兴业银行2022年中期业绩说明会实录

**会议时间：**2022年8月26日15:30-17:45

**会议方式：**现场会议+视频直播

**兴业银行参会人员：**行长陶以平先生、副行长孙雄鹏先生、党委委员张旻先生、党委委员张霆先生、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、董事会秘书华兵先生

**记录人：**兴业银行投资者关系管理团队

# 一、业绩解说环节

**各位投资者、分析师、媒体记者朋友，各位新老朋友们：**

大家下午好！今天是个特殊的日子，是兴业银行成立34周年。我们34年的发展，离不开广大客户、投资者、分析师和媒体朋友们的关心和支持，在此，我谨代表兴业银行，对大家的长期关心和支持表示衷心的感谢。大家应该注意到了，今天的中期业绩说明会，有一个新变化，管理层增加了两位新同志，分别是张旻同志和张霆同志。上半年，我行两位副行长卸任，陈锦光同志到龄退休、陈信健同志转任监事长，同时董事会决定聘任张旻、张霆同志担任副行长。这两位同志都是我们兴业银行土生土长的同志，他们年富力强，业绩非常卓越，希望大家一如既往地对他们关心、帮助和支持！下面，我就中报业绩情况做个总体介绍。

上半年，百年变局加速演进，国际形势复杂多变，国内疫情多点反复，经济发展面临的“三重压力”加重，经营的不确定性与超预期因素增多，带来严重挑战。在此背景下，我行认真贯彻落实党中央、国务院的决策部署，围绕新的五年规划，坚持稳字当头、稳中求进，一张蓝图绘到底，以“四稳四进”策略深入推动“1234”战略实施，以改革深化激发组织活力，持续巩固基本盘、布局新赛道，展现出稳发展、调结构、促转型的经营新气象。

## 第一，业务发展大盘总体稳健。

**一是规模保持稳健。**截至半年末，集团总资产达到8.98万亿元，较年初增长4.44%。其中，贷款增长7.85%，高于总资产增速3.41个百分点，贷款在总资产中的占比较年初提升1.68个百分点至53.15%，其中绿色融资持续保持强劲增长势头，央行口径绿色贷款较年初增长19.31%至5415.84亿元。各项存款较年初增长7.79%至4.65万亿元，增加3359.02亿元，比去年同期多增2179.76亿元，存款在总负债中占比56.19%，比年初提升1.68个百分点，存款稳定增长有效支持了信贷资产投放。

**二是质量保持稳定。**上半年虽然受疫情影响，不良贷款余额和不良贷款率较年初有所上升，但整体资产质量依然保持稳定，截至6月末，不良贷款率1.15%，关注类1.52%，逾期90天以上贷款与不良贷款比例，俗称剪刀差83.98%，低于90%，拨备覆盖率251.3%，拨贷比2.89%，这些数据说明我们风险抵御能力依然保持较好的水平。

**三是效益保持稳进。**上半年收入结构持续优化，实现营业收入1158.53亿元，同比增长6.33%，其中：非息收入继续保持良好的增长势头，同比增长17.21%至434.22亿元，在营业收入中占比较去年同期提升3.48个百分点至37.48%，轻资本道路越走越顺。归属于母公司股东净利润达到448.87亿元，同比增长11.9%，增速比营业收入增速高5.57个百分点。

## 第二，各项结构调整稳中有进。

**一是客户结构夯实优化。**客户是发展之基。上半年，客户基础进一步夯实，企金、零售、同业客户数、价值客户数稳步增长，绿色、科创、能源等转型业务客群数快速增长。其中，绿色金融客户数4.43万户，较年初增长16.66%；科创客户数4.46万户，较年初增长23.25%；能源化工行业客户数3.46万户，较年初增长12.55%；新能源汽车客户数759户，较年初增长39.27%。零售客户数比年初新增560万户，较去年同期多增144.92%，其中贵宾客户较去年同期多增64.73%，由长尾客户晋级贵宾客户数较去年同期多增10%，客户经营能力不断增强。

**二是业务结构加快调整。资产方面，**年初我们提出的守住基本盘、布局新赛道策略，在上半年得到了坚决贯彻执行。基本盘方面，我们稳妥推动房地产、地方政府融资和高碳行业稳健转型发展，加大普惠小微、制造业支持力度，加快零售信贷多元化发展。上半年，普惠小微贷款、人行口径制造业贷款、非按揭零售贷款业务则分别较年初新增557亿元、887亿元、598亿元，比去年同期多增24.96%、195.67%、161.27%。新赛道方面，我们持续在新能源、新能源汽车、半导体、生物医药、电商、IDC、仓储物流等新兴行业加大投入，提升业务结构与国家战略契合度。上半年，战略性新兴产业贷款、科创企业贷款分别较年初增长41.87%、27.28%，占对公贷款比重为9.34%、11.33%，较年初分别提高2.07、1.49个百分点。**负债方面，**我们持续优化结构，上半年我们发挥兴业银行的特长和专业优势，准确把握住市场流动性宽松的有利环境，积极拓展低成本市场化资金，并加快长期债券发行，在提升稳定性的同时，降低总体负债成本。上半年，同业资金付息率同比下降6BP，同业存单付息率同比下降15BP，同时发行了515亿3年期金融债，发行利率不到3%，由此整体负债成本同比下降3BP。

**三是收入结构持续印证战略。**上半年，我们发挥投行与金融市场优势，实现非息净收入同比增长17.21%，增速大幅高于利息净收入，非息收入作为“商行+投行”战略执行的印证指标，进一步得到强化。其中，我们持续增强“债券银行”“FICC银行”能力建设，实现与之相关的金融市场业务收益175.81亿元，同比增长29.51%；理财业务加快转型升级，实现收入75.21亿元，同比增长16.57%；投行债券承销、资产流转业务继续巩固领先优势，实现收入26.10亿元，同比增长18.34%。兴业银行多元化的收入结构是一个非常重要的特点，进一步印证了我们战略。

## 第三，经营转型加快推进深化。

**一是“三张名片”持续树牢擦亮。绿色银行方面，**上半年我们以改革为契机稳步推进集团“全绿”转型，聚焦减污降碳、高碳行业“绿色升级”领域加大绿色资产投放力度。具体而言，就是以国家风电光伏大型基地建设项目为契机，抓住新能源发电项目和新能源装备制造重点企业，大力发展新能源产业链金融。同时，支持电力、工业、建筑、交通等高碳排放企业绿色低碳转型，使能源金融成为我行绿色金融的主力军。上半年，集团表内外绿色金融融资余额达到1.53万亿元，较年初增长9.99%，而且业务收益较高、风险较低，存量信贷业务收益率4.66%、不良率0.48%。其中，我行清洁能源、绿色交通、节能技改等相关降碳领域绿色融资余额为7322.22亿元，较年初增长12.01%，符合人行口径清洁能源贷款1077亿元，较年初增长41.90%。

