以“客户为中心”的经

营理念，不断积淀雄厚的竞争优势，为股东带来良好的回报，2006年被《亚洲周刊》誉为亚洲最赚钱银行。

2005年10月，建设银行在香港联交所成功上市，成为四大银行中首家上市的银行。自上市以来，受到国际资本市场高度认可，市值不断提升，跻身全球十大银行之列。

在国内资本市场挂牌是我们多年的心愿，我们希望通过A股发行，搭建本行新的资本运作平台，支持业务持续发展，与广大投资者共同分享本行的成长回报和改革成果。作为中国银行业改革的先行者，建行将以此次A股发行为契机，在变革中求发展，不断加快业务转型，促进组织结构调整，推动综合化经营，稳步开拓海外市场，努力将建设银行打造为世界一流银行，为广大客户提供更好服务，为股东创造更大价值，为员工搭建广阔的发展平台，为社会承担全面的公共社会责任。

我们相信，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，进一步深入推进建行的改革与发展。建设银行将不遗余力，创造更加优良的经营业绩，实现“始终走在中国经济现代化的最前列，成为世界一流银行”的战略愿景，以丰厚的投资收益回报投资者，回报社会。

谢谢大家！

## 中国国际金融有限公司 董事总经理丁玮先生致辞



尊敬的各位投资者、各位朋友：

下午好！首先请允许我代表此次建设银行A股发行的保荐人和主承销商中金公司，对所有的嘉宾和

投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

建行成立50余年以来，锐意进取，奋发图强，担当了中国国有银行改革的先锋，成为第一家引进境外战略投资者、第一家境外发行上市的国有银行。自2005年H股上市后，以来，凭借坚实的客户和业务基础，积极推进业务转型，经营业绩持续增长，为股东创造了丰厚的回报，赢得了国际资本市场和投资业的高度认可。上市以来，建行展现了强大的竞争实力，服务水平和经营管理能力不断提升，致力于成为世界一流银行。

中金公司有幸能参与建设银行重组改制、引入境外战略投资者、海外公开发行H股、海外并购和回

购A股市场的重大历程，我们为此深感荣幸和自豪。

作为本次发行的保荐人和主承销商，我们非常高兴能够通过网上路演的方式，向各位投资者推荐具有很高投资价值的中国建设银行，使得广大投资者有机会分享建行改革和发展的成果。我们相信，通过本次发行，建行能迅速搭建起国内资本运作平台，进一步发挥自身优势，巩固和发展各项业务，创造更优异的经营业绩。我们相信，建行给予您的，不仅是优质的银行产品和服务，一定也会有丰厚的投资回报。

最后，预祝建行本次A股发行重组改制、引入境外战略投资者、海外公开发行H股、海外并购和回

# 不断创新 追求卓越

## ——中国建设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

## 中信证券股份有限公司 董事总经理德地立人先生致辞



尊敬的网友、各位投资者、各位嘉宾：

下午好！作为中国建设银行股份有限公司A股首次公开发行的联席保荐人和主承销商，我们非常高兴能够

参加今天的网上交流活动。在此，我谨代表中信证券向所有参与建设银行网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

中国建设银行股份有限公司2004年成立以来，积极引进战略投资者，不断完善公司治理，并于2005年10月27日成功在香港联交所上市，成为我国四大银行中首家在香港上市的银行。现在，建设银行即将登陆A股市场，信达证券行即将登陆A股市场，信达证券行的资本充足率进一步提高，抗风险能力进一步增强，公司治理将进一步完善。建设银行将搭建起国内资本运作的平台，提高在国内资本市场的影响力。建设银行

理念、优良的业绩、良好的增长前景以及优秀的管理团队给予了高度的认可。

建设银行回归A股，将是2007年中国资本市场的一大盛事。作为本次发行的联席保荐人和主承销商，我们非常荣幸能够亲历建设银行回归A股市场的主要过程，把建设银行推介给国内的广大投资者。我们相信，建设银行将继续把握中国金融业高速发展的历史契机，一如既往地致力于提升公司竞争力，创造更加优良的业绩，为广大投资者持续带来稳定的回报！

