**兴业银行股份有限公司**

**2016年度暨2017年一季度业绩说明会会议实录**

兴业银行2016年度暨2017年一季度业绩说明会于4月28日（周五）下午在上海召开。兴业银行行长陶以平、副行长李卫民、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、董事会办公室总经理黄婉如、特殊资产经营部总经理方智勇、首席策略师乔永远出席会议，就我行2016年度及2017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108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！今天上海滩春光明媚、春意盎然，欢迎各位参加兴业银行2016年度暨2017年一季度业绩说明会。今天的会议，我们在与大家介绍经营业绩的同时，也将分享我们在贯彻中央精神，响应监管要求，推动经营转型，提升服务实体经济质效上的做法和下一步的思路、安排。会议分为四个环节，第一个环节，按惯例，由计划财务部李健总经理对经营业绩进行介绍；第二个环节，针对市场高度关注的资产质量与风险管理，由风险管理部邹积敏总经理进行专题介绍；第三个环节，有请陶行长就经营策略和转型思路做一个全面阐述；第四个环节，留给互动问答。希望今天的会议能覆盖大家共同关心的问题，帮助大家更加全面、深入地了解兴业银行。首先，有请计划财务部总经理李健先生介绍2016年度及2017年一季度经营业绩。

**李健：**2016年度，国际国内经济金融形势继续发生深刻变化。面对复杂严峻的形势，公司围绕“控风险、强基础、稳发展”的基本主线，扎实有效开展工作，各项业务继续保持稳定发展，经营成果总体符合预期。全年实现归属于母公司股东净利润538.50亿元，同比增长7.26%，总资产收益率和净资产收益率分别为0.95%和17.28%，继续保持国内优秀水平。

公司总资产突破6万亿，较年初增长14.85%。资产负债结构进一步优化，资本集约化经营越见成效。公司围绕着“轻资产、轻资本”的发展战略，在贷款方面大力发展资本占用低、资产质量比较稳定的个人住房按揭贷款业务。在投资方面，重点增持国债、地方政府债以及风险可控的投资品种，各类投资风险权重42.40%，较年初下降1.12个百分点。年末整体资产的风险权重仅为62.48%，较2015年下降2.21个百分点。在没有外源一级资本补充情况下，年末核心一级资本充足率由年初的8.43%提高至8.55%，一级资本充足率由9.19%提高至9.23%。同时二级资本债发行完成，资本充足率由11.19%提高至12.02%。

从盈利结构来看，营业收入同比增长1.76%，还原银行业“营改增”影响后，同比增长5.33%。受资产重定价影响，还原“营改增”影响后，利息净收入同比减少2.87%，净息差同比下降31个BP；手续费收入规模稳步提升，同比增长15.15%，在营业收入中占比提高2.87个百分点到24.63%，收入结构进一步优化。营业支出方面，公司继续合理控制成本，加大基础建设及业务转型投入，夯实业务发展基础，业务及管理费同比增长10.81%，成本收入比保持在23.39%的同业最低水平。继续加大拨备计提力度，保持拨备充足，资产减值损失同比增长13.29%。

资产质量总体可控，不良贷款较年初增加84.33亿元，不良贷款率1.65%。拨备覆盖充足，拨贷比达3.48%，较年初提高0.41个百分点；拨备覆盖率达210.51%，较年初提高0.43个百分点。

重点业务、特色业务快速发展。零售业务以“大零售”为核心管理理念，深化转型创新、零售信贷及零售财富业务快速发展，条线业务规模及收入占比持续提升。截至年末，零售银行客户4,475万户，较年初增长22.59%；零售客户综合金融资产日均规模达到1.33万亿，较年初增长11.76%；业务净收入超300亿元，同比增长11.83%。绿色金融业务作为公司的重要战略性业务之一，依托集团合力，推进创新实现了集团层面绿色金融的业务联动和产品联动，继续保持较快发展势头。截至年末，绿色金融融资余额达到4,944亿元，较年初增长23.79%。银银平台继续以中小银行综合金融服务为主线，构建“一朵金融云+三大平台”的金融生态圈，产品种类更加丰富，支付结算平台、资产交易平台蓝图初具雏形。全年办理银银平台结算5,502万笔，同比增长32.16%，结算金额超3万亿元。交易银行建设平稳推进，加强现金管理和贸易融资的融合互动，企业现金管理类产品进一步优化，截至年末，全行交易银行客户人民币结算性存款日均6,363亿元，比年初增长15.17%。网络金融以客户为中心，积极发展移动支付与网络银行业务，加大II类账户及新型支付结算手段创新和经营，提升专业服务水平。截至年末，网银、手机银行等有效网络金融客户数2,285万户，比年初增长29.40%，电子银行柜面替代率96.16%。信用卡业务依托“大零售”体制优势，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，公司新增发卡533万张，同比提升144%；实现交易金额6,331亿元，同比增长40.10%。

