

# 邮储银行：传邮万里新者生机 让金融的光芒照亮每一个梦想

——中国邮政储蓄银行股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

## 中国邮政储蓄银行股份有限公司 董事长、非执行董事张金良先生致辞



尊敬的各位嘉宾、投资者、网友朋友们：  
传邮万里，国际所系。”自 1898 年邮政汇兑开办、1919 年储金业务开办以来，邮政金融业务已走过百年风雨历程。邮储人始终牢记“人民邮政为人民”的宗旨，坚持为最广大人民群众提供普惠金融服务。如今，邮储银行已成长为零售特色鲜明、投资价值卓越的国有大型商业银行。

以精进之雄心，创恢弘之伟业。作为中国最年轻的大型商业银行，我行优势突出，投资价值鲜明。首先，我行具有天然的零售禀赋和独特的业务优势，始终坚持零售战略定位。截至 2019 年 6 月末，我行个人客户数量近 6 亿户，覆盖超过中国人口总量的 40%；拥有近 4 万个营业网点，覆盖中国 99% 的县（市）；个人银行业务收入占营收比例高达 61%。

其次，我行拥有雄厚的存款基础和强大的资金实力。截至 2019 年 6 月末，我行存款总额超过 9 万亿元。充足的资金有效支撑了我行信贷业务发展，也使我行成为中国银行间市场最活跃的交易商之一。

第三，我行坚持稳健审慎风险偏好，资产质量优异。截至 2019 年 6 月末，我行不良率为 0.82%，

长期保持行业水平一半；逾期贷款率为 0.97%，关注类贷款占比为 0.67%，仅为行业水平的四分之一；拨备覆盖率近 400%，接近行业水平的两倍。

第四，我行增长动力强劲，发展前景广阔。受益于国家经济转型升级，过去三年我行营收年均复合增长率为 17.57%，净利润年均复合增长率为 14.76%，均大幅领先同业。随着乡村振兴、粤港澳大湾区等重大战略的推进，我行的增长潜力将持续释放。

道在日新，新者生机。我行始终坚持科技引领，践行科技强行战略。一是加快零售银行科技转型，加大互联网金融、网上贷款、开放式缴费等平台建设力度，并建设面向未来的新一代个人业务核心系统。二是深化“云大移物智”金融科技新技术应用。我行云计算平台日交易量已超过 1.75 亿笔，全行近三分之二的交易通过云平台完成；大数据平台全面提升数据洞察和挖掘能力；基于人工智能技术实现智能客服和智能票据识别等应用；在资产托管、福费廷业务率先应用区块链技术。三是敞开怀抱，全面加强互联网企业、形成多样化场景金融，打造开放式的无边际平台和经营生态，致力于服务客户日新月异变的金融与非金融需求，让金融的光芒照亮每一个梦想。四是着力加大科技投入，每年将营收的 3% 左右投入到信息科技领域，2020 年末全行信息科技队伍规模将再翻一番。未来已来，大象起舞正当时。

大道至简，实干为要。此次 A 股上市是我行落实党中央、国务院为我行确立的“股改—引战—上市”三步走改革路线图，实现国有大行两地上市收官之作。我行将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以 A 股 IPO 为更高质量发展里程碑，以更加优异的业绩回报投资者。

## 中国国际金融股份有限公司 管理委员会成员、董事总经理、投资银行业务负责人黄朝晖先生致辞



尊敬的各位投资者朋友们：  
中金公司与邮储银行相伴多年，在实现两地上市的征途上携手同行。邮储银行作为最年轻的国有大行，历经数十年的精耕细作，在盈利能力、资产质量、成长性等方面均取得了长足进步。首先，在独一无二的“自营+代理”运营模式下，邮储

银行充分发挥网络、资金优势，拥有领先于同业的净息差水平，盈利能力优于同业。其次，得益于审慎的风险政策，邮储银行始终保持优异的资产质量。第三，邮储银行具有良好的成长性。基于独特的服务“三农”、城乡居民和中小企业的定位，邮储银行拥有广阔的发展空间和增长潜力。

本次 A 股上市过程中，中金公司作为联席保荐机构牵头对邮储银行进行了全面、深入的尽职调查，严格按照监管要求勤勉尽责地履行了相关核查程序。中金公司深切体会到邮储银行零售特色突出，成长空间巨大；全行坚持以最高标准完成工作，风险文化、合规文化深入人心。我们相信邮储银行必将在新的征程上再谱新篇，以更优异的业绩回报社会和广大投资者。中金公司将切实履行保荐义务，勤勉尽责，在上市后继续履行持续督导义务，协助邮储银行再创佳绩！

## 中邮证券有限责任公司副总经理于晓军先生致辞



尊敬的各位嘉宾、投资者朋友：  
同为中国邮政旗下的公司，中邮证券对邮储银行独一无二的业务模式有着深刻的理解。邮储银行拥有独特的“自营+代理”运营模式，营业网点最多，且深度下沉、布局均衡。得益于

