

兴业银行 2013 年中期业绩说明会 暨金融市场条线专题调研会议实录

兴业银行“2013 年中期业绩说明会暨金融市场条线专题调研”于 8 月 12 日下午四点至六点在上海召开。兴业银行行长李仁杰、副行长蒋云明、董事会秘书唐斌及计划财务部总经理李健、风险管理部总经理邹积敏、兴业国际信托董事长杨华辉、金融市场条线副总裁卓新章、同业业务部总经理郑新林、资产托管部总经理吴若曼、金融市场条线风险总监李泰顺、董事会办公室总经理黄婉如、首席经济学家鲁政委出席会议，就本行 2013 年上半年经营业绩、下半年经营思路、金融市场条线业务发展等内容，与来自境内外 90 多家机构的投资经理、证券分析师进行现场交流。会议实录如下：

一、上半年总体经营情况介绍

2013 年上半年，经济金融运行中不确定、不稳定的因素相互交织，实体经济持续困难，货币政策导向和资本监管要求出现较大变化。面对复杂严峻的困难局面，本行积极主动应对形势变化，稳健经营，扎实进取，强化管理，夯实基础，各项业务实现平稳、协调、健康发展，取得比较显著的经营成果。

报告期内，本行财务表现优良，实现归属于母公司股东净利润 216.38 亿元，同比增长 26.52%。这种财务表现是在本行大幅加提拨备的情况下取得的，若考虑拨备前利润，同比增幅达到 32.82%。加权平均净资产收益率 12.06%、总资产收益率 0.64%，均继续保持同业较好水平。

本行各项业务保持平稳健康发展，总资产达到 35,772.78 亿元，较期初增长 10.04%；各项贷款 13,390.77 亿元，较期初增长 8.94%；各

项存款余额 20,822.46 亿元，较期初增长 14.83%；上半年本外币各项存款日均余额 19650 亿元，较年初增长 32.65%；日均风险资产规模同比增长 36.21%，抵消了息差水平下降对盈利的影响。在业务发展的同时，本行更加注重资本回报，报告期末各级资本充足率提前满足新规监管要求，核心一级和一级资本充足率 8.78%、资本充足率 11.10%，分别环比一季度末提升 0.23、0.31 个百分点。

营业收入同比增长 29.70%，收入结构不断优化。利息净收入同比增长 22.11%，在营业收入中的占比下降 4.91 个百分点。净息差同比下降 23 个 BP，但从季度来看，息差已逐步企稳，环比略有上升。手续费及佣金收入保持高速增长，同比增长 71.75%，在营业收入中的占比同比提高 5.16 个百分点，其中依靠服务能力提升、新兴业务发展的银行卡类、托管类收入同比增幅均超 100%。

资产质量保持大体稳定。面对区域性、行业性风险有所扩散和案件防控风险压力不断加大的严峻形势，本行采取有力措施，有效抑制住不良贷款、关注类贷款上升势头，资产质量继续保持行业较好水平。截至报告期末，本行不良贷款余额 76.25 亿元，比年初增加 23.39 亿元；不良贷款比率 0.57%，比年初略增 0.14 个百分点。拨备计提充足，拨贷比稳步提升至 2.34%，拨备覆盖率 410.11%，保持在较高水平。

集团化经营运转平稳。截至报告期末，兴业信托受托管理信托资产规模 5737 亿元，较期初增长 71%。累计实现净利润 5.41 亿元，同比增长 76.48%；子公司兴业国信资产管理公司正式获得银监会批准。兴业租赁融资租赁业务余额 479 亿元，比年初增长 20%，累计实现净利润 4.47 亿元，同比增长 32.3%。兴业基金公司经证监会批准正式成立，同时还获批设立兴业财富资产管理公司。

下半年，本行将紧盯国家宏观政策和市场变化，按照“统筹稳发展，转型增潜力”的总体思路，进一步找准方向，破解难题，继续推动各项业务平衡、协调、健康、有序发展，努力完成全年各项经营计划。

调整优化业务结构。从客户、产品和服务入手，大力拓展各类核心负债；坚持“按需组织，随行就市”原则，灵活组织同业负债；科学把握新增资产投向，确保资产安全，持续优化资产结构。