**财富银行方面，**上半年通过体制改革，进一步优化财富管理和组织模式，建立大财富协同联动机制，提升财富业务经营能力。我们整合了线下财富销售队伍和线上“钱大掌柜”，充分发挥银银平台链接同业生态圈的客户优势，提升财富客户服务能力。上半年，钱大掌柜平台月均MAU较年初增加21.37万户，增长106.53%，通过钱大用户转化为我行新增储蓄卡用户数为16.62万户，同比增加25.72%。银银平台面向机构客户销售的资管产品保有规模达到1204.65亿元，较年初增长176.71%，并且，我们还通过银银平台的“财富云”渠道向国股行、中小行和农信社客户销售理财，半年末保有量达到2736.43亿元，较年初增长53.44%。年初我们提出的“百行千亿”目标正在加速完成。**同时，持续强化投研能力建设，**大力提升产品竞争力，加大固收理财产品创设力度，满足客户资产配置转换需求。上半年，我们综合理财能力连续十九个季度排名第一，在整体市场理财规模增长相对乏力背景下，理财规模较年初增长1783亿元至1.96万亿元，全市场排名上升一位，至第四位。目前规模已经突破2万亿。其中，符合资管新规的新产品规模占比97.67%，转型进度同业领先，固定收益类新产品较年初增加2762亿元至1.81万亿元，继续保持差异化竞争能力。6月末，全集团零售AUM的规模已经突破3万亿，达到3.07万亿，较年初增长7.79%。

**投资银行方面，**上半年重在强化投行能力建设，加强商投联动、集团协同带动综合收益。我们在年初举办了第一期“商行+投行”专题培训，以过去几年我行商投联动的典型、成熟、可复制的案例为基础，对全行一线经营机构进行专业培训，并通过“战斗单元”形式，落地一批典型案例。从上半年来看，成效明显。集团对公客户融资总量（FPA）规模较年初增长9.27%至7.65万亿元，其中表外非传统融资规模较年初增长10.79%至3.00万亿元，占比较年初提升0.53个百分点至39.20%。我行非金债、绿色债、境外债承销规模继续保持市场领先，并购融资、银团融资、资本市场业务保持快速增长，同比增速分别达到70%、28%、77%。通过“兴财资”平台，我们实现对外流转资产1787.81亿元，同比增长35.35%。同时，我们以投行带动商行，既增加客户粘性，又带来综合收益。上半年，我们共落地科创企业“投联贷”项目350个，较年初增长133%。通过投行服务的重点集团客户结算性存款日均余额5560.62亿元，较年初增长784.59亿元。其中，为某新能源光伏企业提供可转债配售15亿元，带动120亿元募集资金沉淀；为某新材料企业撮合提供权益资金2700万元，带动近10亿元交易结算、超3000万元日均存款。这样的典型案例，在我们“商行+投行”战略的深入推进过程中已经越来越多，也为我们战略实施提供了实践印证。

**二是数字化转型步伐加快。一方面，提升科技发展能力。**上半年，我们推进了科技体制机制改革，进一步激发科技组织活力，同时持续加大科技投入，加强科技人才引入培养，加快完成项目需求和迭代需求。上半年集团科技投入同比增长17.57%，科技人员占比较年初提升2.22个百分点至8.67%，完成项目需求和迭代需求量同比增长72.28%。**另一方面，加快科技赋能重点业务。**我们整合集团科技资源，升级兴业管家、钱大掌柜、银银平台、兴业普惠、兴业生活“五大线上品牌”，以此为抓手加快推动数字化转型。上半年，升级后的五大品牌客户数、月活客户数（MAU）实现稳步提升。同时，我们持续优化手机银行建设，月活客户数同比增长19.12%，网络金融柜面替代率达到96%。围绕住建、医疗、教育、交通等领域加快B端场景生态平台建设，上半年新增建设项目730个，较去年同期增长56.32%，累计达到3681个，覆盖日均结算型存款2255.75亿元，较年初增长12.15%。落地数字人民币建设，正式成为全国第10家数字人民币运营机构。

**三是风险赋能持续深化。**风险为业务赋能，是我们的传统优势，这在上半年得到进一步强化。这里我特别要强调下我们的“技术流”授信评价体系。区别于传统的以“资金流”为主的评审体系，“技术流”主要是根据科创企业属性，通过知识产权、发明专利、科研团队、创新成果等15个维度考察企业，定量评估客户经营与风险。上半年，通过“技术流”评价体系，已审批金额突破1万亿元，投放金额1165亿元，资金重点支持新能源、新材料、高端装备、生物医药、节能环保等高新技术产业发展，为加快我行的新赛道布局提供了很好的支撑。同时，在布局新赛道过程中，风险管理主动服务战略，走在市场曲线前面。比如，上半年，按照“一城一策”原则，我们制定11个区域、14个行业优势特色产业差异化授信指引，与业务发展相应的风险政策和策略得到持续细化深化，风险赋能作用得到更好发挥。

以上就是上半年的主要经营情况。总体来看，我们攻坚克难，整体经营表现稳健，客户拓展、资产投放、业务布局、数字化转型稳中向好。下半年，我们将坚决贯彻党中央“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的要求，持续巩固基本盘，布局新赛道，以战略执行的强化细化深化来积极应对外部形势变化，推动“1234”战略取得更大进展。谢谢大家！

# 二、问答环节

## 1、南方基金基金经理金岚枫博士：不管时代如何变化，改革永远是发展的动力，人是最基本的生产要素。今年以来，管理层着手推动了科技条线、企金条线和零售条线的体制机制改革，以及重要人士调整。那么，目前的进度如何？后续，还会有哪些改革举措？配套人员、激励机制的调整情况？以及相关举措将在哪些方面推动业务更好发展，释放改革红利？

**孙副行长：**我先把科技条线改革的情况向大家做个简单报告。科技改革的主要目标是增强我行的科技统筹能力、数据管理能力、安全营运能力，更好服务客户，适应未来银行趋势。为此，我们在前期深入调研基础上，在年初启动金融科技体制机制改革。目前，改革正平稳有序推进。

**第一，组织架构调整到位。**数字化转型能力的构建是这次改革的一条主线。我们调整形成“一委员会、四部门和一公司”的架构，一委员会就是数字化转型委员会，四部门就是科技管理部、数据管理部、科技运维部、安全保卫部，一公司就是兴业数金，我们对兴业数金公司进行了重构，主要是以业务职能来设置，形成12个一级研发中心、7个直属部门、132个技术团队。今年5月，我们在科技管理部下设的金融科技研究院也正式揭牌成立，瞄准场景金融、智慧金融、云金融、安全金融、数字货币五大方向开展前沿科技研究，并和外部共建联合创新实验室，探索和高校、研究所联合创新机制，以产学研联动来提升我行科技生产力。

