

# 中信银行：董监高增持践行完美生动的投资者保护

行胜于言，对于资本市场主体而言，实实在在的行动无疑是上市公司促进稳健经营、回报中小股东最好的表达。其中，董监高通过大手笔增持，与中小投资者休戚与共，在日常工作的点点滴滴中尊重投资者、服务投资者，可以说是投资者保护的完美、生动体现。

10月30日，中信银行公告，该行14名董事、监事、高级管理人员（简称“增持主体”），计划以自有资金共计不少于2020万元人民币或等值港元自二级市场买入中信银行H股股份。增持主体包括行长方合英先生、监事长刘成先生、副行长郭鄂怀先生、胡罡先生、谢志斌先生、纪委书记肖坎先生、业务总监卢苇先生、吕天贵先生、陆金根先生和刘红华先生，董事会秘书张青女士、职工代表监事李刚先生、陈潘武先生和曾玉芳女士。

令投资者感到更为踏实的是，相关增持主体自愿增持中信银行股份的资金来源为自有资金，增持计划不设价格区间。增持主体自愿承诺所买入中信银行股票自买入之日起两年之内不对外转让。

资本市场是“信心+信息”的市场，从信心和这两个维度来看，高管增持有望促进市场对中信银行重新进行更准确的估值。因为，董监高是最了解上市银行的人，董监高带头集体买入公司股票，充分展示了其对于银行价值的判断和对银行未来成长前景的看好。由于成本、专业知识等原因，个人投资者在上市公司资讯获取方面的“信息半径”相对较小，上市银行董监高“身体力行”，对外传递对公司发展的信心，将对引导投资者更加准确地了解银行价值起到积极正面的作用。

首先，中信银行公告中表示，董监高增持股份的原因是对该行未来战略规划及发展前景具有信心，认可中信银行股票长期投资价值。这样的判断

显然有着数据支撑。

2020年前9个月，面对新冠疫情对宏观经济和银行业经营形成的严峻挑战，中信银行实现营业收入1,491.74亿元，同比增长4.77%；实现归属于股东净利润369.18亿元，年化净资产收益率(ROE)达到10.53%，总资产回报率(ROA)10.71%，盈利能力表现良好。9月末，该行资产总额73,233.59亿元，较上年末增长8.49%；负债总额67,737.66亿元，增长8.94%，规模继续稳步增长；不良贷款率1.98%，拨备覆盖率170.08%，贷款拨备率3.37%，资产质量表现稳定，风险抵御能力进一步提升。

与稳健的业绩表现相比，截至12月18日，中信银行A股市净率和H股市净率分别约为0.54倍、0.29倍，不仅低于成熟市场银行股的估值，在A股和H股同业中也处于明显的估值洼地。在股息率方面，中信银行则位列银行股前列，更是跑赢绝大多数A股上市公司。目前，H股股息率达到约8%，优于一般理财产品的收益率。

增持虽然并不一定能简单带来股票估值修复，但确实展示了管理团队信心。而且，H股市场坐拥众多国际金融头部投资者，通过H股市场增持行为释放积极信号，有助于中信银行股票估值修复，从而获得更多机构投资者认同，这对于撬动A股市场的估值修复也有着事半功倍的效果。

其次，从公告表述和实际行动来看，中信银行本次增持并非止步于2020万元，而是“2020万元+”，2020万元的增持，是14位董监高承诺的最低购买金额。中信银行同时鼓励一级分行（含海外分行）、总行部门及子公司负责人等核心管理人员买入H股股票，这是本次增持的潜在力量，也进一步体现了公司中高级管理人员对公司未来发展的信心。

著名投资家巴菲特有一句投资名言，“在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧



图片来源：中信银行提供

时贪婪”，该句名言深刻的诠释了二级市场投资中“逆向”捕捉投资机会的重要性，因为二级市场并不永远是对的。选择经营稳健但估值较低的公司显然

是投资制胜的王道。笔者认为，董监高对银行、对股东负责的增持选择与做法，无疑为投资者提供了判断公司价值的新视角。

## 中信协同之道：构筑上市银行差异化发展“护城河”

百年交汇，谋篇布局，中国经济的高质量发展对金融服务提出了更高的要求。作为一家资本实力雄厚，兼具综合性、现代化、国际化特点的银行，中信银行在肩负起更多时代使命的同时，发挥自身资源禀赋特点，依托中信集团协同优势，持续打造独具特色的发展模式，在股东价值创造道路上行稳致远。正如中信银行董事长李庆萍所谈到的，“协同是中信银行的宝藏”。在中国经济发展新阶段、新格局、新理念下，协同的力量也将不断得到强化，从而更加熠熠生辉。

