

兴业银行 2014 年度暨 2015 年一季度业绩说明会会议实录

兴业银行 2014 年度暨 2015 年一季度业绩说明会于 4 月 27 日(周一)下午四点至五点四十分在上海召开。兴业银行行长李仁杰、副行长李卫民、副行长陈信健、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、企业金融总部副总裁林榕辉、零售银行总部副总裁严学旺、金融市场总部副总裁陈世涌、董事会办公室总经理黄婉如出席会议,就本行 2014 年度及 2015 年一季度经营业绩与未来经营思路等内容,与来自境内外约 90 家机构的 100 多位投资经理、证券分析师现场互动交流。兴业银行董事李良温、监事徐赤云、监事李莉、监事张馨应邀也出席了会议。会议实录如下:

唐斌:各位投资者、分析师朋友们,大家下午好!欢迎各位参加兴业银行业绩说明会,很高兴能与在座各位分享兴业银行 2014 年度及 2015 年一季度的经营业绩,并就大家关心的问题一同交流、探讨。我是兴业银行董事、董事会秘书唐斌,主持今天的会议。现在我宣布业绩说明会开始。

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。在问答环节,为提高提问效率和回答问题的准确性、完整性,我们将通过之前公布的微信号收集大家提前或即时提交的关注问题,分类汇总后请相关负责人回答。下面,先有请计划财务部总经理李健先生介绍 2014 年度及 2015 年一季度总体经营情况。

李健:2014 年,宏观经济增长放缓,商业银行面临的经营困难加大。公司积极应对宏观经济环境和外部监管政策的变化,适时调整经营策略,稳健进取,灵活应变,深化改革,提质增效,各项业务平稳健康发展,经营成果总体符合预期。尤其是下半年,公司通过对宏观形势的预判,在坚持稳健、审慎经营的前提下,完成 130 亿元优先股发行,加大对优质资产的投放力度。四季度资产增量 4108 亿元,占全年增量的 56%,既保证 2014 年度业绩平稳增长,也为 2015 年业绩奠定了良好基础

截至 2014 年末,公司资产总额达 4.41 万亿,较年初增长 19.79%;迎接利率市场化挑战,积极拓展各类负债,同业核心负债达 8,743 亿元,同比增长 107%。全年实现归属于母公司股东净利润 471.38 亿元,同比增长 14.38%。集团总资产收益率和净资产收益率分别为 1.18% 和 21.21%,继续保持国内优秀水平。资产质量总体可控,各类拨备计提充足,资产减值损失同比增长 42.42%,年末不良贷款率 1.10%,拨贷比达 2.76%,拨备覆盖率达 250.21%。

各项改革有序推进,业务转型步伐加快。企业金融融资服务能力进一步增强,非金融企业债务融资工具承销规模突破 3,000 亿元,主承销规模继续保持同类型银行领先,理财直接融资工具发行规模居全市场前列。小微业务以及汽车、能源、冶金产业金融发展态势良好,专营体系改革成效逐步显现。零售业务以“安愉人生”、“寰宇人生”、“百花齐放”等品牌营销为抓手,零售信贷、财富管理以及各类交易结算业务平稳增长,经营特色更加凸显。金融市场业务大力推进业务结构调整提升,市场份额、市场地位得到巩固。资产管理业务坚持边规范边转型,基础管理全面加强,年末各类资产管理规模 1.67 万亿,较年初增长 48.54%。资产托管规模 4.73 万亿元,位居同类型银行前茅。互联网金融创新加快推进,与百度业务战略合作,互联网金融品牌建设、直销银行发展初见成效。

集团化、综合化、国际化经营取得新进展。全资子公司兴业租赁、控股子公司兴业信托和兴业基金规模、效益稳步增长;兴业信托收购宁波杉立期货经纪公司并更名为兴业期货有限公司;兴业消费金融股份公司顺利开业;目前公司已经成为国内少数具备银行、信托、租赁、基金、期货等多金融牌照的银行控股集团。香港分行业务平稳起步,国际化经营平台作用逐步显现。