**第二，干部队伍基本到位。**与改革相关的干部和员工队伍基本实现了平稳交接过渡，同时，我们也持续推进科技高端人才招聘和科技人才万人计划，通过外部引进、内部培养等方式快速提升科技生产力。今年以来，新招聘科技背景人员超过2500人，预计年末科技人才队伍将达到6700人。

**第三，管理机制持续优化。**我们充分发挥考核指挥棒的作用，优化完善科技相关考核指标与工作任务，探索对科技自主掌控能力、知识产权构建、科技创新成果应用等战略导向落实情况的考核与激励，激发员工活力。同时，我们培育良好创新文化，面向集团全体员工开展“创新马拉松”大赛活动，广泛选拔优秀创新项目及创新人才；开设“兴火社区”，支持员工需求建议、创新创意及业务问题等内容的提出响应、互动解决，通过“创新马拉松”大赛与“兴火社区”紧密结合，打造创新线上交流营地。

**第四，赋能业务持续提升。**围绕不同客群需求，一个数字兴业，我们正式推出银银平台、兴业管家、兴业普惠、钱大掌柜、兴业生活“五大线上品牌”，以差异、统一、开放、便捷、安全为目标，打造用户全生命周期的旅程服务，形成数据互通、价值转化的生态闭环。在这里，我们使用的是“用户”而非是“客户”，是因为在生态开放、财富开放的时代，银行的服务对象除了客户，还有客户的客户，除了两卡客户，还有非两卡的产品用户。因此，生态互联、公私联动、客群转化，将是“五大品牌”和合共生形成的统一力量。

通过这些改革举措，我们希望能激发科技板块的内在活力，增强科技与业务的协同能力，形成技术驱动业务的创新动力，逐步释放数字化转型带来的新动能。面向未来，我们认为，领先的“未来银行”将更加开放融合、数据驱动、敏捷创新、安全可靠。为此，下阶段，我们将继续围绕未来转型需求，持续深化改革，主要包括：**一是**加快科技基础能力建设。通过加快集团云基础设施建设，提升IT基础资源的弹性供给能力；启动在中西部地区建设大型绿色数据中心，加快算力布局；同时，深入推进云原生分布式平台高阶能力建设，大幅提升业务功能创新迭代的效率，更好支持未来银行业务创新发展。**二是**以企业级架构设计方法论为指导，针对我行大投行、大财富、投融资作业等领域，以提升客户与员工体验、提高流程自动化、智能化为目标，开展全流程、端到端的流程梳理和诊断，重构业务架构。同时，对我行现有系统资源进行全面盘点和诊断，找到差距，重新规划应用架构，提升应用架构对客户服务、营销拓展、业务运营、业务创新的支撑和服务能力，并为“未来银行”建设打下坚实基础。**三是**强化数据中台能力提升与数据治理。基于数据中台开展企业级数据整合层建设，构建标准、统一、权威、跨条线、可扩展的企业级数据资产，为数据应用服务，为业务场景赋能。加快企业级数据字典建设，深化数据治理，强化标准落地与系统硬控，提升数据标准化水平。以上是我的报告，谢谢！

**张旻委员**：谢谢你的问题。根据我行党委安排，由我同时分管企金、零售两个条线。这是因为，本次改革的一个很重要目的，就是要强化以客户为中心，提升对客户的专业服务能力和协同服务能力，促进公私联动、商投联动、业务科技联动。目前，两大条线的组织架构、员工队伍已经调整到位，跨条线联动机制、分行层面的部门调整正在持续优化。下面，我简要向大家介绍下目前改革情况与业务推动。

**第一，增强对客户的专业服务能力。**这几年，我们着力推动业务开展从“以产品为中心”向“以客户为中心”转化，取得较好成效，客户数在过去几年实现快速发展。本次改革将进一步强化对不同客群的专业化服务能力。**在企金板块，**我们突出绿色经营和产业链经营。把绿色金融部与战略客户部合署，将业务、产品、客户充分融合，并通过分部门牵头、跨部门协同方式深耕绿色产业链上下游、大中小客群、对公和零售客群。比如，在新能源领域，由绿色金融部（战略客户部）负责牵头服务集中式风电、光伏发电行业客户及新能源装备制造龙头企业及产业链客户，普惠金融部（乡村振兴部）负责牵头服务工商企业分布式光伏发电业务，零售信贷部负责个人（含农户）“光伏贷”业务。上半年，我行企金客户数突破115万户，较年初增加7.4万户，新开户客户突破10万户，其中非零账户占比超过70%以上，实现“量质”双增。**在零售板块，**我们突出客户分层分类经营和普惠化经营。设立零售平台部，着重增强对大众客户、长尾客群的综合服务能力，形成底座更加坚实的金字塔型客户结构。设立财富管理部、零售信贷部，并整合升级私人银行部、信用卡中心，强化对各类客群的专业服务能力，增强客户粘性，提升客户转化率。上半年，客户拓展和经营展现良好成效，零售客户数比年初新增560万户，较去年同期多增145%。其中，贵宾客户较年初增加18.4万户，较去年同期多增65%，由长尾客户晋级贵宾客户数较去年同期多增10%，贵宾客户降级流失率同比下降2个百分点。

**第二，增强对客户的协同服务能力。**本次改革实施“行领导战略分工+部门职责交叉设置”的方式，并按照“牵头、负责、参与、配合”的分工逻辑，明确各管理部门在相关领域的管理定位。同时，组建敏捷柔性组织，协同攻关重点项目。通过这些措施，我们想切实提升跨条线、跨板块的业务协同。

**一是，提升公私联动能力。**2020年我行开始推动零售支行向综合型支行转型，通过客户经理打通、考核打通和培训打通“三个打通”，实现对客户经理“企金+零售”的综合化考核，公私联动的业务协同效能逐步显现。上半年，我们进一步梳理形成了四个场景的公私联动目标，包括，上市公司客群、房地产、代发工资、财富这四大场景领域。同时，我们聚焦供应链上下游，以“兴闪贷”为抓手，启动非按揭贷款“百千计划”，瞄准核心企业经营贷及员工消费贷，实现我行“兴闪贷”产品余额较年初增长94%。私行联动企金，组织“兴企荟”公私融合获客专项活动，取得不错成效，上半年共落地29单、合计规模110亿元的资本市场业务，并带动上市公司代发工资与私行客户。

**二是，提升商投协同能力。**“客户为本，商行为体，投行为用”是“商行+投行”的核心要义。作为金融机构的综合服务商，我们通过银银和非银朋友圈，搭建了“投行生态圈”和“投资生态圈”，服务企金和零售客户的投融资需求。比如，针对科创企业，我们推出“投联贷”服务，目前，合作机构数达到121家，有43家为清科排名前50强及细分行业投资30强，上半年，落地项目350个，较年初增长133%。针对金融机构资产需求，我们搭建“兴财资”朋友圈，总对总合作机构超160家，推动表内资产向表外流转，实现资产流转规模1788亿元，同比增长35%。

