

兴业银行 2020 年度业绩说明会实录

会议时间：2021 年 3 月 31 日 9:30-11:40

会议方式：视频直播

兴业银行参会人员：行长陶以平先生、副行长兼董事会秘书陈信健先生、副行长孙雄鹏先生、计划财务部总经理赖富荣先生、风险管理部总经理邹积敏先生

外部参会人员：个人投资者、机构投资者、法人股东代表、证券分析师、评级机构代表、新闻媒体记者等 1708 位

记录人：兴业银行董事会办公室投资者关系管理团队

I. 业绩解说

各位投资者、分析师，各位朋友：

大家上午好！大地回春，云端再会，非常高兴。首先，我谨代表兴业银行衷心感谢大家长期以来的关心和支持。根据疫情防控需要，今年我们继续和大家线上交流，但我衷心希望各位朋友一如既往地提出问题、提供建议，帮助我们不断取得新进步。

下面，我先向大家做个总体介绍，一是 2020 年的工作，二是下一阶段的展望；之后，我们用更多的时间更有针对性地回答大家关心的问题。

（一）2020 年的工作

去年，大变局和大疫情交织叠加，带来很多新挑战。在此

背景下，我们保持战略定力，强化战略执行，经营业绩还是不错的。我想用一句话来表达感受，那就是我们不仅没有“透支”未来，而且还为未来做了很多“铺垫”。

一是规模稳中有进。总资产、总负债都实现了两位数增长，贷款和存款占比也是有史以来第一次超过 50%。经过这几年持续的结构调整，兴业银行的资产负债表已经变得更加成熟稳健，大的被动的结构性调整压力可以说基本消除了。我们未来更加不用担心规模方面的压力，根据市场变动抓取波段机会的能力优势会进一步得到释放，投资类资产该增持就增持、该流转就流转，主动负债该融入就融入、该融出就融出。这样一来，轻资本、轻资产的战略目标会更有支撑。从 2017 年末到 2020 年末，我们的核心一级资本充足率从 9.07% 上升至 9.33%，而同期我们贷款增长超过 1.5 万亿元，可见资本内生增长和集约经营的成效逐步显现出来了。

二是质量近年最好。我们在年报中披露不良贷款率、不良贷款余额“双降”，是近五年来的第一次。实际上，去年我们实现了三个“双降”，除了不良贷款率和不良贷款额的双降，还有关注贷款率、逾期欠息贷款率实现“双降”，以及逾期欠息 90 天以上和逾期欠息 60 天以上贷款与不良贷款之比实现“双降”。因此，我们兴业银行的风险分类是非常严格的，资产质量也是扎实的。我们知道大家对非标资产、表外资产的资产质量非常关注。实际上我们非标资产不良率大幅低于信贷资产，拨贷比率显著高于信贷资产，我们非标资产的拨贷比达到了 4.08%，且理财非标占比仅仅只有 6.35%，比市场平均水平

低很多。由此，我感觉到回表的压力是很小的，出问题的概率更小。我们表内、表外都变得更加“干净”。

三是效益超出预期。我们营业收入去年同比增长 12.04%，首次跨过 2000 亿元大关。按照让利实体导向和跨周期财务安排，我们显著加大核销、加提拨备，也给未来留下很大空间。拨备覆盖率较年初提升 19.7 个百分点至 218.83%，风险抵补能力变得更强。这样下来，去年净利润同比增长虽然只有 1.15%，但拨备前利润同比增长 14.82%。从效益来源看，有两大方面是比较突出的：一方面是净息差逐季提升，全年同比上升 11 个 BP，主要得益于负债结构管理带来的控制成效明显；另一方面手续费及佣金净收入同比增长 24.14%，主要得益于大投行、大资管、大财富等重点优势业务持续向好。

以上是总体业绩情况，我想这既给去年的努力工作一个比较好的交代，也为未来打好提前量。从某种程度上看，应该讲印证了我去年这时候向大家报告的，兴业战略转型的阵痛期已经过去，开始进入攻坚期、迈向收获期。回头看上述这些成果的取得，确实离不开社会各界尤其是在线的各位朋友的支持帮助，借此机会我想向大家再次表达我的衷心感谢！就我们自身来讲，实现这些业绩说简单也简单，就是沿着“1234”战略尤其是“商行+投行”战略一张蓝图绘到底；说不简单也不简单，就是我们把战略绘制得更精细，执行得更精心。

具体来说，我们从 2020 年开始，着力构建场景、投资、投行“三个生态圈”，强化科技、风控、研究、协同“四个赋能”，确保“商行+投行”落地生根。其中，“三个生态圈”主

要是经营层面的，场景生态圈做好了，就能做精表内，投资生态圈、投行生态圈做好了，就能做强表外，做精表内、做强表外，“商行+投行”自然水到渠成；“四个赋能”主要是管理层面的，科技、研究、风控、协同这些关键能力上去了，“商行+投行”一定会如虎添翼。长期以来，我们跟投资者、分析师都有互动交流，根据大家的建议，我想花点时间把战略实施的几种“武器”作些介绍，帮助大家更好了解我们的工作以及下一阶段的安排。

第一，“三个生态圈”。

一是场景生态圈。主要是以客户支付结算清算需求为基础，把金融服务嵌入各种生产生活和公共服务网络，从而实现批量化获取客户、自动化沉淀存款、精准化提供融资，这样做精表内就有了有力保障。

大家知道，兴业银行启动最早、效果最好的是同业场景生态圈，我们以“清结算+存托管”为基础，把各类金融同业客户以及客户的客户很好贯穿在一起，这项工作我们继续巩固加强。去年，银银平台支付产品结算量超过7万亿元，同比增长约20%；我们从2018年推动的非银资金管理云平台发挥了很大作用，去年证券资金结算量将近19万亿元，同比增长26%。这些带来了大量的低成本资金沉淀，去年全行同业负债付息率整体下降66个BP，我想场景生态圈建设对此是功不可没。

同时，我们借着这方面的经验，将优势从F端（金融机构端）延伸到G端（政府端）、B端（企业端）、C端（零售端），效果初显。

G端，去年，我们推动中央及地方各级财政代理业务链式营销，不断夯实预算单位客群基础，代理财政结算服务和产品体系更加完善，去年末我们机构日均存款(不含全国社保存款)增至7300亿元，其中结算性存款占比超过50%。

B端，主要聚焦重点行业推进场景生态圈，去年在医疗、教育、住建、交通等重点行业我们新增了将近900个项目，累计带动对公客户增加将近7500户，带动日均企业存款2665亿元，其中，结算性存款占比45%。资产业务更有安全保障，去年末全行的供应链融资余额同比增长超过20%，票据池融资业务量同比增长达到35%。

C端，外接场景、内引场景齐头并进，客户体验不断提升。去年末手机银行客户较年初增长18%；信用卡“好兴动”用户较年初增长66%。去年，我们还实施了综合型支行改革，进一步推进公私联动，这样各类业务能够更加主动地互为场景、互相引流。

从总体结果看，去年末企金客户已经增至93万户，零售客户增至将近8000万户，法定利率存款增长近13%，存款付息率下降13个BP，这些也都与场景生态圈建设密切相关。

