

兴业银行 2025 年中期业绩说明会实录

（根据录音整理）

会议时间：2025 年 8 月 29 日 10:00-11:00

会议方式：电话会议

兴业银行参会人员：副董事长、行长陈信健先生，首席风险官赖富荣先生，董事会秘书夏维淳先生，计划财务部总经理林舒先生

前瞻性陈述的风险提示：本报告中涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述不构成本行对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

1. 陈行长业绩解说

各位投资者、分析师、媒体朋友们：

大家上午好！

2025 年上半年，我国经济总体保持较强韧性，同时发展模式在深刻调整，银行业经营面临诸多挑战，包括增速放缓、息差收窄、中收承压、市场波动等。面对这些挑战，我行继续锚定价值银行目标，坚持提升“战略执行、客户服务、投资交易、全面风控、管理推动”五大能力，较好平衡“扩面与挖潜、负债与资产、表内与表外、风险管控与短期逐利”四组关系，经营业绩整体跑赢大市，符合预期。下面，我结合价值银行“五大特征”做分析。

第一，从“盈利能力强”这个维度来看：营收降幅收窄、净利润增速由负转正。盈利能力是商业银行持续经营、抵御风险、服务经济和回报股东的核心基础，是经营的最终结果，也是战略执行能力的最好体现。上半年，我行实现营业收入 1104.58 亿元，同比下降 2.29%，降幅较一季度收窄 1.29 个百分点。实现净利润 431.41 亿元，同比增长 0.21%，增速较一季度由负转正。主要盈利指标边际修复。

一是较好平衡负债与资产，有效缓解息差收窄对利息净收入影响。上半年，我行净息差 1.75%，同比降幅 11BPs，环比年初降幅 7BPs，息差收窄呈收敛趋势。主要通过落实自律机制、推进织网工程、布局场景金融，实现一般性存款付息率同比下降 30BPs。其中，同业存款付息率同比下降 54BPs，下降的幅度较大。近三年，通过抓存款“优结构、降成本”这项战略性工作，取得初步成效。这些举措较好对冲资产收益率下行压力，维持利息净收入的相对稳定，上半年，我行实现利息净收入 737.55 亿元，同比微降 1.52%。

二是较好平衡表内与表外，实现手续费佣金净收入正增长。上半年，资本市场活跃度提升，叠加存款利率下降，各类市场主体对于理财、保险、基金等财富产品的需求增加。我行把握机遇，持续推进“大投行、大资管、大财富”融合发展，完善资产构建、产品创设与营销闭环，实现表外资管财富类中收较好增长。其中，零售财富中收同比增长 13.45%，托管中收同比增长 9.98%。在此

基础上，实现手续费佣金净收入 130.75 亿元，同比增长 2.59%。可以说，去年初以来加快大资管业务布局的成效初步显现。

三是较好平衡投资与交易，其他非息净收入降幅收窄。今年以来，市场多空因素交织、利率波动加大，我行充分发挥投资交易敏捷小组机制作用，及时明确投资交易策略，较好把握波段机会，账户、规模、品种、币种等投资结构进一步优化。其中，二季度，在利率低点止盈兑现部分收益，单季度实现其他非息净收入 123.94 亿元，同比增长 11.7%。上半年实现其他非息净收入 236.28 亿元，同比降幅收窄至 7%，较一季度回升 14.5 个百分点。总的来看，在利率中枢下行阶段，我们储备了较为充足的债券资产，为下阶段平滑收益曲线做了较好准备。

四是较好平衡增收与节支，风险成本和管理成本有所下降。完善风险管控体制，有效化解重点领域风险，减值计提同比下降 12.19%。同时，合理管控费用开支，业务管理费同比下降 0.22%。

第二，从“客户合作深”这个维度来看：客群基础夯实、经营能力提升。客户是商业银行赖以生存和发展的基础。上半年，我行通过实施体验之战、开展产品重检、推进流程重塑等举措，持续提升客户服务能力，较好平衡扩面和挖潜的关系，并将挖潜摆在更加重要的位置上，实现客户质量提升、规模增长。半年末，企金客户突破 160 万户，较年初增长 4.26%。其中，企金潜力及以上客户、价值客户分别较年初增长 5.57%、6.32%。零售客户达到 1.12 亿户，较年初增长 1.63%。其中，零售双金及以上客户较