最后，改革的目的是解放生产力，发展生产力。这次改革，我们对外招聘了一批具有数字化背景的新员工，对内提拔了许多年轻有为的干部，这都是为了更好激发、提升员工的创新能力、协同能力和管理能力。下阶段，我们将以改革为契机，通过优化业务流程，健全配套机制，开展系列业务竞赛，推动重点业务发展，发现干部人才、增强干事创业氛围，加快释放改革红利。谢谢大家！

## 2、浙商证券研究所所长邱冠华：在经济下行的背景下，基本上是年年难，年年过，但是今年尤其难，银行息差和资产投放继续承压，对依靠表内增长带动营收的商业模式形成影响。在此背景下，兴业银行如何发挥“商行+投行”战略优势，保持营收稳健增长？

**陶行长：**谢谢你的问题。确实，上半年，内外部超预期因素变化，特别是国内疫情局部反复、多点爆发，国际俄乌冲突带来地缘政治格局剧变，给银行经营管理带来了不少冲击和挑战，突出表现为，息差收窄与“资产荒”并存，营收持续增长压力加大。所以，作为投资者关心银行的营收能否持续稳健增长，我觉得是非常正常的。对于这个问题，我们都有一些分析，也有一些自己的对策，我想通过三个方面跟大家分享一下，不对的地方还请大家批评指正！

**首先，我们做商业银行还是要强化以客户为中心，发挥好我们兴业银行已经形成的综合金融服务优势，以综合收益带动营收保持稳定。**大家都知道，我们“商行+投行”战略概括为三句话，即客户为本、商行为体、投行为用。我们说客户为本，就是强调客户是一切经营行为的起点，是营收的最终源泉。有互相认可经营理念，愿意共同相伴成长的核心客群。从上半年情况看，LPR几次下调后，资产端收益在下降，而且从发达国家长期经验看，市场化利率最终将逐步往下走并保持低位。目前，要从资产端获取较高收益，比较难，但没有资产端切入则更难。怎么办？这就要求要转变经营理念，牢固树立综合收益思维，以生态经营和综合算账来满足和服务客户多元金融需求。因此，当前银行资产的投放，我个人认为更多是属于“敲门砖”，目的是获取或维系客户的主结算账户，进而通过结算、代发薪、代收代付等获取稳定的低成本存款，同时还能通过商投联动，为表内外金融市场投资类资产构建提供更多抓手，带来更大综合效益。

2017年以来，我们逐步建立了以投行切入、商行跟进，投行获客、商行稳客，进一步粘客的综合经营体系，并配套建立了客户综合价值分析系统对综合收益进行计量分配，取得了较好的经营成效。上半年，我行投行集团重点客户结算性存款日均余额5560.62亿元，较年初增长784.59亿元，占企金结算性日均存款的31%。同时，总分行、母子公司联动，为理财业务提供各类资产超5000亿元，成为稳定产品净值的关键。如果放长周期来看，自2017年以来，我们通过推动“商行+投行”，实现了企金客户数翻番，零售客户数接近翻番，增长近90%，完成了表内贷款、存款、非标的万亿级调整和重构。**从中长期看，我们相信这些综合收益将逐步转化为营收增长，为兴业银行未来的可持续发展打下坚实基础。**

**其次，我们深化“商行+投行”战略，发挥大投行引资融智作用，以非息收入助力营收保持稳定。**兴业银行的投行，是大投行的概念，是投行和金融市场。我们着力打造金融机构的综合服务商、金融市场的综合运营商，这是兴业银行有别于其他银行的优势，也是我们的差异化竞争力和特色所在。这里有三个层面：**一是发挥兴业银行抓市场波动能力的优势，**我们在表内构建了一块风险低、流动性好的投资类资产，能够通过投研、交易做市一体化获得投资收益。过去几年，这块投资收益基本保持在营收的15%左右，上半年达到了17%。**二是我们发挥理财、基金以及私募管理人等多牌照资格优势**，持续做大表外资产，通过代客投资获得管理费和超额投资收益。这几年，我行财富银行收益稳健增长，即便上半年这种情况，我们仍实现收入126.34亿元，同比增长8.44%，占营收比重为10.91%。**第三，我们持续发挥在债券承销、资产撮合、并购融资、银团融资、资本市场业务等多元投行业务优势**，做好引资融智，提高价值贡献，这是我们兴业银行孜孜不倦的一个追求的目标。这块收益上半年为26.10亿元，虽然数字小，但同比增长达到18.34%。相信大家还有印象，对于“商行+投行”战略实施成效，我们提出过“四个大于”衡量标准，其中一个就是非息收入增速要快于营收增速。从上半年来看，我行非息净收入增速高于营收增速10.88个百分点，占比达到37.48%，有力缓解了息差收窄带来的影响。得益于非息收入的稳健增长，我行营收整体跑赢大市。

**第三，我们高度重视营收增长，大力调整优化资产负债结构，以管理精细化促进营收稳定。**营收是商业银行很重要的一个KPI指标。年初制定考核方案时，我们将如何稳定营收做了重要安排。上半年我们营收增长6.33%，虽然利息净收入增长不多，但也保持了正增长，说明这一安排的效果显现出来了。同时，我们从源头抓起，在资产组合管理、负债结构管理上下功夫，加大管理精细化力度，最大程度平衡安全性、效益性和流动性。目前，在资产收益继续承压下，优化负债结构、控制负债成本，是稳定净息差进而稳定营收的关键。在这方面，我们将抓好两个方面工作。**一是加大结算性存款发展。**一方面，以能源金融、科创金融、普惠金融、汽车金融、园区金融等五大金融为重点，商投并进深耕产业链、供应链，以公私联动、链式营销、平台经营方式，批量获取产业链上下游客户及带动的零售客户，扩大客群基础，增强客户粘性。另一方面，以银银平台、兴业管家、兴业普惠、钱大掌柜、兴业生活五大品牌建设为抓手，大力推动“织网工程”建设，成为更多客户的主办银行和主结算银行，形成更多的场景生态圈闭环与资金闭环，沉淀更多低成本、稳定性强的存款。**二是发挥同业朋友圈优势**，通过扩大同业结算和托管资金沉淀，保持整体同业负债低成本优势。上半年，我们托管带动的低成本稳定资金沉淀达到3372亿元。通过上述努力，上半年我们负债成本同比下降3BP，对缓解净息差下降起到了一定作用。

后续，我们将进一步激发体制机制改革动能，全力将组织活力转化为实际生产力，努力保持营收稳健增长并继续跑赢大市。以上就是我的回答。谢谢大家。

## 3、华夏基金金融研究员祝青：今年上半年，虽然金融市场整体波动较大，但兴银理财规模仍保持稳健增长，总体规模突破2万亿，背后原因有哪些？后续如何展望？

**张霆委员：**谢谢你的问题。今年以来，在诸多超预期因素影响下，金融市场波动较大，“资产荒”和“低回报”同时存在，对资管行业造成较大经营压力，对我们也造成一定影响。在这种情况下，我们理财规模仍保持稳健增长，首次突破2万亿元，“财富银行”名片持续擦亮，主要得益于三个方面。

