

兴业银行股份有限公司

2015 年度暨 2016 年一季度业绩说明会会议实录

兴业银行 2015 年度暨 2016 年一季度业绩说明会于 4 月 28 日(周四)下午四点至五点三十分在上海召开。兴业银行行长陶以平、副行长兼董事会秘书陈信健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顾卫平、董事会办公室总经理黄婉如出席会议,就我行 2015 年度及 2016 年一季度经营业绩与未来经营思路等内容,与来自境内外投研机构的 80 多位投资经理、证券分析师现场互动交流。会议实录如下:

陈信健:各位投资者、分析师,大家下午好!今天的会场济济一堂,欢迎参加兴业银行 2015 年度暨 2016 年一季度业绩说明会。在接下来的一个半小时里,我们将与在座各位分享公司 2015 年度和 2016 年一季度经营业绩,并就大家关心的问题一同交流、探讨,希望能帮助大家更加全面、深入地了解兴业银行。今天的业绩说明会分为三个环节,分别是行长开场发言、经营业绩介绍和互动问答。首先,有请行长陶以平先生发言。

陶以平:欢迎大家出席今天的业绩说明会。今天在座的很多都是兴业的老朋友,多年来对兴业的发展一直给予很大的关心、关注和支持,借此机会我代表兴业银行向大家表示衷心的感谢!这里,我先讲三个方面的内容,与大家做个交流和分享:

第一个方面,关于 2015 年经营的基本情况。近几年,事实上是从 2012 年开始,国内经济开始进入一个下行期。相应地,银行经营面临的困难和压力总体是不断加大的。就是在这种形势下,2015 年兴业银行通过主动灵活调整经营策略,积极有效抢抓市场机遇,各项业务继续保持平稳健康发展,顺利完成年度各项经营目标,也为十二

五划上一个圆满的句号。

反映在财务数据上，年度主要数据大家在年报上都已经看到了，更具体的内容后面陈信健副行长和计划财务部李健总经理还会与大家做进一步的交流，这里我简要用“五个5”做一个概括说明：第一个“5”是，业务发展迈上新台阶，资产总额突破5万亿元，到去年末是52,989亿元，较年初增长20.25%。第二个“5”是，经营效益创历史新高，实现净利润突破500亿元，去年实现归属于母公司股东的净利润502亿元，同比增长6.51%。第三个“5”是，人才队伍保持稳定，集团员工总数超过5万人，到去年末是52,016人，比年初增长3.59%。第四个“5”是，主动充分暴露风险，处置不良资产超过500亿元，年末不良贷款比率1.46%，较年初上升0.36个百分点，资产质量保持在合理可控范围内。第五个“5”是，行业地位获得新的提升，跻身全球银行50强和世界企业500强行列。

反映在经营特点上，我认为有三点比较突出：一是集团化布局取得新的突破；二是子公司业务保持迅猛发展；三是经营转型取得新的提升。与此同时，2015年我们持续推动深化风险管理体制机制改革、业务治理体系改革和激励约束机制改革，经营管理的精细化、科学化水平总体稳步提升。

第二个方面，关于未来几年的形势和兴业银行经营的总体思路。关于形势，各家银行谈的比较多，认识也比较一致，因为这是一个共性问题。总的来看，未来几年，银行业发展是“危”与“机”并存。短期看，“危”更大一点，中长期看，“机”更多一些。具体来看，“危”的方面，主要是我国发展步入新常态，经济增长从高速向中高速转变，同时市场化改革步伐不断加快，金融市场波动性日益增大，金融监管总体趋严，新金融模式和业态持续涌现，这些都给商业银行的经营管理带来较大困难和挑战。“机”的方面，主要是随着供给侧结构性改革向纵深推进，经济结构调整和产业转型升级逐步到位，中国经济会

迎来新一轮更加健康、持续的增长，并最终惠及银行。在此过程中，国家战略的推进、新兴产业的壮大、经济金融体系的完善、信息科技的进步等等，都会给银行业带来很多新的业务机会和盈利增长点，关键看各家银行的具体应对和把握能力。相信这也是大家最为关心和关注的内容。

从兴业银行看，过去这十多年，在高建平董事长的带领下，兴业银行实现了全方位、跨越式的发展，从一家偏居一隅的小银行发展成为一个“以银行为主体，涵盖信托、租赁、基金、期货、资产管理、消费金融、研究咨询、数字金融等在内的现代综合金融服务集团”，形成了比较差异化的经营特色，培育了一批具有较强竞争力的优势业务，并积淀起善于创新、勇于拼搏、简单和谐的企业文化和精神特质。这些成果充分反映了兴业银行优秀的战略把握能力和强大的战略执行能力，是我们有效应对环境变化、力争继续脱颖而出的坚实基础。