中信银行是中信集团最大的金融子公司，被集团赋予了协同主平台的职责，深度参与集团协同规划，全程介入各类客户及项目管理流程，具有客户信息量大、协同覆盖广，与客户接触频率高，整合协同资源多等特点。近年来，该行充分发挥中信集团“金融+实业”的独特优势，依靠中信集团“金融牌照”“产业全链条”，以“中信联合舰队”形式，为客户提供“跨界”“跨

市场”的综合服务。

在融融协同方面，中信银行与中信证券、中信建投证券、中信信托、中信保诚人寿等四家金融子公司组成“中信联合舰队”，为客户提供跨境、跨市场的综合金融服务。2019年合计为客户提供融资6,400亿元，连续三年突破6,000亿元，对客户综合金融服务能力形成了有力补充；为客户提供跨境融资规模1,600亿元，近三年累计近7,000亿元，成功实现客户境内外服务一体化；托管集团子公司的各类金融产品近2,000只，托管规模超9,000亿元；近三年累计代销集团金融子公司产品超9,000亿元，引流客户近2,000万户。2020年前11月，中信联合融资规模已达9,794亿元，较2019年增长超过50%。

在产融协同方面，中信银行联合中信建设、中信重工、中信工程、中信泰富、中信戴卡等诸多集团实业子公司，以实业合作为切入点，打通与客户间的产融链接通道，为客户提供全方

位资源整合服务，帮助客户提升产业链竞争力。以徐工集团混改为例，中信银行与中信证券、金石投资等金融子公司，联合泰富特钢等实业子公司，深度参与徐工集团混合所有制改革项目，与客户在融资授信、债券承销以及同业合作等领域开展深度合作，未来还将在科技金融、项目建设、产业链整合等方面不断加大全方位协作。徐工混改项目是江苏省国企改革中体量最大、交易结构最复杂的一个混改案例，完成后将为后续协同项目起到了良好的标杆示范作用。

当前，中信集团协同已迈入新的发展阶段，中信集团出台了一系列协同制度，加强顶层设计和系统性推动，为集团内融融、产融合作共同服务客户创造了更加良好的条件。在此基础上，中信银行将进一步深化“大协同”商业模式，持续完善协同体系，不断优化协同机制，为客户提供最佳综合服务。

未来，中信银行将围绕“五个一”的总体思路，以高质量协同，促进业务

经营高质量发展。一是完善一套协同机制，从组织保障、利益共享、考核激励、项目对接、区域及跨境等方面不断进行创新和探索，加快京津冀、长三角、粤港澳大湾区等重点地区的差异化布局，加大资源倾斜力度。二是搭建一个协同体系，深化政府、企业、个人三类客户经营，推进中信集团战略客户、集团股东、银行客户、集团子公司及其上下游企业之间彼此联通、相互赋能。三是凝聚一个协同团队，聚合中信智库力量，共同做强行业研究，强化风险联防联控。四是建设一个协同系统，通过“协同+”与“优享+”系统双轮驱动，为客户提供线上化服务工具，提高协同质量、效率和水平。五是打响一个协同品牌，增强属地化推广和场景化应用，为客户创造更大的价值与更多新的可能。

面向未来，在新的起点发出的中信协同，将成功构筑成为中信银行区别于同业的差异化发展“护城河”，成为创造企业内生性价值的利器。

## 转型发展渐入佳境：中信银行零售业务进入收获期

时间静静流淌，变化则是在不经意间发生、沉淀、积蓄，乃至形成变革的力量。对于规模较大的全国性股份制商业银行，只有与时间做朋友，在变化之前布局，在变化之中发力，在变化之后谋远，才能始终立于时代潮头，把握时代律动。六年来，中信银行始终坚定不移地走转型发展之路，如今零售业务已进入收获期，轻型发展也渐入佳境。