“大投行、大财富、大资管”业务继续稳步推进。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，丰富产品类型，逐步由预期收益型产品转向净值型产品,回归代客管理本质。年末余额1.38万亿元，理财中间收入同比增长29.61%，净值型理财产品占比较年初提高6个百分点。资产托管业务把握资产管理业务发展机遇，顺应资本市场变化，深化创新，加快产品结构优化，市场地位进一步巩固。年末资产托管规模突破9万亿，较年初增长30.89%，托管规模列行业前列。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，构建完善投行业务体系，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突破4千亿，同比增长6.17%，连续5年蝉联股份制银行榜首。

集团化、综合化经营继续向前推进。子公司合计贡献盈利28.76亿元，同比增长12.87%。各子公司业务发展总体保持平稳，核心竞争能力持续增强，行业地位稳步提升。集团各成员业务协同联动成效显现，集团综合化服务能力稳步提升，全年各类联动业务合计留存集团内中间业务收入31亿元。

2017年一季度，公司顺应外部形势变化，采取有效措施，推进金融去杠杆，促进资产负债结构优化，资产规模保持稳定，总资产6.23万亿，增长2.35%。资产方面，贷款增加1,188亿元，增幅5.71%；同业专营投资减少1,156亿元。负债方面，存款增加1,906亿元，增幅7.07%；同业存款及卖出回购等同业负债减少近1,700亿元。同时公司一季度顺利完成定向增发，募集资金约260亿元，资本实力进一步增强，核心一级资本充足率9.01%，较年初提高0.46个百分点，一级资本充足率9.65%，较年初提高0.42个百分点，资本充足率达12.26%，较年初提高0.24个百分点，为下阶段的业务发展奠定坚实基础。

盈利保持平稳增长，实现归属于母公司股东的净利润168.24亿元，同比增长7.16%；总资产收益率和加权净资产收益率分别达到0.28%和4.70%。营业收入同比减少15.57%，主要原因一是银行业营改增影响，二是公司2016年重点增持有税收减免优惠、风险资本节约、高流动性的国债和地方政府债等综合收益较高的资产，其收益主要体现所得税减免，一季度所得税税负率下降6.90个百分点。三是2016年一季度，公司把握市场机会，加大了债券资产的交易力度，获得一次性价差收益。若还原上述因素，可比口径营业收入降幅约为2个百分点。收入结构进一步优化，手续费收入同比增长20.67%。

不良质量出现好转，不良贷款较年初略增7.73亿元，不良贷款率1.60%，较年初下降0.05个百分点，拨备计提充足，拨备覆盖率215.16%，较年初提高4.65个百分点，拨贷比3.44%，均保持较高水平。

综合化经营继续稳步推进，子公司贡献净利润7.19亿元，同比增长9.17%，超过母公司盈利增速2.12个百分点，各联动业务合计留存集团内中间业务收入8.43亿元。

**陈信健：**谢谢李健总经理。去年，兴业银行全行工作围绕“控风险、强基础、稳增长、促转型”的主线，稳住了发展的节奏，控住了资产质量，转型也迈出新的步伐，取得了预期的成绩。特别是风险管理工作，陶行长把这项工作放在全行工作最前列，抓得早、抓得实，赢得了主动、占领了先机。现在有请风险管理部总经理邹积敏先生就风险管理业务做专题介绍。

**邹积敏：**大家下午好！近年来，宏观经济“三期叠加”及银行发展转型等对风险管控提出了更高的要求，我行在体制机制、业务管控、资产质量管理、特殊资产经营等方面前瞻性地做出调整和完善，风险管理专业性、敏感性和有效性明显提升，并取得较好的成效。具体体现在以下几个方面：

风险体制机制方面，我行从发展角度和全局高度持续深化、完善与集团发展、业务转型升级相适应的风险管理体制机制。一是健全专业体系。总行风险部等部门统筹集团性、系统性、全行性、结构性的全面风险管理，内嵌业务条线风险部门具体负责专业领域风险管理，同时设置专业审批官、投资官分别负责债权、股权性质业务审批，进一步贴近业务、贴近市场。二是强化执行保障。分行尽调中心、审查部、风险部等分别在真实性核查、审查、核保、放款、双线贷后、押品管理等方面实现全流程集中作业，统一授信系统、风险预警大数据应用正逐步在全行集团推广及应用。三是加强考核评价。关键岗位风险人员70%考核权重与风险指标挂钩，30%考核权重与业务发展指标挂钩。资产质量、风险与合规内控等考评结果既作为核定分行经营绩效、分行行长经营成果评价的重要组成部分，也作为分行授权、分管风险行领导绩效核定、职级及职务调整等依据。风险金三年延期支付制度进一步完善风险激励约束长效机制。四是科学组合管理。行业限额、行业+区域等组合管理以及客户限额管理覆盖银行及子公司各类融资业务，并通过授信政策、投向指引、审查审批、规模管控、加提风险资产等方面实施约束。