推进深化经营转型。有序推动以投资银行、财富管理、资产管理为重点的业务转型；推动传统业务服务“重心”下沉，加快小企业和零售业务发展；着力发展以账户管理和结算清算为核心的新业务。

巩固强化经营特色。继续做大做强绿色金融业务，保持市场领导者地位；把握新型城镇化机遇，努力保持城镇化金融竞争优势；加大金融市场业务创新，提升多市场、多产品、综合化服务能力。

强化管理控制风险。完善资金转移定价机制，有效传导资产负债政策；完善矩阵式资本管理机制，提升资本综合回报水平；完善矩阵式风险管理机制，加强风险内控和基础管理。

二、金融市场业务情况与下半年发展策略

从国际经验看，金融市场业务是商业银行业务的重要组成部分，相对而言，国内银行业市场化程度偏低、业务结构单一。因此，大力发展金融市场业务是国内银行业未来发展改革的大方向。从国内经济市场自身发展看，也对大力发展金融市场业务提出了需求。一方面，实体经济快速发展所衍生的巨大市场需求是金融市场资产业务快速增长的源动力；另一方面，本行金融市场业务基础扎实、结构完整，发展速度较快，符合市场需求及发展趋势。金融市场业务还是银行实现差异化经营的战略业务。在当前宏观经济仍将“稳增长”作为首要目

标的大背景下，金融市场业务作为服务实体经济的重要工具依然大有可为。本行近年来一贯坚持差异化发展的经营策略，未来也将继续坚持发展金融市场业务。

第二，通过回顾本行金融市场业务的发展，可以帮助投资者更好地理解金融市场业务与所谓同业业务的异同。

本行金融市场业务开展较早，经过多年发展，业务范畴不断扩大，市场地位不断提高。本行 1996 年加入上海证券交易所指定清算银行，成为国内最早涉足证券市场银行业务的商业银行之一；2001 年初在国内率先成立总行同业业务部，专司金融同业合作。2003 年资金营运中心成立，成为我国首家独立领取金融许可证和营业执照的商业银行综合性、专业化资金营运机构；2005 年成立资产托管部，进一步提高专业化管理程度；2007 年同业业务部在上海设立了二级部门——银行合作服务中心，专司与银行类机构业务合作，金融市场业务专业化程度得到进一步发展。2011 年本行控股信托公司完成股权重组，更名为“兴业国际信托有限公司”。2012 年本行实施了金融市场条线专业化改革；今年 3 月、6 月兴业基金及其的兴业财富资产管理有限公司分别获批成立，整体架构布局进一步发展完整。

第三，本行金融市场业务的特色，可以用三个词来概括：基础夯实、机构完整、机制灵活。

1、基础夯实。本行较早开展金融市场业务，具备先发优势，长期积累形成了夯实的客户和业务基础，本行还积极探索，打造具有本行特色的业务品牌；

2、机构完整。本行自上而下建立了专业机构负责金融机构客户维护和金融市场产品及业务拓展，建立专业化人才队伍，具有良好的市场分析和反应能力，同时，形成了以银银平台为代表的业务平台；

3、机制灵活。与国有大型银行相比，本行属于中等规模的商业银行，机制灵活，容易在平等、互利互惠的基础上与各类同业客户建立合作关系；兴业始终坚持倡导“跑市场”的文化，能直面市场环境变化，并通过业务创新进行快速反应。

在当前的经济金融形势下，本行仍将坚持把金融市场业务板块作为差异化经营亮点的总体战略。下半年金融市场业务发展的重点主要包括以下四个方面：一是促进资本集约使用，保持结构平衡，推动资产负债业务温和增长；二是以银银平台理财门户和跨行资金清算服务为重点推进渠道创新，打造互联网金融新模式；三是以产品“下沉”（即更多地开展代客交易）和国际化发展为主线，加强总分联动，进一步提高金融市场交易产品覆盖率和市场占有率；四是重点推进低资本乃至零资本占用业务的发展。

三、投资者重点关注问题

（一）同业金融业务发展策略

第一，关于同业的概念，存在狭义与广义之分。狭义上一般指的是同业拆借，而广义上则指银行与其他金融机构合作，为实体经济服务的各类业务，范围较广。目前国外一般用的是狭义的概念，而国内在不同场合下常常混用。