年初增长 8.38%。

一是零售客户向上输送能力增强、产品配置数提升。依托“基础客户数字运营-双金客户管户经营-私行客户集中直营”的经营体系，上半年，共有 42.07 万户零售基础客户提升至双金及以上客户层级。同时，推进场景生态和支付结算体系建设，加强产品融合，新开借记卡客户绑定快捷支付比例 74.98%，全行借记卡绑卡客户数较年初增长 6.47%。目前，零售双金及以上户均产品配置数 6.74 个，产品交叉营销得到加强。

二是企金新开户质量提升、分层分类经营体系日趋完善。聚焦“开好户、好开户、管好户”，通过流程再造，缩短开户柜面用时，提升客户体验，并围绕股权链、资金链、供应链及产业链，拓展优质客户。上半年，新开户中潜力及以上客户 1.34 万户，占比 12.13%，较上年同期提升 1.2 个百分点。同时，加快战略客户提级经营、腰部客户深化服务、长尾客户数字运营，持续挖潜客户价值，长尾提升至潜力及以上客户 4.92 万户，取得较好成效。

三是公私协同获客更加顺畅。优化联动考核机制，推动公私一体化营销拓客，构建“企金获客+零售经营”协同管理模式，6 月末，零售代发工资存量客户 685 万户，上半年新拓展 149.07 万户，代发金额合计 2594 亿元，同比增长 12.15%，公私联动拓客能力进一步提升。

第三，从“风险成本低”这个维度来看：资产质量总体稳定、

三大领域风险收敛。上半年，我行启动风险管理体制机制改革，围绕优化体制机制、完善风险管理系统、提升风控专业能力、增强责任担当意识等四个方面，系统剖析现有风险管理体系的不足，全面推进风险管理体制改革。半年末，我行不良贷款率 1.08%，与一季度持平，关注贷款率 1.66%，较年初下降 0.05 个百分点，逾期贷款率 1.53%，较年初下降 0.06 个百分点，资产质量整体稳定。同时，拨备覆盖率 228.54%、拨贷比 2.46%，保持合理区间。随着大额风险得到化解，减值营收比为 27.27%，同比下降 3.08 个百分点。

一是房地产、地方政府融资平台、信用卡“三大风险”从高发转向收敛。这几年，我行下大力气，推动三大领域风险化解和业务转型，通过总行行领导挂钩督导与风险防控敏捷小组攻坚等机制，取得良好成效，新发生不良峰值已经过去。上半年，对公房地产新发生不良同比下降 45.72%，信用卡新发生不良同比下降 7.5%，地方政府融资平台没有新发生不良，并且通过专项债置换，回拨减值，有效“控新降损”。

二是制造业、零售经营贷风险有所上升，但整体可控。受新旧动能转换影响，个别制造业企业因自身经营不善出现风险。相关风险已在年初摸排范围内，没有超预期变化和扩散性趋势。零售方面，按揭贷、消费贷新发生不良已有所回落，经营贷不良率小幅提升，但风险分散，整体可控。

三是账销案存清收取得良好效益。持续提升法律攻坚、分类

处置、营销推介能力，拓展不良处置“朋友圈”，挖掘不良价值，实现账销案存回收 65.04 亿元，完成序时进度。

第四，从“业务结构均衡”这个维度来看：资负结构有所优化、重点区域贡献提升。业务结构包括资产、负债的匹配性，公司、零售、同业三大条线业务贡献的合理比例，重点区域、非重点区域的适当布局，资产结构与各地产业结构的一致等方面。上半年，我行继续推动资产负债结构向“低成本负债-稳收益资产”组合转变，存款在降成本的同时，较年初增加 3375 亿元，贷款在优结构的同时，较年初增加 1991 亿元，存贷款结构都有较好优化。

一是持续锻长板、补短板。零售方面，零售存款增长 1483 亿元，余额达到 1.72 万亿元，站稳股份行第二，排名由五年前的第六位一路攀升。其中，通过交易型客户带动的零售结算性存款余额占零售结算性存款总量达到 37.65%，同比提升 1.73 个百分点。随着零售体系化建设成效逐步显现，零售 AUM、个人存款、个人贷款三项规模指标均进入股份行前三。**企金方面，**企金贷款（不含票据）增长 2271 亿元，重点向“五篇大文章”、高端制造业领域投放。绿色、科技、制造业贷款分别增长 1453 亿元、1428 亿元、866 亿元，较去年同期分别多增 393 亿元、215 亿元、522 亿元。在此基础上，合理优化房地产布局，余额较年初下降 211.53 亿元，持续压降地方政府融资平台风险敞口，余额较年初下降 289.01 亿元，资产结构进一步优化。