重点业务管控方面，在融资结构转型背景下，投行及金融市场业务保持平稳增长，风险可控，主要原因为我行对此类业务采取以下前瞻性风险管控措施：一是穿透原则。我行对各类投行及金融市场业务均要求按照“穿透原则”识别基础资产信用风险，比照传统贷款，全面纳入统一的风险管理体系。二是统一授信。授信准入参照全行统一授信政策，根据“基础资产”融资人风险核定授信额度，审批权限统一上收总行。三是分类及考核。总行对每笔业务核定风险分类，风险分类标准比照传统贷款业务。考评包括投行及金融市场业务资产质量评价及履职过程评价。四是集中管控。债券业务由总行指定部门实施数据、准入和退出“三集中”管理，股票等资本市场业务委托证券公司进行专业化盯市管理。此外，我行房地产开发贷款几无不良、地方政府融资贷款无不良、严重产能过剩行业贷款不良金额很小等均得益于我行采取针对性、前瞻性管控措施。

资产质量管理方面，我行一贯坚持从资产质量管理要效益。截至2016年12月末，我行贷款不良率为1.65%，好于同类股份制银行平均水平。若将逾期90天以上分类未减值贷款计入不良贷款，不良率为同类股份制银行最低水平。拨备覆盖率等风险保障亦为同类股份制银行最好水平。我行资产质量管理成效显著，除了采取前瞻性管控措施外，还从以下两方面加强管控：一方面，我行始终坚持主动、真实暴露风险。通过严格风险分类，“早发现、早处置”争取风险处置先机，防范不良资产“冰棍效应”。2012-2016年，各分行基本经历了两次行长轮换，行长离任全面审计及新任行长风险排查发现的风险项目都及时提交总行风险部调整分类。我行剪刀差指标（逾期90天以上贷款/不良贷款比例）也表明我行风险分类严格，风险暴露主动、充分。另一方面，多策并举加强资产质量考核，激励分行自我加压、跑赢大市。一是提权重。2017年我行将资产质量考评权重进一步提高，且高于企金、零售、金融市场等业务考核权重。二是全覆盖。实现了全口径信用风险资产质量考核，并持续强化不良发生额、处置额及不良余额等过程及结果考核。三是三结合。考核得分与分行排名、任务目标完成情况、同业水平比较等三个方面结合。四是三挂钩。不良发生额、处置额及不良余额等管控目标与分行考核利润、绩效工资、综合经营考核相挂钩，任一指标未完成，按照规则直接扣减分行利润、绩效和考核得分。

特殊资产经营方面，我行特殊资产定位为业务板块，强调投行化、市场化、综合化的经营思路，要求从不良资产经营要利润、要效益。全行已形成了一支超过200人的高效、专业的特殊资产经营团队，考核、资源配套机制与不良资产处置成果挂钩，按照模拟利润考核。目前，我行特殊资产经营成效逐步体现。2016年我行不良清收重组回拨拨备、账销案存项目清收合计增加经营效益51.67亿元，2017年一季度账销案存清收较2016年同期增幅达到282%，预计2017年通过不良清收重组、账销案存清收等实现经营效益较2016年有较大幅度提升。

展望未来，各家银行资产质量管控压力不减。从内外因素来看，“新常态”下经济增速放缓、产业结构调整等推动银行不良上升的因素尚未削弱；关注和逾期贷款的增长将推动不良余额惯性走高，交叉金融违约风险、黑天鹅事件也可能加快信用风险暴露。但我们也看到一些积极的因素：从机会来看， 医疗、旅游、文化、环保及战略新兴产业等业务发展为银行更好的消化不良创造了有利条件。从能力来看，银行风险识别能力、风险处置能力进一步提高，对风险把握更到位，信心更足。从我行情况来看，我行资产质量已出现边际改善，主要表现为，一方面，不良发生额、发生率双降。2016年全年不良贷款发生额较2015年减少29亿元，不良贷款发生率较2015年下降0.72个百分点。2017年不良贷款发生额控制目标较2016年减少至少80亿元，不良贷款发生率较2016年下降至少 0.77个百分点。2017年一季度不良贷款发生额仅为去年同期43%。另一方面，基础进一步夯实。风险预警系统大数据应用已经在我行的风险分类、风险处置及经营成效中体现。行业、区域信贷结构优化也为资产质量改善垫定了基础。比如，我行房地产开发贷款主要集中在一二线城市，抵押率控制严格。钢铁、电解铝、水泥、平板玻璃及造船等严重产能过剩行业，规模较小，近几年加快发展节能减排、空气及污水治理等绿色金融业务。区域方面，我行经济发达区域信用业务占比较高，资产质量已开始改善；东北、西南区域信用业务占比相对较低，风险退出已卓有成效。截至2017年3月末，我行不良率较2016年末下降0.05个百分点，较2016年9月末下降0.11个百分点，为近几年首次连续两个季度不良率下降，表明我行资产质量边际改善进一步夯实。展望未来，我们有信心资产质量跑赢大市。