二是投资生态圈。主要是以客户投资需求为基础，与各类金融机构、投研专家、渠道平台加强合作，从全市场优选产品帮助客户更好开展资产配置。这样一端是投资生态圈带来的资金，另一端是投行生态圈带来的资产，相向而行，做强表外就有了更好支撑。

去年，我们服务各类客户投资的业务都保持良好态势。私

行客户已经增加至接近 5 万户，零售贵宾客户增加至接近 350 万户；零售财富克服疫情影响，销售仍然达到 5.43 万亿元，其中财富代理类业务收入同比增长约 80%、在零售财富中收中的占比超过 50%。年末，全集团零售客户管理总资产 AUM 达到 2.61 万亿元，同比增长 23%，其中表外管理资产占比约 72%，比上年同期上升 3.33 个百分点。企金理财快速起步，已经成为获客、稳客的重要工具。银银平台面向终端客户的财富产品余额将近 1400 亿元，同比增长 87%。

作为中流砥柱的银行理财同样保持较好的发展态势。大家很关心我们的兴银理财，在这里，我和大家做个报告，兴银理财顺利起航，理财余额较年初增长 10.35%至 1.48 万亿元。去年末符合资管新规的净值型理财产品余额达到 1.07 万亿元，同比增长 85%。理财子重点布局固收+等含权益类产品，年末含权益类产品合计 1840 亿元，较年初增加 1617 亿元。全年实现理财收入超过 100 亿元，同比增长 68%。

财富管理对资产托管带动作用明显，去年我们资产托管规模超过 13 万亿元，收入重回正增长轨道，尤其是，结算性托管存款日均超过 1700 亿元，较上年增长超过 30%。

从总体结果看，去年我们通过银行理财、财富代销、资产托管、信托和基金子公司实现财富管理收入达到 207 亿元，同比增长 34%，大幅高于全行营收增速。

三是投行生态圈。主要是以客户的融资需求为基础，健全投行功能，升级投行模式，为客户提供系统性的金融解决方案。

以这两年搭建的包括“股、债、贷、转”全产品的“兴财

资”平台为例，目前合作的金融机构超过 150 家，显著提升了资产组织、销售及直接撮合能力。

在这个过程中，传统业务优势进一步延伸。去年，非金融企业债务融资工具承销规模继续保持全市场第一位；金融债承销大幅提升，同比增长 2.07 倍；境外债承销升至中资股份行第二位；参与银团贷款余额同比增长 45%，作为牵头行的银团贷款市场排名上升 16 位。金融市场做市商地位进一步巩固，银行间债券交易量排名第 2，债券做市量排名第 3，债券借贷量排名第 3，利率互换综合做市量排名第 1，由此，同步推动代客 FICC 业务快速增长，收入同比增长 35%。

我们在投行新兴领域也阔步前行。并购融资同比增长 91%；与子公司合作稳步推进权益投资，明星企业私有化业务再次实现突破，新增十多个直投项目。而且，前期投资的一些项目在去年成功上市；股票质押、可转债等资本市场业务取得非常可观的收益。

从持有资产转向管理资产的轻型投行模式正在逐步形成，去年投行资产流转将近 3000 亿元，同比增长 25%；向理财提供资产超过 1100 亿元，这对促进我行的财富业务发展帮助很大。

从总体结果看，去年末，全集团的对公融资总量（FPA）余额达到 6.06 万亿元，较上年增加 6720 亿元，其中，表内对公融资余额增加 2909 亿元，表外直接对公融资余额增加 3203 亿元。换句话说，我们表外的增量近年来首次超越表内。

第二，“四个赋能”。

科技赋能方面，刚才谈了场景生态圈、投资生态圈、投行生态圈的进展和成效，背后最关键的因素就是科技。无科技，不生态。科技已经从过去起支持保障作用的“贤内助”，现在转变成为起引领创新作用的“半边天”。科技作用的逐步发挥，是我们这些年高度重视科技的自然结果。我曾经和大家报告过，我们用了三年时间、花了大量资源开展了包含“五大主题、七大工程”在内的流程银行建设，在此基础上，去年我们科技投入继续大幅增加，较上年增长 36.38%，年末集团信息科技正式员工在全行的占比已接近 5%，同步强化数据、技术、业务三大中台的整合，推进“BA（业务分析师）+SA（系统分析师）”促进业务与科技的深度融合，这样也使得我们的科技体系更加完备、科学、规范、安全，对于转型创新的“加持”作用更加明显。

研究赋能方面，兴业研究是首家银行系公司制研究机构，独树一帜，充分说明了对研究的高度重视，在经营管理、业务营销等重大问题上，我们自发地把研究作为前置程序，这已经成为兴业银行的文化。去年，我们进一步深化研究与业务的联动，在保持宏观研究、政策研究、市场研究三大优势的同时，把行业研究提到更高位置，研究公司与业务部门配合推进“区域+行业”的研究，目前，覆盖的是 27 家分行，深入到众多细分行业和“专精特新”企业、“隐形冠军”企业，全年企金客户新增超过 2000 户，贷款超过 1200 亿元，也使得我们把握大势变化的能力、抓取市场波段的能力、挖掘实体“金矿”的能力更加全面均衡。

风控赋能方面，我们不仅实现了集团统一授信管理，加强了全面、全流程风险管理，紧守合规、政策两个底线，同时，还充分发挥科技硬控制的作用、研究软实力的作用，更有底气和能力推进更加差异化的授权授信管理，更加差异化的审查审批流程。我们内部也做了很多调研，总体上看，我们经营一线的权限在同行中是比较大的，风险与业务融合是比较有特色的，也是很有竞争力的，所以，高效率这个优势在兴业银行仍然很牢固。

协同赋能方面，经过过去几年通过持续的科技互联互通建设、体制机制改革，过去大家比较担忧的“条线墙”“公司墙”现象已经有了明显改观，现在在我们集团内部已经形成了高度共识和自发行为。去年，我们全面推进双向记账向利益分成转变，原来还有些担心协同联动业务会受到影响，从结果看，多虑了，子公司更加紧密融入和服务集团战略转型发展，并且也取得较好成效，去年部分子公司按照监管要求，也进行了力度很大的整改，有些公司的通道类业务大幅下降，但净利润在集团的占比还提高了 2.98 个百分点。我们有的时候静下来思考，过去经常讲兴业有比较齐全的金融牌照，“拿了一手好牌”如何“实现一个好局”，而现在我们感觉到“形成一个好局”正在逐步地实现过程中。

以上是对 2020 年的简要介绍。请大家批评指正。

（二）下一阶段的展望

根据国家“十四五”规划和二〇三五年远景目标，结合自身实际，我们制定了新一轮五年发展规划，归纳起来，要点就

是三句话。

第一句是：“1234”战略久久为功。去年我向大家报告说，兴业战略转型的阵痛期基本过去，进入了攻坚期，迈向了收获期。现在，步入新征程开局之年，围绕新发展阶段、新发展理念、新发展格局做了深入分析研究，我们感觉到战略环境前所未有的好，包括绿色经济的发展、财富需求的增长、直接融资的繁荣、科技的进步等等“满园春色”。我们的战略攻坚号角更迫切，离收获的季节更近了，要做的就是集中精力把我们既有的战略深化、细化、实化，特别是要坚持不懈建设“三个生态圈”，增强“四个赋能”，真正沉下身、沉下心、沉下力去抓落实。