二是重点区域贡献提升。深化“区域+行业”策略，立足区域经济结构特点，加强区域画像和分类施策，加大资源和政策倾斜，提高重点区域贡献度，提升重点分行与当地主流行业匹配度。上半年，13家重点区域分行贷款占比为54.35%，较年初提升0.95个百分点。同时，全国区域重点行业实现贷款新增1084亿元，较年初增长15.2%。在此基础上，重点分行考核营收占境内分行的比例62.7%，较去年提升2.2个百分点；考核净利润占比62.3%，较去年提升9.2个百分点。可以说，重点区域发展战略已初见成效。

第五，从“经营特色鲜明”这个维度来看：“三张名片”保持特色、新兴领域加速培育。我们坚持守正创新，前瞻把握市场趋势，深入挖掘客户需求，积极创建特色优势，提高市场竞争力。上半年，我们在较好巩固绿色银行、财富银行、投资银行“三张名片”优势的基础上，加快打造科技金融新优势，加速从“数字兴业”迈向“智慧兴业”。

一是继续擦亮“三张名片”。部分领域优势进一步巩固。6月末，绿色金融贷款余额1.08万亿元、并购贷款余额2931亿元、境外债承销规模32亿美元，这三项指标均为股份行第一。理财管理规模2.32万亿元、非金债承销规模4334亿元、科创票据承销规模385亿元，这三项指标均为全市场第二。

二是立足自身优势做强科技金融。绿色金融、投资银行与科技金融有着较强的业务协同性，一方面很多绿色企业也是科技企

业，另一方面科技企业往往需要更全面、更综合的服务方案。上半年，通过发挥绿色、投行等业务特色，我行科技金融贷款余额增长至 1.11 万亿元，位列股份行第一，较年初增长 14.73%。目前，我们正在抓紧筹建金融资产投资公司(AIC)，进一步强化“商行+投行”，打造科技金融新优势，让科技金融成为兴业银行的第四张名片。

三是加速构建“智慧兴业”。全面打响“体验之战、敏捷之战、智能之战”三大战役，推动“数字兴业”迈向“智慧兴业”。

“体验之战”通过数据埋点，识别客户需求，驱动精细运营，持续优化手机银行、五大线上平台，以及各类金融场景客户体验。手机银行月活用户数同比增长 8.40%。“敏捷之战”提升研发交付效率和质量，通过流程再造，将项目上线流程节点从上百个缩减至 25 个，IT 项目总体设计阶段工作周期压缩 30%，兴业数金公司可以同步安排 300 个系统研发项目。“智能之战”以 AI 打造智能体服务、质检服务、报告服务等 12 项应用范式，持续深度赋能零售、企金、同业等经营领域，已在图像识别、智能语音、多模态等场景方面展开应用。

以上是上半年的经营情况。上个月，我们召开半年度全行工作会，也对照以上“五大特征”进行了自我检视。总体来看，通过提升“五大能力”、有效平衡“四组关系”，价值银行建设初显成效，但还有一些薄弱环节需要正视与改进。比如，负债成本仍偏高，是稳息差的主要矛盾；重点区域贷款占比还偏低，是稳投

放的主要方向；资管财富类中收还不稳定，是提中收的关键。

对此，我行将继续在发展中持续优化、久久为功。一是**坚守负债立行**。随着我行一批长久期负债陆续到期重定价，息差压力将进一步缓解。同时，通过深耕零售结算场景、推进企金织网工程，低成本结算性存款也在稳步增长。下半年负债降成本的成效将进一步显现。二是**深耕产业金融**。我行的英文名是 Industrial Bank，直译就是“产业银行”，我们一定要做到名副其实。对此，我行将继续发挥兴业研究专长，联动风险管理与客户服务部门，将研究与准入政策、风险授信、企业画像深度结合。并且，进一步强化投资银行、绿色金融特色，组建“行业研究员+产品经理+风险经理+客户经理”的作战团队，以“研究+专业+敏捷”的方式深耕产业。三是**聚力中收拓展**。把握资本市场回稳向好、存款向资管财富“搬家”的机会，充分理顺“大投行、大资管、大财富”机制、强化母子联动、总分协作，做大集团资管规模，做大客户财富规模。四是**加强全面风控**。积极应对传统风险与新型风险，围绕“机制、系统、专业、责任”八个字，推动风险管理体制改革落地见效。同时，把握增量政策机遇，持续深化行领导挂钩督导机制，加大房地产、信用卡等重点领域风险化解力度，努力降低风险成本。