**陈信健：**谢谢邹积敏总经理。我记得去年这个时候，陶行长第一次出席兴业银行业绩说明会。今年这个时候，他已经成为大家的老朋友了。在过去的一年时间里，他带领管理层，与全行员工一起控风险、促转型，拼搏进取，成效卓著。在新的一年里，面临新的经济金融环境，陶行长又带领我们积极谋篇布局。现在有请陶行长讲话。

**陶以平：**各位投资者、分析师朋友们，大家下午好！过去这一年多的时间，国内宏观经济运行缓中趋稳，但金融市场、大宗商品市场剧烈波动，传统业务利差持续收窄和信用风险暴露，给商业银行经营带来很大的挑战。特别是进入去年末今年初，“紧平衡”的货币政策取向与边际趋紧的流动性，监管机构对金融乱象的一系列治理行动，都对商业银行的规范经营和风险管理提出更高要求。维护金融安全，防范金融风险，成为今年银行经营管理的主旋律。我们认为，这些环境的变化，正在为金融机构，特别是商业银行的专业经营和规范发展夯实基础。通过专业提升、规范经营、全面布局、精心准备，我们有信心迈向新的发展阶段。同时，在中央明确强调“稳是主基调”“稳是大局”的背景下，随着供给侧结构性改革内涵逐步深化、国企改革步伐加快，商业银行将面临许多新的业务机会。

回顾2016年，我们积极主动应变，前瞻性地谋篇布局，推动业务和收入结构调整，取得比较好的成效，具体经营成果刚才李总、邹总已经详细做了介绍，我认为好于预期、强于大市。今年一季度，各位投资者可能比较关注我们净利息收入、营业收入的下降，对此我们内部已有预期，也做了相应准备。因为一季度是我们应对形势变化进行资产负债结构调整的关键时点，对于一季度净利息收入、营业收入的同比下降，其实除了口径的变化外，业务结构的调整、资产负债的重定价确实也存在一定的时间差，这是银行经营的基本特点。净利息收入、营业收入的波动是正常的，不可避免的。关键要看我行确定的业务结构调整是否能取得成效。从去年四季度到今年一季度，我行一般性存款大幅增加，客户基础持续夯实。尤其是一季度，我行客户存款新增1900亿，同业存款及卖出回购款项减少1700亿，客户贷款增加1100亿，同业投资减少1100亿，手续费及佣金收入同比增长20.67%。一季度在净利润保持7.16%增长的同时，不良率持续下降，拨备覆盖率继续提高，资本得到进一步充足，保安全、抗风险能力进一步增强。这些都使我坚信一季度的问题是一个阶段性的现象，而这个现象正在得到实质性扭转。

过去的一年，也是我担任兴业银行行长的第一个完整的年头。在这一年多的时间里，我对兴业银行的经营风格和企业文化也有了比较切身的体会，我与我的团队相处融洽，并一起对兴业银行的整体发展战略做了比较深入的思考和规划。总体来说，兴业银行是一家市场化程度很高的银行，我们对于市场机会的敏锐把握能力，对于战略的执行能力，适应形势变化的快速转型能力，都是我们内化于心的核心竞争力，也是我们得以立足市场，形成鲜明“兴业”特色的根基所在。作为新一任的行长，我希望在我的任上，兴业的市场化理念、差异化特色和优秀的创新基因不变，兴业“依法经营、稳健经营、高效经营”的优良传统能得到更好的传承和发扬，兴业一以贯之的“综合金融、多元服务”的道路能够继续走好、走稳。

也正是从这个出发点考虑，我们在新一轮的发展规划中明确提出：以服务实体经济为根本出发点和落脚点，围绕“轻资本、高效率”的转型方向，加快结算型、投资型、交易型“三型银行”建设，更加重视发展结算类业务，强化对客户经营全过程的渗透，进一步做大做强金融市场交易类业务，提高集团轻型化发展水平；同时发挥综合化优势，利用多元金融市场资源，为客户提供综合融资服务。

落实到今年的具体工作上，也就是五“稳”五“抓”：

一是“稳”经营，抓结构优化。

转型升级和提质增效是未来银行发展的基本主线，换句话说，银行要从外延的扩张转向内涵的提升。我们将淡化规模扩张，优化业务结构，着力夯实客户基础、业务基础。

去年四季度以来，我们充分发挥研究力量的“智库”作用，准确把握阶段性市场走势，前瞻性地进行资产负债结构调整，努力把握机会，规避风险。企业金融业务有力克服信用风险暴露的冲击，业务规模和效益贡献总体保持稳定。零售业务客户基础、业务规模、效益贡献同步提升，“安全垫”作用日益显现，零售业务去年末净收入占比达20%，同比上升约2个百分点。金融市场业务着力构建新型大类资产，确保实现主要业务品种的顺利切换。同时，我们的核心负债稳定增长，同业资金来源保持平稳，既很好地支持了业务发展，又有力确保了流动性安全。

我们按照“以客户为中心”的理念，系统改造产品设计、业务流程、考核机制和组织架构，进一步以真诚、专业和效率实实在在服务客户、帮助客户、赢得客户。截至去年末，全行企金客户与零售核心客户均比年初增长超过10%；同业客户进一步朝着“全覆盖”的目标迈进，客户覆盖率在行业中始终保持前列。