最后，预祝建设银行本次网上路演圆满成功，预祝建设银行本次A股发行上市圆满成功！

## 信达证券股份有限公司 副董事长郑成新先生致辞



尊敬的各位领导、各位来宾、各位投资者：

大家下午好！首先向参加今天建设银行A股发行网上推介会的各位领导、各位

来宾、各位投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

中国建设银行股份有限公司自2004年成立以来，积极引进战略投资者，不断完善公司治理，并于2005年10月27日成功在香港联交所上市，成为我国四大银行中首家在香港上市的银行。现在，建设银行即将登陆A股市场，信达证券行的资本充足率进一步提高，抗风险能力进一步增强，公司治理将进一步完善。建设银行将搭建起国内资本运作的平台，提高在国内资本市场的影响力。建设银行

理念、优良的业绩、良好的增长前景以及优秀的管理团队给予了高度的认可。

建设银行回归A股，将是2007年中国资本市场的一大盛事。作为本次发行的联席保荐人和主承销商，我们非常荣幸能够亲历建设银行回归A股市场的主要过程，把建设银行推介给国内的广大投资者。我们相信，建设银行将继续把握中国金融业高速发展的历史契机，一如既往地致力于提升公司竞争力，创造更加优良的业绩，为广大投资者持续带来稳定的回报！

最后，预祝建设银行本次网上路演圆满成功，预祝建设银行本次A股发行上市圆满成功！

## 中国建设银行股份有限公司 行长张建国先生致答谢辞



行的关心、信任和支持。

今天，我们很荣幸有机会与这么多关心、关注本行的朋友们探讨公司的经营管理、改革发展，同时更感谢大家提出的宝贵意见。在今后的经营发展中，本行管理层将会严格依照资本市场标准，恪尽职守、锐意进取，秉承对投资者高度负责的态度，提高公司经营运作的透明度，遵守信息披露的有关规定，接受社会公众和投资者的监督，确保公司经营管理决策的科学、高效。

展望未来，中国银行业仍将保持持续增长的势头，作为中国最具价值创造力的商业银行，本行将一如既往地发挥自身的竞争优势，持之以恒地推进结构调整和经营转型，不遗余力地向世界一流银行迈进，用更好的业绩回报大家。

各位嘉宾、各位投资者和各位网友：

大家好！

中国建设银行首次公开发行A股网上路演就要结束了。感谢大家今天既认真又专业的提问，感谢所有中介机构辛勤的付出。通过各方的共同努力，本次网上路演取得了圆满成功。在此，我谨代表中国建设银行对各位的参与表示真诚的谢意，感谢大家对建

本次网上交流虽然要结束了，但是我们与各位朋友交流的渠道永远是畅通的，本行在未来的发展中离不开大家的继续关心和支持。我们期待能与各位朋友通过电话、信函、电子邮件等不同方式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建设银行的支持和帮助！

谢谢大家！

问：从披露的财务报告上看建行最近3年的净利润逐年下降，这是为什么？

答：本行的净利润从2004年的490亿元减少至2005年的471亿元，以及2006年的463亿元，分别减少了4.0%和1.6%。本行2004年至2006年净利润减少的主要原因

是本行重组分立获得的税收减免已于2005年6月30日届满，本行开办失业人员小额担保贷款业务，截至2006年底已经发放6,000多笔，贷款余额为2,975万元。本行核拨助学贷款，截至2006年底，为20万大学生解决了经济困难问题，合作院校达350家。此外，我行计划通过中德住房储蓄银行为中低收入居民提供购买中小户型、中低价位住房相应的贷款服务。

问：建行未来的发展战略有哪些？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

答：本行的发展战略是综合化经营。本行将围绕哪些途径实现整体发展战略？

### 业务发展

问：建行竞争优势体现在哪些方面？

答：(1)在经营上，建行特点突出、优势明显。

本行拥有优质的客户，国内的大企业基本都是我们的客户，如全国五百强企业4600户都与我们建立了密切的业务关系，A级(含A级)以上公司客户贷款占公司总贷款的86%；月日均个人金融资产300万和50万以上的中高端及富裕客户分别达到了2.5万户和215万户；在基础设施领域和住房金融领域优势牢固，信用卡业务同业领先，中间业务收入快速增长。

我们正在继续把传统业务做好做优，做大做强，同时努力推进各项业务结构的调整，持之以恒地实施战略转型。

(2)在改革上，建行始终走在国内同业的前列，通过改革取得领先地位。

本行通过推进网点转型、流程再造，提升服务水平，服务水准改进很大，个别领域已不逊于国际先进银行。在业内率先建立了垂直管理的风险管理体系，不良贷款率在四大商业银行中最低；率先建立了以经济增加值为基础的考核评价机制，研究开发了内部资金转移价格系统(FTP)，并实施全面成本控制，率先推行员工股权激励计划，形成了以业务为导向的薪酬和绩效考核。

