

建设银行 2026 年中期业绩发布会问答实录

8 月 28 日，建设银行采取香港、北京两地连线形式召开 2026 年中期业绩发布会。建设银行行长张毅，副行长李建江、唐朔在香港会场出席发布会。副行长纪志宏、韩静、雷鸣在北京会场出席发布会。张毅介绍建设银行 2026 年中期业绩情况，各位参会领导回答两地分析师、投资者及媒体提问。

以下为现场问答：

Q1 香港会场 摩根士丹利：

上半年，建行营收、净利润增速延续一季度良好态势，想请教管理层，支撑盈利稳健增长的核心抓手有哪些？对于全年营收、净利润走势有怎样的展望？

张毅行长

感谢您的提问。建设银行积极把握“十五五”开局机遇，深化经营转型和集团一体化经营，高质量发展取得新成效。上半年，**盈利增长继续向好**。净利润、归母净利润同比分别增长 5.56%、4.62%，较一季度分别提升 1.88、1.09 个百分点。**内生增长呈现韧性**。经营收入增幅 10.48%（国际财务报告准则口径，下同），连续两个季度保持两位数增长。**盈利来源更加多元**。利息净收入、非利息净收入形成增长“双贡献”。境外机构、子公司盈利增长较快。**核心指标均衡协调**。ROA、ROE、NIM、成本收入比、拨备覆

盖率、资本充足率等保持较优水平。经营业绩的取得，主要有五方面因素支撑：

一是优化大类资产负债配置，利息净收入向好势头继续巩固。我们实施前瞻主动、灵活高效的资产负债配置策略，利息净收入同比增长 8.46%，较一季度提升 0.33 个百分点，呈现“量增、价稳、结构优”的特点。**量增，体现在生息资产稳健增长。**我行多渠道释放信用资源，有力支持实体经济，生息资产日均余额突破 45 万亿元。**价稳，表现为 NIM 企稳回升。**NIM 1.37%，较一季度、去年全年分别提升 1 个、3 个基点。资产端，优化期限结构，动态完善定价策略，新发放贷款利率初步企稳。负债端，坚持量价平衡，存款及其他负债成本全面下行。**结构优，体现在高收益资产占比提升、负债结构合理适配。**优化大类资产组合，贷款和金融投资占比“双提升”；聚焦服务新质生产力、财政金融协同促内需等重点领域，金融“五篇大文章”、制造业等领域贷款占比稳中有升，个人消费、个人经营贷款实现两位数增长。完善企业级资金大循环机制，抓源头资金、低成本资金，活期存款占比保持较好水平；动态安排主动负债，合理适配资产增长。

二是推动收入结构转型，非利息净收入增长较快。我们以综合服务创造价值，拓宽收入增长来源，非利息净收入同比增长 16.31%。一方面，手续费净收入总量稳定。紧抓财富资管等市场机遇，以专业融智服务提升客户粘性，加强业务联动，代销基金、

托管、CTS 等收入实现两位数增长；把握消费市场机遇，第三方支付、信用卡等业务收入稳中有升；提升结算服务效率，单位结算收入平稳增长。另一方面，其他非利息净收入保持良好增势，主要得益于我们合理做好资产组合配置，提升交易能力，股权投资也取得一定效果。

三是加强精益管理，成本开支有保有压。我们坚持勤俭办行，统筹好降本和增效的关系，优先保障科技和客户营销投入，充分运用科技和数字化工具，推进集约化运营，从严控制一般性开支，加强费用质效评估。成本收入比 22.17%，同比下降 1.55 个百分点。

四是从严从实抓好风险防控，资产质量保持平稳。我们坚持稳健审慎经营，严格实施差异化的授信政策，做好客户选择和准入；完善全面主动智能敏捷的风控体系，全力推进重点领域的风险化解。不良贷款率 1.29%，较上年末下降 0.02 个百分点；拨备覆盖率 238.69%，较上年末提升 5.54 个百分点，风险抵补能力进一步提升。