2015 年一季度,公司继续把握市场机会,加大优质资产增持力度,总资产增加 1066 亿元,但其中高收益的贷款、投资类资产增加 2700 亿元。在充分计提拨备的情况下,一季度实现归属于母公司股东的净利润 147.90 亿元,同比增长 10.68%;总资产收益率和加权净资产收益率分别达到 0.33%和 5.86%。费用成本控制合理,成本收入

比 19.76%，同比下降 1.68 个百分点；拨备计提力度加大，资产减值损失同比增长 98.19%，拨备覆盖率 227.30%，拨贷比 2.82%，均保持较高水平。

2015 年，随着我国经济发展步入新常态，商业银行面临的经营环境将继续发生深刻变化。公司将主动适应新常态，积极应对各类挑战和机遇，坚持以“稳发展、保安全、促转型”为基本工作主线，合理统筹“规模、质量、效益”各项目标，坚定不移走“轻资本、轻资产、优结构、高效率”的发展道路，努力打造一流的“综合银行、轻型银行、智慧银行”。

唐斌：下面进入问答环节。国泰君安、大成基金等机构提问：请李行长与我们分享贵行 2014 年经营特点，面向 2015 年，兴业银行总体经营思路如何？有请李行长回答。

李仁杰：刚刚李健总经理已经介绍了总体的数据。去年是不寻常的一年，应该说今年的形势仍然严峻。去年以来，兴业银行大体上是围绕着三个主线来开展工作的。

第一个主线是：“稳增长、调结构、保安全”。银行的经营应该在经济周期的不同阶段采取不同的策略。目前，中国经济进入了增长速度换挡期、结构调整阵痛期和前期刺激政策消化期，即“三期叠加”。为此，我们首先思考，从银行经营上来讲，“资产安全”的关键点在哪里？“风险点”在哪里？我们认为在“三期叠加”的状况下，“风险点”主要是集中在生产流通领域，特别是传统制造业。而“相对安全点”又在哪里？

早在 2013 年底，我们判断中国经济如果进入调整期，增长速度下滑，那么无风险收益率一定会调整。因此，我们抓住了市场机遇，投资了一批利率债，这一部分的利率债在 2014 年为本行盈利做出了很大贡献，初步测算，这批表内的利率债加上表外代客理财资产，总共浮盈约 100 亿，这部分资产在 2015 年还将为本行贡献利润。

其次，我们认为，中国的政府是强有力的政府、是有资源的政府，政府融资平台的风险不应被过度夸大。中国的城镇化是一个很漫长的过程，在这个过程中，城市的基础设施建设投入是必然的，比如现在

说的“一带一路”，我们认为这一块的风险恰恰是最小的。我们表内表外的政府融资平台资产总的规模大数约1万亿，到目前为止没有一分不良。包括去年年底，我们把握市场机会，又集中增持了一批这类资产。2015年，政策已经非常明朗，特别是确认纳入国家登记的地方政府债务，我们认为是很安全的。

再次，本行资产中还有一大类是同业资产、同业投资。去年，监管部门对同业业务的开展提出规范要求。我们认为在经济下行时期，规范性要求有助于这一类的资产质量稳定。经过去年的努力，到现在，无论是同业负债，还是同业资产，我们基本实现了稳增长。同业负债结构更加优化，存款类机构的同业负债减少了，非银行金融机构的存款负债在增加，也就是说稳定的同业负债在稳步增长，成为兴业银行负债很重要的支撑力量。

此外，我们还有一类地产相关资产。众所周知，兴业银行从05、06年开始对地产的介入比较多，也分享了中国房地产行业的发展红利。但是这几年我们对地产是总体审慎的，在总行层面建立了白名单制度，在各区域都对开发商有明确的要求。到目前为止，经过总行审批的房地产贷款以及按揭贷款总体情况非常好，属于优质资产。

总的来说，过去几年，特别是去年，我们基本规避了大的产业风险，比如说光伏、造船等行业我们基本上没有介入。我们在传统业务方面，都坚持了实事求是的态度，并没有搞市场占比的强制要求或者“压任务”。而是实事求是，因地制宜，因行制宜。包括小微贷款，能做多少是多少，有能力就做，没有能力也不要勉强。