立足上述基础和经营环境变化，未来几年，兴业银行的总体战略目标是，努力打造“成功转型的好银行”。具体包括几个方面的基本内涵：第一，经营模式要真正实现“轻资本”。通过合理把握表内与表外、代客与自营业务之间的相互关系和发展节奏，以尽可能少的资本消耗推动银行服务能力的提高，特别是在全社会投融资服务中的市场份额。第二，运营模式要努力实现“高效率”。2008年全球金融危机给银行业带来的一个重要启示是，运营效率的高低将是未来银行业竞争制胜的一个关键。因此，未来几年我们要继续通过内部生产作业模式的优化、再造，以及提升内部管理的信息化、自动化和智能化水平，努力提高生产作业和管理效率。第三，客户服务要着力提升“专业性”。坚决摒弃低水平、同质化竞争，比如打“价格战”，把更多的资源、精力放在如何为客户提供专业性强、附加值高的个性化服务上，以专业创造价值，实现银行与客户的共赢。第四，内部管理要更加强调“有秩序”。做到严谨、合规、有序，令行禁止、高效统一。

第五，企业价值要更加突出“讲担当”。未来几年，中国改革要“过大关”，这对商业银行的责任担当提出新的更高要求，兴业银行要继续做好这方面的典范。比如围绕供给侧结构性改革，我们正在研究提供针对性更强的供给侧金融服务解决方案，希望通过相关方案的推出，在去产能、处置“僵尸企业”，去库存、盘活提升资源价值，优化公共服务、推进产业技术改造和转型升级等方面，努力实现银政企的多方共赢。

上述战略目标，落实到具体业务经营上，重点是要抓好四个方面：

第一，强化“一体两翼”。“一体”即传统银行业务，“两翼”即以投资银行带动的批发银行业务和以财富管理、私人银行带动的资产管理业务。这是未来几年业务向轻资本、高效率转型的基本方向。

第二，做好“两篇文章”。一篇文章是“综合金融”，也就是要紧紧围绕客户的投融资需求，利用多种金融牌照，整合多个市场资源，运用多元化金融工具，为客户提供一站式、多元化、综合性金融服务，并以此带动银行业务、收入和盈利来源的多元化。其中，重点抓好“四个结合”：一是线上线下结合，即传统银行与互联网金融的结合。二是境内境外结合，主要是呼应和把握“一带一路”、人民币国际化等国家重大战略实施所带来的机遇。三是表内表外结合，主要是更加合理地统筹表内表外业务的发展，加强二者之间的联动配合，使直接融资与间接融资、投资银行业务与商业银行业务得到充分、有效配合，更好服务实体经济和客户的投融资需求。四是本币外币结合，主要是更好适应国内企业和居民“走出去”的需要，努力为客户提供综合性、多币种的业务服务。另一篇文章是“节约资本”。重点是要坚持“两手抓”，一手抓业务拓展，鼓励重点发展不占用资本或少占用资本的业务，一手抓存量盘活，也就是通过结构调整，降低高资本占用业务占比，腾挪资本空间。我们的目标是，通过上述努力，未来几年我们的核心一级资本主要靠内源增长补充。

第三，驱动“四轮并进”。一是以投资银行和银银平台为驱动，大力发展批发金融。批发金融的主要服务对象是大型、特大型企业、金融机构以及公共服务部门等，这部分客户要用投行的理念、投行的方法，一户一策地提供定制化、高附加值的综合金融解决方案。二是以交易银行和企金“三大直通车”为驱动，推动发展工商金融。工商金融的主要服务对象是中型、小型、微型企业客户，这部分客户要更多地从供应链入手，全面切入企业的物流、资金流、信息流，与客户建立起紧密型合作关系。三是以线上线下结合的新型支付结算、智能化服务、“四大人生”品牌为驱动，加速发展零售金融。近几年我们不断加大对零售业务的投入，希望再通过几年的持续投入和努力，零售业务能够有一个跨越式的发展，真正成为银行业务和盈利来源的一个重要支柱。四是以构建协同联动的综合金融服务平台、提高净值型产品占比为驱动，提升发展资管金融。未来几年，资管金融在稳步上量的同时，重在提质，要通过集团内部各个资管平台的协同联动和对社会优秀投资机构资源的整合，切实提高主动管理、委托管理能力，改善产品结构并为客户创造更大价值。