五是坚持以客户为中心，持续释放一体化综合经营效能。我们纵深推进“四个一体化”，进一步完善覆盖客户全生命周期、全场景需求的金融服务体系，重点客户、重点业务保持良好增长势头。单位人民币结算账户 1,891 万户，较上年末增加 102 万户；管理个人客户金融资产超 24 万亿元，较上年末增加 1.04 万亿

元，其中私行客户和 AUM 均保持两位数增长；持有资产万元以上的个人手机银行活跃客户同比增长超 15%；代发工资增速较上年进一步提升；国际业务信贷增速超 20%。这些都为业绩增长打下重要基础。

展望全年，我们将继续巩固经营向好的势头。一方面，我们将与时俱进，以创新转型拓展新的增长点。在巩固传统优势的基础上，重点提升金融“五篇大文章”发展质效，健全科技金融综合服务体系，提升投资银行、财富资管、金融市场交易等经营能力，增强客群差异化综合服务能力，积极服务高水平对外开放，因地制宜发展县域业务。

另一方面，做到行稳致远，实现有质量、有效益的增长。牢固树立和践行正确政绩观，以“量、价、险、效、资本”的综合视角推动业务发展，推动利息净收入增长进一步向好，稳定非利息净收入增长贡献；深化降本提质增效，加强 AI 场景应用，提升集约化运营水平；进一步提升风险识别、预警、处置和化解能力，保持信贷成本总体稳定。

Q2 北京会场 中国证券报：

建行上半年贷款保持稳健增长，请问主要投向哪些方面？面对直接融资结构变化的长期趋势，未来建行贷款经营策略是什么？

韩静副行长

感谢您的提问。今年上半年，建设银行牢固树立和践行正确政绩观，坚持以提升服务实体经济质效为目标，信贷业务总体表现为“一稳、两优”特点。

一是总量增长稳。6月末，集团贷款总额29.34万亿元，较年初增加1.57万亿元，增幅5.65%。贷款占总资产比重超过六成，在发挥服务实体经济主力军作用的同时，为我行营收稳定增长壮大了生息资产基础。

二是总量结构优。保持对公和零售信贷合意比例。对公贷款贡献提升，对公贷款（含票据贴现）余额超过20万亿元，较上年末增加1.54万亿元，增幅8.27%。**零售信贷稳中有增**，个人贷款余额9.19万亿元，在全部贷款中的占比31.31%。

三是增量投向优。我行增量贷款投向呈现投新、投优、投消费等特点。“投新”是指金融“五篇大文章”贷款增速高于全部贷款增速，比如科技金融，我行锚定科技金融领军银行建设目标，通过“善建科技”产品和服务体系化推进，科技贷款实现两位数增长。“投优”是指致力于服务以先进制造业为骨干的现代化产业体系建设，我行推出的“善建智造”“善建强基”等系列综合服务策略实践成效明显，截至6月末，制造业贷款余额突破4万亿元，增速17.95%，现代服务业和现代化基础设施贷款领域同样开出新篇。“投消费”是指深入落实财政金融协同促内需政策，消费类贷款、财政贴息贷款新发放金额持续保持市场“双领先”。

此外，我行还积极服务高水平对外开放，推出“善建行远”跨境综合服务平台，上半年，贸易融资和跨境融资对全行贷款增量贡献超过 20%。

您提到的直接融资占比趋势性上升是我国经济结构调整、发展模式转型、发展动能转换的结果，也是金融供给侧结构性改革持续深化的成效体现。下一步，我行将顺应社会融资结构性变化趋势，针对各类市场主体日趋综合化、全球化、智能化的服务需求，以信贷业务为牵引，全面加强商投行等“四个一体化”综合服务体系建设，切实增强“股、债、贷、保、租”多元化的融资供给能力，努力构建起与现代化产业体系建设和融资结构变化趋势相适配的金融服务新格局。

我行将聚焦主责主业，面向“十五五”规划（包括“六张网”建设在内）的重点领域、重大工程，以及财政金融协同促内需一揽子政策，靶向发力，保持信贷投放的持续稳健增长。同时，遵循信贷业务经营机理，坚持“量、价、险、效、资本”统筹推进，在守牢风险底线过程中提升服务实体经济质效和自身高质量发展水平。

