



中国农业银行董事长 项俊波先生致欢迎辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

大家下午好！欢迎大家参加中国农业银行股份有限公司首次公开发行A股网上路演活动。在此，我谨代表中国农业银行，对各位朋友的参与表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！我们希望通过此次网上交流活动，充分解答投资者所关心的问题，让大家全面、充分、客观地了解中国农业银行的实际情况，加深大家对农业银行内在价值的认知。

中国农业银行的前身可追溯到1951年成立的农业合作银行，半个多世纪以来，农业银行坚持审慎稳健、可持续发展的经营方针，实施城乡联动、差异化竞争的经营策略。自2008年财务重组完成后，农业银行的资产质量和盈利能力大幅改善，资本实力和财务基础显著增强，我们以建立现代一流商业银行为目标，进一步明确企业的使命与愿景，加快内部改革的步伐，切实转变经营机制，取得了显著成果。当前，我行的多项经营指标远高于同业上市时的水平。2009年底，农行总资产88,825亿元，占全国银行业资产总额的11.3%；净利润650亿元，较2008年增长26.3%，净利润增长率居四大行之首。

我们希望通过这次A+H发行上市，搭建中国农业银行新的资本运作平台，支持各项业务全面、健康、稳定的发展，与广大投资者共同分享中国农业银行的成长回报和改革成果。同时，借此契机，农业银行将充分利用现有的业务优势，从客户需求出发，建立集盈利提升、成本节约、风险管控为一体的发展模式，全面提升综合竞争力。凭借覆盖范围最广的销售网络、最庞大的客户基础、领先的科技水平、有效的风险管理和经验丰富的管理团队，我们有信心继续保持独特的竞争优势，朝着世界一流商业银行的目标不断迈进。

通过本次交流活动，我们将充分听取各位的建设性意见，进一步推进农业银行的改革与发展。我们坚信，在广大投资者的高度信任与大力支持下，此次A+H发行上市必将取得圆满成功！农业银行也将不负众望，创造更加优良的经营业绩，以丰厚的投资收益回报我们的投资者，回报全社会！谢谢大家！

中国农业银行行长 张云先生致答谢辞



各位嘉宾、各位投资者和广大网友们：

大家好！

中国农业银行首次公开发行A股网上路演就要结束了。感谢大家的热情关注和踊跃提问，感谢所有中介机构辛勤的劳动和付出。通过各方共同努力，本次网上路演取得了圆满成功。在此，我谨代表中国农业银行向广大投资者、各位网友和所有关心、支持、理解中国农业银行的广大客户表示衷心的感谢。

这次网上交流增进了中国农业银行与投资者的相互理解。在今后的改革和发展中，我们将会严格依照资本市场监管规定，秉承为广大投资者和股东高度负责的态度，持续提高经营管理的透明度和决策的科学化，全面提升综合竞争能力，为广大投资者和股东创造更加优异的价值回报，朝着世界一流的商业银行不断地努力和奋斗。

再次感谢大家！谢谢！



照片左起依次为：李庆萍、周清玉、郭浩达、车迎新、张云、朱洪波、蔡华相、宋先平

本次发行

问：农行本次A股发行为什么要引入绿鞋机制？

答：绿鞋在国际资本市场股票发行中运用广泛，是发行人和主承销商为适应迅速变化的市场状况适当调节发行规模，减小新股上市波动而建立的一种技术安排。本行此次发行实施绿鞋是引进国际惯例，是为顺应资本市场变化而对发行方式进行的有效完善和补充。通过绿鞋的运用，可以使价格发现的过程更加平稳。

问：战略投资者同农行的战略合作关系将给未来农行的发展带来怎样的积极影响？

答：参与战略配售的投资者投资农行，对我们是一种信任，也是一种压力。他们对农行带来的影响：其一，有利于更好地健全农行公司治理机制，规范农行的经营行为。其二，有利于更好地推动农行的制度和业务创新，培育差异化竞争能力。第三，提升农行的品牌形象和价值回报能力。第四，要求农行保持良好的业绩增长，给股东提供优异回报。