第四，做强核心业务。经过多年努力，目前兴业银行在不少核心业务领域已经形成较强特色和局部领先优势，未来几年我们希望通过进一步的努力，把这些核心业务做强做优，变品牌优势为胜势。这些核心业务包括：城镇化与供给侧金融、投资银行、绿色金融、养老金融、中小金融机构综合服务、资产管理与财富服务、交易银行等。这些业务大家应该已经都有所了解，这里我不一一展开。

通过在上述四个方面的持续发力，我们希望未来几年兴业银行在转型上能够取得比较大的实质性突破。比如，在保持整个集团资产、收入、净利润平稳合理增长的同时，不断提升集团的非息收入占比、各子公司对母公司的盈利贡献以及零售业务对全行的盈利贡献。

第三个方面，关于2016年经营的主要目标和工作重点。2016年

是十三五规划的开局之年，考虑到短期内经营环境仍然不容乐观，经营压力有增无减，在年初召开的全行工作会议上，我们明确提出今年经营的基本策略是突出“五个更加”，即：更加强调稳健，要把业务发展的质量放在更加重要的位置；更加强调创新，要以创新的思维和作为来应对环境变化，有效提升客户服务水平和市场竞争能力；更加强调联动，进一步发挥好兴业在集团化、综合化经营上的优势；更加强调精细化，持续提高经营管理的精细化水平；更加强调体制机制改革，保持并增强银行集团的竞争软实力。落实到经营目标上，争取各项业务有一个合理的增长，跟上大市，盈利水平争取保持稳定，资产质量继续保持在安全可控范围。对于实现这些目标，我个人还是比较有信心的。

具体到今年的工作重点，基本主线是“控风险、强基础、稳发展”。控风险，核心是管控不良资产。着力突出三个重点：一是转观念，要变处置不良为经营不良，用经营的思路、经营的方法去挖掘和盘活不良资产的价值，最大化保障银行的利益。二是促创新，比如不良资产的证券化，比如运用产业基金、兼并重组、债转股、投贷结合等新手段，促进不良资产的重组化解等等，都要大胆去探索和尝试。三是抓落实，通过加强相关工作机制，比如总分行领导挂钩督导机制、与不良管控目标直接挂钩的考核评价和约束机制等，狠抓不良管控工作的落实。强基础，核心是补短板。经济下行期，银行已经不可能再像过去那样高歌猛进、跑马圈地，这个时期，正好可以抓紧补足各项基础短板，练好内功。从今年开始，我们经营管理层的重点工作之一，就是要狠下决心抓基础工作，一定要抓出实效来。这里面，包括：抓客户和业务的基础，抓管理和内控的基础，抓技术和系统建设的基础，抓流程和协同的基础，抓队伍服务和专业的的基础，等等。稳发展，核心是促转型。这个问题，前面已经讲了很多，这里不再展开。

我先讲这些，谢谢。

陈信健：陶以平行长就任只有一个多月，他对兴业银行的过去做了深入的研究，也对兴业银行今后，特别是今年的工作，既考虑到兴业银行一贯的经营思路，也融入他个人对银行管理的思考，方向目标清晰，办法措施具体。下面我们进入第二个环节，有请计划财务部总经理李健先生介绍 2015 年度及 2016 年一季度经营业绩。

李健：2015 年度，公司灵活调整经营策略，深入推进改革转型，大力夯实发展基础，各项业务平稳健康发展，经营成果总体符合预期。

资产负债结构进一步优化，资本集约化经营越见成效。公司总资产 5.3 万亿元，较年初增长 20.25%。2015 年度公司准确预判宏观经济形势，前瞻性地把握市场利率下行的趋势，在坚持稳健、审慎经营的前提下，以加权风险资产收益率为导向，适度错配，加大优质资产配置力度。各类投资较年初大幅增加 1.24 万亿，增幅 91%，增量主要是风险权重较低的同业投资。在资产增长较快情况下，整体资产风险权重下降 1.38 个百分点，依靠内生资本增长可满足 79.81% 的新增资本需求，资本内生补充能力显著增强。资本充足率指标保持稳定，资本充足率 11.19%，较年初略减 0.10 个百分点，一级资本充足率 9.19%，提高 0.30 个百分点，核心一级资本充足率 8.43%，略减 0.02 个百分点。特别是银行核心一级资本充足率在没有外源补充的情况下，由年初的 8.05% 提高了 0.15 个百分点至 8.20%。负债方面，公司继续积极拓展多渠道负债，低成本的客户存款保持平稳；同业存单发行继续保持市场领先地位，年末余额比年初增长 1,975 亿；在资本市场低迷的环境下，抓住非银同业存款拓展的机会，年末余额比年初增长 5,000 亿元。