### 零售体系持续优化完善

2014年下半年，基于对当时国内外宏观经济和银行业发展趋势的研判，中信银行决定启动零售战略二次转型，将全行资源向零售业务战略倾斜，加快零售体系建设和全面发展。六年来，中信银行逐步沉淀出一套自上而下的零售业务体系，以客户为中心，通过产品体系、服务体系、渠道体系、队伍体系、流程体系的支撑，加之科技系统的建立，品牌体系的助力，实现了由散点状向系统性、内生性增长转变，全行零售业务迈入新台阶，零售业务规模快速增长，价值贡献持续提升。2020年6月末，中信银行个人客户总量跨越“亿级”台阶，达到1.06亿户，相较2014年末，大幅增长154.00%；零售管理资产超过2.2万亿元，个人贷款余额达到1.7万亿元，分别比2014年末增长148.29%和208.29%，在股份制银行中的排名由二次转型前的第5-6名，提升至2-3名；零售营收和中间业务收入占比分别超过35%和55%，较2014年末大幅提高16个和19个百分点。

中信银行信用卡、私行业务等战略大单品已形成一定竞争优势，产品美誉度不断提升。2020年6月末，该行信用卡累计发卡量近9,000万张，贷款余额超过部分大型国有银行，位居市场前列；私人银行客户数达到4.67万户，为2014年末的3.4倍，管理资产规模超6,400亿元，居股份制领先水平，2014年以来复合增长率达到20%以上。

### 财富管理优势初露端倪

随着国内居民资产配置需求提升，银行财富管理业务由“代销模式”逐渐转向“经纪模式”，投研、投顾专业能力成为市场竞争力的关键。

中信银行致力于打造具有中信特色的财富管理银行，构筑“资产管理+财富管理”全业务版图及全功能优势。依托中信集团牌照金融资源优势，加速推动资产管理与财富管理融合，从客户视角提升产品创设能力，从投资角度

提升客户服务水平，打响“中信幸福财富”品牌号召力。

在财富管理客群服务方面，中信银行不断巩固在出国金融、老年客群、女性客群等细分领域领先优势，战略布局养老金融，并通过“优享+”打通做实中信集团旗下企业个人用户会员体系，实现服务共享。与此同时，中信银行战略性发展私人银行业务。通过与中信集团金融子公司协同合作，为高净值、超高净值客群提供个性化、差异化定制化的产品和服务，在家族信托、全权委托、财富传承等领域逐步形成领先优势。

### 零售转型助推轻型化发展

从资本市场的视角来看，零售业务的快速增长，与银行轻型化发展的趋势不谋而合。随着零售转型进程加速，中信银行轻型化发展也逐步驶入快车道。

近年来，中信银行资本消耗速度持续放缓：一是结构更轻，2020年6月末，该行低资本占用的零售贷款占比达到41.6%，比2014年末大幅提升16.2个百分点，零售贷款增速远高于全行贷款平均增速。二是收入更轻，2020年6月末，该行零售非息收入占比达到55.3%，比2014年的36.6%高出18.7个百分点。三是资本消耗更少，在有效支撑资产投放、支持实体经济发展的同时，中信银行风险资产增速由2014年的13.12%逐步降至2019年的9.3%。尤其是2020年以来，通过强化资本约束、优化业务结构等措施，上半年风险资产增速仅1.85%，各级资本充足率逆势提升。

更为难能可贵的是，在努力实现“轻资本”发展同时，中信银行践行“轻成本”理念，在全力保证科技、客户、产品、渠道等战略投入，以及保障产出效率较高领域资源投入的同时，深入推进运营成本精细化管理，压降非紧急、非必要的一般性投入，并通过上收网点部分运营业务等措施，加强集约化管理。2014-2019年中信银行运营成本复合增速仅为6.6%，显著低于营业收入增速，2020年上半年运营成本同比下降4.7%；2019年成本收入比27.7%，较2014年下降4.6个百分点，2020年上半年进一步下降至22.1%。