以上为兴业银行上半年经营情况，希望各位投资者、分析师、媒体朋友多提宝贵意见，积极建言献策，帮助我们实现更高质量发展。谢谢大家！

II. 问答环节

1. 中金公司张帅帅：上半年，兴业息差管控效果较好，如何展望全年净息差降幅与利息净收入情况？

林舒总经理：2025年上半年，我行集团净息差1.75%，较2024年下降7BPs，处于股份行同业较好水平，也在年初预测的全年净息差降幅10BPs范围内。实现利息净收入737.6亿元，同比下降1.5%，小幅负增长，与市场同业表现总体相当。

关于后续走势，在当前的政策组合拳下，银行业净息差已经出现一些积极信号。一方面，从5月份这轮降息情况看，存款挂牌利率平均降幅实际是大于LPR降幅的。此外，从强化存款自律管理、规范高息揽储等一系列动作，也可以看出政策层面对银行业合理息差水平的呵护。另一方面，由于资产端的重定价周期相对较短，LPR下调的影响在资产端收益率已反应较为充分，未来影响是趋缓的。而负债端随着相对高息的存款逐步到期，存款重定价的效应将逐步显现，整体付息率有望进一步改善。整体来看，我国银行业净息差正处于筑底阶段，降幅持续收窄并呈现趋缓态势。

具体到我行，负债端，我行下半年预计有2700亿元的3-5年期定期存款到期，平均付息率约3.34%，按当前1.75%—1.80%重置，预计可节约利息支出15.4亿元。另一方面，我行同业负债占比较高，在利率自律机制约束下，年初以来同业资金成本下行较快，上半年同业存款付息率比2024年下降47BPs。假设市场利率

稳定，通过加强同业负债统筹管理，预计下半年同业存放利息支出较上半年可节约10亿元左右。**资产端**，可以看到今年市场整体缺乏优质资产，下半年我行将在保障规模有效增长的同时，着力稳定资产收息率。目前来看，我行存量贷款收益率下降幅度在同业中保持较好水平。

展望全年，可以得出两个结论：一是净息差降幅将控制在年初预计的10BPs以内；二是全年利息净收入降幅较上半年将有所收窄。

2. 浙商证券梁凤洁：半年末，兴业银行资产质量主要指标稳定，贷款新发生不良率有所上升，是什么原因？哪些领域资产质量边际改善，哪些领域资产质量压力边际上升？如何展望全年新发生不良情况？

赖富荣总经理：上半年，我行新发生不良规模与去年同期保持稳定，新发生不良生成率略低于去年同期，并且呈现“总量可控、结构分化”的特征。具体来看：

一是房地产、地方政府融资平台、信用卡从风险高发转向收敛。近几年，中央在房地产、地方政府债务等重点领域风险化解方面保持强有力的支持力度，目前房地产市场的存量风险暴露充分，增量风险较为可控，地方政府化债工作有序推进，债务风险有所缓解。今年我行完善重点领域风险防控敏捷小组工作机制，建立房地产、地方政府融资、消费金融、账销案存资产、大额风险处置五个敏捷小组，推动重点领域、重点项目化解处置。同时，

我们进一步完善行领导挂钩督导工作机制，将重点领域风险突出的分行及重大风险项目，纳入行领导挂钩督导范围内，强化总行督导支持，提升与当地政府、企业沟通协调的层级，提高化解处置质效。相关措施已取得明显成效，对公房地产业务新发生不良较上年同期减少46%，地方政府融资平台领域无新发生不良，信用卡领域新发生不良同比下降7.5%，三大重点领域风险持续收敛。

二是制造业和零售信贷风险有所抬升。从制造业来看，新发生不良分布较为分散，基本是由于管理不善叠加产业结构变化导致企业出现违约。**从零售信贷来看**，按揭贷款、消费贷款新发生不良规模下降，但经营贷有所上升，主要是部分小微企业面临市场需求不足、成本上升等问题，偿债能力下降。以上风险基本都在年初摸排范围内，影响可控。

