

兴业银行 2024 第一季度业绩说明会实录

(根据录音整理)

会议时间：2024 年 4 月 26 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，董事、副行长孙雄鹏先生，风险管理部总经理赖富荣先生、计划财务部总经理林舒先生、董事会办公室总经理夏维淳先生

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、媒体记者朋友们：

大家上午好！下面由我向为大家介绍一季度经营情况。

2024 年，我行继续围绕高质量发展这个首要任务，把提质量、增效益摆在更加重要的位置，努力打造市场认可、具有兴业特色的价值银行。从一季度表现来看，有效实现了五个方面的平衡发展。

一是存款方面，实现“稳规模”和“降成本”的平衡。一季

度，存款向大行集中、竞争加剧、定期化趋势明显，我行坚持效益优先、规模适度原则，以稳规模、降成本为导向，吸收低成本存款、压降高成本存款。在保持存款规模稳定在 5.10 万亿元的基础上，实现存款付息率同比下降 12 个 BP，近年来首次低于同业中位数 1 个 BP，成本管控取得预期成效。

二是贷款方面，实现“稳量价”和“优结构”的平衡。一季度末，我行对公贷款（不含票据）较年初增加 2171.45 亿元，新发放贷款利率 4.10%，量、价继续保持较好水平。通过资产端和负债端的努力，有效稳定息差降幅，一季度净息差 1.87%，环比下降 2 个 BP，同比下降 10 个 BP，降幅有效收窄。期间，我行持续加大对实体经济的支持力度，重点向科技、绿色、养老、普惠、数字“五篇大文章”和“五大新赛道”等领域投放。科技贷款、绿色贷款分别较年初增长 7.54%、7.66%，绿色贷款占对公新增贷款比重达 29%。

三是营收方面，实现“稳增长”和“降费用”的平衡。一季度，我行实现营业收入 577.51 亿元，同比增长 4.22%，主要得益于息差降幅的收窄、生息资产的增长和市场交易机会的把握。我行还压降各项支出，实现业务管理费同比下降 3.73%，拨备前利润同比增长 7.23%，表现符合预期。

四是拨备方面，实现“稳利润”和“优节奏”的平衡。一季度，我行计提减值 160.56 亿元，同比增长 46%，主要是充分考虑潜在风险，均衡计提拨备，夯实业绩基础，避免集中计提造成经

营业绩的大幅波动。季末，我行贷款拨备覆盖率 245.51%，较年初上升 0.30 个百分点；非信贷类资产的拨备水平也稳步提升。风险抵御能力增强。在此基础上，实现净利润 243.36 亿元，同比下降 3.10%，降幅较去年同期和全年收窄。

五是风险方面，实现“控新增”和“降存量”的平衡。一季度，我行继续坚持“做实分类、做实质量、做实处置、做实效益”的资产质量管控原则，充分暴露风险、及时化解处置不良。季末，不良贷款率 1.07%，与年初持平；关注贷款率 1.70%，较年初小幅增加 0.15 个百分点，主要是受宏观经济结构转型、房地产市场调整等因素的影响；实现账销案存清收 34.12 亿元，同比增加 27.18%。目前，信用卡新发生不良同比回落，地方政府融资业务风险相对平稳。

实现这五方面的平衡，离不开我们在上个月业绩说明会上提到的五个能力的提升。

第一，提升战略执行能力，推动资产负债表重构再提升

负债方面，重在稳定存款规模、优化存款成本。以支付、代发、收单、供应链、清结算等为抓手，久久为功推动结算性存款上量和高成本存款压降。一季度，企金低成本存款日均余额较年初增加 504.45 亿元，结构性、保险类、社保类等成本较高的存款日均余额较年初减少 1410.88 亿元。零售个人存款规模较年初增加 359.16 亿元，其中，低成本存款新增占比达到 65.06%。同业“清结算+存托管”带动的低成本负债日均超 7200 亿元，占同

业负债比重提升近 1 个百分点。

资产方面，重在加大重点领域、重点分行投放。以“区域+行业”为抓手，加大重点分行资源投入和产出，聚焦“五篇大文章”“五大新赛道”与“区域特色产业”，提升分行资产增长的质量与定价的精细化管理。一季度，我行贷款（不含票据）增加 1871.72 亿元，较好完成年初计划。其中，13 家重点分行新增贷款（不含票据）占比达 80.79%，同比提升 3.04 个百分点，有力支撑信贷结构优化、规模增长和价格稳定。零售方面，虽然受住房按揭、消费需求下降影响，余额有所下降，但我行经营贷较年初增长 2.63%，保持较好发展态势。