第二，在相当长时间里，我国主要还是通过信贷规模等手段来进行宏观调控。单一信贷手段无法完全满足实体经济对各类金融服务的需求。因此，近些年央行提出了社会融资总量的概念，这就包括了信贷和非信贷各类融资活动。银行在其间发挥了重要作用，包括从事大量的债券发行承销业务。今年上半年本行债券承销量达到了 1200 多亿，此外还做了大量的债券投资业务，一定程度上满足了实体经济发展的资金需要。

第三，商业银行如何把非信贷业务做的更加标准化，更加合规范。国务院提出“金十条”，其中很重要的一块就是把资产证券化常态化。如果商业银行做非信贷业务，能够将基础资产从非标变得标准化、证券化，这条路应该说会越走越宽。银监会已在规范和推动，本行将朝着这个方向去努力、去布局。

本行同业负债方面，目前主要有三大部分：一部分是面向非银行金融机构组织负债，这类负债的性质实际和企业存款是一样的。举一个例子，国家电网的财务公司，它组织的存款来自国网在各省市的电网企业，集中到北京总部后就变成了同业存款。还例如证券公司自有资金的存款等等，实际上就是企业存款。本行从1996年起步，与各类的券商、信托、基金、财务公司、保险公司等等进行多方位、多渠道的合作，并基于这些合作组织了大量的同业负债。这类负债我们今后还要继续发展。

第二个部分是我们通过银银平台与几百家的中小商业银行建立了深厚、全面的业务合作关系。这些金融机构，有一点类似于国外的储蓄银行。客观上说，他们资金富裕、存贷比低，需要在市场上卖出部分负债。因为我们和这些中小商业银行的业务合作是全面、深入的，所以我们这些年也组织了很多这类型的同业负债。这类负债我们今后仍然会大力发展。

第三个部分是根据我们资产配置的需要，组织了部分大中型银行的同业存款。这类负债根据资产配置的需要来决定。我们预计，今后商业银行随着利率市场化的推进，其中很重要的一个负债工具——大额可转让存单，应该很快会推出来。这是商业银行组织负债很好的一项工具。过去类似的工具也有，比如说大额协议存款。但是大额协议存款要求5年期以上，而且不够证券化、不可转让。现在如果推出大

额可转让存单，期限更加灵活，并且可以转让。这也将使商业银行的负债组织更加灵活。当前监管部门对这一类业务的发展，无论是资产还是负债，都提供了很好的思路和工具，我们会朝着这个方向继续去努力。

（二）互联网金融发展策略

第一，本行会积极地学习、分享互联网技术的进步，积极地应用到我们的业务当中，实际上，在这方面我们已经做了大量的探索；第二，本行非常关注电商发展，他们的一些商业模式、管理模式，特别是为客户服务的方式，很值得我们学习借鉴。坦率地说，我们商业银行过去在服务上，在内部管理上，在流程、制度的安排上，可能更多地考虑严谨和安全。在为客户服务方面，一定程度上落后于电商；第三，本行也会考虑在体制上，在制度安排上做一些创新的尝试。电商在创新模式上与商业银行有所不同，比如他们做十个项目可能只成功两三个项目，可就是这两三个项目可能带来巨大的突破。商业银行的行业属性，即高度重视风险管理，要求我们更加谨慎些，今后我们也会在银行体系内搞一些实验区，搞一些特殊的制度安排。换句话说，也会引进这些创新的基因来推动、带动我们商业银行在客户服务上有一些突破性的发展。

（三）利率市场化与息差表现

过去中央银行主要是通过基准利率来影响整个市场的利率。而实际上这几年逐步围绕利率市场化，对价格的管制进一步放开。未来，首先在短端利率上会让 SHIBOR 发挥更大的作用，并有可能会建立商业银行的 PRIME RATE 制度。

关于利率市场化之后利差是不是会收窄，其实上，利差是受很多因素影响的。除了市场化程度，还受供需关系等因素的影响，要对具体发展阶段和不同银行的经营特点做具体分析，不能一概而论。

本行应对利率市场化，有准备、有信心。第一，我们现有的资产负债结构中，市场化的部分已经比较大。第二，这么多年来，我们在应对市场化方面，在人才队伍培育、系统建设、制度安排上已有准备。此外，央行对利率市场化的推进应该是有序、稳健的。