从上半年执行情况看，全行资产质量运行在年初预计范围内，预计全年新发生不良规模将较上年有所下降，不良贷款率、关注贷款率、逾期贷款率将保持相对平稳、合理可控。

3. 瑞银证券颜媚之：目前，按揭贷款资产质量稳定，消费贷、经营贷不良率小幅上升。面对金融支持消费复苏、小微企业发展的政策导向，如何做好相关领域的风险管控？

赖富荣总经理：我行对零售信贷风险上升有清醒认识，始终保持稳健发展节奏，全力防范风险隐患，并且我行零售信贷有比较鲜明特点，按揭占比高，消费贷、经营贷占比相对较小，因此总体上受到的风险冲击相对有限。我们坚持“宁可让利不让风险”，

主动调整客户和业务结构：对于实际用途难以把握的消费类贷款，持续收紧信贷投放，虽然可能阶段性影响利息收入，但能有效控制潜在不良贷款增长；对于个人经营贷款，积极响应国家政策导向，加大对小微企业的金融服务支持力度，但同时，宁可利率低一些，让利于小微企业，也要聚焦优质客群和真实经营场景，确保风险和收益的平衡；对于按揭客户，严格遵循“好人好房”原则，从严把握区域、楼盘和客户的准入标准，保障按揭业务的稳健增长。

下阶段，我行将结合外部政策导向与自身风险偏好，从几个方面做好零售领域风险管控和业务发展的平衡：

一是坚守零售业务本源，业务发展依托真实消费与经营场景，结合内外部数据交叉验证，动态评估借款人持续还款能力，强化第一还款来源。运用我行企业级押品服务平台，建立LTV值动态监测管理机制，确保第二还款来源可靠。

二是建立对合作机构严格的准入、考核和退出机制，提升优质渠道业务占比。更加长远来看，要降低中介渠道业务占比，让每一笔信贷业务的投放，都能把能力沉淀在我们自己的渠道、自己的团队上，增强业务自主可控性。

三是依托兴业银行强大的金融科技实力，再造零售信贷工厂系统，将分散的系统工具与数据集市进行整合，升级人工智能大模型能力，构建前瞻性风险预警体系，对异常交易行为和潜在风险信号快速响应，加强预警。

四是加快总行集中催收团队的建设，目前已实现部分网贷产品和按揭业务的集中催收，实现总分行协同作业。结合催收支持系统和评分卡工具的运用，制定差异化催收策略，提升小额分散贷款的回收效率，降低不良资产新增压力。

4. 招商证券王先爽：上半年，兴业银行贷款投放表现出稳规模、优结构、控风险的特点，如何展望全年贷款投放目标、结构、重点领域？反内卷政策是否会对贷款增速、定价造成影响？

林舒总经理：上半年，我行集团口径贷款（不含票据）较年初新增1991亿元，增幅3.67%，规模增长稳定，但和去年同期比（新增2336亿元），仍少增344亿元，对生息资产增长形成一定影响。这有外部信贷需求较弱的原因，也有我们内部持续“优结构、控风险”，坚持“让利不让风险”的考虑。

具体来看：一是对公贷款（不含票据）较年初增加2271亿元，完成年初全年计划的75.7%。其中，绿色贷款、科技贷款、制造业中长期贷款分别较上年末增长15.61%、14.73%、11.83%，增速继续保持两位数。同时，优化房地产、租赁和商务服务业贷款布局，贷款同比少增579亿元、518亿元。二是零售贷款较年初减少279亿元，主要是上半年整体消费需求不足，同时银行业零售信贷不良率呈现抬升趋势，为保证发展质量，我行及时主动优化业务策略，弱化规模增长，推进结构调整。其中，相对低风险、强抵押的按揭增长35亿元，经营贷款增长55亿元。

展望全年，一是预计企金贷款新增规模将在3000亿元左右，

力争完成年初计划目标。二是零售贷款在管控好风险前提下，力争较上半年有所改善。重点是在稳住按揭基本盘的基础上，合理、有效制定消费贷、经营贷产品和区域策略，有选择、有重点地推动业务开展。