第二句是：绿色银行、财富银行、投资银行三大品牌树牢擦亮。实际上，这些都是我们兴业银行长期以来持续在打造的强项，现在也成为同业你追我赶的“风口”，因此我们必须把已有的品牌擦得更亮。

绿色银行方面，我们将按照全市场一流绿色金融综合服务供应商的定位，围绕从新能源到新经济、从长江黄河大保护到国土空间格局的新规划、从城市更新到乡村振兴不断扩展的绿色场景，着力去完善绿色金融体系，特别是以碳达峰和碳中和为核心，以融资+融智为载体，以交易+做市为抓手，以碳权+碳汇为标的，全面占据碳金融的制高点，增厚“绿色”——这个全社会宝贵的公共财富。实际上，绿色银行和财富银行、投资银行紧密相关，一方面，国内的ESG投资会不断增多，绿色银行做得好，财富银行就能吸引更多的源头活水；另一方面，绿

色经济发展对投行工具的需求是非常旺盛，打造绿色银行，必然会推动投资银行发展。大家知道，国家现在非常鼓励绿色金融发展，尽管具体的激励政策还没有正式发布，但我们坚信兴业银行轻资本、轻资产的战略目标在这个过程中会给我们更多的加分。

财富银行方面，我们将朝着全市场一流财富管理银行的目标，打造更加开放的投资生态圈，用全市场资源服务好居民、机构、企业、同业全类型客户的全方位、全周期的资产配置需求，真正树立起“要理财，找兴业”的口碑。我们有两个核心优势，也是我们的信心所在，一个是高收益资产组织能力，历史已经证明，而且随着科技的进步，客户在不同平台之间选择财富产品的成本会持续下降，资产优势会进一步突显，相信谁的资产组织能力强，谁就能吸引更多的财富管理资金；另一个自身的优势是深厚的金融同业客户基础，这是我们前辈打下的基础，我们要珍惜、要保持，其中，能够通过银银平台等网络将财富产品输送到广大的终端客户，这是我们最大的优势。我们也深知，财富银行最终是经营客户，我们将坚持做好客户的分层分类营销服务，根据客户的需求创设、引入和销售产品，锻造我们专家的能力，尽到管家的本分，做好东家的服务。

投资银行方面，我们将努力成为全市场一流的投资银行资源整合者，持续推进投行生态圈建设，全面提升资产挖掘、销售及表外直接撮合能力，将优势从债券承销延伸到整个直接融资市场，将模式从持有资产转变为管理资产，将继续保持表外融资增量超越表内的发展态势，走轻资本、轻资产道路。这里，

我想特别强调的是，要注重发挥我们挖掘资产“金矿”的能力，架桥对接财富管理，将投资银行和财富银行一体推进。同时，我们要通过投行，服务到更多的科创企业、战略性新兴产业、先进制造业企业，持续优化我们的行业结构、客户结构。

第三句是：数字化转型贯穿始终。我们将把金融科技摆在更加重要位置，贯穿到转型发展的全过程，贯穿到经营管理的全方位。这是一个浩大工程，一时半会儿说不完，后面有时间可以继续交流。但要全力争取实现这些目标：一是数据更活，银行天然就是一个大数据汇聚地，重要的是通过数据治理等工作把这些数据激活，同时考虑连接外部数据，真正使数据变成资产，这是数字化转型的基础。二是客户体验更好，对客户要实现精准画像，为客户提供更加个性化、订制化、便捷性的服务，使客户更有获得感，这是数字化转型的核心目标。在这方面，我们已经有了一个典型案例，就是福建金服云平台，它汇集了福建省 17 个部门、约 4400 项涉企数据，这样我们能够对客户进行精准画像，有效解决与中小微客户信息不对称问题，以及随之而来的融资难、融资贵问题。实际上，我曾经说过，融资难、融资贵，信息对称就不难，真讲信用就不贵。福建金服云平台到去年末，也就是上线一年多一点的时间，注册企业已经达到 9.4 万户，解决中小微企业融资需求 1.2 万笔，共计接近 440 亿元。三是业务模式更新，利用数据、科技创新推出新产品、新业务、新服务，提升市场竞争力，相信这能够直接创造价值。四是管理运营更轻，最起码把很多手工工作替代掉，节约人力资源，提升运营效率，降低成本。五是风险管理更实，

数字化转型能够帮助我们更好地前瞻性预判风险隐患，智能化防控风险，在这方面，我们已经推出了数字化预警机制，实现了吹哨人制度，通过智能化对不合理因素进行硬控制，这也能创造出很多价值。

虽然时间讲得稍长一些，但我希望能把我们的工作向大家报告得更清楚一些。最后，我希望未来兴业银行能有几种发展趋势，包括表外管理资产增速大于表内实际资产增速，绿色资产增速大于总资产增速，非息收入增速大于利息收入增速，子公司营收增速大于母行营收增速。下阶段，这几个指标可能是用来检验我们战略转型进展的最有效的一个衡量尺度。我衷心希望在线各位朋友们继续与我们兴业银行相守、相助，我们一起来迎接更好的未来。谢谢大家！

III. 会前征集问题答复

一、个人投资者陈斯毅、刘含强、陆敏、吴春岚、陈孔哲、饶鹏、林贝金等，共同关注分红问题，希望管理层说明现金分红比例低于 30% 的主要考虑。

陈信健副行长：感谢对我行分红情况的关注，我相信，真正对分红问题关注的投资者，大部分是坚持长期价值投资的，是时间的朋友，更是兴业银行的朋友。

2020 年度的利润分配预案，是以 2020 年末普通股总股本为基数，每 10 股普通股派发现金股利 8.02 元（含税），共发放现金股利 166.61 亿元；现金分红比例由前一年度的 24.59% 提升至 26%。

今年的分红方案主要考虑两点：一是保持分红的稳定和连续。在同类型上市银行中，我行是唯一一家上市以来年年保持分红，且分红率逐年稳步提升的上市银行，分红方案的稳定和连续，有利于投资者对即期回报更可预期，做到心中有数，更有利于投资决策。

二是该分红方案综合考虑了监管政策要求和我行业务稳健发展的需要，更符合股东的长期利益。我国经济长期稳定向好，需要银行业持续提供增量融资服务，相应的资本消耗也将有所增加。我行的净资产收益率多年来一直处于同业第一梯队，将留存利润用于充实核心一级资本，应该说这是最重要、最高效、最经济的资本补充方式。合理留存利润有利于更好满足监管对资本充足水平的要求，有利于我行业务更加稳健发

展，有利于为股东创造更多价值，符合股东的长期利益，这也是兴业银行一贯注重股东回报的重要体现。

二、个人投资者甘志国、陈迎川、李春、宋长泰、卓益星等，共同关注理财业务发展，认为居民财富管理需求是银行未来发展的重要机会，也能够帮助银行在表外做大，节约资本。那么兴业银行理财子公司有哪些大的发展目标或规划？具体怎么做？