所以，经过这些努力，2014年我们资产规模和利润都有两位数的增长。当然，也出现了一定的资产质量压力，不良贷款率在上升。但总的来讲，我们在经济下行期，尽量控制压缩传统信贷业务领域的比重，而在这些领域，我们力争使我们的资产质量好于同业平均水平。由于我们传统信贷业务占整体业务的比重较低，我们有信心做到总体资产质量跑赢大市。而对于存在风险隐患的部分业务，我们这几年尽量积极处理和暴露。我们无论是拨贷比还是拨备覆盖率，在同业中都是好的。

金融服务于经济，兴业银行立足于服务国家发展战略，包括“一带一路”、自贸区建设、京津冀发展以及福建区域经济的赶超等。比如自贸区建设，我们在上海、福建、广东、天津自贸区都有分支机构。上周，李总理在视察福建的时候也视察了兴业银行的自贸区分行，给予了我们很大的期待和鼓励。

在传统产业的升级改造方面，我们也会积极参与。例如“互联网+”、新能源、健康产业、“工业 4.0”等等，都将是我们的业务重点。

去年，我们的规模和利润都实现了两位数的增长。今年，考虑到形势更加严峻、复杂，董事会制定的利润增长目标是 5.9%，希望通过全行的努力，最后的结果要比计划任务更好。

第二条主线是：银行业务的转型。这些年我们感受到了金融改革的深化，比如说利率市场化的进程要比大家预计的更快。在这种形势下，如果仅仅固守传统的存贷业务，今后的路将越走越窄。从目前来看，我们的存贷利差、息差都还不错；但若从长远看，新增业务的存贷利差、息差都会收窄。而且从大的方向讲，过去金融体系以间接融资为主，今后直接融资的比重将不断上升，银行如何去满足客户的综合金融服务需求，变“危”为“机”，这就要看银行转型的准备工作做是否充分。

我们认识到商业银行未来发展的趋势是“商业银行投行化，投行业务资管化”。如何适应这种大趋势？我们前几年就提出，打造大投行、大资管、大财富管理的内部运作架构、流程和文化。

在董事会的领导下，经过多年努力，我们目前基本上形成了银行集团的架构。在银行下我们有若干个子公司，有租赁公司、信托公司、基金公司、消费金融公司等等。特别是信托公司，实际上就是一个金融投资平台。

因此这几年我们在内部的架构、业务流程、体制机制建设、人才队伍准备等方面做了大量的工作，应该说也初见成效。比如直接融资业务，在银行能做的债券发行承销方面，兴业银行连续三年都保持着股份制银行的第一名；比如说托管业务规模，到去年年底已经达到了 4.7 万亿。托管业务不仅带来了 40 多亿的中间业务收入，实际还带

来了低成本资金。

我们认真思考银行未来的转型方向，要做到轻资本、轻资产，要在未来银行转型过程中努力打造核心竞争力。因此，这两年我们一直在培育我们的核心业务群。现在已经明确了，我们将在七个方面努力打造我们的核心业务。

第一，城镇化金融。无论是政府融资平台、房地产、基础设施建设等领域，未来的机会还很大。兴业银行这些年有很多的经验教训，也培育了队伍。在新常态下，我们努力把它打造成核心竞争力。

第二，环境金融。工业经济的发展相应带来环境问题，现在政府高度重视环境污染，必然创造巨大的市场空间。通过多年努力和积累，兴业银行在品牌、制度、人才、产品等方面已经形成了国内自己的环境金融品牌，我们还是中国首家、也是目前境内唯一一家赤道银行。

第三，养老金融。中国逐渐进入老龄化社会，养老是一个大问题。因此我们这几年努力培育我们的养老金融。在养老领域，金融服务是非常薄弱的，这几年保险公司做了一些努力，但是我们认为银行的服务手段更多。因此，我们把养老金融作为我们的第三个核心业务。

第四，同业服务金融。兴业银行经过多年努力，为中小银行、非银行金融机构服务，成为一项业务特色。目前来看，我们培育了较为庞大的客户群体。在这一方面，我们仍然要将它做大做强，这在一定程度上也体现了国家倡导的普惠金融理念。