经营业绩稳步提升，净利突破 500 亿。全年实现归属于母公司股东净利润 502.07 亿元，同比增长 6.51%，拨备前利润 1,080.69 亿元，同比增长 25.52%，总资产收益率和净资产收益率分别为 1.04% 和 18.89%，继续保持国内优秀水平。累计实现营业收入 1,543.48 亿元，

同比增长 23.58%。通过资产负债的合理摆布，公司全年净息差同比仅略降 3 个 BP，利息净收入同比增长 25.40%。手续费收入规模稳步提升，同比增长 18.23%。营业支出方面，公司继续合理控制成本，业务及管理费同比增长 11.54%，低于营业收入涨幅 12.04 个百分点，成本收入比 21.59%，同比下降 2.19 个百分点。继续加大拨备计提力度，保持拨备充足，共计提资产减值损失 452.60 亿元，同比增长 74.72%。年末不良贷款率 1.46%，拨贷比达 3.07%，拨备覆盖率达 210.08%。

持续推进经营转型，业务基础进一步夯实。企金业务以客户为中心持续加大业务结构调整和转型升级，全面加强业务基础管理。2015 年末，企金客户存款突破 2 万亿元，达 2.1 万亿元，较年初增长 11.20%。零售业务加快网点转型工作，加强“四大人生”品牌建设，专业业务能力持续提升。零售客户综合金融资产年末余额 12,094 亿元，较年初增长 19.68%。金融市场业务充分发挥牌照齐全优势，强化敏锐的市场意识和创新意识，积极应对市场的变化与挑战，各项业务稳步发展。各类同业资金来源年末余额 2.33 万亿元，同比增长 42.57%，非银机构存款以及主动负债占比大幅提升，稳定性进一步增强。

重点业务、特色业务快速发展。积极提升以交易银行为重点的基础业务，现金管理业务明显加强，年末现金管理客户数 17,597 户，较年初新增 5,616 户，较年初增长 47%；现金管理客户日均存款余额 8,350 亿元，较年初增长 32.06%。跨境结算业务稳步增长，全年本外币跨境结算业务量达到 1,223.94 亿美元，再创新高，其中跨境人民币结算业务量累计 2,129 亿元，较上年同期增加 597 亿元。银银平台结算笔数和结算金额均创历史新高，期内累计办理银银平台结算 4,163.08 万笔，同比增长 56.77%，累计结算金额 29,041.44 亿元，同比增长 42.22%。继续以“钱大掌柜”为主阵地，持续推动互联网金融业务发展，全年面向终端客户金融产品销售规模达 7,740 亿元，

同比增长 42.43%。环境金融业务成为公司差异化经营最具特色的业务领域。公司绿色金融融资年末余额达 3,942 亿元，较年初增长 33.18%。信用卡业务抓住互联网金融与移动支付快速发展的契机，大力推进业务转型升级。截至年末，公司累计发行信用卡 1,549.52 万张，信用卡业务全年累计交易金额 4,519.75 亿元，同比增长 22.73%。

“大投行、大财富、大资管”业务格局进一步巩固。资产管理业务整合利用集团资产管理平台和牌照资源，持续加强业务创新和业务联动，形成发展合力。年末各类资产管理规模 2.76 万亿，较年初增长 64.80%。资产托管业务把握资产管理业务发展机遇，深化创新，加快产品结构优化，市场地位进一步巩固。年末资产托管规模达到 7.21 万亿，较年初增长 52.64%，稳居同类银行前茅。投资银行业务立足国家经济发展主线，加快推进投行服务创新升级，业务保持快速发展。全年累计主承销非金融企业债务融资工具 3,842 亿元，同比增长 22.12%，市场份额及主承销企业家数均排名市场前列。

集团化、综合化稳步推进，子公司贡献加码。兴业经济研究咨询公司顺利开业，兴业数字金融服务公司正式成立，旗下子公司更加多元，公司已经成为国内金融牌照资源最丰富的银行集团之一。各子公司业务保持快速发展，行业地位和对集团的利润贡献不断上升。2015 年度子公司贡献净利润 25.48 亿元，同比增长 18.08%。