近期，反内卷政策也将对贷款投放、定价产生机遇和挑战。一是机遇来看，反内卷的全面推进，有利于规范商业银行贷款定价，遏制同业间的无序竞争，客观上有助于缓解银行业资产收益下行压力，从七八月份情况来看，恶性竞争现象明显减少。二是挑战来看，一方面，在政策实施初期，可能存在不同区域、不同银行推进进度、执行力度不一致的情况。另一方面，价格竞争手段失效后，各行最终比拼的是银行所提供产品与客户需求的适配度，依托的是银行的专业服务能力。下半年，我行将重点提高专业服务能力，加强产品设计、优化业务流程、提升客户体验，在未来有序竞争中占据先机。

5. 摩根大通李丽丽：下阶段，“反内卷”政策是否会对其他制造业领域资产质量造成影响？有哪些应对策略和部署？

赖富荣总经理：我们理解，国家推出“反内卷”政策，主要是为了防止行业内特别是制造业领域的恶性、无序竞争，推动产业升级。

从短期看，反内卷政策将逐步出清传统低效产能、新兴过剩领域、技术落后项目，可能引发相关贷款违约风险上升。但从长期看，政策将推动落后产能退出、供需关系改善，有利于提高企

业盈利能力、改善基本面，并驱动金融资源向高端制造、绿色经济等国家重点领域倾斜，有利于银行优化资产结构、客户结构，降低系统性信用风险。

我行近年来一直推动“区域+行业”经营，密切跟踪各地区的行业发展态势，有所为有所不为，有进有退，过剩产业业务规模不大，资产质量较好。截至6月末，我行石化、汽车、钢铁、光伏、锂电池、水泥、船舶等产能过剩行业项下贷款余额2400多亿元，不良率只有0.40%。过剩行业中，龙头企业贷款余额占比接近50%，这些龙头企业有较强的技术升级和成本控制能力，建立了行业领先优势，抵御行业风险的能力较强。我行通过摸排，已基本掌握过剩产业潜在风险客户状况，整体风险可控。下阶段，我行将从几个方面做好应对：

一是密切跟进国家调控政策变化，按照“有进有退”的总体导向，细化客户分层分类施策，支持高端产能供给，退出落后低效产能，运用我行“技术流”评价体系以及绿色金融、投资银行等产品优势，为企业科技创新、绿色转型、兼并重组等提供高质量金融服务。

二是发挥综合牌照优势，按照“区域+行业”维度梳理重点区域及重点企业清单，坚持优势区域和优质龙头“双优”策略，制定重点行业营销指引，实施差异化授信政策，有效把握产业结构调整、国产替代和产业升级业务带来的机遇。

三是强化行业限额管理。我行已建立对产能过剩行业的限额

管理机制，针对重点区域、重点行业进行精准管控，防范行业集中度风险。

四是结合产能出清方向，加强存量客户排查，并定期进行复检，及时掌握客户最新情况，做好风险客户的分类处置。

6. 兴业证券陈绍兴：上半年，兴业银行手续费及佣金净收入保持正增长，如何展望全年趋势？有哪些重点发力领域？

林舒总经理：上半年，我行集团手续费及佣金净收入130.75亿元，同比增长2.59%，呈现恢复性增长的态势，处于同行较好水平。

年初业绩发布会时，我行提出今年续费及佣金净收入的策略是“锻两个长板、补两个短板”。总体来看，策略执行情况较好，上半年手续费能够转正，两个长板提升比较明显，主要在财富、托管中收。下半年，我行将继续加强这两个长板。一是深化“大投行、大资管、大财富”融合发展，大力推进资管体系。销售端整合零售、私行、企金、同业、合作中心五大行内渠道及线上平台，构建全渠道销售网络；产品端以理财、基金、信托、期货、国信子公司为核心，推动权益、指数、量化及跨境产品转型，强化绿色、科创领域布局，联动投行部构建区域+行业生态圈，支持高新制造业与新质生产力发展；投研端搭建统一平台覆盖多资产类别；风险端实现全链条数字化管理。二是加强投资销售与托管业务协同，在托管产品首发、持营、做市全链条上形成强大的协同效应。

从补短板来看，上半年成效不太明显，主要在信用卡、担保承诺中收。下半年，我行将着力补短板。支付结算及担保承诺业务方面，聚焦重点行业、深化产品场景应用，加速流程优化和业务办理效率，提高客户服务质效，大力推动业务规模和中收增长。信用卡业务方面，坚定执行业务转型策略，从放贷模式转到交易模式，加速升级高端产品体系、加强权益经营，稳固全量客户基本盘；通过完善用卡场景生态、紧扣“绑卡促活”主线扩大支付场景覆盖度、强化存量客户价值挖掘等举措，保障交易基本盘。