孙雄鹏副行长：感谢大家对兴业银行理财业务的关心，先说一下我们的发展目标。基于对行业发展、我行战略、业务优势的信心，我们提出下一个五年要“构建表外追赶表内的新格局”，进一步强化理财业务的表外枢纽作用，以“投行生态圈+投资生态圈”合力推动资产管理做强做大，助力财富银行的建设。为此，未来五年，我们理财规模力争实现20%的复合增长率，成为表外业务增长的核心动力。

具体到今年，五年规划的开局年，在权益市场波动加剧的背景下，客户投资偏好稳健，“固收”、“固收+”理财产品的优势凸显出来。因此，我们也将巩固收益率优势的基础上，推动规模显著上量，力争实现未来五年规划的开门红。当然，未来五年，我们更重要的是要扎扎实实地做好投研、产品、渠道、科技四个方面的工作。

投研方面，充分利用集团资产端的优势和市场研究端的能力，打造投研生态圈。包括采用“自主投资+委外投资”的模式，提升多资产的投资能力和交易机会的把握能力；围绕“四大两新”，也就是大周期、大消费、大健康、大装备以及TMT、

新能源领域，并且快速大量地补充投研力量，尤其是权益类投资人才队伍。这方面的能力从我们理财子公司的成立开始就是对标公募基金。

产品方面，继续做大做强“固收+”，也就是以固收打底，权益增强的方式，为客户创造跨越牛熊周期的稳健收益。这方面的工作，我们从2019年下半年开始，就在大量做，也快速的上量，刚才陶行长有跟大家介绍过。包括打造全市场、全品类、全策略的完整理财产品线，适时推出股票直投、指数等相关产品，巩固我们在权益投资领域的长期优势；并结合我们的发展战略，创新ESG理财产品，以及关注养老领域的机会。

渠道方面，多渠道并举，打造大销售的格局，充分融入集团的“私行和财富管理”战略。包括用好母行“零售+企金+同业”的渠道力量，特别是发挥长期以来银银平台的渠道优势，把好产品输送到更加广阔的城乡地区；继续创新和丰富客户综合服务方式，特别是大力发展专户业务。

科技方面，充分发挥集团科技协同，加大科技资源的投入。按照敏捷开发思路，逐步实现“投资决策、运营交易、风险管理、数据分析”的功能全覆盖。

III. 视频连线互动问答

一、 浙商证券邱冠华：怎么理解大投行、大资管、大财富业务的发展逻辑？刚才陶行长也讲到了新一轮五年发展规划中要树牢投资银行和财富银行的品牌，有没有对应的量化目标？

陶以平行长：大投行、大资管、大财富是我们前辈已经在布局的领域，是我们前瞻性地顺应直接融资大发展、金融投资大发展趋势，多年来一直坚持在做的工作。2017年，我们重新对整个体制机制进行了调整，于2018年提出“商行+投行”，就是基于在大投行、大资管、大财富的深耕，所以，这就是我们“商行+投行”的底气所在。前面说了，现在的环境非常好，发展空间非常大，同时市场在这个“赛道”上千帆竞渡，所以，我们必须更大力度发展大投行、大资管、大财富，并且要尽快打造出财富银行、投资银行等金色名片，提高目标，早出成果。

具体来说，未来五年，**财富银行方面**，我们希望通过“全集团+全市场”资产配置能力建设和“零售+企金+同业”全渠道销售能力建设，助力社会、企业、机构、个人财富的全面增值，做大做强表外业务。具体来说，有几个指标，其中最重要的一点是带动零售客户管理资产总量(AUM)保持20%以上的复合增速，实现表外管理资产规模逐渐赶上表内资产规模。**投资银行方面**，我们要巩固优质资产的组织能力，加大表内外资产的流转和撮合，努力实现对公客户融资总量(FPA)保持12%以

上的复合增速，其中表外增量要继续大于表内，前面已经说了，去年我们已经出现了这种趋势。

反映到财务指标上，我们要实现非息收入增速大于利息收入增速，非息收入占比持续提升，其中，子公司和财富银行、投资银行密切相关，这个过程中也要保持快速发展，我们的规划是到 2025 年末，子公司对集团的利润贡献占比不低于 15%，力争达到 18%。

这几年非常感谢各位分析师和投资者的建议，我经常和大家交流，我们“商行+投行”要点是客户为本，最终要落到客户经营上。我们要通过财富银行、投资银行这些强有力的工具，持续夯实客户基础、提升客户质量。所以，在客户指标设置方面，我们做了一些规划，希望争取到 2025 年末，零售客群中的高净值客户较 2020 年末翻一番，超过 700 万，私人银行客户较 2020 年末翻两番，超过 12 万；企业有效及以上客户较 2020 年末翻一番，超过 70 万，占全行企业客户比重超过 40%；保持金融同业客户类型全覆盖，在主要客户数覆盖超过 95% 的基础上，非银同业价值客户覆盖率超过 40%，中小银行价值客户数超过 900 户。这些指标我相信绝对不是放卫星，而是我们做了精细的测算，有了具体的措施配套。

二、招商证券廖志明：去年年度信贷计划执行情况怎么样？

今年度信贷计划有哪些变化，比如增速、投放节奏和投向方面？另外，从目前的情况来看，今年的信贷需求和定价趋势表现怎么样？

计划财务部赖富荣总经理：去年，集团各项贷款比年初增加 5,242 亿元，增长 15.23%，略高于年初计划的 13.5%，增量及增速都处于同类型银行前列。同时，重点领域贷款取得突破，个人贷款增加 2649 亿元，增长 18.28%；普惠小微贷款增加 772 亿元，增长 61.25%；制造业中长期贷款增加 343 亿元，增长 46.42%；绿色金融贷款增加 395 亿元，增长 14.11%。

今年，各项贷款计划增长 13.2%，对应增量约 5200 亿元，各季度投放节奏计划按照 4:2:2:2 来安排。额度配置上，信贷资源将主要向零售金融、绿色金融、普惠金融等领域倾斜。这主要考虑几个方面：**一是**把握国家战略机遇，扩大绿色贷款规模，巩固在绿色金融领域的先发优势。**二是**提高低资本占用的零售贷款业务比重，力争新增零售贷款占新增贷款比重保持在 50%左右。**三是**鼓励普惠小微贷款增长，在守住风险底线前提下，加强产品模式创新和线上经营，以普惠小微业务为抓手，重构客户基础。

从目前情况看，去年储备资产在年初快速落地，信贷需求保持较为旺盛的态势。关于定价，在单位贷款方面，随着今年经济加快复苏，预计我行单位贷款定价将高于去年下半年的低位水平；个人贷款方面，我行将在个人经营贷和消费贷等方面寻求业务突破，确保新发放个人贷款的量、价保持稳定。

三、 高盛杨硕：去年虽受疫情影响，但兴业银行展现了很好的风控能力，截至年末的资产质量指标为近五年最好水平。能否请管理层帮我们简单回顾下去年信贷资产不良、关注、逾期的走势特点？