Q3 香港会场 凤凰卫视：

建行上半年净息差表现十分亮眼，请管理层从资产和负债两端拆解驱动因素。除去外部市场因素，建行自身做了哪些差异化

举措？如何判断全年净息差走势？

张毅行长

感谢您的提问。上半年，我行集团净息差 1.37%，较去年全年回升 3 个基点；二季度当季净息差为 1.38%，较一季度上升 2 个基点。总体看，我行净息差继续保持可比同业领先水平，较好实现量、价、险、结构的统筹平衡。

上半年，我行的净息差变化，既得益于我国经济发展动能向新、结构向优，货币政策科学稳健等外部因素，也是我行资产负债两端主动管理的结果。我行坚持以价值创造为核心，灵活、高效加强资产负债均衡管理，针对性采取多项差异化措施，有效提升净息差水平。**资产端，大力实施“两优一提”策略：一是优化大类资产配置。**加强市场利率走势研判，动态调整资产配置节奏，着力提升收益相对较高的核心资产占比，合理控制低效资产增长，上半年贷款、金融投资等核心资产增速超过集团资产增速 2.8 个百分点，余额占比达到 91.6%。**二是优化信贷期限结构。**发挥基础设施领域传统优势，加强重点领域信贷配置力度，截至 6 月末，本行境内贷款中，中长期贷款平均余额占比 71.76%，较上年提升 0.05 个百分点。**三是提升综合定价能力。**以综合定价服务综合营销，合理确定贷款利率，提升集团综合贡献，推动贷款量价险协调发展。**负债端，大力实施“抓低、承接、控高”策略。一是狠抓低成本结算性资金，**大力推广支付结算网络和“薪享通”代发

综合服务平台，强化财政、地方债等重点领域资金承接，以做大资金流量带动高质量资金沉淀，推动活期存款量增价降，上半年本行境内活期存款平均余额较去年全年新增 5,424 亿元，同比多增 3,828 亿元；付息率 0.24%，较年初下降 7 个基点。二是**有效承接定期存款到期资金**，着力提升续存水平，有效促进资金体内循环，加强大额存单、代销理财等产品组合适配性销售，随着高定价定期存款集中到期、重定价利好因素集中释放，2026 年上半年，本行境内定期存款付息率 1.66%，较年初下降 34 个基点。三是**有效管控高成本主动负债规模**，同业及其他金融机构存放款项和拆入资金付息率较年初下降 19 个基点，已发行债务证券付息率较年初下降 25 个基点。

展望全年，我们有信心通过“两稳、两优”的主动管理，保持净息差在可比同业的领先水平。一是**稳总量**。我行将全面融入现代化产业体系建设新格局，主动适应宏观政策、市场环境及客户需求新趋势，保持大类资产负债总量稳定增长，动态优化组合结构，继续释放并提升经营管理效能，保持利息净收入稳健增长。二是**稳节奏**。锚定高质量发展要求，资产目标安排更好匹配市场形势、竞争态势和客户需求，做好信贷投放与债券配置，提升生息资产的效益水平。负债经营坚持量价平衡，抓好现金管理及代发工资等系统平台推广应用，促进结算性资金增长，提升高稳定性低成本存款拓展能力。三是**优组合**。锚定资产组合优化配置，

聚焦金融“五篇大文章”、基础设施、制造业等重点领域夯实信贷投放基本盘，积极灵活、多元化开展金融投资工具配置，强化信贷和投资双轮驱动的高质量金融供给，力争全年高收益资产新增占比进一步提升。**四是优负债。**着力推动主动负债优结构、降成本，动态敏捷安排央行资金、同业负债和金融债发行等各类主动负债的品种、期限、融资节奏，拓宽负债渠道，做好同业客群深度经营，保持付息率处于合理水平。

Q4 北京会场 中金公司：

金融投资方面，我们看到上半年建行债券投资收益实现了较快增长，对贵行的盈利贡献进一步提升，是否可以介绍一下债券投资的具体情况？在市场利率维持低位的情况下，请问建行有哪些应对措施与前瞻性安排？

