**兴业银行2014年中期业绩上海说明会现场实录**

**唐斌：**各位投资者、分析师、媒体朋友们，大家下午好！欢迎各位参加兴业银行2014年中期业绩说明会，很高兴能够与大家相聚在上海证券交易所，与在座各位分享兴业银行2014年上半年的经营业绩，并就大家关心的问题一同交流、探讨。我是兴业银行执行董事、董事会秘书唐斌，本次会议由我主持。现在我宣布业绩说明会开始。

下面我先介绍参加今天会议的兴业银行各位嘉宾，在主席台就座的有：兴业银行执行董事、行长李仁杰先生、计划财务部总经理李健先生、风险管理部总经理邹积敏先生、企业金融总部副总裁林榕辉先生、零售银行总部副总裁严学旺先生、金融市场总部副总裁陈世涌先生、银行合作服务中心主任李坚宝先生。另外，在会场前排就座的还有兴业银行独立董事李若山先生、监事李莉女士、董事会办公室总经理黄婉如女士。

今天的业绩说明会分为两个环节：先是总体经营情况介绍，然后由管理层回答大家提问。下面，先有请计划财务部总经理李健先生介绍我行2014年上半年的经营情况和下半年的主要经营思路。

**李健：**兴业银行2014年中期业绩演示中，具体经营数据请参见会议文档栏目。

**唐斌：**下面进入问答环节，欢迎大家提问。请每位提问者介绍所服务的机构名称，并请每次提问不超过两个问题。

**法国巴黎银行：**从当前面临的经济与监管环境看，管理层如何思考未来的转型？

**李仁杰：**在中国的金融体系中，以银行存贷款为代表的间接融资确实占有很大的比重，银行实际上扮演着全社会资金和信用中介的角色。因此，整个经济的调整必然会对银行资产质量带来影响；而经济的高速成长带来的融资需求，也必然对银行资本产生较大的消耗。前些年，我们抓住了中国经济高速成长的机遇，实现了规模的快速扩张，分享了经济成长的红利。现阶段，中国经济的“三期叠加”已成为大家的共识，经济增速和结构的调整对银行资产质量的影响也就客观地表现出来。因此，我们在思考，到底什么是转型？朝哪个方向转？转型的目的又是什么？我们认为，转型的根本就是整个业务模式的改变，从过去重资产、重资本向轻资产、轻资本的方向去发展，即要尽可能减少业务发展对资本的消耗。这是银行未来发展的方向，我们也正朝着这个目标去推动内部的改革。

从上半年的经营表现看，我们正朝着这个方向做了大量的努力，也取得一定的成效。我行资产规模增长是个位数，但利润增长依然保持两位数。兴业银行的转型，从长远的角度来说：一是传统业务的重心下沉，更多地为中小、小微和居民个人服务，这既符合国家的政策导向，又能做到风险的分散、资本的节约，并尽可能地保持一定的利差。二是通过大投行、大资管、大财富管理，实现比较少的资本占用、甚至不占用资本，增加银行存贷业务之外的其他业务收入。这一块业务未来成长的空间很大。一方面，金融市场化的改革步伐在加快，企业居民需要银行提供综合金融服务的内容今后会越来越丰富，银行可作为的空间很大；另一方面，兴业银行在这一领域做了多年的准备和积累，我们有比较好的业务传统、比较完善的队伍体系和比较齐全的牌照，这些都将成为我们未来业务转型的基础条件。

**法国巴黎银行：**在实体需求偏弱的形势下，下半年授信投向的主要思路？如何更好为实体经济服务？

**邹积敏：**下半年我行授信投向的总体思路是：前瞻性地深入分析经济结构调整对各类客户以及银行的影响，从行业的景气容忍度、国家经济政策导向、不同区域差异以及客户财务状况等维度入手，继续坚持“有保、有控、有压”的差异化授信政策，重点加大对零售客户、弱周期行业、绿色金融、与民生紧密相关行业、国家政策重点支持行业以及新型城镇化带动的基础设施建设项目等的信贷支持。主要体现在以下方面：