风险管理部邹积敏总经理：回顾 2020 年，我行主动融入国家战略，挖掘市场机遇，同时有效应对疫情冲击，并顺应监管导向加大不良资产处置力度，在做实资产质量管控的基础上，资产质量表现总体稳中向好并且可持续，各项关键指标达到近五年最好水平。具体表现在：

一是资产质量持续优化，不良贷款、关注、逾期全部实现“双降”。截至 2020 年末，我行年报披露口径不良贷款余额 496.56 亿元，较去年初减少 33.66 亿元，不良率 1.25%，较去年初下降 0.29 个百分点；关注贷款余额 544.07 亿元，较去年初减少 69.56 亿元，关注率 1.37%，较去年初下降 0.41 个百分点；逾期贷款余额 523.19 亿元，较去年初减少 116.74 亿元，逾期率 1.32%，较去年初下降 0.54 个百分点。

我行长期坚持做实资产质量，管控基础和应对能力比较扎实。2020 年新冠疫情爆发，导致客户还款能力下降和银行催收受阻，我行及时研判疫情影响，包括企业复工复产波动、进出口贸易波动、资本市场波动、大宗商品波动、地方财力波动等因素，并第一时间采取应对措施，取得了良好成效。全年，我行办理贷款延期本付息累计金额 1147.92 亿元，同时根据客户经营情况有序退出救助政策，到 2020 年末延期贷款余额 313.93 亿元。由于反应迅速取得显著成效，我行逾期、关注等资产质量先行指标基本在 3 月底见顶，而后边际好转直至目前平稳。

二是风险暴露充分，资产质量基础全面夯实，逾期 60 天、90 天贷款与不良贷款的比率均处于行业较低水平。截至 2020

年末，我行逾期 90 天的不良比率（逾期欠息 90 天以上贷款/不良贷款）为 65.66%，较去年初下降 12.99 个百分点；逾期 60 天以上的不良比率（逾期欠息 60 天以上贷款/不良贷款）为 74.57%，较去年初下降 10.11 个百分点。总体上看，面对 2020 年严峻的市场环境，我行主动顺应市场和监管导向，加大不良资产出清力度，资产质量基础进一步夯实。

四、中金公司严佳卉：两会及两会之后，绿色金融迎来密集的政策支持。中金公司一直非常关注兴业银行绿色金融业务的发展动态，前不久我们也发布了一份深度报告。刚才，陶行长讲话中也提到绿色银行的品牌建设，那么，兴业银行作为绿色金融的行业领先者，对于这一领域后续有哪些具体的规划？

陶以平行长：从 2006 年开始到现在，经过十几年坚持不懈的耕耘，我们应该说已经成为国内绿色金融的“风向标”。有些朋友可能留意到了有关报道，3 月 22 日人民银行总行召开了主要银行信贷结构优化调整座谈会，非常荣幸，兴业银行作了绿色金融典型代表发言。我们深切感受到国家对绿色金融发展特别是推动碳达峰和碳中和的不遗余力。有市场分析人士指出，未来三十年我国实现碳中和所需绿色低碳投资规模在百万亿级别，所以这个市场是非常的广阔和诱人。

对于下阶段的绿色银行建设，具体来说：

一是**做大做强**。计划到 2025 年末，绿色金融融资余额突破 2 万亿元，客户数突破 5 万户，在长江大保护等重点区域实现绿色融资余额和客户数翻番。我们今年明确要求，每一家分

行都把绿色金融作为重点业务，每一家分行都要在当地成为绿色金融“领头羊”。

二是拓展外延。我们要加强集团协同联动和创新探索，确保每一个子公司都成为所在行业的绿色金融“领头羊”，建立健全多层次、全覆盖的绿色金融服务体系，将绿色金融拓展到更多场景。今年我们计划在绿色零售业务、绿色私行、绿色基金、绿色理财、绿色信托、ESG 理财、可持续消费金融、绿色租赁等方面全面发力，推出更多具有市场影响力的标杆项目。前面也说了，特别是在碳金融领域，我们要努力占据制高点，把我们金融市场领域做市、交易方面的优势复制延伸到自然资源领域。就在本月，我们落地了全国首例以远期碳汇产品为标的的约定回购融资业务。这些工作与服务普惠小微、服务乡村振兴等等有着非常密切的关系，对于进一步做精表内、做强表外都会起到很大促进作用。

三是深化内涵。通过绿色金融的发展，进一步促进 ESG 理念在经营管理各方面的落地。大家知道目前兴业银行是 ESG 评级最高的一家银行，这方面我们必须率先垂范。包括前瞻性地建立健全 ESG 风险管理体系、规避更多种类的风险，强化自身的绿色运营、带头促进节能减排，等等。就像过去我们探索绿色金融、采纳赤道原则时候一样，刚开始好像是一种自我束缚，但拉长一个周期看都产生了良好的社会效益和经济效益，总结起来就是“寓义于利”。同时，绿色金融也为我们获得了更多国际投资人的青睐，2018 年，我们到海外路演金融债，很多人对兴业银行的绿色金融了解不多，但通过交流给予我们

很高评价；去年年初，我们设立伦敦代表处，当他们了解到兴业银行是中国银行业 ESG 评级最高的银行时，立刻表达出尊重和兴趣。

所以，通过以上三个方面的工作，我相信我们会把绿色的行业领先者位置持续巩固和加强。

五、方正证券余金鑫：我的问题是关于表外非标回表，今年底资管新规过渡期结束，那么全年来看，理财非标的回表有多少规模，影响大不大？

孙雄鹏副行长：资管新规发布以来，不论是市场还是总行层面，都对老产品情况非常重视，所以，到目前为止这些问题对我们来讲都是心中有数，而且踏实有底气。自资管新规发布以来，我们持续贯彻监管要求，大力压缩老产品、老资产，积极推进理财业务的整改。截至 2020 年末，老产品占比 27.76%，整改进度居国股行前列，得到了监管的肯定。

目前，对存量老资产主要采用：自然到期或续发老产品至 2021 年底、提前还款、回表、新产品承接等方式，实行“分类处置、一案一策”。

对于市场比较关心的非标回表问题，我们在回表节奏、拨备计提方面已经做了充足的准备。一方面，根据《2020 年银行业理财市场年度报告》，从全市场来看，非标资产占理财资产的比重是 10.89%，而我们行 2020 年末非标资产占比是 6.35%，显著低于市场平均水平；另一方面，2020 年末我们表内非标资产规模大约 7400 亿元，非标资产拨贷比达到 4.08%，居于同业前列，并且非标的资产质量好于传统信贷类资产。今

年，我们预计非标回表规模大约 121 亿元，这个我们已经是早早做好规划和准备了。所以，我们认为非标回表对表内资产质量和拨备的影响完全可控。

六、 广发证券倪军：我的问题是关于拨备，去年针对信贷和非信贷资产都提高了拨备计提力度，其中，非标资产规模和拨贷比情况怎么样？今年全年拨备计提的策略和目标是怎样规划的？