问：请问张行长，您在农行这几年的改制上市进程中有何感想？

答：农业银行是中国国有商业银行中网点最多、人员队伍最多、业务领域最复杂、历史包袱非常沉重的一家银行。在几年来的股改进程中，我们深感改革机遇来之不易，改革使命非常重大，改革历程非常艰巨，改革成效非常显著。我们作为这些改革过程的经验者，体会到：第一，一定要有坚定的信念，百折不挠、永不回头。第二，要有科学的态度，实事求是、勇于创新。第三，要有正确的方法，循序渐进、先易后难。第四，要凝聚士气、整合优势，创造良好的内外部氛围。第五，要真正把农行办成一家让国家、让股东、让客户、让社会各界充分信赖的具有强大可持续发展能力的优秀银行，实现农行价值的最大化。

经营管理

问：农行在营销渠道方面相比于其他银行的优势在哪里？

答：本行拥有遍布全国的经营网络，分支机构数量在大型商业银行中居首位。

(1)本行具备全国优势：截至2009年末，本行在中国境内拥有23,624家机构，覆盖全国100%的地级以上行政区和99.5%的县级行政区。

(2)本行具备区域优势：本行在经济发达地区保持了较高的网点渗透率，截至2009年末，本行在长江三角洲地区、珠江三角洲地区、环渤海地区分别拥有3,116家、2,590家和3,355家分支机构，均居大型商业银行首位。

(3)本行具备县域优势：本行在县域地区的网点分布占有较大比重。截至2009年末，本行在县域地区共拥有12,737家分支机构，数量位居大型商业银行首位，县域机构在全行机构总量中的占比为53.9%。

此外，本行建立了功能齐全、全面渗透的电子银行交易渠道体系。

截至2009年末，本行拥有各类自助设备54,688台，其中ATM41,011台，在大型商业银行中排名第一；设立7x24小时自助银行9,151家，其中离行式自助银行915家，转账电话136.7万部。2009年，本行自助银行交

易笔数42.66亿笔，占全行交易笔数的49.8%。

问：农行上市以后主要的利润来源有哪些？

答：得益于五大独有的盈利增长动力，本行利润有巨大的增长空间：

(1)整体规模增长：2009年本行总存款、总贷款同比分别增长23.0%、33.5%，预计2010年保持稳定增长。

(2)净利息收益率持续提高：本行具有息差优势，提升潜力巨大。本行未来将通过持续提升贷存比、拉长资产久期、改善资产结构、提升定价能力以实现更高收益。

(3)中间业务高速增长：拥有全国最大的客户群赋予了本行良好的土壤以不断培植越来越多的金融服务，这为我们未来非利息收入的持久增长提供保障；此外，传统强项的结算和代理保险业务，加上新兴迅速成长的顾问理财等业务保证了中间业务收入的稳定和增长。

(4)营运成本进一步控制，成本收入比持续改善：本行IT建设已经完成，未来几年的营运费用支出主要是装修，无大的投入；人员在县域地区费用平均水平相对较低，无明显增长压力；在收入快速增长的情况下，成本低速增长，成本收入比改善。

(5)未来拨备压力较小：未来本行的资产质量将持续改善，不良贷款余额仍将下降；同时，本行2009年末拨备覆盖率快速提升至105.37%，2010年第一季度末，已达到了123.25%，距监管要求差距不大；信贷成本有望快速下降，进而推动利润增长。

综上所述，本行未来具有优良的成长性 & 广阔的成长空间。

问：如何看待银行业务同质化的问题，除了三农业业务外，农行如何破解城市业务的同质化？

答：银行业务的同质化，实际和中国金融管理体制有很大关系。中国实行严格的分业监管政策，银行、证券、保险业之间具有比较严格的防火墙。银行原则上只能在指定领域开展业务，同时，中国的经济结构也使银行业务结构趋同化，所以也使银行竞争出现了同质化的倾向。

