

21世纪经济报道记者 边万莉

北京报道

“当前中信银行正处于承前启后、继往开来、充满信心的新阶段。”中信银行行长方合英在2022年业绩发布会上表示。

年报显示，2022年中信银行实现营业收入2113.92亿元，比上年增长3.34%；实现归属于本行股东的净利润621.03亿元，比上年增长11.61%。资产质量方面，不良贷款余额652.13亿元，不良贷款率1.27%，不良贷款连续两年实现量、率“双降”，拨备覆盖率上升21.12个百分点至201.19%。此外，平均总资产回报率（ROAA）为0.76%，比上年上升0.04个百分点；加权平均净资产收益率（ROAE）为10.80%，比上年上升0.07个百分点。

方合英在发布会上表示，中信银行实现了“稳健”的利润增长，资产负债表越来越健康。同时，历史包袱已经出清，从此可以轻装上阵；风险体系更加的健全有效，能够确保中信银行走的更远、更稳。

如何看待利润指标与资产负债状况？房地产风险敞口和地方债风控策略如何？新零售发展情况如何？2023年信贷计划投向哪些领域？中信金控设立后影响几何？分红水平是否会下降？2023年的目标是什么？在中信银行业绩发布会上，行长方合英、常务副行长刘成和副行长胡罡、谢志斌、吕天贵等高管对上述热点话题一一作出了回应。

## 1、实现“稳健”的利润增长，三大业务板块齐头并进

数据显示，2022年中信银行实现营业收入2113.92亿元，比上年增长3.34%；实现归属于本行股东的净利润621.03亿元，比上年增长11.61%。方合英认为，中信银行实现了“稳健”的利润增长，这种增长的可持续性得到验证并加强。

他解释说，11.6%的利润增长和其他上市银行同业相比不算最高，顶多算“稳”，但如果把拨备覆盖率结合起来看，在同业拨备覆盖率普遍下降的情况下，中信银行拨备覆盖率提升了21个百分点，利润增长11.6%，这种增长可以说是“健”。“稳健”不是一个中性词，而是一个有力的正向词汇。

在方合英看来，在过去一年中信银行的可持续性发展得到了验证并在加强，至少有三个支撑点：一是拨备覆盖率大幅提高表明已经度过了高风险成本期，信用风险暴露开始见顶回调，资产质量趋于稳定；二是存款成本得到有效管控，非息收入实现了有质量的较快增长，非息收入增长标志着中信银行发展质量在提高，也说明可持续发展具备经营方式转变、核心能力的支撑；三是对公金融、零售金融、金融市场

三大业务板块齐头并进，大大增强了发展的多元化和稳定性。

年报显示，中信银行2022年拨备覆盖率201.19%，比上年末上升21.12个百分点；非息收入 607.45 亿元，较上年增长 7.21%。

业务板块方面，报告期内，零售银行业务实现营业净收入 823.47 亿元，较上年增长 2.71%，占营业净收入的 41.56%；公司银行业务实现营业净收入 892.47 亿元，较上年下降 0.09%，占营业净收入的 45.05%。

对于2022年度分红，方合英透露，“董事会建议分派现金股利 161 亿元，每 10 股派息 3.29 元，分红比例 28.09%，派息金额和比例都是要高于去年的。”

## 2、历史包袱已出清，资产负债表越来越健康

截至报告期末，中信银行不良贷款余额652.13亿元，比上年末减少22.46亿元，下降3.33%；不良贷款率1.27%，比上年末下降0.12个百分点；拨备覆盖率201.19%，比上年末上升21.12个百分点；贷款拨备率2.55%，比上年末上升0.05个百分点。

