

兴业银行 2023 年第三季度业绩说明会 行长业绩解说实录

（根据录音整理）

会议时间：2023 年 10 月 31 日

会议方式：电话会议

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、媒体记者朋友们：

大家上午好！感谢大家长期以来对兴业银行的关心与支持。下面，由我介绍前三季度经营情况。

今年以来，面对复杂外部形势，我行坚持“1234”战略不动摇，扎实推进转型发展，持续擦亮“三张名片”，加快数字化转型，经营成效总体符合预期。

前三季度，我行实现营业收入 1612.96 亿元、净利润 649.65 亿元，同比分别下降 5.59%和 9.53%。主要是因为去年确认了一

部分理财老产品收益，计入了去年前三季度营业收入，这个一次性因素抬高了基数。如果剔除这个因素，按可比口径前三季度营业收入、净利润同比基本持平，营业收入增速还处于可比同业较好水平。前三季度，我行业务发展有以下几个特点：

第一，持续推进资产负债表重构，利息收入增速实现转正

前三季度，我行实现利息净收入 1089.84 亿元，同比增长 1.09%，增速由负转正，在股份制商业银行中处于较好水平。一方面因为资产规模保持稳健增长，另一方面因为净息差下降压力继续缓解。前三季度，我行净息差同比下降 16BPs，整体表现好于可比同业，降幅较一季度和上半年分别收窄 13BPs 和 4BPs，其中第三季度净息差 1.92%，环比仅下降 1BP。取得这样的成效，离不开我行不断夯实客户基础、优化资产负债结构。

一是客户方面，我们着力构建“头部强、腰部壮、底部稳”的金字塔形客户结构。截至 9 月末，企金客户 137.34 万户，较上年末增加 13.62 万户，同比多增 1.77 万户，其中企金动户达到 107.91 万户，较上年末增加 15.25 万户；有效及以上层级客户达到 54.92 万户，在企金客户中占比近 40%。零售客户 9884.54 万户，较上年末增加 709.34 万户，同比多增 239.95 万户，其中零售贵宾客户、私行客户较上年末分别增长 7.19%、7.03%。同业客户超过 3300 家，与境内银行和非银机构的合作覆盖率保持在 95%以上，同业价值客户营业收入贡献同比提升 28%。

二是负债方面，我们着力推动结构优化与成本压降。截至 9

月末，我行客户存款规模约为 5.22 万亿元，较上年末增加 4803.71 亿元，同比多增 1015.39 亿元。1-9 月，我行存款付息率 2.26%，同比持平，但与可比同业中位数的差距由去年同期的 15BPs 缩小至 6BPs，成本管控取得预期效果。其中人民币存款付息率同比下降 11BPs，第三季度环比继续下降 2BPs，对存款成本稳定起到重要作用。去年以来，存款定期化趋势明显，给各家银行带来了活期转定期的成本压力。我行把这种压力转化为负债结构调整的动力，用低成本的定期存款置换高成本的协议存款、结构性存款，对降低负债成本、夯实存款基础起到积极作用。

三是资产方面，我们着力稳定量价表现，加快新赛道布局。截至 9 月末，我行总资产达到 9.92 万亿元，较年初增长 7.09%，其中贷款（不含贴现）达到 5.04 万亿元，较年初增长 9.42%，增加 4338.35 亿元，已超全年计划的 86%，同比多增 769.23 亿元。资产投放表现突出，得益于我们较早明确了“巩固基本盘、布局新赛道”的经营策略，及时推出差异化授信政策，为分行服务客户、构建资产提供了指引和帮助。这在企金贷款上尤为明显。前三季度，我行企金贷款（不含贴现）实现了量升、价稳、结构优。量上，企金贷款（不含贴现）达到 3.08 万亿元，较年初增加 4508 亿元，增长 17.10%。价上，新发生业务的平均利率 4.34%，较去年四季度上升 5BPs。结构上，“五大新赛道”继续保持较好势头，普惠金融、科创金融、能源金融、汽车金融、园区金融领域企金贷款较年初分别增长 34.41%、25.78%、10.83%、24.42%、

23.78%。原来我行比较薄弱的个人消费贷款、个人经营贷也实现了较快增长，分别较年初增长 12.40%、9.86%。

第二，有序推进重点领域风险化解，资产质量指标保持稳定

截至 9 月末，我行不良贷款率 1.07%，较半年末和年初分别下降 0.01 个百分点、0.02 个百分点，继续保持较低水平。逾期贷款率 1.41%，也较年初下降 0.26 个百分点。拨备覆盖率 237.78%，较年初回升 1.34 个百分点，拨贷比 2.55%，风险抵御能力继续保持较好水平。前三季度，我行持续加大不良处置力度，不良贷款现金回收 52.91 亿元，同比增长 5%，账销案存回收 94.79 亿元，同比增长 32%，清收水平达到近三年新高。