**第一，持续强化核心能力建设。**大家都知道，兴业银行具有前瞻性的战略把握能力和强大的战略执行能力。体现在具体的业务策略上，就是具有市场领先的研究能力和强大的资产构建能力，这也是市场共识。上半年，面对复杂多变的市场形势，我们进一步强化、提升宏观和行业研究、产品创新、资产构建、风控管理等核心专业能力，在稳住理财规模基本盘的同时，还实现了新的业务布局。**一是加速新赛道资产构建。**上半年，兴银理财立足服务实体经济本源，紧跟集团战略导向，加大在新能源、高新技术产业、绿色金融、科创金融、中西部协作等新兴行业和领域的前瞻性布局，持续深化对新动能客群和金融供给不足区域的支持。上半年，兴银理财绿色、普惠、科创等实体经济重点领域共计持有资产超800亿元，中西部地区资产持仓量突破1800亿元，上半年新发生投融资业务中，新能源光伏、生物医药、半导体等新兴行业占比达53%。**二是加快产品创新。**近年来，我们紧跟监管导向，不断加速业务结构转型，推动符合资管新规的新产品理财规模达1.92万亿、占比近98%，基本完成新老产品交替。上半年，我们进一步加快产品创新，在业内率先启动现金新产品整改与绝对收益策略布局，推动现金和固收纯债产品增量超过3000亿元，为客户创造收益超400亿元。**三是强化风控能力。**得益于集团良好风险管理体系的有力支撑和保驾护航，上半年，我们进一步强化前、中、后台全流程产品与投资风险管理水平，在实现业务规模较快上量的同时，保持理财规模稳健发展。

**第二，进一步推动集团协同赋能。**理财业务是我行持续推进“商行+投行”战略、树牢擦亮三张名片的重要抓手和有力保障。兴银理财作为其中的重要一环，非常注重加强总分联动、条线联动，充分利用母行广泛的客户资源和渠道优势，在资产构建、产品销售等方面更好发挥集团协同效应。**一是体制改革进一步释放协同动能。**上半年，我行推动了体制改革，特别是为推动财富银行做大做强，按客户分类整合设立了零售平台部、财富管理部，推动私人银行部作为专营机构，并建立财富银行客户、渠道、投研、风控部门定期会商沟通会议机制，财富银行的运作机制更加清晰顺畅，从顶层设计上强化了我行财富业务的整体协同能力。上半年，零售条线代销产品规模超2500亿元，行内零售和企金客户规模增量同比增长超过30%，理财有效客户数同比增长超过2倍，私行专属产品规模较年初增长近30%。**二是协同联动巩固资产构建优势。**上半年，兴银理财通过总分联动形式落地各类资产合计超5000亿元，其中信用债投资近1500亿元，实现对2923家入库主体的全面覆盖，为理财规模快速上量打下坚实基础。

**第三，充分发挥同业生态优势。**我行长期深耕金融同业领域，具备深厚的客户基础和广泛的行业覆盖，境内主要同业客户合作覆盖率达95%以上，中小银行合作法人客户超过2500家，形成了广阔全面的同业朋友圈。在此基础上，我们充分发挥同业生态优势，致力于打造更加开放的“投资生态圈”“投行生态圈”，整合全市场资源推动财富银行更快更好发展。**在产品端，持续深化全市场优选。**上半年，兴银理财依托投资生态圈，不断加强与优质头部基金的产品合作，满足客户资产管理特别是权益资产配置需求，截至半年末已与7家国内外知名机构开展联名产品合作、存量规模达475亿元。**在渠道端，努力实现全场景触达。**近期，我行集中发布了兴业管家、钱大掌柜、银银平台、兴业普惠、兴业生活五大线上品牌，推动财富渠道实现资源整合与全方位覆盖。上半年，我行银银平台下的“财富云”银行合作机构突破200家，代销理财产品余额超过2700亿元、增幅超50%，初步实现全市场渠道铺设与全场景客户触达。

后续，我们将以理财规模2万亿为新起点，推动兴银理财进一步融入集团发展战略，持续强化核心能力建设，推动线上线下全方位渠道建设，加快数字化转型，全力擦亮财富银行名片。这是我对这个问题的回答。谢谢大家！

## 4、中信建投研究所副所长马鲲鹏：兴业银行的强项是大类资产的构建能力，具体到今年下半年，企金和零售在资产构建上的目标、抓手、业务布局逻辑是什么？另外，企金、零售由一位副行长同时管，在银行里是少有的，最大的挑战是什么？

**张旻委员：**作为国内系统重要性银行，我们行一直胸怀“国之大者”。在今年初的全行工作会上，我们定调了今年要坚持稳字当头、稳中求进，积极融入国家和地方发展战略，深入推进“区域+行业”研究，巩固基本盘、布局新赛道，在大类资产构建上跑出加速度，不断提升我们服务的质效。下面，我从三个角度来介绍我们目前大类资产构建的逻辑。

**第一，稳定企金资产新增投放量，稳步提升零售占比。**兴业银行的能力、强项在于整合金融市场资源服务实体客户，构建企金端资产，并由此拓展零售客户，从B端到C端延伸。上半年，我行资产投放不错，信贷增量、增速均为股份行前列，其中，对公投放继续保持股份行第一，完成全年计划的67%，零售投放保持在股份行前列。背后的原因与此相关。但目前，我行零售贷款占总贷款比例为40%，其中，非按揭贷款占比为17%，较一些银行同业的占比仍偏低。在当前利率下行背景下，零售资产收益相对稳定，收益率下行的影响显著小于对公资产。同时，考虑到零售资产质量良好，所以，下半年，我们将加大零售信贷投放，稳步提升在资产中的占比。

**第二，在经济发展的“破与立”中推进业务的“稳与进”。**目前，经济增长已经出现结构性亮点。包括，产业投资加速向绿色经济、数字经济、科创经济领域布局，“专精特新”中小企业发展加速；居民住房购置趋于理性，汽车消费持续升温，尤其是新能源汽车渗透率不断提升。年初，我们提出巩固基本盘，最重要的就是巩固在绿色金融、科创金融、制造业金融等领域的优势。布局新赛道，就是要在上述领域的新兴赛道中做好深耕布局。上半年，我行战略新兴产业贷款、科创企业贷款、制造业贷款分别较年初增长42%、27%、21%，占对公贷款比重提升至9%、11%、21%。人行口径绿色贷款较年初增长19%，占对公贷款比例为22%。这都体现了我们现有的业务结构与国民经济发展的契合度在不断提升。同时，通过B端带动C端，以“百千计划”供应链链式营销为抓手，零售非按揭贷款余额较年初增加598亿元，比去年同期多增369亿元。下半年，这些领域依然是我们重点发力的方向。并且，稳妥推进房地产、政府融资等领域的转型，稳定经济基本盘，抓住住房租赁、新型政信业务机遇，加大企金和按揭贷款的投放也是我们重点工作内容。