7. 华泰证券贺雅亭：上半年，兴业银行其他非息收益同比负增，但较一季度降幅收窄，如何展望全年趋势？近期，财政部出台对新发行国债、地方政府债券、金融债券的利息收入恢复征收增值税的政策，对于下阶段金融投资、债券发行、经营业绩的影响？

林舒总经理：今年来看，金融市场价格波动，对银行非利息收入带来的影响将大于往年。上半年，金融市场利率总体先上后下，利率中枢高于年初市场普遍预期。一季度，在利率上行期间，我行通过衍生品有效对冲市场波动影响，并择机加大高息资产建仓力度。二季度，随着利率下行到相对低位，适当增加减持兑现，增厚投资收益。半年度，实现其他非息收入 236.28 亿元，同比下降 7%，降幅较一季度收窄 14.5 个百分点。总体来看，上半年我行金融市场策略执行较好，符合市场预期。

近期，财政部对相关债券的利息收入恢复征收增值税，引起市场较大关注。投资方面，免税政策调整从长远看能够更好发挥国债利率基准作用，有利于形成统一的债券市场价格体系。考虑到新老划断，总体来看，市场相对平稳，对投资收益影响可控。融资方面，今年我行金融债发行规模较大，年初来看发行成本具有一定优势，恢复征收增值税将提高金融债券发行成本，相对三年定期存款（自律利率为 1.75%）成本优势有所减弱，后续我行将结合市场环境，统筹安排后续金融债券发行计划，重点关注综合成本与其他负债产品的比价关系。

展望下半年，市场利率波动叠加政策影响，其他非息收入增长仍具有较大不确定性。对此，我行将持续巩固推动投研一体化建设，推动对中资外币债等全球各类资产的合理布局，加强跨境投资交易能力建设，并进一步复制推广境内投资交易模式、策略至香港、自贸区交易单元，推动跨境联通+交易引流，强化策略输出，争取做到其他非息收入表现处于同业较好水平。

8. 美银美林许龄珏：面对新的环境变化，兴业银行如何完善风险管理体制机制建设，有效平衡风险管控与业务发展？

赖富荣总经理：我行现行的风险内嵌模式已经施行十几年，为业务发展提供了有力保障。但是随着内外部环境发生变化，传统的风险管理模式和现有的架构已经难以满足当前的业务发展需求和风险防控要求。本次改革既要加强风险管理的集中统筹，保持风险管理独立性，与业务经营形成有效制衡，也要实现风险

管理与业务发展的深度融合与协同共进，为高质量发展提供坚实保障和有效赋能。具体来看：

一是构建职责清晰的全面风险管理架构。本次改革按照风险管理逻辑，重新整合设置专业化管理部门，特别是授信管理与审查审批的分离，打破了“既当运动员又当裁判员”的弊端，确保风险审查的独立性和权威性。同时，进一步明确与细化各类别风险管理部门的职责，整体形成分工明确、职责清晰的全面风险管理架构，增强相关单位的履职能力。此外，还兼顾差异化风险管理需求，在专营持牌机构设立专业的风险管理窗口，对内嵌风险岗位落实以风险考核为主的考核模式。

二是提升风险管理的主动性和前瞻性。以改革为契机，推动构建清晰精细、执行有力的风险偏好和容忍度管理体系，将风险偏好制定与国家战略、本行发展战略执行紧密结合，并结合新型授信管理体系建设，按照“简化规则、适配风险”的原则对现有信用业务授权框架进行重构，精简优化授权规则。在授信政策方面，加强业研融合，通过落实“一区域一策略”，赋能业务转型发展，提升分行资产结构与区域经济结构的契合度。此外，还将分步实施专职审批官管理机制，在全行遴选一批中高级专职审批官，从繁杂的行政岗位中脱离出来专门从事授信审批。

三是强化实数字化风控能力。构建数字化尽调工具，打造全行企业级尽调平台，覆盖各类需现场尽调的使用场景；加快建设全行统一的风险监测平台，将全集团各主要类别风险纳入监测范

围，建立“监测预警—核实处置—持续追踪”的闭环管理机制；完善模型管理线上化功能，开展风控模型和风控策略的差异化管理，兼顾流程效率与风险管控；强化授信流程约束，审批信息自动归档不可篡改，实现各审批环节可追溯、可追责。