我们将继续深化改革，持续保持领先地位。

问：建行的公司业务为何重点定位于基础业务，基础设施、支柱产业、清洁能源是哪些？

答：本行是最早进行商业性基础设施贷款业务的银行，拥有大批优质的基础产业、基础设施客户，并通过长期的贷款服务与客户保持良好合作关系。截至2007年6月30日，本行基本建设贷款在全行业中的市场份额为27.0%。

由于本行历史上是基本建设项目及大中型企业中长期贷款的主要贷款行，在基本建设贷款的营销、评估、管理等方面积累了丰富的经验和专业技能。本行是唯一拥有工程造价咨询资质的银行，36家分行已经取得甲级工程造价咨询企业资质证书，同时培养和积累了大批项目评估和财务分析的专业人才。

基本建设不良率低，且由于贷款期限较长，收益率较高，因此仍是本行未来业务发展重点。

问：建行作为房地产贷款领域的传统优势银行，国家宏观调控对建行房地产贷款的投放和资产质量是否有影响，如何控制风险？

答：房地产业依然是我国的支柱产业，还将保持长期快速发展。结合宏观调控政策，我行对房地产贷款实施全面控制措施，实现有质量的增长。截至2007年6月30日，本行房地产业贷款余额3,262.34亿元，不良率为1.9%，低于同业贷款的平均增速，不良贷款率为5.12%，较年初下降，贷款质量持续改善。

我行针对房地产行业采取了以下措施控制风险：

(1)严格执行客户准入退出政策和信贷审批标准，重点支持住宅类项目开发，在房地产业贷款风险限额内加快结

构调整；

(2)加强房地产业贷款资金“封闭管理”，提高房地产开发贷款业务对个人住房贷款业务的支持力度；

(3)探索不良贷款多样化盘活方式，加大不良贷款处置核销力度；

(4)严格资本金要求和企业资质标准等，加强监督检查以及贷款风险的防范、监测和预警。

问：建行在完善中小企业贷款方面的情况如何？

答：随着资本市场的进一步成熟，大企业的资金需求将越来越多地通过资本市场解决，即使通过银行借款，贷款利率也相对较低，所以中小企业贷款是建行今后发展的重点之一。

目前，中国中小企业的信用状况已经较以往有较大好转，同时建行对中小企业的风险控制进一步加强，小企业新发放贷款的不良率很低。

建行对小微企业信用评级很强，均定位为小企业信用上浮20%左右，收益与风险是均衡的。

问：建设银行根据当前经济运行和宏观调控形势，积极把握个人贷款的投向，加大结构调整力度；优先发展个人住房贷款业务，尤其是优质住房楼盘贷款；继续加快做好信贷系统上线、个贷中心规范化建设、流程改造等工作，建立和完善风险管理防范的长效机制。

答：投资银行业务是本行稳步推进综合经营，实现收入多元化的重点领域。本行通过总行投资银行部、各省市分行以及建银国际开展以投资银行业务；

(1)财务融资：2006年，本行实现财务顾问业务收入8.80亿元。2007年上半年，本行实现财务顾问业务收入9.94亿元，较2006年同期增长50.2%；

(2)股本融资：截至2007年6月30日，本行通过海外分行及建银国际作为主承销商已经为5家客户提供股本融资服务，总融资额达740亿元；

(3)债券融资：2005年以来，本行承销短期融资券达1,154亿元，市场占有率19.6%，在四大银行中排名第一；

(4)资产证券化：截至2007年6月30日，本行是国内唯一一家发行信贷资产支持证券的商业银行；

(5)财富管理：2007年上半年，本行共售本外币理财产品60期，金额共计人民币334.42亿元，其中，发售“利得盈”人民币理财产品28期，金额146.47亿元；

(6)信托服务：2007年上半年，本行以信贷资产为基础的信托理财业务在四大银行中位列第一。

本行制定相关计划，将在政策允许的情况下积极拓展投资银行业务。

问：建行在香港地区业务发展的具体情况如何？

上的高端客户2.5万人。

我国高端客户专业人士相对有限，建行十分重视对该领域人员的聘用、培训和留存，并建立以金融理财师为核心的财富管理专业队伍，目前全行有1,677人取得金融理财师证书，另有40人参加新加坡财富管理学院的私人银行专业人士培训和考试。