**第三，在 “四重”战略基础上聚焦发力五大重点领域。**“1234”战略中的“4”，是我们业务开展要聚焦“重点分行、重点行业、重点客户、重点产品”。2020年，我们就率先启动“区域+行业”的经营策略，围绕长三角、大湾区、北京、成渝、武汉和福建区域的重点分行，梳理特色产业，建立1.43万户目标客户沙盘。上半年，我们重点区域新增的贷款、存款占比为63%、57%，目标客户覆盖率为54%。可以说，我们打进区域主战场做主流业务的能力在不断增强。下阶段，结合经济发展的结构性亮点，以及我行资产布局特点，我们提出要重点突破的五大重点领域，包括，普惠金融、科创金融、能源金融、汽车金融和园区金融。这五大领域都蕴含了大量公司、零售的业务机会，能充分发挥我们本次改革着重提升的协同能力。这里，我重点介绍下大家可能比较关注的三大金融。

**一是能源金融。**我们不仅支持传统能源企业低碳转型，还积极布局风电、光伏等新能源产业，通过重点企业，大力发展产业链金融业务，将服务延伸至新能源产业园区建设、负荷企业产业转移、新能源技术创新、智慧城市产品升级，以及C端的分布式光伏。下半年，围绕新能源产业链，我们将着重通过东部智造，服务西部制造，前者是智能的“智”，后者是制造的“制”，推动西部分行至少服务一个有规模的新能源或高用能产业转移园区，以能源金融切入园区金融。

**二是科创金融。**我们希望通过“投联贷”“人才贷”等创新产品，以及“技术流”评价体系，持续提升为科创企业、科技人才的金融服务。下阶段，我们将依托“投行生态圈”与私行联动，拓展建设包括各类科创企业、科创人才、政府部门、头部投资机构和高等院校在内的“科创金融生态圈”，并以国家扩容“专精特新”企业为契机，围绕战略新兴行业上下游延伸，运用“主办行”思维，做大做强优质科创企业，做好科技人才服务。

**三是汽车金融。**我们已经围绕“客户旅程建设”，形成从电池材料-零部件生产-整车生产-经销商流通-终端销售的全产业链金融布局与核心企业服务。下阶段，我们将在深耕核心汽车厂商业务的同时，重点延伸零售汽车金融服务，通过买（换）车、用车客户旅程，打造汽车金融完整生态圈。

上述三大金融做得好，我们相信也将为普惠金融、园区金融的发展提供很好的助力。目前，针对相关产业赛道的特殊性，我们正在行内推行“链长工作制”，组成跨部门、跨分行、跨行内外的专家敏捷小组，深耕细作产业链。第一批14名产业链“链长”与团队已经形成，涵盖光伏装备制造产业、动力锂电池产业、新能源汽车及零部件产业、储能产业等多个新能源细分行业，以及5G通信、软件信息、信息技术等多个数字经济细分行业，与聚酯新材料、生物医药、集成电路等其他新兴产业。以上是我们对于大类资产构建的思考。

对于企金和零售统管的挑战。我想有两个方面，一是如何建立企金和零售的协同。包括，系统的协同、队伍的协同、产品的协同，以及客户服务的协同。二是时间不够用，需要更有效分配精力。虽然目前市场上非常少有这种公私联动的尝试，但我们希望能展现出我们的创新能力和改革动能。

## 5、摩根士丹利董事总经理/中国金融首席分析师徐然：刚才各位领导对全行资产负债的摆布和挑战阐述得非常清楚，想问一下，对于下半年息差以及手续费等非息收入的展望以及主要驱动力？

**赖富荣总经理：**谢谢你的问题。息差方面，在宏观经济下行背景下，息差下行、利差缩小，这是一个趋势，也是整个行业的共性。自去年12月以来，LPR连续下调，一年期LPR累计下调20BP，五年期LPR累计下调35BP，贷款定价下行压力很大，特别是明年初按揭贷款按最新LPR重定价后，资产收益率还会进一步下降，息差水平也将进一步承压。

面对上述不利形势，正如刚才陶行长和张旻委员所言，我行将在资产构建和资产结构调整方面加大主动作为，努力推动息差水平边际改善。**一是**资产构建方面，加大信贷资产的拓展力度，目前来看，贷款依然是银行表内收益最高的资产，我们要把握经济和市场逐步回暖的机会，抢抓优质客户，提升信贷资产占比，半年末本行信贷资产占比53%，相较股份行60%左右的占比，还是有提升空间的。**二是**资产结构调整方面，特别要优化信贷结构，目前零售贷款整体收益率还是要高于企金贷款，因此今年以来，我们在考核和资源配置方面加大力度，推动零售信贷占比提升，重点在汽车金融、信用卡、个人经营贷等领域发力。刚才张旻委员也提到，我行在零售消费贷款方面有比较好的亮点。**三是**通过数字化转型提升风险经营的能力，推广和优化“普惠云”“技术流”等新型授信管理模式，支持业务重心下沉，加大对普惠金融和科创金融的支持力度，提升风险定价能力。这几年，我们到多家分行和二级分行进行专题调研，从分行客户经理反映的情况来看，大型企业对于存款、贷款的价格敏感性高、议价能力很强，而对于科创、普惠类型的企业，敏感性则相对没有那么高，因此可以通过适当下沉来提高定价能力。**四是**以成本为导向加强整体负债统筹管理，把握目前市场流动性总体较为充裕的有利时机，加大主动负债作为力度，合理控制市场化中长期负债占比。例如，我行于8月初发行了三年期的金融债，利率仅2.54%，今年共发行800亿左右，平均利率约为2.7%左右。因此，在息差方面，我们通过资产构建、资产结构调整、提升风险定价能力来稳定提升资产收益水平，并通过负债结构的统筹优化来降低付息成本，收入、成本两方面共同发力，缓解息差下降的压力。

非息收入方面，受资本市场波动和疫情反复等外部因素影响，上半年各行手续费收入表现均不理想。但我行通过发挥在投研能力和理财业务方面的优势，实现非息收入稳健增长，同比增长17.21%。下半年，我行将通过以下举措推动非息收入继续平稳增长。**一是投行**业务，在巩固承销业务优势的基础上加快业务创新，提升在REITs业务、私募债权、银团融资、并购融资、资本市场等领域的服务能力和竞争能力，促进商投联动，同时加快资产流转，实现优质资产向财富板块的持续引流，持续提升投行业务创收能力。**二是理财**业务**，**继续优化理财产品发行策略，以绝对收益策略的稳健型产品为主，推动理财业务规模上量，并逐步推广发行含权益类产品。上半年理财业务收入同比增长16.57%，我们预计下半年理财业务对营收的贡献还可以延续。**三是资金**业务，上半年我们通过市场运作取得了较好的投资收益，下半年还要继续加强对市场利率走势的前瞻性分析和判断，提升市场机会把握能力和交易做市能力，同时提高境内外债券资产摆布和配置的灵活度，增厚投资收益。