第五，资产管理的投资与托管服务。金融的结构在发生变化，间接融资比重下降、直接融资比重上升，投行、资管、财富管理在蓬勃发展。兴业银行目前初步已经有了一些平台，比如信托、基金，未来我们也考虑要让部分的业务更加独立，公司化运作，更好地理顺关系，形成更强的协同效应。

第六，资本市场直接融资服务。资本市场在蓬勃发展，兴业银行也要适应这个新变化和新趋势。我们要通过综合服务工具去满足客户群体日益变化与增长的需求。目前来看，我们在债券市场已经获得了一定的成绩，无论是承销发行，还是二级市场的做市交易，已经进入了第一梯队。着眼未来，我们也要积极介入财务顾问、企业重组并购、

甚至 IPO 市场。银行的业务模式将从过去简单的债务式向权益式延伸，提供客户所需要的综合性服务。

第七，交易银行。银行和非银行金融机构最大的区别就是有支付结算的工具。过去银行在这一方面做的不够，创新意识不如一些互联网企业和第三方支付企业，我们在这方面要奋起直追，把银行的优势充分发挥出来。

我们的转型业务建立了七个方面的核心业务群，每一位副行长都领衔推动若干个核心业务群的打造和建设，希望经过若干年的努力，可以成为兴业银行业务的品牌。

第三条主线是：打好基础，立足长远，培育可持续发展的能力。首先是做好合规建设和制度完善。越是在经济下行的时候，案件越多，监管部门对金融部门的要求也更加严格。这方面应该作为当前兴业银行最基础、最首要的任务。

第二，未来的发展很需要 IT 系统的支持，所以这两年我们投入了大量的资源进行了新一代核心系统的建设。希望新系统上线之后，可以为我们的业务综合化发展和更加市场化运作提供技术支撑。

第三，加强研究工作，使银行更加智慧，使银行业务更有前瞻性。过去兴业银行在研究方面做了一些尝试，也小有收获。我们打算在新的一年里要把研究的力量整合，把它市场化运作，为兴业银行长远发展提供智慧支持。这方面的研究不局限于宏观，还要考虑到微观以及现有数据资产的整理、挖掘和运用。

第四，互联网金融。互联网确实给中国经济带来了新机遇，对中国金融业也是一个新的考验，在这个考验面前我们要努力有所作为。我们认为互联网金融和传统的金融有一些区别，比如强调“人人参与”的创新文化，高效运营的体系，合理资源配置的机制，以及更符合企业成长规律的考核和利益分配。我们也在积极构思与准备，希望在这一领域有更大的突破。

第五，我们也适度考虑了低成本的网点扩张，进行了一定规模的社区银行建设。这些社区银行和我们的小微金融、养老金融是有机结合的。今年，我们还要继续稳妥地推进。

唐斌：谢谢李行长。刚才，李行长基于对 2014 年的回顾，代表管理层把 2015 年的发展思路、发展重点、发展手段都一一做了介绍。接着，摩根士丹利、富国基金等机构提问：为应对利率市场化，兴业银行近年来都做了哪些调整和准备，市场化定价的资产负债规模、结构与占比？如果存款利率上限放开，对兴业盈利的影响有多少？同时，请回顾 2014 年与 2015 年一季度息差表现，预判 2015 年息差走势。有请李健总经理回答。

李健：近年来，本行为应对利率市场化做了较为充分的准备。一是本行一贯重视市场化程度较高的金融市场业务，并已建立了专业的市场分析团队及运营团队。截至 2014 年末，本行市场化定价的业务在资产和负债中的占比分别约为 64%和 44%，高于同业平均水平，利率市场化对本行的冲击相对较小。市场化的资产业务主要为买入返售金融资产和各类投资业务，规模约为 2 万亿元；市场化的负债主要为同业及其他金融机构存放款项和应付债券，规模约为 1.5 万亿元。二是持续推进完善集团化、综合化运营格局，目前已设立了信托、租赁、基金及消费金融四家子公司，各类金融牌照较为齐全。三是加强各类产品定价模型研究和相关定价系统建设，以内部资金转移定价为核心，构建了精细化的利率定价体系，并建立了统分结合的利率定价授权机制，引导经营单位适应利率市场化下的竞争环境，提高自主定价能力。四是针对市场化以后利率风险加剧的情况，积极推进利率风险管理体系建设，探索利率风险对冲模式，减少利率波动对本行经营的影响。