一是支持新型城镇化金融业务。跟进国家城镇化政策变化，及时介入政策导向比较明确、经济效益比较明显的新型城镇化建设领域和项目，比如城市棚户区改造、城际交通基础设施建设等，有效把握发展机遇。加大区域研究，根据新型城镇化发展特点和规律，筛选具有较强竞争力和发展潜力的城市群，集中资源、重点发展，争取树立局部竞争优势。

二是支持绿色金融业务。持续丰富完善绿色金融业务产品线，巩固并提升在绿色金融融资及排放权金融领域的优势，争取在水资源利用和保护、合同能源管理融资业务领域实现重点突破，关注国务院重点培育和发展的节能环保、新能源等战略性新兴产业。推进业务创新，完善绿色金融信贷服务，进一步深化、强化我行“绿色银行”、“赤道银行”的整体内涵和品牌形象。

三是支持小微企业、零售业务。小企业方面，聚焦主流市场、区域特色，重点以主业清晰、经营平稳、主要服务民生消费且不涉及民间借贷的小微企业为对象。零售业务方面，以“安愉人生”、“寰宇人生”两大全行性品牌产品和分行区域特色品牌产品为带动，持续拓展优质零售客户群体。

四是支持实体经济企业的信贷资金需求。围绕国家着力保障和改善民生的政策主线，支持能够有效抵御周期风险的大众消费类产业，重点支持医疗、旅游等涉及内需民生行业和先进制造业的发展。

**招商证券：**金融市场业务一直以来都是贵行的传统优势领域，但今年以来，在监管趋严和同业竞争加剧的背景下，这种竞争优势会否继续保持并发扬？

**李仁杰：**兴业银行金融市场业务经过20多年的锤炼，已经形成了自身的相对优势，主要体现在三个方面：

一是文化的优势。这么多年培育的市场的敏锐性、跑市场的文化，这不是一天两天能形成的。比如，近些年来有部分银行曾向我们挖人，后来发现挖去一两个人并不解决问题，因为这类业务需要有前中后台的配合、上下左右的配合，有一些业务方面所形成的默契，并不是靠挖走一两个人就可以解决的。

二是队伍的优势。从总行到分行，再到二级分行，我们有一支完整的队伍，而且这支队伍是成体系的。

三是牌照的优势。以银行为母体，金融市场领域相关的牌照我们已经基本齐全，这种情况在同业之中并不多见。

总体而言，从我行历史来看，金融市场业务一路坚持并发展下来可谓坎坎坷坷，但也收获颇丰。当前我行的金融市场业务，包括表内的同业负债、同业资产、标准化自营投资以及表外的代客理财、资产管理、资产托管业务等，在全行业务格局中已经具有举足轻重的地位。从市场横向比较看，我行金融市场业务在市场上也形成了比较好的口碑和影响力，我们这支队伍也有很高的市场评价、市场价值。

面对下一阶段的发展趋势，面对当前的各种压力、挑战，我们将坚定信心、扬长避短，继续坚守并发扬我们的核心优势和优良传统，比如敏锐的市场意识，敢于先人一步的创新精神，覆盖总、分、支行的比较完整且富有竞争力的金融市场专业队伍，以及门类比较齐全、牌照比较丰富的金融市场业务体系和较好的市场影响力等，坚持向专业化、规范化、标准化的道路去发展，力争在业务上继续保持先发优势。

**招商证券：**在企业金融条线专业化改革告一段落之后，公司企业金融业务致力于打造哪些适应新环境的新能力与业务模式？

**林榕辉：**在中国经济“三期叠加”及金融市场化趋势不断加深的背景下，深化改革、推动转型是商业银行的长期战略选择，重点推动布局优化、结构调整、转型升级和资本节约。从去年下半年起，我行企金业务根据内外部形势、条件的变化，在经营策略上做了主动调整，这些调整因应了市场形势变化，坚持了既定的转型升级的方向和要求。从目前看，通过业务的转型升级，基本建立可持续的“低杠杆、轻资本、优结构、高回报”的业务发展模式，收入结构改善、盈利能力提升，突破资本、流动性等约束瓶颈；通过专业化的深化强化，企业金融服务功能和产品体系更为健全，营销组织和推动更有成效；通过产业金融的推动和发展，业务结构、资产结构和客户结构实现优化增长，保证业务的持续性和质量的可靠性。