问：建行2007年上半年的净手续费和佣金收入较2006年同期有了较大比例的增加，请问收入的增加主要来源于哪些领域？

答：本行的手续费及佣金净收入在2007年上半年为127亿元，比2006年上半年的63亿元增加101.8%，占2007年上半年营业收入的12.7%，增长主要来自银行卡、外汇交易及保险服务代理手续费、银行卡手续费、顾问及咨询类和信托业务佣金等，其中基金代收佣金占比较大比重。

问：贵行投资银行业务开展情况如何？

答：投资银行业务是本行稳步推进综合经营，实现收入多元化的重点领域。本行通过总行投资银行部、各省市分行以及建银国际开展以投资银行业务；

(1)财务融资：2006年，本行实现财务顾问业务收入8.80亿元。2007年上半年，本行实现财务顾问业务收入9.94亿元，较2006年同期增长50.2%；

(2)股本融资：截至2007年6月30日，本行通过海外分行及建银国际作为主承销商已经为5家客户提供股本融资服务，总融资额达740亿元；

(3)债券融资：2005年以来，本行承销短期融资券达1,154亿元，市场占有率19.6%，在四大银行中排名第一；

(4)资产证券化：截至2007年6月30日，本行是国内唯一一家发行信贷资产支持证券的商业银行；

(5)财富管理：2007年上半年，本行共售本外币理财产品60期，金额共计人民币334.42亿元，其中，发售“利得盈”人民币理财产品28期，金额146.47亿元；

(6)信托服务：2007年上半年，本行以信贷资产为基础的信托理财业务在四大银行中位列第一。

本行制定相关计划，将在政策允许的情况下积极拓展投资银行业务。

问：建行在香港地区业务发展的具体情况如何？

度如何？

答：本行的管理水平和业务水平得到了客户的充分肯定。信用评级和品牌价值知名度调查表明，客户对“龙卡”、“汇得盈”、“利得盈”、“要买房，到建行”等品牌的认知度和满意度较高。2006年，本行电话银行95533获得中国电子商务机构评选的“2006中国十大服务品牌”及中国信息协会等机构主办的“中国最佳客户服务奖”。

问：建行近年不良贷款形成情况如何？采取了哪些措施降低不良率？

答：本行信贷资产质量保持稳步向好的趋势，不良贷款率持续下降，在四大银行中始终保持最低。2004、2005和2006年末本行不良贷款率分别为3.92%、3.84%和3.29%。截至2007年6月末，不良贷款余额934.10亿元，比年初减少9.89亿元；不良率2.95%，比年初下降0.34个百分点。

本行采取的措施包括：

(1)严格信贷准入标准，调整信贷结构，新发放贷款质量持续稳步提高。

(2)进一步完善授信风险监测预警机制，防止存量贷款质量下降。具体措施包括：加强关注类贷款管理，对一些风险较大的关注类客户主动退出，建立动态观察名单制度，增强风险管理工作的预见性；加强对内控名单客户贷出的管理，定期更新内控名单，加快信贷退出，严禁对内控名单客户新增授信；实行行业风险限额管理，对国家重点调控和风险行业实行授信限额调整优化客户结构；加大对敏感行业的风险监控力度，加强风险预警。

(3)进一步加大存量不良贷款盘活、回收与核销等处置工作力度。

此外，宏观经济继续保持平稳快速发展，也为提升本行贷款质量奠定了良好的宏观环境基础。

问：两年来，建行的战略投资者美国银行和富国基金是否认真履行了战略合作协议？效果如何？

答：建设银行与战略投资者的合作是实实在在的。近两年来与美国银行的合作主要在以下领域展开：

(1)协助推进信用卡业务条线化管理，合资成立推进公司；

(2)协助本行改进关键业务领域的管理，已完成零售网点转型、客户之声调查、风险管理、信息技术、产品管理、人力资源等领域多个项目的合作；

(3)进行经验分享并提供培训，本行已有千余人参与；

(4)本着优势互补、合作共赢原则，积极开展业务合作，如联合开发金融产品、合作为客户提供全球现金管理服务、合作筹备QDII等。

此外，本行与富国基金公司的战略合作取得了设立协助项目，进行经验分享和培训，开展业务咨询等多种方式，并在中小企业贷款方面开展了有益的合作。

我行国际战略投资者的合作给我行和客户均带来直接的便利和实惠，直接促成了建行竞争力的提升。例如零售网点转型提高了交易速度，减少了客户等待时间；客户中心建设缩短了办单周期，减少了客户需要填写的资料及签字，增加了自助处理量；呼叫中心项目缩短了本行处理客户问题的时间，提高了客户满意度，增加了自助处理量。此外，通过战略合作，我还获得了经营管理水平和方法等方面的综合收益。