纪志宏副行长

感谢您的提问。2026 年建行债券业务平稳向好。面对市场利率中枢偏低、信用利差收窄的客观环境，我们主动顺应社会融资结构与客户需求变化，统筹推进债券投资、交易和客户服务，债券业务盈利能力持续增强，进一步夯实全行经营基础。主要有以下三方面特点：

一是强化债券投资配置，赋能实体经济发展。一方面，配合积极财政政策实施，以政府债券投资为重要着力点，夯实兼顾安

全性、流动性、效益性的基础资产布局，上半年集团新增政府债券投资超过 1 万亿元。另一方面，围绕企业不断增加的债券融资需求，稳步加大信用债配置力度，主要投向先进制造、科技创新、绿色低碳、养老产业等领域，特别是科创债投资，上半年实现较大幅度增长。

二是强化组合主动管理，把握市场交易机会。面对债券利率低位波动的环境，建行更加注重对债券组合的精细化管理，坚持“票息为本、交易增强”的经营策略，在品种、久期及发行体等方面挖掘投资价值，上半年相关操作可以概括为“三个把握”：第一个是把握时间窗口。一季度债券利率阶段性回升，我们适时加大中长期利率债的配置力度，把收益“锁”在了较好的位置。第二个是把握市场双向波动的机会。在二季度价格高点时，通过二级市场交易优化持仓结构。第三个是把握期限结构的精细化。结合收益率曲线形态变化，灵活调整投资交易策略，债券组合应对利率风险能力和盈利能力进一步增强。

三是发挥一体化优势，做优债券业务客户服务。债券业务在优化资产结构、改善收益水平的同时，也成为推动我行经营转型的重要载体。建行将承销、投资、做市、交易等债券业务，深度融入到对全行企业客户、机构客户、同业客户的综合化金融服务之中，更好满足了客户的多元化需求，特别是在熊猫债方面，2026年上半年新增投资规模同比增长近两倍，承销规模同比增长 174%。

另外，建行充分发挥在债券、外汇、商品等市场的专业化优势，为境内外客户提供资产配置及风险管理服务，助力客户有力应对市场波动。

接下来，建行重点从以下三方面发力债券业务：**一是发挥好** 大行担当，继续助力积极财政政策实施，支持实体经济融资需求；同时，作为外汇、债券、货币等市场的核心做市商，持续为市场提供流动性支持；**二是打造好多** 维度投资工具与跨境服务平台，丰富交易策略、增厚组合收益，持续加大离岸债、熊猫债的承销和投资力度，着力满足“走出去”中资企业和各类国际性机构的跨境融资需求；**三是培养好** 投资、交易、销售三位一体的专业队伍，加大 IT 投入，进一步提升金融市场业务能力。

Q5 香港会场 瑞银集团：

我们注意到，建行上半年资产质量很平稳。当前中国宏观经济发展仍面临多重挑战，特别是消费、零售等个人端。请问一下，如何展望下半年资产质量？建行将如何加强风险防范，实现与建行平稳发展态势的持续匹配？

李建江副行长

感谢您的提问。建设银行始终坚持统筹发展和安全，强化底线思维、极限思维，加强信用风险管控，做优增量、稳控存量，以更适配的风险管理体系保持资产质量总体平稳，风险抵补能力

保持充足。截至 2026 年 6 月末，集团不良贷款率 1.29%，较上年末下降 0.02 个百分点，拨备覆盖率 238.69%，较上年末上升 5.54 个百分点。

一方面，建设银行坚持服务实体经济高质量发展，做优增量。我们准确把握信贷投向，扎实推动金融“五篇大文章”部署要求落地落细，持续优化信贷资源配置结构，加大科技创新、先进制造业、绿色金融、基础设施等对公重点领域信贷供给；通过调优信贷政策，深耕优质客群，夯实普惠小微、民生消费等零售领域新发放贷款质量基础。在工作中，我们持续提升基础管理能力、风险应对能力，基于风险的结构性和趋势性特征深化分析研判与调控，实现业务发展与风险防控有机协同。