在传统银行领域，围绕小微企业下沉重心，重塑小企业专营体系，以城市为中心，集群化拓展客群，工厂化作业，提升小企业业务产能和质量，积极探索运用移动互联、大数据、云服务等新技术提高营销的主动性和针对性，改善客户体验，通过标准化产品、标准化管理提高效率，降低融资成本。

在产品体系上，以投资银行、贸易金融、现金管理“新三强”为主线，通过客户细分与行业研究，为客户提供个性化的、专业的综合金融服务方案。当前，投行业务加快发展多元化融资、资产证券化和财务顾问业务，更好服务客户和全行的综合经营，同时适应直接融资的加快发展，加大资本市场的切入与联动，挖掘更多、更长久的业务价值；贸易金融业务，强调自偿性，关注核心企业，积极围绕市场变化进行产品优化和全流程的有效管控，同时积极加快发展跨境金融；现金管理业务，着力交易金融和互联网金融，搭建现代化支付结算平台，服务企业资金流的全流程，进而推动银行筹资多元化，发展财富管理业务；搭建互联网门户，建立基于互联网的收付、融资和财资管理平台，争取在互联网金融取得突破。

在服务体系上，建立环境、汽车、能源、冶金等产业金融专业经营体系，加强行业研究，加强行业的纵深服务和价值提升。在布局上，立足国家战略和产业规划，体现区域差异，不断优化客户结构、业务结构、资产结构；在营销上，加强自上而下的沙盘指引，以及整体的团队营销、产品支持与资源配套；在盈利上，更注重长远的商业价值和综合回报。

**摩根士丹利：**上半年息差表现？下半年走势判断？如何应对息差收窄趋势？

**李健：**公司上半年净息差为2.40%，同比下降9个基点。净息差同比下降的主要原因：一是存款中高成本的存款品种提升较快，存款成本有所上升；二是2013年末和2014年初资金市场利率飙升，同业存款成本大幅提升。二季度以来，随着高成本同业存款的逐步到期，净息差环比已出现明显回升，二季度净息差2.49%，环比提高22个BP。

预计2014年下半年我行的净息差水平将总体保持稳定略有上升。一是成本较高的同业存款大部分已经到期，新吸收的同业存款成本有明显下降；预计下半年资金面将保持较为宽松的态势，同业存款成本有可能进一步回落；二是我行抓住有利市场时机，适时增配高收益非信贷资产，而高收益资产剩余期限大大高于负债，因此在负债成本下降的同时资产收益率将保持稳定，错配收益明显将高于上半年。

**摩根士丹利：** 上半年债券投资情况 ？下阶段债券市场展望及投资策略？

**陈世涌：**2014年上半年，公司准确判断市场债券利率大幅下降的行情，大力增持可返税的中长期国债，以及收益率较高、信用风险可控的城投债，同时，减持一些期限短的政策性金融债和信用债，置换为中长期债券，拉长投资久期，取得了不错的成绩。2014年上半年全行人民币债券日均规模3820.40亿元，比2013年同期增加1174.07亿元，比2013年全年增加921.30亿元；2014年上半年人民币债券投资返税前投资收益率5.01%，比2013年同期提高54BP,比2013年全年提高74BP；2014年上半年人民币债券投资返税后投资收益率5.65%，比2013年同期提高78BP,比2013年全年提高91BP。

下阶段市场展望：上半年国务院出台的一系列微刺激政策已经见效，经济有所企稳，但由于房地产投资增长动力不足，M2和社会融资总量的增长幅度有限，靠投资拉动的动能不足，稳增长压力依然较大。预计下半年政策依然会兼顾长短期，兼顾调结构，全面、大幅降准概率不大，重价格调控而非数量调控，2014年政策调控主基调是“微刺激”、“降低企业融资成本”，债券市场可能呈现出“慢牛”走势，并存在宽幅波动的可能性。