问：贵行员工激励计划实施情况如何？

度如何？

答：本行的管理水平和业务水平得到了客户的充分肯定。信用评级和品牌价值知名度调查表明，客户对“龙卡”、“汇得盈”、“利得盈”、“要买房，到建行”等品牌的认知度和满意度较高。2006年，本行电话银行95533获得中国电子商务机构评选的“2006中国十大服务品牌”及中国信息协会等机构主办的“中国最佳客户服务奖”。

问：建行近年不良贷款形成情况如何？采取了哪些措施降低不良率？

答：本行信贷资产质量保持稳步向好的趋势，不良贷款率持续下降，在四大银行中始终保持最低。2004、2005和2006年末本行不良贷款率分别为3.92%、3.84%和3.29%。截至2007年6月末，不良贷款余额934.10亿元，比年初减少9.89亿元；不良率2.95%，比年初下降0.34个百分点。

本行采取的措施包括：

(1)严格信贷准入标准，调整信贷结构，新发放贷款质量持续稳步提高。

(2)进一步完善授信风险监测预警机制，防止存量贷款质量下降。具体措施包括：加强关注类贷款管理，对一些风险较大的关注类客户主动退出，建立动态观察名单制度，增强风险管理工作的预见性；加强对内控名单客户贷出的管理，定期更新内控名单，加快信贷退出，严禁对内控名单客户新增授信；实行行业风险限额管理，对国家重点调控和风险行业实行授信限额调整优化客户结构；加大对敏感行业的风险监控力度，加强风险预警。

(3)进一步加大存量不良贷款盘活、回收与核销等处置工作力度。

此外，宏观经济继续保持平稳快速发展，也为提升本行贷款质量奠定了良好的宏观环境基础。

问：两年来，建行的战略投资者美国银行和富国基金是否认真履行了战略合作协议？效果如何？

答：建设银行与战略投资者的合作是实实在在的。近两年来与美国银行的合作主要在以下领域展开：

(1)协助推进信用卡业务条线化管理，合资成立推进公司；

(2)协助本行改进关键业务领域的管理，已完成零售网点转型、客户之声调查、风险管理、信息技术、产品管理、人力资源等领域多个项目的合作；

(3)进行经验分享并提供培训，本行已有千余人参与；

(4)本着优势互补、合作共赢原则，积极开展业务合作，如联合开发金融产品、合作为客户提供全球现金管理服务、合作筹备QDII等。

此外，本行与富国基金公司的战略合作取得了设立协助项目，进行经验分享和培训，开展业务咨询等多种方式，并在中小企业贷款方面开展了有益的合作。

我行国际战略投资者的合作给我行和客户均带来直接的便利和实惠，直接促成了建行竞争力的提升。例如零售网点转型提高了交易速度，减少了客户等待时间；客户中心建设缩短了办单周期，减少了客户需要填写的资料及签字，增加了自助处理量；呼叫中心项目缩短了本行处理客户问题的时间，提高了客户满意度，增加了自助处理量。此外，通过战略合作，我还获得了经营管理水平和方法等方面的综合收益。

问：贵行员工激励计划实施情况如何？

度如何？

答：本行的管理水平和业务水平得到了客户的充分肯定。信用评级和品牌价值知名度调查表明，客户对“龙卡”、“汇得盈”、“利得盈”、“要买房，到建行”等品牌的认知度和满意度较高。2006年，本行电话银行95533获得中国电子商务机构评选的“2006中国十大服务品牌”及中国信息协会等机构主办的“中国最佳客户服务奖”。

问：建行近年不良贷款形成情况如何？采取了哪些措施降低不良率？

答：本行信贷资产质量保持稳步向好的趋势，不良贷款率持续下降，在四大银行中始终保持最低。2004、2005和2006年末本行不良贷款率分别为3.92%、3.84%和3.29%。截至2007年6月末，不良贷款余额934.10亿元，比年初减少9.89亿元；不良率2.95%，比年初下降0.34个百分点。