掌握了银行业发展的“趋势密码”，掌握了商业银行自身发展的“最佳姿势”，中信银行通过持续的零售转型，助推形成银行自身可持续、多维度提升、股东获得感增强的多速度增长，未来发展将更加值得期待。

## 科技赋能引领战略发展：解码中信银行金融科技转型

金融科技的浪潮愈演愈烈，大数据、人工智能、云计算等新兴技术正颠覆银行传统的业务模式，影响整个行业生态。金融科技是银行未来竞争的战略高地，这一点现在已经成为行业共识。身处变革时代，中信银行主动求变，强化金融科技布局，金融和科技加速融合正成为其战略发展的新动能，创新和探索步伐走在行业前列。

近年来，中信银行高度关注互联网时代所带来的“新经济、新模式、新趋势”变化，不遗余力加大科技投入，全力推动科技赋能，在人工智能、区块链、大数据等领域积极探索、多点突破。中信银行基于自主研发的人工智能平台“中信大脑”，累计发布近200个AI应用模型，在智能量化交易、智能投顾、智能营销、智能客服、智能风控、智能运维等领域广泛应用。区块链技术应用方面，中信银行已初步打造形成区块链应用雄安新区模式，贸易融资区块链平台吸引超过40家同业加入，链上跨机构资产总额累计近3,000亿元。与此同时，中信银行着力构建基于客户旅程的新数据价值体系，数据湖等关键数据基础项目建设，打造了一批面向一线操作至各级管理层的数据装备，以数据分析云平台、企业级标签工厂、智能风控等为核心的数据中台实现落地，高效的数据驱动体系渐成雏形。

在传统业务方面，科技赋能也正逐步显现出其强大的价值创造力。中信银行借助金融科技平台的渠道触达更多的客户人群，将金融科技打造为助力业务发展的新引擎。该行借助金融科技，加强对零售长尾客户的精准营销和服务，运用新型智能触客手段，提升客户触达和转化效率。2020年上半年，该行实现智能推荐触客1.42亿余次，线上营销客群理财销售规模达1,550.97亿元；企业微信添加零售客户突破200万，位居股份行前列；打通动卡空间和手机银行双APP用户体系，手机银行月活(MAU)1085万户，同比增长17%，动卡空间月活(MAU)为1324万户，同比增

加12%。

科技创新离不开战略引领，不断加码的资金投入和体制机制的有力保障，在取得耀眼成绩的背后，离不开中信银行以创新驱动发展作为战略支撑，以及推动数字化、智能化、生态化转型的决心和定力。近年来，中信银行成立了创新管理委员会，统筹规划和布局全行中长期创新发展方向，确保重大创新项目得以落地。与此同时，中信银行不断加大科技投入，为创新提供强力保障。2019年，中信银行科技投入近49亿元，同比增长36.8%，连续五年增速达35%以上；2020年金融科技计划投入将达到营业收入的3.5%。在此基础上，中信银行还专门设立了金融科技专项基金，每年拿出净利润的1%专项支持新技术应用研发和孵化。为吸引有技术、有实力的金融科技人才，中信银行更是单独建立了一套类互联网式的职位技术序列，出台知识产权专项激励机制，知识产权的创造、保护和运用与个人奖励、晋级全面挂钩，鼓励有才能、敢创新的科技人才脱颖而出、快速成长。2019年末，该行科技人员已超过3000人，实现连续多年快速增长。

为持续推动金融科技成果落地，未来中信银行将持续加大研发力度和人员投入，全力寻求金融科技所能创造的新机会、新动能。据相关人士介绍，中信银行将打造一支400-600人专业数据分析师团队，为一线操作、前中后台和各层级管理角色量身定制所需数据应用能力。在传统风险金融领域，中信银行还将利用大数据创新信贷审批和定价模式，实现自动化风险预警和在线风险控制，全方位提升数据分析能力。

当前，中信银行正按照金融科技布局蓝图，快速布局数字化转型，保持定力，坚定前行。相信在可预见的未来，中信银行将在这一轮银行科技竞争中占领一席之地，成为金融科技转型的“排头兵”，为客户持续创造更多的价值。



图片来源：中信银行提供