另一方面，建设银行聚焦重点领域精准施策化险，稳控存量。我们强化信用风险的全周期、全流程、全时段管控，紧盯风险形势新情况、新变化，不断动态优化风险管控长效机制，推动各项工作落在实处、见到实效。**在对公业务领域**，围绕重点区域、客户、项目细化管理维度，通过前瞻排查、分层诊断、多策化险，形成全行协同控险合力。**在零售业务领域**，强化信贷集约化风险管控机制，提升线上线下相结合的管理效能，贷前动态迭代准入标准和授信审批策略，把好入口关；贷中建立完善的风险预警体系、设置差异化预警规则，提升风险识别精准度；贷后强化到期管理，持续优化催收机制，畅通风险去化出口，努力提升处置质

效。

展望下半年，建设银行将继续遵循稳中求进工作总基调，不断夯实全面主动智能敏捷的风控体系，守牢资产质量生命线，为内涵式高质量发展构筑坚实的风险防控基础。

Q6 北京会场 人民网：

当前居民资产负债表发生变化，“存款搬家”现象受到市场广泛关注，请问今年上半年建行个人客户定期存款到期承接情况如何，客户资产配置有哪些变化？面对低利率环境，建行采取了哪些措施？如何展望 2026 年存款增长趋势？

唐朔副行长

感谢您的提问。建设银行始终践行金融为民理念，坚持因客而变，强化优质金融服务供给，通过专业化、综合化金融服务，助力居民财富保值增值，推动负债业务“量、价、质”协调发展。上半年，建设银行个人客户定期存款到期资金总体承接情况良好，承接率保持在 90%以上。个人客户 AUM 突破 24 万亿元，较上年末增加 1.04 万亿元，存款、基金、保险、贵金属等规模多元增长。

面对低利率环境，建设银行始终坚持以客户为中心，紧跟居民资产负债表变化趋势，明确“倾力打造零售客户主办银行”目标，着力实现全量客户、全生命周期、全功能场景适配服务，重

点是提升“主结算”“主投资”“主融资”覆盖度。

“主结算”方面，立足公私一体化经营，围绕“B端场景扩面-C端签约上量”资金链条，加快“圈链群”服务模式建设推广，打造“主结算”生态。**抓源头拓客**，从企业、校园等场景切入，批量拓展代发、社保卡、校园卡客户。**抓源头入金**，发力代发工资、社保卡、公积金客群，通过分层服务，扩大资金留存沉淀。**抓支付活跃**，重点提升手机银行、快捷支付等产品覆盖和签约绑定，促进交易活跃。

“主投资”方面，把握财富管理趋势，持续在“专业性、普惠性、适配性”上下功夫，推动AUM多元增长。**专业性上**，强化投研与专业选品，打造“普选+严选”货架体系，优选代销合作机构共建财富管理生态。**普惠性上**，发挥零售客户基础优势，深化全量客户经营，优化线上渠道体验，让财富管理专业服务惠及更多客户。**适配性上**，深化多元资产配置，针对不同客户需要，提供差异化资产配置方案及产品服务，严格落实适当性要求，全力守护老百姓钱袋子。截至6月末，财富管理客户较上年末增加557万户，投资理财占个人AUM新增比例超过30%。

“主融资”方面，围绕个人客户融资需求，持续丰富“住房-消费-经营”信贷产品服务体系。一方面，以优质高效服务满足客户刚性及改善性住房需求，为住房客户提供“家生活”综合服务，满足客户购房、消费、经营、理财等多种金融需求。另一方

面，持续推动“财政贴息”落地，加大消费贷款投放力度；同时，着力建设和提升综合消费信贷服务能力，推动个人消费贷款、信用卡、建信消金公司产品互补、场景共建、商户共拓、渠道复用、风险联控，满足客户多场景融资需求。截至6月末，本行境内个人消费贷款余额7,818亿元，较上年末增加986亿元，增幅超过14%。

展望全年，货币政策延续适度宽松总基调，全市场流动性保持合理充裕，为拓展个人全量资金带来空间，预计我行个人全量资金将保持平稳增长。随着居民金融资产配置更加多元，预计投资理财保持较快增长，个人存款保持稳健增长。