9. 中信建投马鲲鹏：上半年，财政厅将持有的 86 亿可转债全额转股，体现大股东对兴业银行的长期看好。下阶段，如何推动剩余 413 亿可转债转股？如果转股成功，主要资本投入方向？

陈信健行长：谢谢你的问题。去年这个时候，大家也比较关注这个问题。相较去年，今年情况发生了很大变化。截至8月22日，我行股价22.77元，高于可转债转股价格21.19元，距离强制赎回价格还有20%左右的空间。对于估值继续修复，实现可转债转股，我们总体较为乐观。这既有板块行情的因素，也有自身的因素。

首先，从银行板块来看，估值显著修复，还有进一步向上空间。2023年以来，上市银行平均PB由2023年末的0.52提升至当前的0.67。其中，有6家PB估值已经回升至0.9以上。这背后有三方面因素。一是风险边际改善。这是最根本的原因，特别是中央金融工作会议提出金融强国目标，把金融上升到国家战略高度，突出强调防风险。两年多以来，中小银行风险稳妥处置，地方政府融资平台风险、房地产市场风险持续收敛，中国金融体系稳定运行、韧性得到强化。与两年前相比，市场担忧减小，预期发生转变，对银行风险边际收敛、经营韧性增强、健康稳定发展更有信

心。**二是息差降幅收窄。**监管将降低银行负债成本、保证适当息差、稳定发展基础作为重要的政策目标。目前，正在通过“反内卷”、规范三方机构合作、进一步强化市场利率定价自律机制等举措，坚定不移推动政策目标实现。**三是增量资金入市。**一方面，中央大力引导保险、ETF、公募等中长期资金入市，银行市值大、业绩稳、估值低、分红高的属性，能很好适配中长期资金投资需求。目前，已有多家保险公司、AMC公司大幅增持银行，成为主要股东。**另一方面**，以存款利率为代表的无风险利率持续下行，居民配置理财、保险、基金，以及直接投资意愿提升，也成为银行板块增量资金的重要来源。近期，上证指数时隔十年再次站上3800点，A股成交额连续多个交易日突破2万亿元，资本市场活跃度持续上升。下阶段，这三个驱动银行估值修复的力量还会延续，增量资金规模会越来越大，包括大型保险公司每年新增保费的30%将用于投资A股，指数基金的规模将持续扩大，社保、理财等资金入市的堵点将逐步打通等等。

第二，从我行情况来看，将在银行板块估值修复趋势中，坚定保持经营跑赢大市。一是基本方面，近年来，我行锚定价值银行目标，持续提升五大能力，做好金融“五篇大文章”，经营总体平稳向好。从风险端来看，当前风险集中暴露的高峰期已经过去，风险成本还有优化空间。从负债端来看，今年下半年和明后年，有近1.5万亿三年期以上的定期存款陆续到期重定价。同时，客户结构持续优化、服务能力不断提升，基础能力越来越扎

实，这些都将推动整体负债成本进一步下行。近期，大家都提到，银行业净息差有望在今后较短时间内实现稳定，这在我行也将得到明显体现，对业绩稳定形成支撑。**二是股东回报方面**，将制定更加积极的分红政策。我行已连续十五年稳步提升分红率，去年首次突破30%，达到30.73%，对应分红规模224亿元，两个数值都处于股份行第二。后续，我行会努力保持这个趋势，并推进实施中期分红，给予股东更好回报。**三是配置价值方面**，目前，我行静态股息率4.66%，处于国有和股份行银行前1/3，PB估值0.62，处于国有和股份行后1/3，分红高、估值低，修复空间大。今年以来，福建省财政厅将其持有的86.44亿元可转债全额转股，大家人寿大幅增持我行5.4亿股，充分体现了大股东对我行长期信心。当前，我行正积极推动现有大股东和新的投资者在二级市场购买股票或者可转债，进一步提高长期投资者持股比列，持续改善股权结构。

以上这些因素都为我行推动可转债转股创造良好条件。根据静态测算，可转债全额转股后将提升我行核心一级资本充足率0.5个百分点，有利于我行增强资本实力、推动股东分红稳中有升，给予投资者更好回报。目前，我行已制定《市值管理制度》《估值提升计划》，以及《提质增效重回报行动方案》，将充分把握板块行情，继续以经营管理促进市值管理，以市值管理推动可转债转股，并以可转债转股助力经营管理实现更大提升，更好回馈广大投资者的厚爱。谢谢大家！