目前在央行基准利率基础上浮 30%的存款利率上限已属于较高水平，本行挂牌利率和大部分执行管制利率的存款业务实际成交价均低于该上限；预计未来存款利率上限放开对本行盈利影响有限。

2014 年本行净息差 2.47%，同比上升 4BP。2015 年 1 季度本行净息差 2.50%，同比上升 22BP。随着利率市场化推进、受央行的不对称降息，以及互联网金融的影响，综合考虑宏观经济政策和市场流动性状况等因素，预计 2015 年本行净息差将同比有所下降，但负面影响可部分由规模增长因素对冲。

唐斌：平安证券、申银万国等机构提问：请管理层介绍资产质量压力主要来自哪些行业与区域？形成的共性与个性原因分析？考虑到逾期与关注类贷款的较快增长，请管理层展望 2015-2016 年资产质量形势？有银行认为不良的拐点会出现在今年三季度，管理层如何看待不良新增的拐点？有请邹积敏总经理回答。

邹积敏：从地区分布来看，我行的不良主要集中在福建、长三角以及珠三角地区，当然中部和西部地区也有所增长。从行业分布来看，基本还是集中在制造业以及批发零售业。本行不良、逾期增幅这两年相对比较高，与以往的基数较低有一定关系。另外还有这样几方面考虑：

一是本行始终坚持如实反映、真实暴露。在当前经济下行期，对于潜在的不良项目，本着实事求是的原则，及时下调分类、暴露风险，并通过加大考核，督促经营机构提前化解处置；同时，我们还通过加大分行行长轮换力度，主动暴露风险，为资产质量的整体稳定夯实基础。从核销及转让、逾期 90 天以上未减值贷款等关键指标综合来看，本行包括不良率、逾期贷款比率、关注贷款比率等资产质量各项指标仍处于股份制银行较好水平。

进一步全面地分析，国内社会融资结构过去以银行信贷为主，未来这种融资结构肯定需要多元化。本行 2014 年末的资产业务结构当中，贷款的占比只有 35%左右，我们的管理范围也随之发生了变化，不仅仅关注于传统的信贷业务资产质量，还高度重视和加强其它资产业务的全面风险管控。如果从更加完整的资产业务范畴来讲，我们的资产质量比小口径、传统表内贷款的指标还要更好一些。

二是在当前企业比较困难的背景下，我们坚持与企业共渡难关。将有限的业务资源优先支持重点客户，坚持与重点客户同舟共济，有些适当加提拔备，以此有效防范风险。

三是特别注意防范管控过程中可能出现的“道德风险”。比如，对客户经理，严禁帮助确实失去偿付能力的企业通过融资维持还本付息，掩盖资产质量的恶化；对于企业，也要防止因过多纳入核销而助长企业逃废债现象。

基于以上考虑，我们适当容忍坏账率的上升，但同时并不放松风险底线要求，继续提高总体拨备，拨备覆盖率 250.5%、拨贷比 2.76%，处于股份制银行最好水平。概括起来，就是一方面真实暴露风险，一方面保持较高的拨备，因此，能够有效防范和抵御相关风险。

从目前情况来看，2015 年一季度新发生的不良还是集中在刚刚说到的实体经济和实体企业。前段时间国家统计局披露的宏观经济的相关指标，也反映了当前的实体经济和实体企业还是比较困难的。但让我们比较放心的是，除了实体经济和实体企业，我们还没有发现风险向其它行业较大蔓延的现象。

展望未来，对于大家一直比较关心未来的趋势，我们是这样分析的：目前银行业不良的上升趋势还将存在，但是不良上升的速度应该有所趋缓。一是随着国家开始大力出台各项稳增长的举措，改革措施不断深化完善和加速推进，投资环境更加优化，市场预期持续改善，发展信心不断增强，我们还是相信实体经济特别是以制造业为主要内容的实体经济，今后会有所向好。二是国家正在“一带一路”的战略统领下，全面规划覆盖国内外的投资和过剩产能转移大战略，这样对于化解过剩产能，有利的政策力量正在不断积累、集聚。三是近年来企业的并购如火如荼，而近期的资本市场繁荣，也有助于进一步加快优势企业整合，提高市场集中度。基于以上考虑，今年以后，整个银行不良上升的速度应该会有所趋缓。