总体来说，下半年我行非息收入预计能够延续上半年的势头，保持比较合理的增长。

## 6、富国基金金融研究员徐健荣：想问一下，对公房地产领域的风险摸排情况？ 以及目前涉及停贷风波的按揭贷款规模和后续“保交楼”的进展？

**邹积敏总经理：**关于这个问题，我之前跟大家也有过沟通交流。**对公房地产领域方面，**我行对公房地产项目在北上广深一线城市、省会城市以及GDP 万亿以上经济发达、房地产市场稳定城市的余额占比超80%，其余项目也集中分布在珠三角、长三角等经济发达城市的主城区，项目开发前景良好，抵押物充足，整体资产质量较好，这些项目目前暂未涉及停贷事件。虽然小部分项目排查存在一定的潜在风险，但我行坚持执行年初确定“三分类”风险化解策略并取得一定的成效：**一是推动项目顺利开发避免出现违约风险，**主要有两种情况，一种是受疫情影响、购房者收入预期下降，部分项目去化进度不及预期，但项目剩余货值充足，我行通过调整还款计划，提高还款进度和还款来源的匹配性。另一种是项目前期部分资金被开发商挪用，“保交楼”和我行还款资金存在困难的，我行积极统筹开发商其他地块开发，加快按揭投放，推动“保交楼”工作以及我行风险项目的化解，例如，我行广西某个项目因开发商挪用资金一度停工，我行通过协调当地政府引进优质学区提高项目价值、统筹协调开发开发商另一个地块等措施，目前项目已复工，风险明显下降。**二是针对已出现风险但仍有足额价值的项目，通过并购重组推动足值项目和问题开发商脱钩，并配合地方政府“保交楼”化解风险**。早在地方政府和有关监管部门提出相关措施之前，我行就已明确了上述原则。目前市场并购方主要有项目原有合作方、当地国资、其他市场方等三种类型，我行均有落地。因涉及并购双方商务谈判、内部审批流程、合同手续等，流程较长，今年至今已落地三笔，无损化解风险45.5亿元。除此之外，还有多笔项目已开展了多轮尽调或正在办理过户手续。**三是对于价值严重不足的项目以及没有资产可供处置的流动资金类融资，及时推动资产保全工作维护我行合法权益。**目前三分类政策正在稳步推进中，预计对公房地产领域的资产质量整体稳定，风险可控。

**个人按揭贷款方面，**关于大家比较关心的停贷风波，经过我行对近两年投放的一手按揭住房贷款项目的排查，实际已处于停工的项目涉及贷款余额13.25亿元。考虑到客户停贷的原因主要是所购买的房产未能按期交房，核心诉求是保交楼，多地政府已成立保交楼、化解楼盘风险的专班，通过追讨开发商挪用的资金用于项目复工、帮助开发商处置资产回收现金、撮合有实力的并购方或合作方注入资金等，推动项目继续建设和销售。目前我行涉及的停贷楼盘超过半数已有复工计划，因此这13.25亿元最终可能出现损失的比例很小。

**今年以来，中央和地方频繁释放积极信号，随着各项调控政策的持续发力，在前期房地产市场风险得到集中释放后，预计下半年行业风险将逐步企稳。**我行将平衡好新增完工建设缺口资金和我行房地产业务的收益及损失，通过企金、投行、零售协同的方式，积极开展房地产纾困，特别是对开发主体差而区域、地段较好的项目，“一楼一策”“一企一策”分类开展化解处置，积极支持保交房工作，化解房地产业务风险，促进房地产业务良性循环和健康发展。

## 7、中金公司银行首席张帅帅：数字化转型已经成为各家银行的焦点，是银行业未来竞争的决定性因素之一。年初业绩说明会上，公司对数字化转型的思路、方向等进行了介绍，并提到将提高科技投入，请问在资源投入中，基础性运维、推动业务开展、技术创新的分配和占比情况如何？目前各方面进展如何？

**孙副行长：**谢谢你的问题。在今年初的年度业绩说明会上，吕董事长已经就我行数字化转型的思路、方向，以及提高科技投入等问题做了一些介绍。今年上半年的科技预算，基础性运营占4成，推动业务开展和技术创新合计占6成，主要围绕几个方向展开。

**第一，加大对科技基础能力的投入。一是基础设施建设方面，**加快集团云基础设施建设，提升IT基础资源的弹性供给能力。紧跟国家“东数西算”战略部署，启动在中西部地区建设大型绿色数据中心，加快我行算力布局，构建“多地多中心多活”的基础运营体系；推进云原生分布式平台高阶能力建设，在重大项目建设中全面应用云原生、分布式技术，系统上云率进一步提升。**二是安全运营建设方面，**加大对智能风控、安全运营基础平台和运营体系建设的投入，推进态势感知系统运行优化及安全运营体系构建，强化提升攻击溯源能力和安全应急响应能力。

**第二，加大推动业务开展的投入。一是**加速落地数字人民币建设。正式成为全国第10家数字人民币运营机构。7月14日。我们完成首个版本上线，针对白名单用户开放，并在第五届数字中国建设峰会上完成建设成果展示。后续我行除了在对公、零售等场景进行布局和拓展客户以外，还将发挥特色优势，助力更多中小银行接入数字人民币系统，积极寻求优势互补，打造开源生态平台。**二是**整合升级，推出五大线上品牌。“银银平台、兴业管家、兴业普惠、钱大掌柜与兴业生活”分别覆盖同业客户、企金客户、小微和“三农”客户、零售客户等各类客群和需求。同时，我们正在推进五大品牌互联互通，打破原有企金、零售、同业界限，实现一个数字兴业、一站式场景服务。**三是**基于“三张名片”等现有战略和系统资源，启动大投行、大财富和投融资作业平台等全面的企业级架构建设，借鉴现有国内外同业的先进做法，满足我行未来一段时间业务发展的需要。**四是**启动“未来银行”建设。统筹结合数字化转型战略、监管指导意见和自身实际情况，经过持续的思考、讨论、调研以及同业、非同业交流，以更加高效的研发、更加智能的决策、更加多元的交互方式为目标，在云原生、人工智能、多元交互等3大领域发力，构建新型技术底座，加快布局未来银行。

**第三，加大对科技创新能力的投入。**结合体制机制改革，我们在科技管理部下设金融科技研究院，积极探索共建联合创新实验室等产学研合作模式，加强基础研究和创新，不断增强科技引领的底层动力。比如，上线元宇宙创新应用系统项目一阶段，构建部分元宇宙金融服务应用场景；基于区块链 BaaS 基础服务平台形成了 NFT 服务能力平台，支撑我行及合作企业的NFT数字藏品应用。