计划财务部赖富荣总经理：2020 年，我行综合考虑宏观经济形势、疫情影响滞后性以及自身稳健经营的需要，主动加强不良资产核销处置力度，加大各类资产减值损失的计提力度，提升拨备覆盖水平。2020 年末，我行非标资产规模约 7400 亿元，非标资产拨贷比达 4.08%，居同业前列。

2021 年，我行拨备计提将继续坚持一贯的审慎性原则，根据会计准则相关规定和外部监管要求，结合自身的财务情况，进一步夯实资产质量，充分计提拨备，保持拨备覆盖率处于同业较好水平。

七、 个人投资者顾家旖：我看有的银行的资本充足率下得挺快的，如果单纯放贷款，压力还是满大的。请问你们有哪些方法来提高资本金的使用效率？

陈信健副行长：刚才陶行长给我们列了一组数据，过去三年，我行在没有外源核心一级资本补充的情况下，核心一级资本充足率从 9.07% 上升到 9.33%，同时期我们的贷款增长超过

了 1.5 万亿元。这组数据在一定程度上反映了我们近几年来在资本内生增长和资本集约经营上的成效。

今年，我行将继续深化战略转型，刚才陶行长讲话，赖总的回答中关于今年信贷投放策略都提到我们今年的一些相关策略措施，这里面我再说明几点：

一是调整优化表内外资产业务结构，信贷资源将向较低风险权重的零售金融、普惠小微金融等领域倾斜，加大各类资产的流转力度，盘活存量、释放风险资产额度空间。

二是继续优化风险资产额度分配和管控机制，重点支持绿色金融、制造业等实体经济，将有限的风险资产额度资源向资本回报好，符合重点产品、客户、行业标准的业务和经营机构倾斜。

三是更好发挥考核指挥棒的作用，合理设置风险资产收益率计划指标，引导经营机构的盈利增长与风险资产规模增长相匹配。

四是充分发挥我行同业和金融市场的禀赋优势，推动大投行、大资管、大财富等轻资本表外业务更快更好发展。

总之，在保持过去好的做法的基础上，通过继续深化执行“1234”战略，不断提高资本的集约经营水平，使资本消耗处于相对均衡的状态。

八、 中泰证券戴志锋：刚才陶行长讲到的生态圈建设和科技赋能让人印象深刻，与其分不开的就是数字化转型，陶行长可否给我们展开一些，谈谈下阶段有哪些战略性的安排？

陶以平行长：主要有以下几个方面。一是**加大投入**。根据五年规划，我们在近三年内集团有科技背景的人员占比要超过7%，五年后争取达到10%。过去我们讲到科技人员，都是招来科技做科技，今后我们要考虑的是招来科技做业务，包括，前面讲到BA+SA实际就是在业务需求端要有更多的科技背景人员，这样业务与技术人员的对接会更有效、更到位。在具体的投入方面，我们提出每年度科技投入占营收比重超过3%，还是强调上不封顶。这些逐渐实现后，数字化转型的人才基础将会更加扎实，相关基础设施会更加稳固。同时，我们也要建立数字化转型量化指标体系，明确基线与目标，持续跟踪，确保花出去的钱听得见响。

二是夯实基础。主要是夯实三大中台，即技术中台、数据中台和业务中台，这样才能推动数字化转型的发动机能够更加有力，更加顺畅。技术中台方面，要打造高效弹性的云化基础设施，推进应用服务化、业务功能模块化，提升自主掌控能力和研发交付效率。数据中台方面，要以数字治理为根基，重点围绕风险防控、精准营销、运营优化、管理决策四大领域，开展基于应用场景的大数据应用，以数据驱动重构业务流程。业务中台方面，要进一步发挥“BA+SA”协同机制的作用，强化业务与科技的融合，从支付结算、财富管理、在线融资、现金管理等高频交易开始，构建统一支付清算、客户服务、产品交易、风险防控等一批核心平台。

三是树立标杆。加快战略转型重点领域的数字化转型步伐。我在前面报告的时候专门谈到了三大生态圈，我想这方面

我还得要强调一下。场景生态圈方面，在 F 端持续完善银银平台、非银资金管理云平台这些已经很有成效的平台，拓宽优势强项护城河，同时坚持不懈将相关科技建设的经验、营销服务的经验应用到 G 端、B 端、C 端，以支付结算清算为基础抓取更多综合金融服务机会。在 G 端，我们要继续连接用好各类机构的涉企数据，将福建金服云平台模式不断推广，对更多客户进行精准画像，更加高效地提供线上融资服务。福建金服云模式已经开始输出，在其他省份进行探索，去年在宁夏落地，今年希望有更多成果。在 B 端，我们要打造更加强大的工业互联网平台，应该来说，C 端的互联网是一片红海，但 B 端的互联网还是一片蓝海，我们将以供应链融资为抓手延伸至产业链重构，并且通过客户旅程优化畅通产业链堵点，带动供应链融资、个人贷款、结算性存款、并购融资等在内的跨条线“一鱼多吃”，获得更大综合收益。财富银行方面，我们已经搭建了三个重要的开放式线上平台：一个是“钱大掌柜”，主要面向行内外零售客户，去年底注册用户已近 1500 万。一个是“机构投资·交易平台”，主要面向各类金融机构，聚焦“资产交易、理财投资、资金撮合”，去年底注册用户近 2000 家，产品销售超过 1600 亿元。还有一个是“财富云”，主要面向银行同业，为合作机构提供银行理财等丰富的财富管理产品，去年销售财富产品近 1300 亿元。这是我们财富银行实现超越的重要抓手，接下来我们要把这些摆在战略转型更加重要的位置，切实把优势转化为胜势。同时，我们还要沉下心来，围绕提升客户体验，开展理财、私行客户旅程重塑，推进财富产品货架、客户财富

账单、代客资产管理等系统建设与升级，打造理财经理专属工作平台和 AI 投顾管理平台，把财富银行的基础打得更加扎实，确保线上线下齐头并进，更快实现打造一流财富银行的目标。**投资银行方面**，要继续完善“兴财资”平台，努力打造成市场首选的资产流转撮合平台。我们目前也正在以银银平台和非银资金管理云平台为基础，建设同业与金融市场统一门户，打造成市场领先的第三方开放平台，面向境内外各类型同业客户，汇聚全市场同业和金融市场产品，形成各类金融机构互为客户、互补优势的生态圈，为投资银行、财富银行建设提供在数字化转型时代更强的支撑力量。

九、 华泰证券沈娟：非息收入一直是兴业银行的重要亮点，展望今年，是否继续值得期待？

计划财务部赖富荣总经理：根据四部委发文要求，今年商业银行需将信用卡分期收入从手续费收入划归至利息收入。调整后，我行 2020 年度非息收入规模 596 亿元，位居同类型股份行第二位，在 2019 年高基数的情况下继续平稳增长；特别是手续费净收入实现近五年来的最高增速，同比增长 24.14%，增速居同业前列。