二是“稳”资产，抓负债增长。

资产业务方面，更加突出服务实体经济，各类资产投放都立足于服务实体企业。首先，合理把握各类资产发展节奏。对于大家十分关注的投资类资产，我们充分认识到业务形态的深刻变化，将围绕监管要求，积极构建多元化资产类别,持续推进大类资产创新、深挖小类资产价值，大力推动投资类资产业务结构向“投资+交易”转变，实现资产结构的有序调整。考虑到全年经济发展走势和市场利率走势，力争二季度出清低收益资产，优先配置一部分收益较好的场内标准化资产。其次，强化板块、产品联动，更加突出算“综合账”。持续加强对目标客户的产品渗透，靠多样化的产品粘住客户，努力挖掘客户的综合价值。

负债业务方面，继续把拓展核心负债作为全行最重要的任务，巩固并扩大一般核心负债增长的良好态势。年初以来，我们紧紧抓住核心客户、基础客户建设这一根本，强调通过结算关系，密切与客户的业务往来，进一步完善内部对于客户的综合评价和客户关系管理，逐步打牢负债增长的基础。同时，鉴于环境发生重大变化，我们及时调整策略，把更多的精力和资源投入到传统负债市场。在一季度客户存款比年初增长的基础上，四月份客户存款继续保持增长，我们力争全年保持这样的良好势头。负债结构如此快速有效的调整，实际反映的是兴业银行高度市场化的一贯特点。

三是“稳”效益，抓手续费收入。

基于对经营环境的前瞻性判断，我们通过对资产负债结构的积极调整，对各类业务风险的充分判断与准备，确保整体盈利的稳定。比如今年一季度，尽管收入端，特别是利息净收入，面临一定的压力,但是，我们实现了一季度7.16%的盈利增长。这个增长，是在拨备覆盖率环比年初提高、中收较快增长的基础上实现的，是一个扎扎实实的7.16%。展望后面三个季度，随着资产负债结构的优化，特别是随着存量低收益资产的很快到期置换、负债端成本的逐步回落，息差有望逐季探底回升，为整体业绩的稳健表现打下坚实基础。

同时，我们逐步培育形成新的业务和盈利增长点。比如，创新推进资本市场业务，各类产业基金、并购基金、上市公司定向增发、股票质押式回购、资产证券化以及债转股等加快落地、渐成规模。

我们将紧跟政策、市场变化，通过优化业务结构实现手续费及佣金收入较快增长，这是判断转型成功与否的关键标准。去年，我们手续费及佣金收入同比增长15.15%，占营业收入比重24.63%；今年一季度，手续费及佣金收入同比增长20.67%，占营业收入比重进一步提高到27.79%。下一步，我们有几个重点抓手，比如，我们将进一步把握阶段性、趋势性的市场交易机会，以交易流转获取收益。再比如，进一步强化我们FICC（固定收益类产品、外汇产品、大宗商品）业务的做市优势，借助利率市场化、汇率市场化的契机，为客户提供更多避险产品和服务。近期，财政部发布新会计准则第22-24号，明确衍生品工具核算可以从过去的“混合合同拆分”转变为“混合合同整体”，这对FICC业务的发展是一个政策利好。我们将把握有利时机，更好服务实体企业。

四是“稳”质量，抓处置化解。

我们深刻认识新常态下银行资产质量管控工作的艰巨性、长期性，以“咬定青山不放松”的精神狠抓资产质量防控管理。我们严格落实目标责任制，强化多层级挂钩督导，充分运用考核评价工具，资产质量管控效果好于预期。去年以来，我们在严格不良资产认定标准，把不良资产做得更“实”的同时，新发生不良资产呈现较为明显的边际好转迹象，不良贷款率、拨备覆盖率等指标持续处于可比行业最好水平。刚才邹总已经介绍了相关具体情况，其中有个指标我想再次提请大家关注，我们2016年清收重组占各类不良处置的比例达到33%，而一季度这一比例进一步提升24个百分点，达到了57%，这是我们对特殊资产专业化经营常抓不懈的丰厚回报，我们从中挖出的“真金白银”为全行效益增长做出了很大贡献。

今年，我们将以设立福建省第二家AMC为契机，进一步推进特殊资产的市场化和专业化经营，向特殊资产经营要效益。我们将坚持运用投行化思维，通过设立特殊资产投资基金、不良资产证券化等，持续推动特殊资产经营创新。

五是“稳”基础，抓服务质量。

客户永远是银行安身立命的根基。围绕客户的需求、“痛点”，开“良方”、用“良药”、施“良策”，实实在在帮助客户解决问题，是贯彻落实中央“扶实体”要求的关键。我们将从体制机制改革、业务流程优化、合规文化建设、科技水平提升等多方面持续提高服务客户质效。