数字化转型的进程是一个不断迭代的过程，产出的效益也是前低后高，具有明显的规模效益。我们将一如既往地保持战略定力，脚踏实地，持续地投入资源、创造价值、赋能业务。

## 8、申万宏源银行首席郑庆明：上半年监管通过自律机制引导银行存款利率下降，但兴业银行上半年存款付息率出现上升，原因是什么？展望下半年，负债成本趋势如何？

**赖富荣总经理：**上半年，存款付息率上升是股份制银行的普遍现象，上升的主要原因是受今年宏观形势和金融市场大环境影响，居民和企业资产配置风险偏好降低，资金向银行体系回流。这部分资金更青睐高收益的存款品种，尤其是三年期及以上的定期存款，因此抬高了银行存款成本。虽然我行存款付息率同比上升4BP，但与同业相比，上升幅度是比较小的。

对此，管理层已做了应对安排，下半年将采取坚决的举措优化负债结构，压降负债成本。**一是**加大低成本结算性存款的拓展力度。**企金客户**，进一步优化和用好“商行+投行”的产品组合，做实客户纵深服务，加强客户粘性，推动企业客户在本行的结算规模。**零售客户，**以代发、收单等业务为主要抓手加大新客拓展力度，同时加强客户旅程的设计和建设，通过银行结算能力和财富管理能力活客、粘客和留客，沉淀结算资金。我想再强调一下，刚才我回答关于息差的问题时也提到，今年以来，我行在零售方面的考核和资源配置力度是空前的，管理层抱有坚定的决心，一定要在这方面做出根本性的改变。**二是**制定长期定期存款比例管理目标，合理规划长期负债，尤其是三年期及以上存款的增量，同时将稀缺的高利率存款配额向与本行合作的优质客户倾斜，突出客户价值导向。**三是**加快数字化转型，通过系统建模和场景建设，提升客户的精准营销服务能力，扩大客户服务半径，提高客户服务质效，做好客户的长尾覆盖和价值挖掘。

## 9、国泰君安银行首席张宇：关于信用卡业务的潜在风险，二季度信用卡行业不良生成有所上行，从兴业银行的角度来看，目前逾期、风险生成情况如何，后续趋势展望如何？

**邹积敏总经理：**谢谢你的问题。上半年我国经历了一轮较为严峻的疫情防控形势，且疫情爆发多出现在一二线的核心城市，这些都是信用卡业务规模较为集中的区域，不少持卡人收入水平受到冲击，导致还款能力下降。催收工作也因为部分城市采取严格的疫情封控措施，出现过阶段性停滞，抬高了信用卡风险下迁比率。总体看，整个信用卡行业上半年资产质量都面临较大压力。6月末我行信用卡不良率2.73%，比年初上升0.44个百分点，但比一季度末下降0.15个百分点，并且作为资产质量先行指标的关注类贷款比率、逾期贷款比率，均出现边际改善，分别比一季度末下降0.07个百分点、0.22个百分点，总体风险趋势有所好转。随着疫情冲击趋缓、经济逐步回暖，下半年信用卡资产质量将继续保持平稳。

我行将持续推进信用卡授信政策的精细化和差异化管理，持续优化客群结构，发挥分行属地催收优势，强化自建催收团队建设，加大不良清收处置力度，全面做好信用卡业务风险管理。

## 10、汇丰前海金融首席孙怡：我代表外资客户问一个资产质量方面的问题，如何展望下半年总的资产质量情况与拨备计提？地方融资平台不良似乎有所上升，原因是什么？后续展望？

**邹积敏总经理：**感谢提问。上半年影响资产质量的领域除了刚才介绍的信用卡和房地产业务外，还有一个就是政府融资平台。6月末，政府融资平台不良率较年初上升1.4个百分点。一方面，上半年我们推动政府融资业务的转型发展，把发展定位由对单一企业的“资金供给角色”转为对地方政府的“综合投融资规划顾问角色”，巩固和强化银政、银企关系，传统政府融资平台业务余额比上年末大幅压降554亿元，计算不良率的分母减少了；另一方面，受疫情影响，部分地方政府收入减少、支出增加，加剧了财政压力，使得这类资产的不良余额较年初增加24.54亿元。但考虑到中央对地方政府债务风险的化解有明确的政治纪律要求、系统性的政策支持、合理的期限安排，并且各地政府均积极主动化解风险，因此，这类资产的违约损失风险是可控的。

上半年，我们主动加大潜在风险的暴露力度，虽然由于上述三类风险的释放，使得6月末不良率、逾期率等部分指标有小幅度波动，但下半年，我们将加大处置，使得年末的资产质量指标得到修复，全年资产质量继续保持平稳运行。

从拨备计提来看，我行一贯坚持审慎的拨备计提原则，在资产质量五级分类之外，前瞻性根据潜在风险情况加提一定比例的拨备。上半年，随着潜在风险的逐步释放，我们拨备覆盖率有序下降，但仍继续保持在近些年较好的水平之上，并好于大部分同业。下阶段，随着经济企稳回升，以及宽信用、稳增长政策的持续发力，预计潜在风险的规模将下降。我行将继续通过做实资产质量，确保拨备的足额计提。

## 11、关于股东增持情况的回应

**华兵董秘：**会前有一些投资者关心我行的股东增持情况，在此我也做个简要回应。今年资本市场和银行板块经历了比较大的波动，在此情况下，我行股东，尤其是部分重要股东先后增持我行股份，用真金白银表达了对兴业银行长期发展的看好。首先是大股东的支持。我行第一大股东福建省财政厅在财政并不宽裕的情况下，计划拿出5-10亿元增持我行股份。之前有个别投资者质疑，大股东对我行的“关心不够”。事实并非如此。自我行成立以来，福建省财政厅作为第一大股东，始终在现代公司治理的框架下，支持我行独立自主发展，不缺位、也从不越位。这并不是不关心，而是一份难能可贵的信任，这种信任是无价的，可以说与我行这些年来的跨越式发展密不可分。在此基础上，福建省财政厅也给予了很多资金支持，比如刚才说到的增持，还有一系列的资本补充。自我行2007年IPO以来，福建省财政厅先后4次参与我行一级资本补充，合计出资213.88亿元，为我行长期稳健发展做出了突出贡献。第二，是省属国企的增持。省属国企一直以来也是我行的重要股东，福建省投资集团持续增持我行股份，其与关联方的合并持股比例已经由2021年末的1.48%升至2022年6月30日的2.90%，持股市值超过百亿。通过上述股东增持，一方面加强了我行与实体经济股东的融合，另一方面也使我行股权结构进一步得到优化。后续我行将继续与各重要股东保持紧密联系，及时披露相关信息。