但目前银行业的改革正在快速推进，制度创新、流程创新、产品创新、服务创新进程不断加快，差异化竞争能力提升，混业经营的趋势也开始显现。特别是农行，具有城乡结合的优势，中间业务收入占比不断提升，电子化渠道分销能力不断增强，新业务的创新水平快速进步。我们相信，农行今后将显现强大的差异化竞争能力。

问：预计未来3-5年，国家还将推出哪些支持县域经济、金融发展的优惠政策？对农行有哪些积极影响？

答：近年来，国家出台了一系列促进农业增产、农村发展和农民增收的扶持政策，促进县域经济发展；同时推出了一系列支持县域金融的优惠政策，改善县域金融机构的营运环境，增加农村金融供给，增强县域金融市场活力。

县域经济是国民经济的重要基础，作为未来发展战略的重要组成部分，中国政府计划继续重点推动农村地区的经济发展，预计未来3-5年国家将持续推出一系列支持县域经济和县域金融的优惠政策或措施。

未来优惠政策的推出，为县域经济的持续快速增长创造了有利的政策环境，并将带

动整个县域金融业务的快速发展。本行作为县域地区主要的金融服务提供者和领导者，三农金融业务将充分受益于未来县域经济和县域金融的持续快速增长。

问：如何看待政府融资平台贷款可能存在的风险？农行的政府融资平台贷款的资产质量如何，目前已经采取了哪些风险控制措施？

答：本行政府融资平台贷款主要投向为交通运输、城投建设、土地储备中心、开发区、园区以及国有资产管理公司；投放区域主要为长江三角洲、珠江三角洲和环渤海等经济相对发达地区。本行政府融资平台贷款大部分有抵押、质押和保证作为担保；到期期限大部分在5年以内。截至2009年末，本行政府融资平台贷款的不良贷款率低于全行水平。

问：此次国家对房地产行业的调控对你们有何影响？

答：近年来，房地产市场风险不断增大。为化解房地产市场的风险，监管部门出台了多种措施对市场进行严格监管。本行积极响应国家要求，不断加强房地产业务管理，降低市场风险。

2008年以后，本行注意到中国房地产行业风险逐渐增大的趋势，开始转为采取更为审慎的业务策略，包括对贷款人的审查更为严格，要求更为充足的抵押以及建立专门的房地产业务风险监控机制等。

本行对房地产贷款审慎的风险管理措施取得了良好效果，房地产行业贷款不良率由2008年末的6.06%下降至2009年末的3.47%。

问：德勤审计过程中是否发现农行内控体系中存在隐患或缺陷？如有，是否曾提出相应改进意见，目前农行对这些问题整改的情况如何？

答：德勤接受本行的委托，审核了本行2009年12月31日与财务报表相关的内部控制的设计及其执行情况，并根据监管机构要求出具了内部控制鉴证报告。德勤认为，本行于2009年12月31日在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》以及《商业银行内部控制指引》的规定建立的与财务报表相关的内部控制。

与此同时，为配合本行不断完善内部控制体系的长远目标，德勤在审计过程中凭借其国际会计师事务所的丰富经验，以高度的责任感对本行内控系统提出了更高的要求。本行对此积极回应，进一步增强了内控的有效性。

问：请谈一下公司的企业文化建设？

答：通过股份制改革，本行设置了科学的组织结构，建立了公平发展、公平竞争的机制，提高了员工的办事能力、行政能力、履职能力、执行能力、交往能力；逐步培养和树立员工资本约束、审慎经营、价值创造、开拓进取、受托责任等新兴的理念，最大程度发挥员工的创造性和潜力；本行将引入更多的现代商业银行先进企业文化元素，如诚信、创新、学习、责任、合规、人文关怀等。