比如，我们将继续推动信息科技的角色从支持保障向引领业务发展和促进转型创新转变，扎实推进IT与业务的融合。去年我们已经顺利上线核心V3系统，推动集团私有云和行业金融云建设，推出“黄金眼”等系列智能风控产品、“兴业管家”等多种移动支付产品，积极探索大数据、人工智能、区块链等新技术在金融领域的应用，大力支持兴业数金公司探索新的金融服务模式和运营模式，为“未来银行”积极做好准备。今年我们还会继续在科技引领上发力，争取几年时间让兴业信息科技处于同业领先水平。

各位投资者、分析师朋友，过去这么多年，兴业银行一直以前瞻战略、创新基因、高效执行力和应变力赢得市场、赢得机遇，也赢得大家信任。当前，虽然市场环境发生了比较大的变化，银行业也面临更多困难和挑战，但是我们会找准机会，“适变而变，因变而胜”，依法、稳健、高效经营，进一步提升专业能力和市场响应效率。我们有信心让兴业银行的改革发展，继续走在业界前列。我个人对今年乃至更长时期的经营业绩充满信心，也希望大家“不畏浮云遮望眼”，继续给予我们信任与支持，继续与我们相伴成长，共享时间的玫瑰！

**陈信健：**刚才陶行长把兴业银行经营策略与措施归纳为“五稳五抓”，既体现了兴业银行贯彻中央新的金融政策导向，致力于提升服务实体经济的质效，也反映了兴业银行作为市场化金融机构，在调结构、促转型，走轻型银行道路上的决心。我相信，我们一定能够克服各种困难，迎难而上，继续为投资者交出满意的答卷。现在进入问答环节，欢迎大家提问。请每位提问者介绍姓名和所在机构名称，并请每次提问不超过两个问题。

**国泰君安证券：**请问陶行长，紧平衡的货币政策环境与MPA监管口径调整，将对银行经营带来哪些影响？

**陶以平：**紧平衡的货币政策环境与MPA监管口径调整将对商业银行的资产负债和业务模式产生深远影响。

首先，从资产的角度，在既定的宏观经济热度、系统重要性等参数下，无论是表外还是表内，还是速度、特定年度的规模，都是给定的。这意味着，商业银行要从过去经济高速增长时期的超常规外延式发展模式，转向与经济“新常态”相适应的内涵发展模式上来。从重规模转到重质量、重长期可持续发展上来。同时，在给定的规模下，要更加重视存量资产的盘活，提高资产的周转率，而打造强大的FICC业务能力，对于提高周转能力至关重要。

我国利率市场化正进一步深化，从全球利率市场化的历史来看，基本都是一个“大浪淘沙”的过程。在这一阶段，那些成功的商业银行的发展路径，都不再是依赖“自身规模”的简单扩张，而是通过保持足够的稳健从而在未来市场的优胜劣汰中捕捉机遇。

其次，从负债的角度，在过去商业银行拼规模和其他金融业态的无序竞争下，商业银行的负债成本居高不下，利差不断收窄。而从去年开始进行的金融治理，一些金融业态的无序竞争已初步得到遏制。今年的新MPA，也将推动商业银行从“规模扩张”转向“提质增效”，规模竞争的缓和意味着最终将改善负债的可得性。

最后，综合负债和资产两方面，虽然在全行业适应新MPA的当下，市场利率出现了一定幅度的上升，但这只是市场调整中的过渡现象，从更长远来看，新MPA将会改变整个市场资金可得性和资产可得性的对比关系，有利于银行利差的企稳甚至改善。

**国泰君安证券：**刚才邹总大概介绍了不良资产处置的情况，可否请李副行长给我们进一步讲讲兴业银行在特殊资产经营上的主要思路？今年的目标以及前景展望？

**李卫民：**在当前宏观经济环境特殊时期下，对于不良资产的处置、保持资产质量的稳定，是各家商业银行的首要任务。兴业银行对于特殊资产处置的手段、目标、展望，可以概括为“加压力、调策略、提能力”三个方面。

首先是加压力，即以不良资产经营目标作为工作的压力，可以概括为“两低、两高”。“两低”即2017年新发生不良资产的生成率和不良贷款率低于去年同期。“两高”即不良资产清收重组比例高于去年，2017年目标为40%，高于2016年已完成的33%；不良资产处置对于税前利润的贡献率高于去年，2017年争取达到10%-15%。

其次是调策略，兴业银行将进一步加大不良资产在综合考核中的比重，加大不良资产的财务资源配置力度，同时简化不良资产处置的流程，进一步提高不良资产处置效率。

最后是提能力，兴业银行将不断创新不良资产处置手段。2016年，我行已取得不良资产收益权转让、不良资产证券化试点资格。近期，我行子公司兴业信托控股的福建省第二家地方资产管理公司（即兴业资产管理公司）已获得批准，工商登记已完成注册，银监会已批准备案。这一项工作的顺利达成将为兴业银行的不良资产经营提供有力的平台。此外，兴业银行将持续积极探索特殊资产投资基金、市场化的债转股，与阿里巴巴合作推进的不良资产交易拍卖平台，不断丰富兴业银行不良资产处置的渠道和手段，进一步提升不良资产处置绩效，提高不良资产经营效益。