债券投资组合管理的总体思路和策略：合理控制投资规模和久期，提高组合收益率水平，并优化投资组合结构，加强组合的流动性和抗风险能力。在债券收益率处于相对高位时，择机增持具有所得税减免效应的国债以及中高评级信用债券，提高整个组合投资收益率水平；但同时，在经济增速持续回落、经济结构调整的大背景下，一些信用资质较弱的债券风险加大，尤其是周期性行业、产能过剩行业、技术落后行业等受到的影响加大，审慎或回避投资以上行业债券，并减持低评级弱资质主体发行的债券，优化投资组合结构，提高债券投资组合的流动性和抗风险能力。

**国泰君安：** 银银平台与“钱大掌柜”目前发展情况？公司致力于打造怎样的业务模式与生态？

**李坚宝：**银银平台经过几年的发展，目前已经成为兴业银行有别于其他商业银行、差异化发展的一个经营特色，极大地降低了中小银行运营成本、提高了服务效率、增强了金融安全性，同时通过产品、服务、网络共享，延伸了合作机构的金融服务，很好的体现了普惠金融的精神。例如，在科技输出方面成果显著，上半年新增村镇银行上线19家，累计上线87家，签约家数达到218家，同时配套提供了代理支付系统的服务，很好地解决了村镇银行的汇路问题。我行上报的“面向银行业金融机构的金融云服务平台建设及应用推广”项目获国家2014年云计算工程专项资金支持。

钱大掌柜累计签约客户超过80万人；掌柜钱包自2014年3月10日正式上线以来，规模增长迅猛，6月末达到519亿元，三季度继续大幅增长，领跑银行系“宝宝”。掌柜钱包荣获新浪网“2014年度创新互联网金融”奖及证券时报“2014年度最具成长性互联网金融理财产品”。钱大掌柜依托于银银平台搭建的庞大合作网络，并连接了银行、证券、信托等合作金融机构的实体网点和柜面渠道，通过整合线上线下资源，旨在打造一个更加高效便捷、互利共赢的财富管理平台。

通过大力发展银银平台，我行将致力于建设成为国内领先的财富管理平台服务商、核心系统建设服务商、代理支付代理结算服务商、互联网产品创新基地与服务提供商。未来，通过整合更多行内行外财富管理资源，重点建设钱大掌柜，银银平台也将获得更大的发展。钱大掌柜将进一步建设互联网财富管理平台，从营销推广、产品组织、渠道建设、人员队伍和系统提升等多方入手，持续优化业务流程、提升客户体验，具体工作包括强化线上线下协同营销、加大产品组织力度、建立产品风险分类体系、持续扩充服务渠道、重点推动定制产品合作模式、建立钱大掌柜理财规划师人员队伍、扎实开展系统建设与升级。“掌柜钱包”将不断完善其包括财富管理和支付结算属性在内的产品功能，加快推进机构客户投资“掌柜钱包”，加强支付应用建设和系统升级，丰富支付功能，拓展支付业务新领域。

**国泰君安：**公司前期公告了非公开发行优先股获中国银监会核准，目前最新的工作进展如何？发行方式由一次调整为分次发行的主要考虑？对今年及明年发行节奏的判断？可能的定价区间？

**唐斌：**优先股是公司制度建设的重要内容。优先股是在普通股的基础上推出的一种新的股份形式，其在盈余分配方面的优先权是对其决策参与权受到到限制的补偿。优先股与普通股，类似于信托或基金产品中的优先级和劣后级，优先股股东获得固定股息，承担相对较低的风险，而普通股在享有更高收益的同时也将承担更高的风险。优先股和普通股的权利义务和风险收益安排，体现了公司制度下不同类型股东权利的平衡。

不同于一般工商企业发行的优先股“亦股亦债”的特点，商业银行发行的优先股为保证较高的资本属性，附加了股息可取消且不可累积、强制转股等资本性条款，增加了优先股股东承担的风险。基于银行的行业特点以及对强制转股数量触发指标的分析，此类风险发生的概率实际很低，再加之监管部门对银行的严密监管以及制度层面的设计，优先股股东的权益实际已有良好保障。优先股的定价应充分考虑这些风险和发生概率，以取得适当的股息率。