此，邮储银行构建了差异化的零售战略定位，成为我国领先的大型零售银行。邮储银行更是一家富有社会担当的国有大行，积极响应国家乡村振兴战略部署，深耕 27745 个县域网点，并拓展了 8.27 万个助农服务点商户，为城乡提供源源不断的金融活水。

邮储银行还拥有强大的股东支持和协同优势，控股股东邮政集团集“实物流、资金流、信息流”三流合一，为邮储银行提供了广阔网络和客户资源。此外，邮储银行引入了腾讯、蚂蚁金服等十家知名战略投资者，并持续深化开展战略合作，互联网金融方面加强合作打造战略协同生态圈。

中邮证券是邮储银行强大的业务开拓能力和优秀的风险管理水平的见证者，我们真诚地希望把邮储银行推荐给各位投资者。

## 中国邮政储蓄银行股份有限公司 执行董事、副行长张学文先生致结束词



尊敬的各位投资者、各位网友朋友：  
三个小时交流收获满满，大家了解了“不一样”的邮储银行，邮储银行读懂了各位的诉求与期待。

回顾过去，邮储银行业务优异，我们为之一自豪。在百舸争流的中国银行业中，邮储银行定位于服务“三农”、城乡居民和中小企业，致力于中国经济转型中最具活力的客户群体提供服务，坚守着独特的战略定位，具有显著的客户和网点优势；我们服务中国经济转型，具有突出的服务实体经济能力；我们主动坚守大行担当，十数年来如一日践行普惠金融责任。近三年，邮储银行营业收入和净利润年均复合增长率分别达到 17.57% 和 14.76%，具有领先同业的业绩和

优异的资产质量。十年磨一剑，邮储银行交出了一份质量双优的“成绩单”，以优异的表现得到了投资人、客户和社会各界广泛认可。

展望未来，邮储银行发展前景可期，我们满怀信心。“百尺竿头须进步”，邮储银行迈向了建设现代化一流商业银行的新征程，加快特色化、综合化、轻型化、智能化、集约化”转型，开拓发展新天地。一是以零售转型再造零售大行新特色，构建“用户引流、客户深耕、价值挖掘”三位一体的新零售发展模式。二是以零售、批发协同发展赋予服务实体经济新动能，推进场景金融、交易银行、泛生活服务生态圈发展。三是科技赋能赋予银行发展新动能，运用金融科技新技术重塑业务模式，打造升级版智慧银行。四是以审慎风险偏好守住资产质量优势，让干净的资产负债表成为邮储银行不褪色的“名片”。

“进，与君同步”，是邮储银行不变的初衷与承诺。您伴随邮储银行成长，邮储银行定将回报您优异的投资价值与服务。在今天的交流中，我们收获了诸多宝贵建议，我们将吸收借鉴，积极改进我们的经营管理工作。未来我们必能紧抓时代机遇，将邮储银行建设成为客户信赖、特色鲜明、稳健安全、创新驱动、价值卓越的一流大型零售银行。



## 出席嘉宾

中国邮政储蓄银行股份有限公司董事长、非执行董事  
中国邮政储蓄银行股份有限公司执行董事、副行长  
中国邮政储蓄银行股份有限公司董事会秘书  
中国邮政储蓄银行股份有限公司财务会计部总经理

张金良先生  
张学文先生  
杜春野先生  
刘玉成先生

中国国际金融股份有限公司管理委员会成员、董事总经理、投资银行业务负责人  
中国国际金融股份有限公司投资银行部董事总经理、金融行业组负责人、保荐代表人  
中邮证券有限责任公司副总经理

黄朝晖先生  
许佳先生  
于晓军先生

## 发展篇

问：贵行的战略发展计划是什么？

张金良：我行将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，围绕“服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革”三大任务，以改革为突破口，以创新引领发展，致力于将我行打造为“客户信赖、特色鲜明、稳健安全、创新驱动、价值卓越”的一流大型零售银行。

我行将通过以下五项计划实现战略愿景：1) 全面推进业务转型升级，打造新的竞争优势；2) 强化总部引领，实施人才强行战略；3) 积极布局金融科技，以科技赋能引领革新；4) 加强协同战略，构造差异化特色；5) 强化基础支撑，提升核心竞争力。

问：贵行将零售银行作为战略定位的主要考虑是什么？

张金良：我行具有天然的零售银行禀赋，零售战略定位是党中央、国务院和监管机构的要求，更是满足人民对普惠金融服务和美好生活向往的需要。以科技赋能的零售金融是未来银行业转型发展的重要方向之一，也与我行的天然禀赋和发展方向高度契合。