Q7 香港会场 高盛：

建行上半年手续费净收入保持稳健，总量在同业中相对领先，主要采取了哪些措施？下半年重点发力方向有哪些？

韩静副行长

感谢您的提问。建行集团顺应资本市场和直接融资发展大势，持续推进从信用中介向服务中介转变，手续费净收入保持同业相对优势。上半年，集团实现手续费净收入642.89亿元，收入构成主要来自三方面，简单概括为三个“200亿”。

第一个200亿是把握市场机遇，从丰富产品谱系、优化配置策略、深耕客群经营等角度，提速财富管理、资产管理和资产托

管业务转型创新发展，上半年贡献收入近 200 亿元。截至 6 月末，我行个人客户投资理财规模超过 5.3 万亿元，当年新增超 3,000 亿元；资产托管规模 24.45 万亿元，CTS 客户总量超 1 亿户；资产管理业务规模 7.35 万亿元。

第二个 200 亿是积极落实国家提振消费政策，围绕我行超 7.9 亿个人客户的旅游、购物、娱乐、教育、文体等多元化消费场景，不断优化产品和服务，使得上半年网络支付交易金额超 10 万亿元，信用卡总消费交易额 1.16 万亿元，**贡献对应手续费收入超 200 亿元。**

第三个 200 亿是强化专业能力建设，夯实对公客户基础服务基本盘。围绕全量对公客户的综合服务需求，持续优化提升从支付结算、现金管理、司库建设再到交易银行等领域的产品功能和系统体验，客户覆盖面、服务效率、交易体验有效提升。单位人民币结算账户总量 1,891 万户、较年初新增 102 万户，对公人民币支付结算量 409 万亿元、同比增速超 40%，国际结算量增速达 20%以上，保函业务量保持市场前列，**带动对公综合手续费收入超 220 亿元。**同时，造价咨询作为我行独有的优势业务，近年来服务范围不断拓展，服务内涵不断深化，功能作用和价值创造能力与日俱增。

下半年，我行将继续提升以服务创造价值的能力，结合客户需求分类施策。聚焦客户财富保值增值需求，进一步畅通财富管

理-资产管理-资产托管循环，实现更加优质的产品和服务供给；顺应国家扩内需、促消费战略导向，持续强化支付场景生态建设，扩大支付结算产品服务覆盖面；紧抓产业转型升级、高水平对外开放等机遇，进一步优化对公领域各项基础服务效率和体验。

Q8 北京会场 金融时报：

7月，国务院批复《扩大消费“十五五”规划》，围绕促进服务消费提质惠民等6个方面部署了重点任务举措。请教管理层，如何看待政策带来的消费信贷业务机会以及建行有哪些服务举措？我们也关注到，规划首次将住房纳入大宗耐用商品消费范畴，支持居民改善性购房需求，鼓励旧房改造等存量住房更新，请问建行后续在住房按揭方面有哪些发展策略？

唐朔副行长

感谢您的提问。提振消费、扩大内需是推动经济高质量发展的战略之举，《扩大消费“十五五”规划》正式批复为消费信贷业务长期高质量发展提供了广阔市场机遇，作为国有大型商业银行，我们将认真落实《规划》提出的政策要求，持续优化消费金融供给，提升客户综合服务能力。

一是积极落实财政金融协同促内需一揽子政策。坚持惠企利民，从供需两端发力一体推进财政金融协同促内需一揽子政策落地见效，今年上半年，我行符合个人消费贷款贴息政策消费金额

超 1,300 亿元，惠及客户超 600 万。

二是深入开展消费金融专项行动。积极参与中央及地方重大促消费活动，加强政银企协同联动，围绕文旅消费打造“乐享假日·惠游中华”特色品牌，做好“家生活”“车生活”平台推广应用，持续加大对服务消费、商品消费、新型消费等领域的金融支持力度。