方合英表示，资产负债表越来越健康，业务结构能够较好支撑我们“谋快”。在经营发展中我们十分注重结构的优化，我们认为“如果结构是合理的，发展越快越好，反之则不然”。

一方面，资产质量、收息率在提高。“历史包袱已经出清，从此可以轻装上阵。”方合英表示，连续四年我们把“去包袱”作为中信银行最重要的经营主题，是“四大经营主题”之一。通过大力地处置、清收、核销、有效重组等手段，存量的历史问题得到了很好的控制、化解和处置，虽然小部分还在资产负债表账上，但已经准确的分类、合理的减值、充分的拨备，可以肯定的讲，历史资产质量包袱对中信银行未来的财务影响趋于零。

另一方面，信贷结构调整明显。方合英表示，一是信贷类资产占比上升，客户贷款占比约六成，在当前市场利率上行预期下，应对变化将更为有利。二是大类资产摆布方面，一般性对公贷款和零售贷款结构接近 1:1，零售贷款收益率高于对公贷款 100BPs。三是区域布局方面，抓重点区域市场，资源布局在北上广深、长三角等国家战略区域以及这些地区的战略支点行和主力军分行，这些“主战场”的分行贷款余额占比 70%，增量占比更高。四是客户结构方面，客户集中度进一步改善，大客户的贷款日均规模快速下降；内部评级在 A 档及以上的客户贷款占比超过

60%。五是行业结构方面，支持实体经济的发展。

同时，投资类业务比较稳健，中信银行债券投资规模 2.5 万亿元，主要以利率债、地方债、公募 ABS、基金等安全性高、流动性强的资产为主，信用债占比仅 3%左右，且基本都是高评级的债券。

此外，负债结构也在优化，自营存款占比在提升，市场化存款占比在下降，结算性存款在稳定增长，高成本的存款也在逐步下降。

### 3、房地产风险敞口如何？地方债风控策略如何？

对于房地产风险敞口，胡罡介绍，中信银行房地产敞口主要是对公房地产融资合个人房产融资两部分。

对公房地产融资分为担险资产和不担险的资产。担险资产现在总量只有 3734 亿元，主要是两部分：一是房地产开发贷 2772 亿元，不良率 3.08%，二是承担信用风险的融资，主要包括四个方面：结构化融资、债券投资、非标理财融资和传统的表外业务，这一部分加起来是 963 亿元。上述两部分是担险资产。不担险的资产，一块是 484 亿元，包括理财和代销；还有一块是 529 亿元的承销业务。

个人房地产融资主要分为个贷按揭和个人房产抵押贷款，两部分总量是 1.38 万亿元，不良率是 0.63%。其中住房按揭 9758 亿元，不良率非常低，仅 0.41%；个人房产抵押贷款 3843 亿元，不良率是 1.08%；此外，还有少量商用房贷款，约 165 亿元。

对于地方债的业务评估，胡罡认为，一是风险整体可控；二是短期内局部地区个别企业有一定风险。中信银行在政信类业务方面做了一个排摸。总体结论是，中信银行在政信类业务方面资产质量可控。

对此，中信银行在业务布局策略上两点：一是坚持合规经营，严禁以任何形式新增隐债。二是要合理布局，把新增资产投向好的区域、好的客户、好的项目。同时，在风控策略上两点：一是控制增速，包括对合理增速以及合理占比的控制；二是加强管理，包括两个方面，第一，加强集中度管理，包括对区域总量的控制以及对单一客户额度的控制；第二，加强差异化管理。对高风险区域不新增授信，同时稳步减少和化解处置现有的风险客户。

#### 4、“新零售”元年起步提速，目标零售营收占比超50%

数据显示，中信银行目前管理资产近4万亿，零售信贷超过2万亿，存款过万亿；个人客户数和信用卡发卡量“双过亿”；零售的营收在行内占比超过40%。

“可以说，我们的核心指标都进入到可比同业第一梯队。”吕田贵表示，2022年对中信新零售来说是第一个完整的年度，在市场环境极为复杂的情况下，用一句话来总结，就是“新零售”元年起步提速、呈现韧性。