轻资本业务方面，重在提升财富银行、投资银行贡献。财富方面，一季度，我行零售 AUM（含三方存管市值）余额达到 4.82 万亿元，较年初增长 0.63%。兴银理财理财日均规模稳定在 2.28 万亿左右，较年初增长 4.27%，实现理财新产品中收同比增长 32%。基金、保险代理销售量同比增长 279%、82%。**投行方面**，我行转型投行 FPA 余额达到 2.82 万亿元，较年初增长 5.34%。其中，非金债承销位列行业第二，并购融资、银团融资、资本市场业务分别同比增长 265%、35%、17%。通过财富和投行重点业务发力，有效对冲信用卡、财富产品费率调整对手续费收入影响。一季度，我行实现手续费佣金净收入 61.98 亿元，下降 18.99%，若剔除不可比因素，实际降幅约 9%，优于可比同业。

第二，提升客户服务能力，实现新客拓展与存量精耕并重

企金方面，搭建高质量拓客及存量提升沙盘，实行低成本负债导向的企金客户分类新标准，突出“客户基础夯实、低成本存款上量、营收增长”的业务导向。**企金客户数**达到 143.29 万户，较年初增加 3.15 万户。其中，企金动户达到 111.18 万户，较年初增加 3.32 万户；低成本存款日均规模不低于 5 万元的潜力及以上层级客户达 32.44 万户，较年初增加 1.32 万户，在企金客户中占比 22.64%。

零售方面，推进体系化建设，建立向上输送的客户经营体系、持续陪伴的客户服务体系、双线融合的数字运营体系、利益同向的业务联动体系、重点突出的分行管理体系，提升“长尾客群-贵宾客群-私行客群”输送能力。零售客户数达到 1.03 亿户，较年初增加 156.10 万户，增长 1.54%。其中，零售贵宾客户、私行客户较年初分别增长 2.15%、1.56%。零售长尾客户提升为贵宾客户数 45.33 万户，贵宾客户提升为私行客户数 6760 户。

同业方面，聚焦客户覆盖率、产品使用率、营收增长率“三率提升”，以及主结算、主托管、主交易、主投行“四个主办”，与境内银行和非银机构的合作覆盖率保持在 95%以上，对价值客户的产品覆盖率为 67%。依托“同业朋友圈”优势，联动零售获客，提升集团经营贡献。一季度，带动信用卡客户数 3.84 万户，三方存管客户数 1025 万户。

第三，提升投资交易能力，巩固增强金融市场长板优势

投资交易是兴业银行的强项，我们重点是不断健全“研究-决策-执行”一体化机制，提升投资收益的稳健性。

研究方面，继续推动投研一体化机制建设，不断加强业研融合，将子公司兴业研究的研究能力赋能投资交易端，提升宏观预判、行业分析、交易行为分析能力。**决策方面**，在资产负债会、固收策略会基础上，建立投资交易敏捷工作小组，持续优化投资决策与管理机制，更好踏准复杂市场的变换节奏。**执行方面**，根据市场形势，一季度择机减持国债、地方债，增持优质债券资产，通过均衡的资产配置和灵活的波段交易，实现其他非息净收入143.11亿元，同比增长16.16%。

第四，提升风险管控能力，做好重点领域信用风险管控

房地产方面，目前，房地产行业仍然处于深度调整期，市场供求关系发生重大变化，我行部分客户因现金流不及预期下迁关注和不良，对资产质量指标产生影响。3月末，我行表内零售和对公全口径房地产融资的不良资产率为1.62%，较年初上升0.09个百分点，其中，零售按揭贷款不良率与年初保持稳定；对公房地产不良资产率3.16%（含信贷和非信贷），较年初上升0.12个百分点，拨备计提比例在4.5%以上。我行正密切跟踪市场变化，一方面管好存量，加强风险监测和排查，做实授信后存续期管理，确保存量业务风险可控；另一方面精准化险，对已出险项目，综合应用“保交楼”“城市房地产融资协调机制”等政策工具，发

挥敏捷小组工作机制优势，精准施策推动风险项目完工销售，盘活楼盘价值，推进风险有效化解。

地方政府融资方面，近年来中央化债政策实施及时、力度很大，压实各方化债责任，突出对重点省份化债的支持。目前，相关政策落地见效。我行正通过存量资产盘活、合理展期、有序压降等方式推动风险化解。

信用卡方面，为尽快扭转风险高发态势，我行遵循信用卡业务规律，在体制机制、授信管控、贷后催收、模型建设等方面加强信用卡风险管理，成效很明显。3月末，信用卡不良余额较年初减少 5.47 亿元，新发生不良较去年同期下降 24%，1 到 3 月平均入催率较去年下降 6%，风险趋向收敛。

第五，提升管理推动能力，更好为基层减负、为业务赋能
一体推进“三化”“三基”工作。以管理标准化、营销体系化、运营数字化“三化”为抓手，推动基层员工、基本制度、基础管理为核心的“三基”管理提升，更好服务客户。一方面，为基层赋能，推动重点产品和业务策略直达一线，建立及时反映各支行经营管理、客户全貌的数字化系统。另一方面，为基层减负，系统梳理和精简制度、培训、考核、检查等基层负担较重领域，释放生产力。