（四）下半年宏观经济与金融政策判断

下半年，宏观经济总体将呈现“稳政策、慢节奏、弱复苏”的特点。从今年以来国家党政高层释放出来的一系列政策信号和已采取的政策措施看，结构调整、转型升级的步伐将会加快、力度将会加大，但又不可能一蹴而就，需要持续较长一段时间。与结构调整相适应，宏观调控政策的基调将真正转向稳健、中性。

对于准备金率的调整，关键要看外汇占款的变化。如果外汇占款持续减少，下半年有下调存款准备金率的可能；但如果外汇占款总体平稳，则更可能通过逆回购等公开市场操作方式来满足市场资金需求。

利率政策方面，新的利率市场化政策推出后，无论是存款还是贷款的基准利率，年内变动的可能性不大。当前，重在进一步完善利率市场化的举措，比如 SHIBOR 的完善，PRIME RATE 制度的推出。而汇率方面，还有扩大浮动的机会，但汇率的中枢年内变化的可能性不大。

对于货币市场，我们判断下半年的状态是短端低，长端高，波动多，整体会有上浮。也就是说短期限的利率不会很高，但是长期限的会相对高一些。

（五）流动性管理举措与成效

一是合理把握信贷投放进度和节奏，严格人民币信贷规模控制。二是控制资产规模增长，强调资产负债业务合理匹配，合理控制包括同业资产、非标准债权投资等资产规模增长速度和期限错配。三是强调业务模式科学性和可持续性，保持存款稳定增长，坚决杜绝月末存款猛增月初流失的“冲时点”等行为，避免对月初流动性管理造成冲击。四是进一步提高内部资金定价的前瞻性，引导资产负债结构合理调整；加强对市场变化的敏感性，建立动态调整机制，保持本行在同业市场上吸收同业负债的竞争力。五是加强全行头寸管理，适当提高短期超额备付水平，确保全行支付安全。六是建立流动性应急沟通机制，提高全行流动性监测分析频度。建立由总行计划财务部、资金营运中心、资产管理部、同业业务部、企业金融总部、零售银行管理总部参加的联合应急沟通机制，及时、高效沟通报告流动性管理情况，有效贯彻落实各项流动性管理举措。

从执行结果来看，本行各项流动性管理措施取得了较好的效果，首先，本行每日超额备付和超额备付率均保持在合理水平，6月份本行超额备付日均545亿元，平均超额备付率2.84%。从各项流动性比例指标来看，6月末本行人民币存贷比61.26%，流动性比例34.91%，均符合监管指标的要求。总之，目前本行各项流动性管理措施能够得到有效地贯彻实施，全行流动性储备充足。

（六）拨备政策

本行拨备政策，一是按照会计准则的要求计提，其中也覆盖了同业业务，或者说非信贷业务；二是根据监管要求计提。今年上半年，我们加强了风险排查和梳理，对所有信贷与非信贷业务，只要是我们认为应该计提拨备的，就要求严格计提拨备。也就是说，我们内部管理的要求，要比监管和会计准则的要求更高。如果说下一步监管

当局在同业业务方面提出更高的拨备计提要求，我们在内部实际已经做好了相关安排，对我们的财务不会造成大的影响。

（七）资产证券化准备

兴业银行是我国资产证券化首批试点银行之一，兴业信托也是资产证券化首批试点信托公司之一。不论是现有存量资产的证券化，还是应客户需求进行证券化产品创设，本行都做好了准备。

（八）逾期增长对不良的影响

对于本行而言，逾期贷款增长对不良贷款的压力相对是比较小的。今年增加的逾期贷款中，约三分之一是零售贷款，逾期原因主要因为临时资金周转出现困难。这类贷款大部分有充足的抵押物，对不良贷款的压力相对比较小。而且，我们已经对逾期贷款采取行之有效的清收处置手段，风险处置成果也主要在下半年体现，预计年末不良贷款将继续保持较低水平。

感谢各位投资经理与研究员对兴业银行的肯定。我们秉承战略性投资者关系管理，服务于经济发展和资本市场，服务于银行业务的发展。我们将及时、全面运用多种手段与广大投资者保持密切的联系，听取他们的意见，反馈他们的需求，共同促进兴业银行和整个银行业的健康发展。