未来一段时期银行资产质量管控的任务仍然是两个。一个是“控新”。通过前瞻性的风险分析、预判和管控、加强风险排查、准入和退出，控制增量。与此同时，分析并发现新常态下经济新的业态、新的增长点，并及时介入，加大培育和支持。立足经济新业态、新增长点的金融服务需求，更多地依靠产品创新、服务方案设计拓展客户，而不是简单靠资产切入，这一点刚刚李行长已经有了比较详细的说明。

一个是“降旧”。通过清收处置，降低存量。更多地运用投行的理念、方法，立足不同资产的风险特征，分门别类提出重组化解方案，而不是简单地“一转了之、一核了之”，大量消耗资本金。以维护借

款人的还款意愿为前提和基础，灵活采取风险处置化解方案，善于“用时间换空间”，而不是简单听凭风险暴露。

我们有信心在宏观形势没有发生大的波动的情况下，继续保持资产质量的总体基本稳定和同业较好水平。

唐斌：海通证券、法国巴黎银行等机构提问：请介绍兴业银行在新的经营环境下对金融市场业务发展思路所做的调整？有请陈世涌副总裁回答。

陈世涌：自 127 号文及其配套监管要求发布后，本行根据监管要求开展了存量同业业务的自查分析、规范整改，并自 2014 年四季度起落地实施同业专营部门改制方案，规范同业资产业务模式和工作流程，及时完善配套管理制度，不断加大全行同业业务统筹管理力度，实现了本行同业业务的平稳、可持续发展。

新的经营环境下，本行对同业业务发展的调整策略主要包括以下几个方面：

第一，继续大力优化同业负债来源结构，进一步发挥本行银证结算、资产托管、银银平台联网行众多的竞争优势，大力拓展同业核心负债，并通过 NCD 等主动负债工具来灵活控制全行负债规模、期限结构和利率定价方式，提高资产负债的匹配程度，锁定资金业务净利差，防范利率波动风险和提前偿还风险。

第二，加大同业资产业务创新力度，推动基础资产标准化，重点发展买入返售票据、债券等标准化业务；同时根据流动性状况调节业务发展节奏，控制好资产配置的期限错配，通过价格导向、规模控制、风险资产限额等多维度组合工具进行管理，引导经营机构资产负债业务的均衡协调发展，促进本行同业资产业的稳健、合规发展。

标准化金融资产的发行、信息披露有章可循，较为规范，具有转让、估值便利、流动性好等优势。随着市场化改革的深入，相关法律法规和宏观调控体系的日趋完善，标准化的产品、标准化的金融市场业务肯定是主流，“非标转标”是大势。

兴业银行将主动调整业务结构，提高同业资产标准化水平，重点加大标准化资产投资和交易。比如，把握市场利率走势，在有效时点

积极增仓标准化债券，包括国债、政策性金融债、信用债、资产支持证券等。同时，调整“非标”债权投资结构，“非标”的第三方买入返售信托受益权业务逐步到期，不再续作，重点发展买入返售票据、债券等标准化业务，积极推动资产证券化业务创新和常规化发展，维持自营投资规模的稳定。