关于2023年的规划，他介绍说，中信银行将坚持“一张蓝图绘到底”。首先，要保持战略定力，锚定“新零售”战略目标，即零售营收全行占比超过50%，规模和实力站在同业第一梯队，沉淀千万级的“五主”客户，助力该行打造价值银行、轻型银行。其次，要继续强调增强战略火力，保持科技、人才、信贷资源战略性投入，前瞻性的配置投研、投顾以及一线市场经理。此外，要利用战略杠杆做大增量驱动

吕田贵表示，总结来说，零售是一场“马拉松”长跑，该行一定会坚定向前的信心、恒心和决心，用体系性、专业性筑就“新零售”的新精彩和势能，为客户、为投资者、为中信银行创造更多价值。

#### 5、金控成立后，协同进入升级版

2022年3月，中信金控成立，健全机制、整合资源。刘成认为，“我们的协同进入了升级版，对银行发展有明显的推动作用，主要体现在四个方面。”

一是有力推动了综合金融服务能力提升。金控成立之后通过建立机制、搭建平台、组织团队、创建模式等多种方式，推动对客户综合金融服务的开展。目前金控成立了财富管理委员会，财富管理委员会下设了投行业务、零售体系建设和资产配置三15个子委员会，三个子委会把各家子公司统揽在一起，共同研判市场机遇、共同制定方案、共同推进营销。

二是有力提升了统一客户服务能力。现在中信旗下各金融子公司的个人客户共计1.9亿，对公客户共计120万，这是一个巨大的资源。在中信金控的统一领导下，按照“一个中信、一个客户”的理念整合客户资源，推动客户共享、渠道共享、信息共享，努力实现客户服务的闭环。

三是有力提升了全面风险防控能力。在金控的牵头下，金控首要任务就是建立风险隔离机制，加强风险管理，在金控的指导下，金融子公司之间可以共享风险信息，及早发现、排查风险点，同时也有利于金融子公司之间共同处置风险

四是有力提升了先进金融科技能力。在中信金控的领下，中信银行加大了科技投入，特别是中信金控致力于打造“基础设施共用、数据资源共享、管理应用互联，用户体验互通”这样的开放融合生态，对推动中信银行数字化转型也发挥了非常重要的作用。

## 6、2023年工作思路如何？3500-4000亿元信贷计划投向哪？

提及今年的工作思路，方合英介绍，围绕“两条主线”，聚焦“四大经营主题”，实现“1+4”的目标。

“两条主线”：一是服务实体经济的主线，二是打造价值银行的主线，给投资者长久的、稳定的回报，做一个价值银行。“四大经营主题”是中信银行2020年提出来的经营主题。根据今年的特点，经营重心有些变化，表达也有些变化，转变为“两稳两拓”。其中，“两稳”，即稳息差、稳质量；“两拓”，即拓中收、拓客户。

“1+4”的目标：“1”是综合目标，即实现效益、质量、规模核心指标的稳健增长，全面跑赢大市。“4”是附属发展目标，一是实现内生资本补充和资本消耗在更高水平上的平衡；二是负债质量进一步优化，包括稳定性、存款成本、结算存款占比等；三是ESG的可持续发展水平大幅提升；四是市值再上一个大的台阶。

此外，方合英在发布会上透露，今年中信银行大致投放计划是

3500-4000亿元，投什么？往哪投？必然是遵循需求的脉络去做。

零售信贷主要是三个主题、四个产品线。其中，三个主题是支持消费、支持实体经济、保房地产平稳健康发展。四个产品线是信用卡贷款、自主场景的消费贷、按揭贷款、个人经营贷。

对公信贷主要有三个方向：第一，沿着三大主题，即绿色、基建、科创；第二，加强三个薄弱点，主要是乡村振兴、普惠金融、民营企业；第三，重点培育三个产品线。方合英补充说，一是供应链融资，这是中信银行的特色和优势，2022年优势进一步增强，2023

年要进一步打造。二是资本市场相关融资，中信银行去年资本市场相关融资增量900亿，在资本市场相关融资业务上建立了品牌和口碑。三是科创融资，特别是“专精特新”。

更多内容请下载21财经APP