兴业银行已经成为我国第一批优先股试点银行，我们会基于对市场的认识、十年工具创设实践以及先期改革经验，举全行之力，全力做好各项工作，不辱使命，发挥试点示范作用。

根据股东大会授权及有权机关的要求，我行非公开发行境内优先股方案中的发行方式调整为“本次发行的优先股将采取非公开发行的方式，经中国银监会批准以及中国证监会核准后按照相关程序分次发行，不同次发行的优先股除票面股息率外，其他条款相同。”

根据银监会批复，我行发行优先股的总募集资金规模为不超过300亿元，且分次发行。首次发行完毕后，我们将根据届时发行政策、市场情况及监管部门实际核准内容，安排后续发行。

本次发行的优先股，自缴款截止日起每五年为一个计息周期，每个计息周期内股息率相同。第一个计息周期的股息率，由我行董事会根据股东大会授权通过询价方式或有权机关认可的其他方式确定，且将不高于发行前我行最近两个会计年度普通股股东的年均加权平均净资产收益率。具体区间将根据结合发行时国家政策、市场状况、我行具体情况以及投资者要求等因素综合确定。

**唐斌：**我们同时收到《上海金融报》记者提问：“兴业银行对社区银行如何定位？有分析认为社区银行的出路不在金融资源相对丰富的大型社区，而在金融资源相对缺乏的县域地区，对此如何看待？未来社区银行的发展计划是怎样的？此外，社区银行主要提供哪些金融产品和服务，和普通银行网点的金融产品和服务有何区别？”下面有请零售银行总部副总裁严学旺先生回答。

**严学旺：**近年来社区已成为城市居民居住主要形态，公司抓住社区金融服务还有很大空白的市场机遇，于2013年确立了社区银行发展战略，并开立全国首家获批营业牌照的社区支行。

公司在社区支行发展定位上，一是坚持选址在中高档社区或商圈周边沿街位置，但不进入社区设点；二是坚持以金融服务为主，不与异业结盟；三是坚持小型化、简单化，网点面积控制在200平米以内，不办理现金业务；四是坚持低成本扩张，面积小租金低，布设自助机具多，配备服务人员少，保证服务质量和效率前提下控制总体服务成本；五是实施错时营业，方便居民下班后办理金融业务；六是精选优秀人员进入社区支行工作，并强化经营考核管理，争取社区支行“开一个，成一个，火一个”。

“实践是检验真理的唯一标准”。我行一年多社区银行业务实践证明，设在一二线城市和县域地区的金融资源丰富的社区支行都会成功，而并非金融资源相对丰富的一二线城市不利于发展社区银行。无论是在一二线城市，还是在区域中心城市或县域城市，只要社区金融服务不到位、便民服务不到位，社区银行业务就有发展的空间，社区支行设立后能为社区居民提供更加到位的服务，自身经营成效也较好。

社区是社区支行的“广阔天地”，在社区支行，存款、开户、转账等业务由自助机具或互联网为主完成，工作人员有更多时间与客户面对面交流了解客户需求。公司不断丰富产品和服务，开发和完善社区支行存款、转账、专属理财产品、社区贷、代办签证、信用卡、代扣代缴等服务。公司将在监管政策指引下，持续发展社区银行，将其作为发展普惠金融和零售业务差异化竞争战略深入推进实施。

业务实践证明互联网金融和社区支行实体网点发展优势互补。一是很多客户尤其是中老年客户更倾向于和银行工作人员面对面交流。二是社区银行和互联网金融有机融合，客户可在社区支行体验办理网上银行、手机银行等线上业务。三是互联网金融在简单服务上有便利优势，但客户的个性化、定制化需求要依靠网点人员专业服务来满足。

**唐斌：**我想说的依然是，在过去的半年时间里，我们确实面临着复杂多变的外部环境，面临着不断严格的监管政策，我们积极地作出调整和应对，这些都是变化。当然也有不变的，那就是我们面对困难，以深化改革来推动发展的信念和决心。通过不懈努力，我们期待给投资者交上满意的答卷。

由于时间关系，我们今天的会议即将结束。各位如果还有更多的问题，欢迎与我们的工作团队联系。再次感谢大家抽出宝贵时间参与本次会议！兴业银行2014年中期业绩说明会到此结束！