我行零售银行战略定位与国家乡村振兴和新型城镇化战略高度契合。我行拥有中国商业银行中数量最多的网点，且深度下沉，覆盖范围广、布局均衡，为我行带来了庞大的客户群体以及广阔的金融需求场景。我行具有雄厚的个人存款基础，始终保持个人存款稳步增长。同时，我行专注于“三农”和小微金融领域，建立了一套完整成熟的服务体系。未来，我行将进一步扩大零售业务优势，一是构建财富管理服务体系，二是推进网点系统化转型，三是推进科技赋能。

问：贵行在金融科技方面发展情况如何，未来在打造科技实力和科技投入方面有何考虑？

张金良：我行将坚持“立足长远、把握当下、科技引领、拥抱变化”的战略，通过丰富自建场景和互联网头部企业合作等方式着力推进线上线下渠道融合，深化云计算、大数据、人工智能、区块链等新技术研究与运用，推动我行数字化转型。

未来，我行将坚持“科技强行”，着力加强金融科技人才队伍建设，将每年营业收入的 3% 左右投入到信息科技领域，对科技人才实行单独的奖励政策，并设立科技创新基金，积极与领先的金融科技开展合作。2019 年我行总行信息科技队伍规模已翻一番，2020 年末全行信息科技队伍规模将再翻一番。

问：作为年轻的国有大行，请问贵行的人才结构和人才政策情况是什么？

张金良：我行高度重视人才队伍建设，强调“人才强行”。我行拥有一支年轻化、高学历、潜力大的员工队伍。截至 2019 年 6 月末，员工平均年龄 37 岁，40 岁及以下员工占比为 67.32%；本科及以上学历占比 71.75%。同时，我行秉承开放包容的态度，持续在全国开展社会招聘。未来，还将持续重点引进 IT、建模、大数据等方面的专业人才。

我行建立了完善的人才培养体系，为员工搭建了“管理+专业”多通道的晋升发展路径；持续完善激励体系，稳步提升员工薪酬的市场竞争力；不断优化选人用人机制，“人员能进能出，职务能上能下，薪酬能高能低”，充分激发了人才和组织活力。

## 经营篇

问：请介绍一下贵行有哪些独特的投资价值？

张金良：我行具有以下几方面独特的投资

价值：1) 坚持零售银行定位，特色鲜明。个人银行业务收入占营收比例达 61%，个人存款总额占存款总额比例达 87%，个人贷款占贷款总额比例达 54%，具有天然的零售禀赋和业务基础。2) 资金实力雄厚，优于同业。我行存款总额已逾 9 万亿元，负债中存款占比超过 95%。我行还是中国银行间市场最活跃的交易商之一，债券交易金额稳居行业前三，2018 年度市场交易业务金额近 80 万亿元。3) 资产质量优异，存量业务风险小。我行不良率仅为行业平均水平的一半，关注类贷款率仅为同业可比上市银行平均水平的四分之一，拨备覆盖率达到同业可比上市银行平均水平的两倍。4) 网点服务深度下沉，深耕大农村蓝海市场。我行基于独特的“自营+代理”运营模式，在众多县域地区是全国性金融机构。5) 存贷比大幅低于同业，拥有巨大成长空间。截至 2019 年 6 月末，我行存贷比仅为 52%，显著低于可比上市银行平均水平，贷款总额超过过去三年年均复合增长率 19.19%。6) 围绕场景搭建平台，构建生活服务圈。我行利用自身网点的巨大优势，搭建金融服务平台，加快线上线下融合，打造场景无处不在的金融服务提供者。7) 科技赋能，引领转型。我行积极推动科技创新能力提升，深化新技术的研究与应用。8) 发展速度快，成长潜力大。2016 年至 2018 年度，我行净利润年均复合增长率达 14.76%，预计 2019 年全年净利润增速将达到 16% 至 18%。

问：贵行营业网点众多，可否介绍一下网点布局情况？

张学文：第一，网点深度下沉、覆盖范围广、布局均衡。我行拥有中国商业银行中营业网点数量最多、覆盖面最广的销售网络，还拥有 8.27 万个助农服务点。第二，在广覆盖的网点布局基础上提升网点效能。我行积极适应客户行为和需求变化趋势，通过科技赋能，持续提升网点价值。

下一步，我行将重点加强线上线下融合，发挥网络优势。以网点为支点，形成线上线下融合的金融生态圈资金闭环。

同时，我行计划实施“三步走”战略推进网点系统化转型。2019 年完成试点和初步推广工作；2020 年将实现 50% 的网点全面转型和智能化突破；力争 2021 年上半年实现全部网点的全面转型和产能提升。

问：贵行“自营+代理”模式产生的背景是什么？

张学文：我行自 2007 年成立起确立了“自营+代理”运营模式。该模式是在国务院批准体制改革背景下，经国务院同意、财政部授权后形成的独特运营模式，并通过银保监会的制度安排进行了固化。依托这一运营模式，我行拥有中国商业银行中网点数量最多、覆盖面最广的分销网络，为庞大的客户群体提供便捷的金融服务。