2016 年一季度，公司各项业务平稳健康发展，总资产 5.47 万亿元，较年初增长 3.24%。实现归属于母公司股东的净利润 157.00 亿元，同比增长 6.15%；总资产收益率和加权净资产收益率分别达到 0.29%和 5.31%。费用成本控制合理，成本收入比 18.03%，同比下降 1.73 个百分点；拨备计提充足，减值损失同比增长 80.38%，年末不良率 1.57%，拨备覆盖率 203.31%，拨贷比 3.20%。资产整体风险权重较年初下降 0.38 个百分点，在没有外源补充情况下，资本充足率指标全面上升，期末资本充足率 11.34%，较年初略减 0.15 个百分点，

一级资本充足率 9.19%，提高 0.21 个百分点，核心一级资本充足率 8.43%，提高 0.24 个百分点。

2016 年公司将坚持市场化、集团化、综合化、国际化大方向，深刻认识经济金融环境变化，严格遵循商业银行发展基本规律，妥善应对风险冲击，把握新的市场机遇，力争实现业务合理增长，资产质量和盈利水平总体稳定。

陈信健： 谢谢李健总经理。现在进入问答环节，欢迎大家提问。请每位提问者介绍所在机构名称，并请每次提问不超过两个问题。

摩根士丹利： 请问陶行长，作为国内目前拥有最多金融牌照的商业银行之一，兴业银行未来如何进一步构建全牌照综合经营体系，巩固扩大多元金融服务优势？同时，作为实质意义上的金融控股集团，如何实现高效的集团战略协同与业务联动，有无相关机制保障？

陶以平： 多牌照综合经营体系的构建，是兴业银行按照综合金融方向推动战略转型的重要支撑。经过近几年的连续布局，目前兴业银行已经拥有 9 大类业务牌照、4 家直接控股(全资)子公司、6 家间接控股子公司、5 家投资参股公司，牌照资源比较齐全。未来几年，在牌照资源的构建上，我们的考虑是境内境外联动。境内，根据我行业务战略布局特别是养老金融布局的需要，择机获取保险牌照，进一步为大投行、大资管、大财富业务的发展提供更为完整的体系支撑；境外，择机设立兴银国际控股，并以此为契机，申请证券及期货业务牌照，增强跨境金融服务能力，真正构建全牌照经营体系。

相比牌照资源的获取，集团内部的高效协同和业务联动是更加核心的课题。这方面，近年来兴业银行一直在努力探索，很多工作可以说已经是走在了国内银行的前列。比如在具体业务联动上，银行与信托、租赁、基金、消费金融等子公司的业务联动一直非常紧密。又比如在内部考核评价和风险管理上，已经建立起集团层面包括集团各成员的 KPI 考核体系和业务联动双向记账体系，实现了集团风险政策、

风险偏好的统一管理。再比如在内部运营管理上，已经初步实现集团内办公系统对接、营业办公用房租赁统一管理、集团财产规范管理，IT架构管理和基础设施共享等。

未来几年，在强化集团战略协同和业务联动上，我们将重点加强三个方面的机制建设：一是以客户为中心的联动服务机制建设。重点是加强集团客户资源的统一管理和渠道、产品、品牌资源等的共享，真正实现“一张面孔对客户、一个号令调动集团所有的资源”。二是以统一风险管理为核心的业务决策机制建设。对集团联动发展、涉及多个机构、多种产品的复杂业务，要在集团层面建立起相应的业务决策机制，统一业务准入、风险标准以及决策流程等，提高业务推动和决策效率。三是以统一货币为基础的考核评价和利益分配机制建设。要在现有KPI考核、双向记账等基础上，进一步健全管理会计工具，引入集团“统一货币”手段，按照各个主体对联动业务的贡献，精准核算并合理分配业务联动的收益，形成鼓励协同联动的长效激励约束机制。

华泰证券：请问陶行长，兴业银行拥有良好的金融科技实力与扎实的金融机构合作平台，互联网基因与禀赋较为突出。未来，兴业银行如何整合资源、提升优势，把握金融信息化与互联网金融快速发展所带来的机遇？

陶以平：近两年，数字化金融迅猛发展，给传统金融机构带来巨大挑战，也带来机遇。兴业银行始终抱着开放的心态，抱着共赢、合作的心态，主动拥抱数字化、信息化、网络化带来的变革浪潮，做了很多思考和实践。我们的体会是，要真正做到“虚实结合”，通过线上线下融合、开放平台搭建、生态圈链对接、体制机制创新等措施，探索新业态、新模式，内生出行集团数字化金融的新特色、新优势。