总体而言，不良资产经营市场空间巨大，包括境内外非银行金融机构在内的各类投资者对于参与不良资产投资的热情较高。政府监管、税收、财政等部门对于商业银行不良资产经营给予了较大的政策支持。展望未来，兴业银行对于不良资产处置充满信心，凭借专业、高效的业务能力，兴业银行将不断提升不良资产经营水平，持续拓展经营渠道及手段，丰富产品体系，打造新的业务板块及新的利润源。

**招商证券：**陶行长刚才提到了体制机制改革，市场也很关注兴业银行最近一轮正在进行的改革，可否请您介绍改革的目的和内容？

**陶以平：**近期我们正在推进新一轮体制机制改革，这也是我们结构调整的内容之一，可以用“一项系统工程，两个主要目的，三大重要方面”来描述。一项系统工程就是说，这次我们体制机制改革涉及从前台到后台，从总行到分行，从组织架构到流程、机制，是一项系统性工程。两个主要目的，一是进一步提升专业能力。二是进一步提升市场响应和服务效率。三个重要方面，一是改革组织架构，精简部门，减少管理层级，扁平化、专业化。我们设立了企业金融、零售金融、同业金融、投行与金融市场四大部门群组，重点理顺业务和职责边界、职能定位；进一步严格控制部门设置，精兵简政。二是新兴业务板块相对独立，适应市场和监管的要求。做到这一条有两个相对分离，一个是客户部门和产品的相对分离，另一个是传统业务和新兴业务相对分离。三是完善业务流程和配套机制。如果一项改革没有配套的流程和机制，这个改革也是不成立的，所以我们要通过改革，把我们的流程重新梳理，进行优化，提高响应的速度和服务效率。要建立健全与市场发展要求相适应的风险管理机制，这个风险管理机制要做到可控制并且高效率。要把考核评价放在更加核心的位置上，就是把客户与产品双维度的业绩衡量与考核评价放在考核的重要位置上。

**招商证券：**恭喜兴业银行高效率完成此次定向增发，请问陈副行长，兴业银行未来几年还有哪些资本补充规划？

**陈信健：**我行此次定向增发方案于去年8月15日经过股东大会审议通过，10月25日获得银监会核准，今年1月11日获得证监会发审会审核通过，3月28日取得证监会核准批文，并于3月31日顺利完成发行。在此次定向增发工作过程中，银监会和证监会等监管机构对我行经营管理进行了全面审核。我们能够获得监管机构的最终批准，客观反映了监管机构对我行整体经营管理的认可。同时，此次发行也得到了我行主要股东的大力支持，福建省财政厅与中国烟草出资认购并锁定五年，体现了主要股东对我行长期可持续发展的信心。

我行综合国内资本监管趋势、未来发展战略、风险加权资产扩张速度、外源性资本补充的市场现状等多方面因素，制定了2016-2018年中期资本规划，并已经由董事会和股东大会审议通过。中期资本规划明确2016-2018年集团和法人银行的资本充足率目标，其中核心一级资本充足率不低于7.8%、一级资本充足率不低于8.8%，资本充足率不低于10.8%，并力争未来几年资本充足水平要高于同类银行平均水平，维持我行作为资本充足银行的良好市场形象。

因此，本次定增完成后，我行将根据中期资本规划的管理目标，合理制定经营战略、业务发展计划和资本补充规划。并遵循以下原则：

一是坚持内生积累为主。我行将以提高盈利能力、增加内部积累作为提高资本的重要途径。将积极致力于推进业务发展模式和盈利模式转变，持续提升盈利能力与绩效水平，同时根据相关法律法规及《公司章程》的规定制定稳健的现金分红政策，保持较强的利润积累能力，实现内生资本与风险资产的协调增长。

二是适时补充一级资本。我行将根据监管规定和资本市场情况，通过发行优先股等符合《资本管理办法》规定的资本工具补充一级资本，提升资本的损失吸收能力。

三是择机补充二级资本。我行将在监管许可的范围内，择机通过发行二级资本债券等方式补充二级资本，以形成多元化的资本补充机制，在进一步提高资本充足水平的同时降低资本补充的融资成本，完善融资结构。

四是创新资本补充工具。我行将根据监管及市场情况，合理选择其他创新融资方式对资本进行补充。

**平安证券：**陶行长刚才讲话中重点提到了手续费收入，可否请您对这块收入增长做一个结构分析和全年展望？

**陶以平：**近年来，各家银行均加快转型发展步伐，大力发展轻资本、轻资产业务，手续费及佣金收入占比做为衡量转型的重要指标备受关注。过去六年，我行手续费及佣金收入占比提升了10个百分点左右。

2017年一季度，得益于我行新一轮五年规划“投资型、结算型、交易型”银行建设的良好布局，我行中间业务继续保持了较快的发展势头，集团手续费及佣金收入同比增长20.67%，在营业收入中的占比接近28%。