问：贵行上市后关于分红的考虑是什么？分红水平相比其他同业如何？

杜春野：我行分红水平逐步提高，2016 年度、2017 年度和 2018 年度分别为 59.72 亿元、119.20 亿元和 156.96 亿元，分红比例分别为 15%、25% 和 30%。我行高度重视对投资者的投资回报，致力于成为股东创造长期价值，保持分红政策的连续性和稳定性。

问：贵行过去几年一直保持着良好的资产质量，对于未来的资产质量水平怎么看？

张学文：“干净”的资产负债表是我行最大的亮点，也是我行对投资者负责的直接体现。我行始终奉行稳健审慎的风险偏好，实施“一大一小”信贷策略，主要投向贷款质量优良的项目和企业；重点发展个人消费贷款和小微企业

贷款。我行资产结构合理，抵御经济波动能力较强，有信心保持资产质量总体良好可控。

问：贵行的净利率与同业相比水平如何？未来如何持续提高净利率？

张金良：我行净利率持续高于可比上市银行平均水平，2019 年 1-6 月、2018 年、2017 年和 2016 年，我行净利率分别为 2.51%、2.64%、2.46% 和 2.34%，高于可比上市银行同期平均的 1.89%、1.94%、1.89% 和 1.92%。未来持续提高净利率的措施包括：1) 负债端：持续发挥付息负债利率优势，凭借遍及城乡的网点、强大的存款基础等维持优于同业的付息负债付息率；2) 资产端：持续提升存贷比并着力提高新增信贷投放中的零售信贷占比，及客户贷款在生息资产中的占比。

问：本次发行募集资金规模是多少？募集资金的用途是什么？

于晓军：在未考虑超额配售选择权情况下，预计募集资金总额为 2,844,690 万元；若全额行使超额配售选择权，预计为 3,271,394 万元。本次发行上市所募集资金在扣除发行费用后，将全部用于充实银行资本金。

问：本次发行的股票是否有锁定期？本次 IPO 引入战略配售的比例是多少？哪些战略投资者会参与战略配售？选择战略配售投资者时的考虑因素是什么？

许佳：本次发行设计了长短结合的锁定期安排，一是战略配售部分，获配股票锁定期不低于 12 个月；二是网下发行部分中，每个配售对象获配的股票中，30% 的股票无锁定期，70% 的股票锁定期为 6 个月；网上发行部分无锁定期。本次战略配售的比例拟不超过 40%，具体战略配售情况将在后续公告中披露。在确定战略投资者时主要考虑投资者资质等因素，包括具有良好市场声誉和市场影响力，代表广泛公众利益等。

问：贵行本次 A 股 IPO 引入绿鞋机制主要出于哪些考虑？

许佳：绿鞋机制能够为后市价格稳定提供有效支撑，是在现有法规框架下实践资本市场改革的有益尝试。在 A 股历史上，仅有 3 单 IPO 设置了绿鞋：工商银行、农业银行和光大银行均在上市 30 天内全额执行，在绿鞋行使期内股价均表现良好，平均股价涨幅超过 10%。在港股市场，绿鞋是常态化机制。此次邮储银行引入绿鞋机制，是 A 股近十年首单、历史上第四次引入绿鞋机制的 IPO，意味着邮储银行新股发行后 30 天之内，如果股价出现低于发行价的情况，将有 43 亿元的绿鞋资金入场稳定价格，为投资者提供相应的保护。

问：贵行上市后如何稳定股价？

张金良：我行控股股东、我行自身、董事、高管都作出了稳定股价的承诺，具体可参见我行招股书中的披露。同时我行还采取了以下措施：一是引入战略配售机制，战略配售数量约占发行总量的 40%，锁定期不低于 12 个月，且均为有意愿长期持股的投资者；二是网下发行安排锁定期，70% 的网下配售股份的锁定期为 6 个月；三是引入超额配售选择权，作为后市价格稳定的有效支撑手段。以上措施都有利于维护二级市场稳定。

问：贵行 H 股的市场表现不错，请问回归 A 股后有没有信心保持股价表现？

张金良：依托于我行独特的投资价值，我行有信心继续保持良好的市场表现，主要基于：一，我行始终坚持零售银行战略定位，从国际经验和国内市场现状来看，专注于零售的银行估值水平普遍较高。二，我行拥有优质的资产质量。三，盈利增长快，具有发展潜力。过去三年，归属于银行股东的净利润年均复合增长率达到 14.64%，预计 2019 年增速为 16% 到 18%。四，我行持续为投资者提供具有竞争力的回报，2018 年分红率达 30%，拥有良好的股息率和成长性。

文字整理 姚桐