竞争优势与发展战略

问：上市后，农行战略定位在哪里？

答：本行的发展战略是凭借本行在城市和县域地区的经营基础，进一步强化在城市地区的领先地位，巩固在县域地区的

嘉宾名单

中国农业银行股份有限公司	
董事长	项俊波 先生
行长	张云 先生
监事长	车迎新 先生
副行长、纪委书记	朱洪波 先生
副行长	郭浩达 先生
副行长	蔡华相 先生
三农业务总监	周清玉 先生
风险管理总监	宋先平 先生
零售业务总监	李庆萍 女士
中国国际金融有限公司	
总裁、首席执行官	朱云来 先生
中信证券股份有限公司	
董事长	王东明 先生
中国银河证券股份有限公司	
副总裁	李梅 女士
国泰君安证券股份有限公司	
副总裁	虞启斌 先生
招商证券股份有限公司	
董事总经理	于明礼 先生
海通证券股份有限公司	
董事总经理	章熙康 先生

主导优势，优化产品和服务组合，实现收入多元化，持续完善本行的多渠道分销网络，强化风险管理与内部控制能力，吸引、激励并培养优秀员工，力争成为一家世界级的优秀金融企业。

问：农行与其他商业银行相比，核心竞争力是什么？可持续发展能力又是什么？

答：本行的核心竞争力和可持续发展能力主要包括以下几点：

(1)市场基础和战略定位显著受益于未来中国城乡经济的协同发展。本行是一家纵贯城乡，并在城市与县域两个市场均占据主流地位的大型商业银行，通过覆盖城乡的一体化平台向客户提供全面金融产品和服务，能够很好地把握中国未来增长机会，显著受益于未来中国城乡经济的协同发展。

(2)覆盖全国的网络体系与电子银行渠道的有机结合。本行拥有遍布全国的经营网络，分支机构数量在大型商业银行中位居首位。同时，作为网点体系的重要补充和延伸，本行建立了功能齐全、全面渗透的电子银行交易渠道体系。

(3)庞大、多元化且富有潜力的客户基础。本行通过广泛的多渠道分销网络，建立了庞大且多元化的公司和个人客户基础。截至2009年末，本行拥有约260万个公司客户，其中有贷款余额的约6.8万个。同时，本行拥有中国最庞大的个人客户群体，截至2009年末，本行拥有约3.2亿户个人客户，其中有贷款余额的约824万户。

(4)强大的存款基础带来稳定、低成本的资金来源。得益于遍布城乡的强大分销渠道和长期积累的客户基础，本行的负债业务规模居于同业领先地位。截至2009年末，本行的存款市场份额为12.3%；其中个人存款市场份额为16.5%，在同业中位列第二。强大的存款基础为本行提供了稳定、低成本的资金来源，保证了良好的财务业绩。

(5)快速成长的中间业务。中间业务一直是本行的发展战略重点之一，本行一体化的物理与电子银行渠道以及日益多元化的产品服务组合，推动本行中间业务实现快速增长。2009年，本行手续费及佣金净收入356.40亿元，较2008年增长49.8%，占营业收入的比例从2007年的12.8%上升至2009年的16.0%。

(6)持续强化的风险管理与内部控制。近年来，本行通过完善风险管理政策、引进先进的风险管理工具，不断强化风险管理与内部控制能力。本行的不良贷款率由2008年末的4.32%下降至2009年末的2.91%，并进一步在2010年一季度下降至2.46%。

(7)领先的信息技术平台。本行是拥有国内最先进的信息技术平台的商业银行之一。本行于2006年完全实现数据大集中，逐步建立起以全国数据中心为核心，覆盖全国2亿多个网点，集中连接全国17万余名员工的集中式计算机网络。同时，本行已建成了覆盖全行分支机构的支撑各个业务经营管理关键领域的管理信息系统，能够以T+1形式为本行管理层提供财务和运营数据，并为本行客户提供全面、高效、优质的服务。

(8)经验丰富的管理团队。本行的管理团队年富力强、经验丰富、锐意进取。本行高管层在金融业界平均从业年限超过20年，有丰富的银行业管理经验。在管理团队的领导下，本行的经营实力明显增强，财务业绩显著提升，正朝着世界级一流商业银行的目标不断迈进。