我行始终高度重视非息业务的发展，在上一个五年规划期内，同口径的非息净收入复合增长率超过 13%，非息收入规模由同类行中游水平提升至第二位，充分体现了我行战略转型成效。具体到今年，由于去年市场利率前低后高，波动较大，我们认为今年的非息收入增速会出现前低后高的情况，全年来看将保持较快增速。

对于非息收入的拓展方向，主要有五个：一是继续做大做强理财子公司，实现理财总体规模增长显著快于表内，同时重点推动固收增强型、混合及权益类产品增长，提升产品收益水平。二是“线上+线下”一起发力，进一步加强财富销售渠道建设，以销售行内理财产品、代理公募基金、代理保险等业务为主要增长点，提升财富转型成效，促进财富代销业务较快增长。三是“引智+融资”并行，增强投资银行功能，全面提升产品创设能力、投资管理能力、资产流转能力、表外撮合能力、承销分销能力，为客户提供更加完整的综合金融服务方案，带动商行基础业务发展，加快从持有资产向管理资产转变。四是充分发挥我行在资金业务上的传统优势，满足客户财富增值和避险等需求，推进 FICC 业务快速增长。同时加强对市场波动分析研判，进一步提升市场交易能力，努力增加资金业务非息收入。五是 2021 年国内经济逐渐复苏将带动居民消费需求增长，我行将顺应趋势，在做好风险防控的基础上，重点围绕场景搭建、用卡体验等方面进行完善，推动银行卡和支付结算收入实现平稳增长。

十、 华泰证券沈娟：请管理层介绍包括信贷、表内非信贷、表外理财在内的资产质量形势、重点风险领域与管控目标？

风险管理部邹积敏总经理：我行持续根据各类产品的资产组合特征，组织风险排查，聚焦各业务种类的资产质量管控重点，并持续推进，不会出现明显的波动。

表内信贷主要关注延期还款贷款和信用卡。在 2020 年风险充分暴露的基础上，预计 2021 年新发生不良贷款将趋于缓和，潜在风险暴露压力主要是延期还款贷款和信用卡。我行对上述领域风险暴露压力有预判、有预案：一是在应延尽延的基础上，主动分散延期还款到期日，自 2020 年下半年开始，根据客户实际经营和风险情况，组织延期还款贷款救助政策有序退出；二是主动调整优化信用卡业务策略，适当降低规模增速，着力于提高发卡质量和消费场景真实性，总分行联动加大催收力度。

表内非信贷资产主要关注企业信用债。我行持续将表内非信贷资产纳入全行资产质量管控体系，预计今年能够继续保持平稳运行。同时，考虑到部分资质一般的企业资金链较为紧张，其发行的债券存在一定的违约风险，我行将重点关注并主动优化债券投资组合，以“产品优先”为原则主动调仓。

表外理财主要关注旧理财产品整改进度。我行持续按照监管要求推动资管新规整改工作，2020 年已经加大了回表和 risk 处置力度，大部分工作已经顺利实施。2021 年需要回表处置的规模总体较小并且已经纳入了年度经营预算和不良资产处置计划，后续将一户一策推动落地，预计能够在 2021 年过渡期结束时基本完成资管新规整改要求。

2021 年，预计新冠疫情可以得到有效缓解，国内和国外主要经济体经济状况趋于好转，同时，我国十四五规划还将进一步释放改革红利；在内外部环境趋于好转的前提下，我行资产质量主要指标将继续保持稳中向好态势。

十一、银行业分析师马鲲鹏提问：我提一个大家都还满关心的问题哈，就是董事长一职从2019年9月以来，处于缺位的状态，请问什么时候能够确定人选？

陈信健副行长：兴业银行作为省属国有企业，按照党组织隶属关系，我行党委书记、董事长由上级党委即福建省委任命和推荐。目前，根据福建省委安排并经董事会推举，由董事、行长陶以平先生担任我行董事会临时负责人，在董事长空缺期间行使公司法和我行章程规定的董事长和法定代表人职权，主持董事会工作。各位董事始终勤勉尽职，董事会运行情况良好。

兴业银行经过三十多年发展，公司治理和制度建设较为完善。在过去一年多的时间里，陶行长带领管理层继续保持开拓创新、团结奋进的精神，各项业务持续稳健发展，资产负债结构更加优化，各项业务达到预期目标，各项监管评价指标达到历年最好水平。相信通过刚才陶行长的介绍，各位应该对我们总体的经营情况、业务指标都是心中有数。所以，后续人选待上级党组织确定后，我行将及时启动董事长任职相关工作程序。

十二、天风证券郭其伟：围绕“商行+投行”战略，兴业一直被市场关注的同业金融能力，如何动态转化、融合到新的战略中去？

孙雄鹏副行长：感谢大家对兴业银行同业金融业务的支持和鼓励。应该说，我们的同业金融业务一直保持市场的领先地位。并且从16年开始，在保持同业业务合规、健康发展下，

我们将同业优势充分转化融入到整个“商行+投行”的战略当中。从定位上，同业金融是“商行+投行”战略推进的重点阵地和助推器。当前，我们的同业金融业务拥有“全客群、全市场、全产品、全链条”的业务优势。在优势基础上，我们寻求与合作伙伴共同构建金融生态圈。具体来说，有商行、投行、商行和投行双向辐射、商行和投行开放互补这四个方面。

一是深耕商行，夯实发展的基础。我们继续强化对同业资产负债业务的精细管理，继续以“清结算+存托管”业务为抓手，把同业客户自身的、基础性的商行业务夯实增厚，打通账户体系、形成资金流和业务流闭环。2020年，我们的证券资金结算量达到18.59万亿元，同业网银交易结算量超过58万亿元。

二是发力投行，提升盈利的能力。除了做好金融市场各大类投资组合以外，我们还继续加强交易流转，提高我们债券资产的吞吐力度和收益能力；同时，以投资为抓手，发挥对存款、托管、承销等业务的带动效应，深入推进“投研、投承、投销和投托”四位一体化建设。我们大力推进与各类同业客户在FICC、财富管理、泛投行上的多元合作，促进资金融通。2020年，通过投资带动公募基金、私募基金等托管产品新上线2.31万亿元。

三是商投双向辐射，促进获客和引流。我们通过和同业金融客户的深度合作，带动集团挖掘和对接大量的企金和零售业务机会，推动扩大客户FPA和AUM。我们通过铺设理财同业分销渠道，延伸客户覆盖边界和提升服务粘性，2020年同业客

户联动拓展零售客户 76.65 万户、私人银行客户 658 户，带动拓展企金日均存款 366 亿元。

四是开放互补，构建投资和投行生态圈。我们与头部非银机构合作，为企业客户提供 IPO、定增、发债、并购、避险和保值等综合金融服务，2020 年金融债券承销规模达 804 亿元，通过“兴财资”平台流转资产将近 1400 亿元；协同各类资产管理机构，丰富理财或保障类产品的来源，满足客户多层次财富管理需求。