三是持续优化消费金融产品服务，提升场景融合能力。依托良好的客户基础和数字化经营能力，积极融入消费新场景新业态，实现覆盖个人消费贷款、信用卡、建信消金公司产品的集团一体化消费信贷服务体系，更加精准满足客户消费融资需求。我行个人消费贷款已连续三年新增超千亿，截至 6 月末，我行境内个人消费贷款余额 7,818 亿元，新增 986 亿元，较去年同期多增 123 亿元，增幅超过 14%。

住房按揭业务方面，《规划》首次将住房纳入大宗耐用商品消费范畴，进一步强调住房的居住消费属性。住房金融是建行的传统优势业务，我们会积极推动构建房地产发展新模式，把握好房子建设、存量房市场、保障房需求等领域的结构性机遇，更好服务居民刚性和改善性住房需求，持续培育发展的新动能。

一是积极服务居民改善置换需求，形成建行服务存量房市场的新特色。结合二手房交易点多面广的特点，完善适应二手房市

场特点的经营模式，加强网点渠道的按揭业务服务，广泛拓展客户需求响应和服务触角，全面提升二手房贷款客户服务能力。2026 年上半年，在存量房市场交易回暖的态势下，建行二手房贷款持续稳步增长。

二是积极服务“好房子”建设，打造公私一体化综合金融服务体系。做好项目开发建设、个人按揭、物业社区等综合金融服务，提升对“好房子”供求全链条综合融资服务能力，利用“家生活”平台为客户购房、家装家电消费提供一揽子服务，助力实现更高水平住房需求。

三是积极服务城市更新，丰富金融服务模式。城中村、危旧房、老旧小区改造将延伸出新的住房需求和金融服务模式，建行将因地制宜积极做好相关开发建设、存量收购、配售配租等住房金融服务，满足居民多样化的住房服务需求，助力城市内涵式发展。

Q9 香港会场 网络提问：

上半年建行资本充足率保持较高水平，主要采取了哪些内外部资本补充措施？后续有何安排？注意到 2026 年中期分红比例提高至 31%，想请问此次调整的主要考虑是什么？

纪志宏副行长

上半年末，我行资本充足率 19.42%，核心一级资本充足率

14.24%，均处于较好水平，主要得益于长期以来我行坚持正确的经营观、业绩观和风险观，坚持量、价、险、资本平衡发展路径，坚持内外部资本补充并重和长期推动资本集约化、精细化管理。

一是始终高度重视内生资本的基础性作用，筑牢资本根基。上半年净利润同比增长 5.56%，扣除中期分红后利润留存增长 1,107 亿元，带动资本充足率提升 0.44 个百分点。**二是不断完善资本激励约束机制，深入推进资本精细化管理。**我行较早实施了以经济增加值为核心的激励约束机制，经过二十多年的探索完善，已形成覆盖集团的资本计划考核体系，在充分保障核心业务发展的同时，厉行资本节约理念，对资本使用效率低的业务开展归因分析，合理管控风险加权资产增速。**三是有序安排资本工具发行，用好外源性补充渠道。**统筹考虑存量工具到期情况、市场形势和投资者需求等，合理安排工具发行。上半年共发行 300 亿元无固定期限资本债、600 亿元二级资本债和 600 亿元 TLAC 债，确保资本充足和 TLAC 指标稳健运行。

分红方面，我行高度重视投资者利益，坚持以持续、稳定的分红回馈广大投资者，上市以来累计分红超 1.4 万亿元，近三年来每年分红超千亿。

过去几年，我们分红比例保持在 30%。为进一步提升投资者获得感，2026 年中期拟将分红比例提高至 31%。这一安排，是统筹平衡我行基本面、股东回报和业务长远发展等因素后的综合决

策。分红比例上升，既是对投资者的回馈，进一步提升股息吸引力，同时保留了相对充足的内源资本，支撑长期可持续发展。有关分红安排待股东会审议后正式实施。

下一步，我行将坚持稳健审慎的资本管理策略，保持合理的分红比例，多措并举增强资本内生积累能力，有序安排资本工具发行，确保资本充足率、资本回报率持续处于较优水平，以稳健经营为股东创造更大价值。