第一，虚实结合，天地对接。前面已经说过，坚持线上线下虚实结合是我们业务发展的一个基本策略。按照这一策略，近年来我们持

续加大产品和渠道创新，线上获客、线下深耕，不断提高客户经营和服务水平。比如从今年开始，我们在零售业务领域全面推行“织网工程”，以 Apple Pay、“云闪付”等移动支付产品创新和线上线下消费场景建设为抓手，以公共交通出行等重点领域为切入，线上线下渠道“天地对接”，零售客户数实现迅猛增长。仅今年一季度，全行零售客户就增加了 123 万户，这在过去是不可想象的。另外，经过近两年的发展，目前我们已经成功开业了 1042 家社区银行，持牌社区银行数同业第一，下一步我们考虑在社区银行引入“E+”元素，把社区银行变成扎根社区的“E+银行”，进一步提高社区银行的集客、获客和粘客能力。既方便了客户，体现了我们对民生、普惠金融的责任和担当，实际上也是一片“蓝海”。

第二，体验为先，平台推动。互联网服务的特点是“体验为先、平台为王”，互联网金融也不例外。遵循这一规律，近年来我们重点在互联网金融业务平台和服务场景建设上下功夫，改善客户体验，抢占业务入口，并取得较好成效。比如我们的开放式理财平台——“钱大掌柜”，操作简便、界面友好、功能完善，从一推出就受到广大客户的喜爱。到今年一季度末，终端用户数已经接近 600 万户，其中“掌柜钱包”货币基金规模突破 700 亿元，位居全市场前列。此外，企金业务方面的收付、融资、财资“三大直通车”建设，零售方面的手机银行、直销银行等也按照相同理念，重点在平台和服务场景上发力，业务同样保持迅猛发展。截至今年一季度末，“三大直通车”企业客户总量超过 1400 户，终端用户超过 266 万户，手机银行用户数接近 920 万户，直销银行用户超过 182 万户。

第三，体制保障，技术引领。互联网金融的基础是信息科技的创新和应用能力，开展互联网金融必须从技术提升上切入。近两年，我们明确提出要把信息科技的角色从支持保障向引领业务发展转变。基于这一理念，去年底我们正式成立了兴业数字金融服务公司，它不仅

是向中小金融机构、中小企业提供金融信息云服务的主要平台，同时也是兴业银行进行互联网技术创新的主要平台。我们希望通过这一体制创新，在云服务、大数据、人工智能等技术的金融应用上形成一定优势，从而能够对外提供更有竞争力的服务，对内更好促进业务创新和管理提升。为激发兴业数金公司的积极性，我们参照互联网公司的运作模式，引入了外部科技企业作为战略合作伙伴，将数金公司作为员工长期激励的试验田。我们有信心通过资源的整合、聚合，使其未来发挥出更大的成效。

华泰证券：2015 年与今年一季度，资产质量压力主要来自哪些行业与区域？不良处置情况如何？请管理层展望 2016 年资产质量形势，是否压力更大于 2015 年？今年不良率与不良处置目标是多少？

邹积敏：2015 年与今年一季度，不良行业分布方面，仍主要集中在制造业（占比约 33%）以及批发和零售业（占比约 37%）；但这两个行业的贷款占比从 2014 年末的 33% 下降到 2015 年末的 28%，今年一季度末进一步下降到 26%，不良占比从 2014 年末的 74% 下降到 2015 年末的 70%，今年一季度末进一步下降到 67%。区域分布方面，也仍主要集中在福建省（占比约 15%）、广东省（占比约 10%）及浙江省（占比约 7%），目前没有出现过向其它行业或区域蔓延的现象。从未来一段时期来看，国内经济依然面临较大的库存过剩、产能过剩压力，尤其是以煤炭、钢铁、水泥等行业作为重要支撑的一些区域，如中部和东北地区，资产质量管控的压力会比较大。虽然得益于前些年对产能过剩行业的前瞻性研判和管控，我行产能过剩行业的贷款占比不高、资产质量总体保持平稳，但相关行业及区域仍将是本行资产质量管控的重点。

不良处置方面，2015 年本行根据宏观经济形势和自身实际，加大不良资产处置力度，一户多策，统筹安排，贷款及转让损失核销合计约 260 亿元。

展望 2016 年，资产质量管控的形势依然严峻、压力仍然较大。一是短期内经济 L 型增长的大局难以改变，部分行业不景气问题仍将延续；二是推动供给侧结构性改革成为宏观调控的主基调，“去库存”、“去产能”及政府兜底意愿下降，信用风险事件有所增加；三是存量逾期贷款及关注类贷款的持续增长表明未来一段时期不良贷款还将有所上升。