本行采取的措施包括：

(1)严格信贷准入标准，调整信贷结构，新发放贷款质量持续稳步提高。

(2)进一步完善授信风险监测预警机制，防止存量贷款质量下降。具体措施包括：加强关注类贷款管理，对一些风险较大的关注类客户主动退出，建立动态观察名单制度，增强风险管理工作的预见性；加强对内控名单客户贷出的管理，定期更新内控名单，加快信贷退出，严禁对内控名单客户新增授信；实行行业风险限额管理，对国家重点调控和风险行业实行授信限额调整优化客户结构；加大对敏感行业的风险监控力度，加强风险预警。

(3)进一步加大存量不良贷款盘活、回收与核销等处置工作力度。

此外，宏观经济继续保持平稳快速发展，也为提升本行贷款质量奠定了良好的宏观环境基础。

问：两年来，建行的战略投资者美国银行和富国基金是否认真履行了战略合作协议？效果如何？

答：建设银行与战略投资者的合作是实实在在的。近两年来与美国银行的合作主要在以下领域展开：

(1)协助推进信用卡业务条线化管理，合资成立推进公司；

(2)协助本行改进关键业务领域的管理，已完成零售网点转型、客户之声调查、风险管理、信息技术、产品管理、人力资源等领域多个项目的合作；

(3)进行经验分享并提供培训，本行已有千余人参与；

(4)本着优势互补、合作共赢原则，积极开展业务合作，如联合开发金融产品、合作为客户提供全球现金管理服务、合作筹备QDII等。

此外，本行与富国基金公司的战略合作取得了设立协助项目，进行经验分享和培训，开展业务咨询等多种方式，并在中小企业贷款方面开展了有益的合作。

我行国际战略投资者的合作给我行和客户均带来直接的便利和实惠，直接促成了建行竞争力的提升。例如零售网点转型提高了交易速度，减少了客户等待时间；客户中心建设缩短了办单周期，减少了客户需要填写的资料及签字，增加了自助处理量；呼叫中心项目缩短了本行处理客户问题的时间，提高了客户满意度，增加了自助处理量。此外，通过战略合作，我还获得了经营管理水平和方法等方面的综合收益。

问：贵行员工激励计划实施情况如何？



中国建设银行嘉宾及承销商嘉宾代表合影



中国建设银行嘉宾及中介机构嘉宾代表合影

答：本行首期员工持股计划已于2007年7月6日正式开始实施。符合条件、自愿参加首期持股计划的员工共约27万人，可分参加的股份共8亿股。

激励方案的资金来源为员工自愿出资，本行提取并分配的专项绩效奖金及激励基金，激励对象当年分配的股份，自当年年度方案实施之日起，限制期为3年。

由于计划刚开始实施，效果尚待验证。但我们相信该计划有助于激励持续价值创造，增强核心竞争力；建立长期激励机制，增强员工的责任感和归属感。我们相信我们有能力吸引和保留优秀的人才在建行供职，为实现建行的战略目标共同奋斗！

### 财务表现

问：建行的净利息收益率是多少？变化趋势如何？未来将采取何种措施保持或提高净利息收益率？

答：我行2006年净利息收益率为2.79%，2007年上半年的净利息收益率为3.11%，较2006年有所上升，并继续保持国际领先地位。我行净利息收益率上升的原因包括：央行2006年下半年至2007年上半年四次提高贷款基准利率；受货币升值、存款生命周期、定期存款提前支取等因素影响，本行付息负债的结构发生了变化，付息率较上年同期有所下降，今年上半年净

利率收益率的上升具有阶段性，长期来看，我们预计利率可能将提高和收窄。

我们净利息收益率领先同业的原因包括：中长期贷款作为我行传统优势业务，占本行贷款比重较高，收益率和资产质量亦较高；我行始终注重加强主动负债管理，相对其他大型银行而言企业存款和活期存款占比较高；本行券商第三方存单业务发展迅速，在同业中优势明显，为本行赢得了大量低成本资金来源；相对小银行，个人存款占比较高，因此综合来看我行的付息率在同业中始终保持较低水平。

本行将努力尝试业务的多元化，加大对中小企业贷款和个人贷款的投放，开拓银行议价能力较高的市场领域；加强主动负债管理，保持合理的负债水平；大力发展中间业务，稳步推进综合化经营，努力提高非利息收入占比，逐步优化收入结构。

问：近期人民币升值变动以及未来走势对建行业务经营有什么影响？