十三、摩根士丹利徐然：如何展望 2021 年的息差水平？其中，生息资产收益率和付息负债成本率分别如何展望？还包括 LPR 重定价对息差影响有几个 BP？

计划财务部赖富荣总经理：随着金融脱媒化和市场化的深入发展，银行的息差会逐渐下降，这是行业的共性和趋势，今年也是如此，息差同样面临几方面压力。一是当前我国疫情已得到有效控制，宏观经济形势总体向好，预计央行在保持货币政策连续性、稳定性和可持续性的同时，会更加关注宏观杠杆率的稳定，在支持经济增长与防风险之间寻求再平衡，今年市场利率中枢将震荡上行，存款竞争会更加激烈，同时，市场化资金的利率也将有所上行，整体负债成本有上升的压力；二是 2020 年 LPR 改革，部分零售按揭贷款在今年年初重定价，会影响生息资产收益率下降约 2BP；三是受房地产贷款集中度管理政策影响，高定价的按揭贷款及房地产贷款增量将受到限制，也会影响资产收益率水平。

今年，我行将通过加强资产负债的前瞻性和主动性管理，力争息差水平保持稳定。**负债方面**，进一步强化负债的精细化管理，加大低成本结算型存款拓展吸收力度，继续加强结构性存款等高成本主动存款的管控，力争客户存款成本稳中有降；同时，加大主动负债的作为力度，平衡好利率、久期的关系。在流动性略为宽裕、利率处于相对平稳的阶段，适度加大市场化资金和同业存单的吸收力度，拉长主动负债久期；在流动性阶段性紧张、利率处于高位时，新增负债则以短期为主；降低市场利率上行对我行负债成本的影响。**资产方面**，随着经济复苏，优质资产可得性有所增强，同时新发放贷款的利率也会有所提高，我行将着力提升风险定价能力，努力提高高收益资产的占比；另外还将继续发挥我行市场研判能力强、捕捉业务机会敏锐度高的优势，把握利率高点机会，增持利率债等优质投资类资产，并择机减持流转，提高投资收益水平。

十四、汇丰证券孙怡：我有一个关于负债端方面的问题，请管理层帮我们展望一下 2021 年的负债增长水平，包括负债结构调整的策略。

计划财务部赖富荣总经理：今年，我们预计负债增长将与资产增速相匹配，增量以各项存款为主。总体策略是进一步调整优化负债品种和期限结构，提高负债成本管控的精细化水平，同时加强流动性管理，确保流动性安全。

具体来说，一个是持续强化低成本核心存款的拓展吸收。坚持打造“交易型银行”，以客户旅程为抓手，提升客户服务体验，加强平台、系统、场景等长效机制建设，通过数字化工

具拓展低成本结算性存款。在“商行”方面，企金条线沿着产业链上下游构建场景生态圈，力争客户资金最大程度在我行闭环内运行和留存；围绕机构、央企集团、上市公司等重点客群，大力营销单位结算账户、资金监管账户等重点结算产品，扩大结算性存款规模。零售条线进一步做深做透“织网工程”，强化代发工资、代扣代缴、特惠商户、全网收单、一表双卡、移动支付等批发式结算性产品营销，开展客户全生命周期经营，提升结算性存款的拓展效率。在“投行”方面，针对客户投融资、财富管理、交易、避险等个性化金融服务需求，整合债券承销、资产管理、FICC等尖刀产品优势，集团多牌照的综合经营优势，长期服务金融同业形成的同业联盟优势，形成表外服务的完整业务链条，提升客户粘性，扩大结算存款沉淀。

另一个是根据流动性管理及资产投放需要，以成本控制为导向，科学安排主动负债的吸收。我们希望通过前瞻性研判市场利率的走势，以成本控制为导向，合理布局中长期负债、同业存单、央行融资、各类债券发行等主动负债的期限、规模和结构，确保全行流动性平稳运行，各项流动性风险监管指标持续达标。

十五、国泰君安郭昶皓：关于不良处置，去年不良处置的力度空前，今年来看，是不是力度上边际减小一些？具体是怎么考虑和安排的？

风险管理部邹积敏总经理：总体上看，经过长期坚持做实，我行资产质量已经达到五年来最好水平并且有持续向好的基础。从近期摸排情况看，今年不良资产生成和处置规模预计会

明显回落。由于不良资产处置应满足各类法律法规的要求，需考虑众多因素，我行将主动沟通，合理确定处置规模，并发挥特殊资产经营优势，“向不良资产要效益”。

十六、个人投资者俞小明：前期债券违约风险对兴业银行资产质量有怎样的影响？有哪些应对措施？

风险管理部邹积敏总经理：我行坚持按市场化原则投资债券业务，注重通过前瞻性研判动态调整债券组合和风险敞口。2020年末，我行自营企业信用债的敞口总体较小，不良率0.52%远低于表内贷款的平均水平，不良资产的拨备覆盖率远高于表内贷款平均水平，风险总体可控，比表内贷款更加审慎稳健。我行一贯注重在研究和风控能够充足保障的前提下开展债券投资业务。一是，我行建立了专业化的市场风险管理团队，强化债券投资的策略研判和盯市管理；二是，兴业研究公司建立了比较强大的研究团队，对我行持仓的债券实施动态估值，已经可覆盖大概1500家的主要发债主体；三是，我行已经配套建立了债券投资业务的风险处置机制，对于监控发现存在风险隐患的债券都在第一时间主动应对。

IV. 直播间文字留言问答

一、 个人投资者张贺、徐小莉、李嘉尔、彭昌民、王赞、李牧之、张辉等，共同关心资本管理方面的问题，希望管理层介绍银行未来的资本管理规划。

陈信健副行长：根据我行制定的《2021-2023 年中期资本管理规划》，上市公司包括集团和银行法人在内的资本充足率规划目标是：到 2023 年，核心一级资本充足率不低于 8.8%，一级资本充足率不低于 9.8%，资本充足率不低于 12.5%，力争未来几年资本充足水平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。

当前，我行将结合业务发展、资本需求、监管导向以及资本市场等因素，从股东利益出发，坚持以内生资本补充为主，同时，综合运用各类资本补充工具，在效益最大化的前提下，加快推进各级资本的补充。

二、 个人投资者杨敏、万玉林、刘怡庄、王薇薇、张静怡、陈岱云等，共同关心今年以来针对房地产贷款、互联网贷款等都提出了新的监管要求，兴业银行这两类贷款的达标情况怎么样？

风险管理部邹积敏总经理：房地产贷款达标方面，2020 年末，我行房地产贷款占比略高于监管部门房地产贷款集中度管理的上限要求，主要是住房按揭贷款占比超限。我行已经根据监管精神制定达标计划，将在监管部门允许的时期内稳步调整，同时，加快存量贷款分期还款或流转，因此未来几年，我

行房地产信贷规模将会平稳运行。并且，房地产信贷规模管控将有助于市场完善定价策略，实现量价平衡。

互联网贷款达标方面，整体来看，我行互联网贷款业务基本上满足监管部门的合规及风控要求，在部分业务流程及管理细节上，我行将按照《商业银行互联网贷款管理暂行办法》的具体规定，在过渡期内进行完善。目前我行互联网贷款业务在全行信贷业务中的占比较低，余额占比约 1.56%，并且我行长期坚持依法合规经营，不仅当前受影响有限，预计今后将凭借合规经营的基础进一步打开市场空间。