多年来我行资产质量各项指标，无论是不良率、不良加关注贷款比率，还是逾期贷款比率等，都始终保持同类股份制银行的较好水平。同时，经济的持续深度调整也给我们带来各种业务机遇，为调整优化自身业务结构、开辟新的业务和盈利增长点，从而更好地消化不良创造了有利条件和机会。2016 年，我行在继续做好项目准入、严控新增不良的同时，将进一步完善不良资产专业化、集中化经营体系，把清收、重组作为重要的处置手段，在政策、机制上予以倾斜和支持，不断提高清收、重组比例，创新处置方式，提升处置质效。我们有信心继续保持资产质量的总体平稳和风险可控，跑赢大市。

法国巴黎资本：公司制定 2015 年度利润分配方案的考虑有哪些？现金分红比例未到 30%的原因？未来几年分红政策是否调整？

陈信健：兴业银行一贯注重股东回报，近年来现金分红比例均保持在 20%以上，并且逐年稳中有升。我行 2015 年度利润分配预案为：每 10 股普通股派发现金股利 6.10 元(含税)，共发放现金股利 116.22 亿元；现金分红比例较前一年度小幅提升至 23.15%。

这一分红方案主要基于以下几点考虑：一是我行资本内生增长的需要。《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更高要求，资本约束将直接影响到商业银行新业务准入和新机构开设等业务发展需要，并且按照新资本协议对资本工具属性要求，未来依靠外源性融资补充资本所需付出的成本将越来越高，未来的业务发展需要更加倚重利润留存带来的资本内生增长。二是外部监管的

要求。日前银监会要求银行加大利润留存，培育新的利润增长点，利润要优先补充核心一级资本，并审慎制定利润分配政策，合理确定利润留存比率和分红比例，严格控制突击分红和高比例分红。三是为股东创造更好长期回报。兴业银行净资产收益率多年来一直处于同业最好水平之一，2015年度为18.89%，居同类型上市银行首位。合理留存利润有利于我行长远发展，进一步提升股东长期回报。

我行利润分配方案的制定主要基于银行长远和可持续发展，在综合分析公司外部经营环境、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境和监管政策等因素的基础上，考虑目前及未来的资本水平、业务发展情况、盈利规模、投资资金需求和自身流动性状况等因素，平衡业务持续发展与股东综合回报二者间的关系，以三年为一个周期制定利润分配规划，建立对股东持续、稳定、科学的回报机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性。

法国巴黎资本：去年贵行息差仍保持稳定，同比仅有微幅下降。但从今年看，资产收益率重定价与负债成本刚性使得息差下降的压力增加。请管理层介绍兴业在优化资产负债结构、应对利率市场化方面的做法，并预判2016年资产收益率、负债成本及整体息差的走势。

李健：2014年下半年以来，在坚持稳健、审慎经营的前提下，我行通过对宏观形势和市场利率走势的预判，加大中长期优质资产配置力度，合理安排负债期限结构，在本轮降息周期中获得了较好的错配收益。在市场利率大幅下行的情况下，2015年净息差同比仅略降3个BP。2016年一季度，由于个人按揭贷款年初一次性重定价，我行净息差同比下降22个BP。

预计2016年我行的净息差水平将总体保持稳定在目前水平，这主要是考虑到以下两点因素：第一，自2014年11月至2015年年末，经过央行六次降息，存贷款利差的收窄已基本到位。同时随着我国利率市场化的推进，已基本对商业银行放开定价自主权；在此背景下，

我行在 2016 年一季度完成重定价后，存贷款利差进一步收窄空间已不大；第二，2016 年以来同业资金市场供给比较平衡，利率水平保持在 2015 以来的较低区间内波动，我行新吸收同业负债成本较去年末保持稳定并略有下降。在市场流动性状况未发生显著变化的情况下，预计全年我行新发生同业存款利率将保持现有较低水平。

一直以来，我行高度重视利率市场化带来的挑战，主动研究银行经营环境市场化的变化趋势，并采用以下手段积极应对：

一是调整资产负债结构，更加注重多元化。资产方面将从以贷款为主调整为贷款、投资、同业往来等多元化资产并重的结构；负债方面将从以存款为主调整为存款、金融债、同业存单及大额存单等多种负债形式并存的结构；表外业务将从以信用证、保函等简单表外业务为主转向大力发展投资银行、财富管理和资产管理业务。