具体来看，传统类中间业务出现了良好的增长势头。支付结算类、代理类、承诺担保类、银行卡类等传统中收增长的基础在于客户基础的增长，以及客户综合金融收益的增长。针对这部分中收业务，我们着力增强“结算型”银行的“粘合剂”作用，通过方便、快捷的支付结算、现金管理、贸易融资等产品吸引客户、粘住客户、深挖客户需求，强化对客户经营全过程的渗透，以综合服务提升综合效益。从一季度的数据看，银行卡等相关手续费收入出现了同比超过50%的增长，表明我们的努力已经初见成效。未来，我们将坚持把客户中心放在战略高度，希望通过专业能力提升、基础设施完善、综合金融服务，全面提升客户体验，通过客户基础的实质性改善带动中间业务收入持续稳定增长。

新兴类中间业务收入增速保持稳定但结构持续调整优化。新兴类中间业务收入主要源于我行的“投资型”和“交易型”银行建设。其中，投资型银行建设是拓展客户的“敲门砖”，重点在于汇集我行集团多样化的金融功能，为客户提供综合融资解决方案。交易型银行建设是“获利源”，其重点在于通过体制机制改革的深化，流程银行建设的推进，打通新兴业务从承揽、承做、承销，到自营投资和代客理财，再到做市和交易流转，使得新兴的金融业务链更加顺畅、高效运转，FICC业务的做市优势更加强化。从一季度的数据看，这些努力最突出的表现在交易类手续费收入与上年同期相比的较快增长上。

在2016年我行新一轮五年规划良好开局的基础上，我行在新的一年，将充分把握供给侧结构性改革深入推进所带来的资本市场权益类融资、企业并购重组等大投行业务机会，把握监管政策趋严导向下专业化、规范化发展的大资管业务机会，把握汇率、利率市场化改革推进带来的汇率、利率、商品、信用等市场交易和避险业务机会。我行将继续扎实做好客户基础的建设工作，坚定不移地深入探索“大投行、大资管、大财富”链条上的盈利模式，积极提高协同效率，提高资产获取能力和资产主动管理能力。展望今年全年，我们将力争保持一季度手续费及佣金收入的良好增长势头。

**平安证券：**今年影响兴业息差走势的核心因素有哪些？对全年息差走势，包括季度之间变化的判断？

**李健：**影响息差走势的直接因素是利率，而利率主要受到货币政策和宏观经济环境的影响。银行息差管理，必须基于对上述要素的认真研究分析，进而制定相应的经营策略。同时，各家银行由于经营策略长期积淀的影响，最终形成各自不同的业务结构。因此，影响一家银行息差表现的核心因素主要是货币政策、宏观经济环境、银行经营策略以及业务结构。

从公司的实践来看，2015年公司通过对宏观形势的分析，预判到了市场利率下行的趋势，因此在经营策略上公司于2015年度尤其是下半年在风险可控的情况下加大中长期优质资产配置力度，提前锁定了资产端收益，在2016年一季度获得较好的息差收益。2016年下半年，公司判断市场利率已处于底部区域，因此在策略上公司加大了长期限负债的拓展，同时压缩低收益的长期限资产。2016年末及2017年一季度，市场利率出现上升，虽然公司已提前采取了应对策略，但由于公司长期形成的业务结构中同业业务占比较高，负债端的同业负债利率明显提高，而资产端重定价基本未体现，因此息差出现了短期的负面波动。

从2017年息差走势来看，我们认为一季度将是公司的息差表现的低点，下阶段将逐步回升。从公司的经营策略和业务结构来看，负债方面，市场利率较年末年初时点已出现回落，同业负债成本也将随之逐步回落；同时客户存款一季度实现快速增长，对同业负债的依赖程度有所下降，负债的稳定性增强，总体成本也将有所下降。资产方面，公司一季度调整资产结构，加强资产定价管理，加大了表内贷款和标准化资产的投入，随着资产置换和重定价的逐步完成，资产收益率将逐步提升。从宏观形势来看，公司预计2017年宏观经济将呈现“前高后低”的趋势，同时央行推行紧平衡的货币政策和全面MPA管理，商业银行为适应金融去杠杆将适当缩减优化资产负债结构，今年市场利率大概率也将呈现“前高后低”的趋势，公司息差将呈现出“前低后高”的走势。

**陈信健：**今天，我们在一起回顾了去年的成绩，并展望今年的前景。去年的成绩已经成为过去，展望今年，我们将围绕陶行长刚才讲的五个方面的“稳”、五个方面的“抓”，继续打造“结算型、交易型、投资型”银行，继续走轻型化银行道路。我们将怀着与客户共成长的初心，始终保持服务实体经济的赤心，继续发扬市场化基因与传统创新优势，自我扬弃，稳中求进，力争把握机遇，取得更大的发展。

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保持联系。再次感谢大家抽出宝贵时间参与本次会议，今天的会议结束。