唐斌：南方基金、兴全基金等机构提问：请问公司制定 2014 年利润分配方案的考虑有哪些？现金分红比例未到 30% 的原因？有请李健总经理回答。

公司 2014 年度利润分配方案主要考虑了以下四个方面的因素。一是监管上的要求。银监会要求商业银行做好资本充足率的管理。证监会要求商业银行给股东回报。因此制定利润分配方案时需平衡两方面的监管要求。二是股东的诉求。有的股东有即期现金分红的诉求，有的股东更注重公司业务发展带来的长远收益，因此需要平衡各类股东的不同诉求。三是平衡业务发展和分红的关系。目前商业银行的资本回报率保持在 20% 以上，能够通过业务发展给股东带来更好的长期回报，同时银监会《商业银行资本管理办法》的实施对商业银行的资本充足率水平提出了更高要求，分红比例过高将会影响公司业务发展的空间，因此需要平衡好两者的关系。四是分红政策的稳定性。公司每三年制定一次资本规划，同时综合考虑股东投资回报和资本内生增长的需要，配套制定相应利润分配规划。根据规划安排，2012-2014 年度的分红比例维持在 20%-23% 之间，公司的实际分红也符合该规划的安排，并逐年上升，2012 年度为 20.85%，2013 年度为 21.27%，2014 年度为 23.04%。

2015 年，公司计划总资产增长 9.7%，风险资产增长 13.5%。为保证业务发展目标顺利实现，一方面公司将继续坚持走资本集约化的道路，节省资本占用，一方面也需要通过利润留存实现资本内生增长。综合上述因素考虑，公司 2014 年利润方案为每 10 股发放现金股利 5.7 元，分红比例为 23.04%。

唐斌：复星集团等机构提问：最新地方政府融资平台债务清理情况如何？今年来，中央提出地方政府债务置换安排，银行有哪些商业

机会可以把握？此外，330 房地产信贷政策松绑，对兴业银行房地产相关业务政策是否有影响？最新的对公房地产贷款与按揭贷款政策取向如何？有请邹积敏总经理回答。

邹积敏:2014 年 4 季度，国务院、财政部分别下发文件，组织部署开展地方政府债务清理工作。前期本行按照国家有关要求，积极配合地方政府、财政部门以及监管部门共同做好存量地方政府债务清理对账等工作。今年初地方政府已将债务清理初步结果上报财政部，近期财政部要求各地对初步清理甄别结果组织开展自查。从目前了解的情况看，当前国内地方政府存量债务清理甄别工作尚未全部结束，具体结果也还没有公布，本行将持续跟踪关注后续有关进展。根据前期内部自查评估，本行绝大部分项目预计能够纳入政府预算。对于暂时无法确定及未纳入的这一部分，相关的借款客户经营正常，项目现金流覆盖及抵质押担保充分，总体风险可控。

未来地方政府债券的发行，对银行来说，应该是利好。

首先，债券置换可以减少银行风险资产规模、提高资本充足率。目前银行所持有的地方政府债务主要是风险权重为 100%的地方政府融资平台贷款或非标资产，而置换后如银行购买有地方政府担保的政府债券，风险权重仅为 20%，有利于银行提高资本充足率。

其次，有利于银行提高流动性，降低贷存比。目前地方政府债务主要为银行贷款、非标信托贷款等，流动性相对较低，而置换后的地方政府债券可以直接在市场上交易。另外，债券投资不属于贷存比计算范围，因此如果将贷款置换为债券，银行可以降低贷存比、提高流动性。

此外，将成本较高、期限较短的债务大规模置换为成本较低、期限较长的债券可以减轻地方财政负担、增强债务可持续性，有助于银行信贷资产质量的稳定。

总体而言，考虑到存量政府债务置换政府债券是逐年进行，并非一次性安排，因此，不会对银行短期盈利造成太大冲击。同时，存量政府债务置换债券后，有利于银行降低风险权重，优化贷存比，提高流动性和资本充足率水平，银行有机会拥有更多的信贷资源投向其它

行业企业获取收益。

对于房地产政策，我们已经在很多的场合回答过这个问题。本轮房地产信贷政策松绑，旨在通过调结构、去库存、鼓励自住和改善性需求，稳定住房消费，提振市场，也释放出逐步解除行政性束缚、建立市场化长远发展机制的信号。政策出台后市场反响有待观察，但预计在二套房首付、利率、营业税及公积金使用门槛降低的多重刺激下，尤其是对需求较强劲的一、二线城市的刚性和改善性需求入市、提振楼市信心将有积极促进作用，也有利于本行房地产开发业务的平稳健康发展。