二是调整业务经营模式。在传统业务的开展上推进客户重心“下沉”，主要拓展中小客户和零售客户业务，对大型客户则主要通过提供直接融资服务满足其资金需求；在新兴业务方面，大力发展包括财富管理、投资银行和资产管理等在内的各项业务。

三是完善利率定价机制，加强定价管理，增强利率定价能力和利率风险管理能力。坚持市场化定价原则，建立统一管理、分级授权的利率定价管理模式；进一步提高内部资金转移定价管理水平和精细化程度。提升风险定价水平，加强利率定价与风险计量的相关研究，加大风险计量内评法在利率定价中的运用，更加精细化计量风险成本，提升风险定价能力。

招商证券：“资产荒”背景下，从资产负债表看，去年乃至今年一季度，投资类资产保持了快速增长势头。可否请管理层介绍投资类资产的构成、久期？未来重点拓展与配置的方向？

陈信健：截至 2015 年末，我行各类投资净额 2.60 万亿，比年初增长 1.24 万亿，增幅 91.04%。投资大幅增长的原因，一是买入返售

资产大量到期，公司调整资产配置，增加同业专营投资填补资金运用缺口。截至 2015 年末，买入返售资产比年初减少 6100 多亿，同业专营投资比年初增长约 9700 亿。两者合并统计，同业资产增长较为平稳；二是公司把握市场利率下行的机会，重点增持绝对收益较高、风险可控的投资品种，主要投向理财产品、信托受益权和资产管理计划等，同时出于综合效益的考虑，增持了地方政府债等标准化投资。从 2015 年末时点看，我行总体投资类业务平均久期为 2.35 年。预计今年投资类资产增速将有所放缓，规模将总体保持平稳。

当前我国经济仍处于结构性调整和周期性下行的困境，“资产荒”的问题依然存在。下阶段，我行将认真贯彻落实央行 MPA 体系宏观审慎管理要求，继续发挥在形势分析判断和市场机遇捕捉上的优势，围绕供给侧结构性改革，准确把握新经济需求方向，努力拓展资产投放领域。贷款业务方面，保持信贷业务合理增长，新增信贷主要投向零售客户、小微企业以及收益较好的基础性公司客户，重点关注投贷联合模式；同业投资方面，在有效把握风险的前提下，加大创新力度，拓展资本市场类和资产证券化类品种，不断拓宽优质资产来源；加大海外市场的研究，重点研判中资企业在境外发行的高收益债投资价值，加大外币资产尤其是美元资产的配置力度。

海富通基金：请问陶行长，近年来，银行之间以及银行与其他金融机构之间的竞争越来越激烈，特别随着民营银行与互联网金融的快速发展，对优秀专业人才的争夺愈演愈烈。兴业银行是否感受到这方面的压力？如何建立有效的激励约束机制来吸引和留住优秀人才？

陶以平：我想从几个方面来回答这个问题。第一，是“出”与“进”的关系。正如一句流行语说的，“21 世纪最贵的是人才”，现在各行各业对人才的争夺都非常激烈，金融业也不例外。具体到兴业银行来说，最近几年确实有一部分人才因为各种原因离开，这是客观事实，也是正常现象，很大程度上反映了市场对于兴业银行竞争力的认可。

与此同时，必须看到，我们面对的不是只出不进的“人才流失”，而是有进有出的“人才流转”，因为兴业银行近些年也从市场上吸收、引进了一大批优秀人才、优秀团队，特别是在投资银行、资产管理、资金交易、私人银行、产业金融、互联网金融等领域，这些人才对于我们的快速发展和稳步转型起到了很大的推动作用。

第二，是“稳”与“变”的关系。兴业银行历来尊重人才、重视人才，按照专家办行的战略要求，形成了“事业留人、待遇留人、感情留人、文化留人”的多维度人才发展和稳定体系。仅就薪酬待遇来说，过去多年，兴业银行的员工平均薪酬在上市银行乃至整个银行业中都是比较有力竞争力的。这一政策我们会继续保持下去。与此同时，近两年我们也在密切关注并在子公司试点实施一些新型的激励约束机制，在条件成熟的情况下，我们将考虑在更大范围推广。

陈信健：由于时间关系，我们今天的会议即将结束。相信大家还有许多关心的问题，欢迎与我们的投资者关系团队进一步沟通交流。这些年来，各位投资者、分析师朋友对兴业银行的关心、关注，伴随着兴业银行的成长。我相信在新的经营环境下，尽管我们将面对更多的挑战，但是你们更多的关心、更多的关注，依然是我们成长的不竭动能。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！