经过近几年的风险处置与摸排，市场比较关注的房地产和地方政府融资领域的风险已经企稳。今年以来，这两个领域的新发生不良分别同比下降 73%、84%。在房地产领域，敞口比较大的泰禾、恒大、世贸、阳光城等房企风险因为早暴露、早处置，成效较好。截至 9 月末，我行表内全口径房地产融资，包括零售和对公，合计 1.74 万亿元，不良率 1.44%，较年初下降 0.04 个百分点，风险总体向好。在地方政府融资领域，我们通过存量资产盘活、合理展期、有序压降等方式推动风险化解。截至 9 月末，地方政府融资债务余额 1977.45 亿元，较年初减少 231.32 亿元，不良资产余额 32.79 亿元。近期，我行把握中央化解地方政府融资债务风险的新政策，与重点省份的融资平台密切配合，通过债务重组、债务置换等手段，有效化解风险，取得了较好成效。

第三，稳步推进“三张名片”树牢擦亮，重点业务优势巩固提升

绿色银行方面，截至9月末，绿色贷款余额达到7724亿元，较年初新增1353亿元，增量占企金贷款增量的比重超30%，不良贷款率仅为0.25%，远低于全行平均不良贷款率，加权平均收益率4.18%，与企金收益率基本持平。全行的绿色融资总量达到1.86万亿元，较年初增长2501亿元。其中“降碳”领域的绿色金融融资1.04万亿元，较年初新增2535亿元，占绿色融资的比重上升7个百分点至56%；“减污”的领域绿色金融融资4215亿元，较年初新增390亿元。

财富银行方面，零售AUM稳步增长，业务结构持续优化。截至9月末，零售AUM日均余额2.93万亿元，新增1934亿元。其中代理类业务占比有所提升，余额达到4046亿元，占比上升至24.52%。今年，我们在代理行外理财、代理保险方面表现突出，销量同比分别增长312%、44%。9月末，我行理财管理规模2.1万亿元，继续保持全市场第二。其中依托集团“同业朋友圈”，行外渠道的理财保有量突破7000亿元，中小银行代销理财保有量突破1000亿元。

投资银行方面，投研、投承、投贷、投私四大协同联动的机制不断健全，成效日益突出。一方面，我行继续保持在债券承销、债券投资、投资交易、资产撮合等领域的优势。前三季度非金债承销5276.55亿元、位居行业第一。并购融资、银团贷款落地

1798.34 亿元，资产流转 1830.88 亿元，保持市场前列。另一方面，我行在 REITs、类 REITs、资本市场等领域不断发力。今年全市场类 REITs 业务共有 7 单，我们做了其中的 6 单，参与发行规模 72.59 亿元、实际承销份额 33.68 亿元，居行业第一，包括首单产业园区类 REITs、首单科创类 REITs、首单“绿色+科创”类 REITs、首单分布式光伏发电项目类 REITs 等创新项目。

第四，加快推进数字化转型，数字化新动能持续释放

我们锚定“构建连接一切的能力，打造最佳生态赋能银行”的目标，久久为功推进数字化转型，重点做好“三个强化”。

一是强化科技治理。在基本建成“五大企架工程”的基础上，进一步开展产品、流程、制度、系统“四项梳理”，确保数字化转型有序、有力、有效，为数字化转型降本增效、松绑减负打好基础。**二是强化基础能力。**持续加强算力设施、数据资产、技术能力建设。截至 9 月末，系统上云率超 73%，开放银行 API 超 2200 个，人工智能、物联网、卫星遥感等新技术应用取得新进展。比如，我们将 AI 大模型用于公司金融领域知识检索，命中率超过 90%。**三是强化业务赋能。**坚持建设与运营并重、体验与安全兼顾，着力提升数字化经营与风控能力。数字化经营方面，新设数字运营部，“五大线上平台”赋能成效进一步突显。截至 9 月末，兴业生活、钱大掌柜、兴业管家月均 MAU 分别较年初增长 37.84%、13.94%、15.51%，兴业普惠融资余额超 600 亿元，银银平台机构投资保有规模超 3000 亿元。同时，加强特资领域的智

能化应用，以“财产线索挖掘”助力特资清收，以“智能估值”提高定价主动权。此外，我们积极探索“科技+ESG”，上线“双碳管理平台”，已为 1300 多家企业客户创建“碳账户”。

总体来说，虽然前三季度存在 LPR 下调、资产重定价等行业共性的挑战，以及我行去年兑现理财老产品投资收益抬高基数的影响，营业收入、净利润承压，但我们在抓客户、抓负债、抓资产、抓风险管理、抓重点业务发展、抓数字化转型等基础性工作上措施更加扎实，成效更为显著，进一步补齐短板、锻造长板，为全年工作任务的完成和明年工作更好开展打下了良好基础。