与此同时，我们也关注到，当前库存仍在继续增加，大量新增楼盘陆续入市，尤其是三、四线城市短期内去库存压力仍较大，在供求关系的主导下，预计区域、主体分化将持续，后续本行将继续落实“四个为主”的业务策略，客户选择以行业龙头为主、区域选择以直辖市、省会城市和计划单列城市为主、项目选择以适销性强的普通商品住宅为主、产品选择以短久期业务为主，按照“总量控制、区域优化、分层经营、精选项目、优化业务、分类管控”的要求，对房地产业务实施总量控制和精细管理，重点介入符合新型城镇化发展战略、顺应房地产业发展基本趋势的主流客户、主流业务，稳健开展房地产开发业务。按揭贷款方面，本行一贯大力支持居民合理住房消费需求，积极响应最新监管精神，及时调整信贷政策，加快按揭项目准入，建立审批绿色通道，提高审查审批时效，促进房地产市场持续、健康发展。

唐斌：广发证券等机构提问：请介绍理财业务发展情况，包括净值型产品的发行情况与基础资产投向。此外，请展望理财业务发展的趋势，如何协同理财与存款业务的发展？有请陈世涌副总裁回答。

陈世涌：就本集团商业银行部分而言，截至 2014 年末，理财产品余额 8,351.25 亿元，较年初增长 66.84%；全年累计发行理财产品 62,035.13 亿元，较上年同期增长 54.81%。公司全面启动并推进理财业务模式转型，从调整理财产品体系入手，从以封闭式产品为主的产品体系，转型成期限长、规模大的常规型开放式产品为主的产品体系。通过以开放式为主的运作模式对客户资金进行持续投资管理，拉长产

品期限，做大产品规模，减少产品数量，提高理财基础资产的稳定性。截至 2014 年末，全行封闭式产品的占比从年初的 72.58%下降为 45.51%，开放式产品占比从年初的 27.42%上升至 54.49%，转型取得实质进展。

进入 2015 年以来，全行理财业务发展趋势良好。截至一季度末，全行理财业务时点余额超 11000 亿，余额较去年同期增长 73.82%，累计募集资金较去年同期大幅增长 88.20%。其中，开放式净值型产品的余额占比约为 1.22%。大力发展净值型理财产品是 2015 年全行理财产品业务发展重点工作之一，预计到 2015 年末净值型理财产品的余额占比将达到 5%左右。理财项下基础资产主要投资债券类资产、存放货币市场工具类资产、信贷类资产、权益类资产等。

兴业银行是业内较早开展理财业务的商业银行，经过多年的业务积累，我们发现理财业务和存款业务是完全可以协同发展的。本行理财产品类型涵盖了高频开放式、定期开放式、封闭式；发行对象面向普通零售客户、高净值客户、私人银行客户、同业客户、企金客户等五类客群，丰富的理财产品种类吸引了大量行内外零售客户、同业客户、企金客户，理财业务高速增长的同时也同步带动了本行负债业务的发展。

唐斌：会议很快就要结束了，请李行长再给我们讲几句话，做个小结。

李仁杰：我想说三层意思，首先是感谢。兴业银行 07 年上市到今天，八年来得到了投资者的持续关注与支持。我记得 2014 年整个银行业的股价波幅比较大，大家不论在困难的时候，又或是看到希望的时候，都一贯地支持我们，我由衷地表示感谢。也感谢大家百忙当中参加今天的业绩说明会。我相信你们不虚此行。

第二层意思，未来中国金融业将发生巨变，我们看到了“危”，更看到了“机”。“危”就是金融改革的深化，传统业务会越来越艰难，但是另一方面，这也给我们打开了更大的空间。兴业银行这些年来，看到了这个趋势，我们也会把握好这个节奏，调整好自己的结构。未来我们一定会朝着更加综合服务的方向发展，往轻资本、轻资产的业

务方向去发展。

第三层意思，我前面也讲了，围绕今后金融发展的大趋势，我们目前手上掌握了不少的好牌。有人说好牌不一定会成为好局，但是经过大家的鞭策、鼓励、支持，经过我们的努力，我相信我们手里的好牌会打成好局。

唐斌：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，欢迎与我们的投资者关系团队联系。再次感谢大家抽出宝贵时间参与本次会议，说明会到此结束！