Q10 北京会场 广发证券：

请问建设银行今年以来在人工智能领域有哪些布局和实践？在顶层规划、基础能力、应用落地和安全合规方面取得了哪些进展？

雷鸣副行长

感谢您的提问。我行深入贯彻落实党中央、国务院关于实施“人工智能+”行动的决策部署，将人工智能作为推动高质量发展的战略选择，体系化系统化推进人工智能技术与经营管理深度融合。下面，主要从两个方面进行报告。

一是强化顶层设计，持续夯实基础能力。我们制定了《“人工智能+”三年规划》，既为适应技术的快速演进提供了行动的方向，也为年度任务落地明确了阶段性目标；搭建智能体平台，降低 AI 应用开发门槛，支持业务人员参与智能体应用开发；打造

“AI 众创工作室”，深化业务、数据、技术融合，探索从需求到落地一站式解决方案，推动打造人工智能众创生态；加快智能数据体系建设，把规章制度、产品知识、案例经验等沉淀到企业级知识库，构建全面、准确、实时、多维的高质量数据集；统筹发展与安全，把合规贯穿人工智能开发应用全过程，建立模型、数据与应用安全评估机制，坚持助手定位，将 AI 相关新型风险纳入常态化监测，确保人工智能应用可控制。

二是深化场景应用，赋能高质量发展。坚持业务引领，累计推出 600 多个应用场景，初步形成“人+AI”的协同作业模式。下面我给大家介绍几个实际案例：

在客户经营方面，我们为每位客户经理研发配备了“专属智能助理”，我们叫他“帮得”。客户经理通过与“帮得”对话，洞察客户，配置产品，一键触达，形成“对话式布置任务、一站式交付结果”的业务闭环，基本覆盖客户经理日常工作内容。上半年，“帮得”平均月活超 4 万人，累计交互近 9 千万次。我们观察到，“帮得”能明显改善客户经理的经营效果。全行使用“帮得”成效较好的客户经理，其管理的客户资产规模新增较行内平均水平提升了 57 个百分点。

在普惠金融方面，可线上“一镜到底”采集客户经营场景、身份信息、交易流水等素材，20 分钟即可完成，无需客户往返网点；客户经理借助 AI 校验分析后生成辅助核查报告，全流程处

理时间从 2-3 天缩短至 3 小时左右，帮助提升效率的同时大幅增强对客户经营信息真实性的判断能力；引入智能交互引擎和动态知识图谱，深研客户需求，提升意图识别与精准营销能力，服务覆盖超 600 万普惠客户。

在风险管理方面，将人工智能应用于客户风险识别、风险结构化分析等关键环节，持续升级授信审批全流程应用，针对性打造了授信审批结构性、趋势性变化分析专用的智能体。上线三个月就完成了近 3 万客户、约 9 万笔业务的智能分析，通过 AI 预警与人工核实相结合，帮助我们对风险隐患早识别、早预警、早暴露、早处置。

在运营服务方面，持续完善网点员工问题响应 AI 助手，在员工业务办理全流程中提供实时、精准的智能伴随服务，业务办理过程中，系统会主动提示关注点，员工遇上问题也可以随时提问、查询，实现办理效率和风控能力双提升。在对公账户审核、远程授权等作业中已形成较为成熟的人机协同新模式。

在科技研发方面，AI 技术已经深度融入研发全生命周期，从需求编写、智能编码到安全审核与上线风险预警，全流程的智能化赋能。智能辅助编码贡献度较上年提升约 50%，智能生成测试案例的采纳率接近 70%。

在数据服务方面，让“数字大脑”能够“听懂”业务语言，

“看懂”复杂文件，实现高质量数据实时获取和联动分析。基于数据的分级分类，叠加用户岗位、角色等维度的权限管理，既保障数据应用合法合规，又满足全行员工自主用数需求。

下一步，我行将严格落实监管要求，进一步建立健全人工智能制度体系，统筹规划智算布局，牢牢把握人工智能发展机遇，在确保人工智能安全、可靠、可控的基础上，助推建设银行高质量发展，为金融强国建设贡献建行力量。