持续向数字化转型要效益。季末，兴业管家月均 MAU 较年初增长 4.48%。兴业生活注册客户数较年初增长 3.08%。钱大掌柜注册客户数较年初增长 3.44%，绑卡客户数较年初增长近 2%。兴

业普惠认证企业户数较年初增长 17.55%，平台融资余额较年初增长 4.26%。银银平台机构投资保有规模达 5468 亿元，较年初增长近 50%。

以上是一季度主要经营情况，整体工作思路遵循了上个月我们在年报时与大家交流的五项能力建设，也实现了和大家提到的四个确定性表现。谢谢大家！

II、问答环节

1. 摩根士丹利徐然：一季度兴业银行息差降幅管控出色，环比降幅较为稳定，同比降幅预计也优于同业。假设 LPR 不再下调，如何展望后续净息差走势，息差什么时候见底？资产端收益率和负债端成本率分别如何展望？

林舒总经理：2024 年一季度我行净息差 1.87%，环比下降 2BP，同比下降 10BP，环比、同比降幅都有所收窄，表现优于同业。

展望来看，若 LPR 不再下调，由于之前投放的高收益资产会不断到期置换，预计息差还将延续下行趋势，但下降节奏会逐步放缓。另外，存款挂牌利率调整以及自律机制要求也在进一步加强，存款成本仍有下降空间，可以对冲一部分息差收窄的影响。总体来看，我行全年净息差降幅力争控制在 13BP 以内。

从资产端来看，一季度资产收益率同比下降 12BP。主要的原因是存量按揭住房利率调整、LPR 重定价影响。相关影响在未来三个季度还会持续，全年将影响我行净息差下降约 13BP。从负债端来看，一季度存款成本继续下行，存款付息率 2.12%，达到股份行中位数水平，压降的幅度排在股份行前列。体现了这两年来我行持续压降存款成本取得了显著成效。全年来看，预计存款付息率还有进一步下降的空间。

总而言之，后续我行将继续按照年度计划，监控全年息差走

势，力保控制目标顺利完成。

2. 广发证券王先爽：首先恭喜兴业银行取得较好业绩表现，今天股价翻红领涨。想请教一个普遍关注的问题，从年报披露来看，兴业对公地产贷款的不良率比行业平均低很多，如何实现的？未来是否会有再暴露的压力？当前地产拨备、拨贷比情况如何？

赖富荣总经理：对公房地产融资分为信贷和非信贷，我行在年报中披露了房地产对公信贷不良率，以及包括非信贷在内的整体不良资产率。其中，信贷不良率较低，非信贷资产不良率较高。一季度末，包括信贷和非信贷的对公房地产不良资产率为3.16%，较年初增加0.12个百分点。目前，对公房地产资产的减值计提比例在4.5%以上，总体计提较为足值。

不良资产的增加，主要是年初以来，受房地产市场预期偏弱、房企风险持续暴露等因素影响，房地产业务风险管控形势还是比较严峻。近两年，我行应用中央和地方出台的房地产风险化解政策工具，结合我行房地产“三分类”风险化解策略和敏捷小组工作机制，风险化解工作取得一定成效。今年，我行将继续多措并举，严格管控新发风险，处置消化存量风险。

3. 申万宏源郑庆明：一季度兴业银行存款成本压降成效显著，同比降幅达到12个BP。请问LPR降息后，后续存款是否还有进一步降息的可能，大概幅度有多大？注意到监管加大了对存款补息的监管力度，这个对于存款成本、揽储压力有何影响？

林舒总经理：2023年下半年，存款利率连续三次下调，最近

一次下调是在 12 月，调整力度还是比较大的。目前，银行业正根据自律机制要求，开展对存款补息的自查整改工作，所以我们预计近期存款利息不会进行进一步调降。

对于存款补息的规范整改，我们认为将有效规范存款市场竞争秩序，夯实存款利率市场化调整的执行效果，有利于全行业存款成本的下降，并且预计对股份行会有更多帮助。目前，股份行各档期定期存款的上限均较国有大行有 10-20 个 BP 的定价优势，这一部分的定价优势有利于我行拓展定价合理的大型客户资金，进一步稳定存款规模、优化存款成本。

4. 中信证券肖斐斐：过去几年，兴业银行都能比较好把握市场机会，取得稳定的金融市场收益。今年一季度债市表现良好，对于其他非息净收入的增长形成了比较好的支撑。请问，如何展望未来金融投资领域资产配置？今年其他非息收入是否有望实现较快增速？

林舒总经理：一季度，我行实现其他非息净收入 143.11 亿元，同比增加 19.91 亿元，增长 16.16%，主要得益于市场利率下行，通过减持实现非交易类价差收入 41.38 亿元，同比增加 24.26 亿元。同业金融市场板块一直以来都是我行的传统优势业务，我们也是一季度整个市场利率走势的受益者。

预计全年其他非息收入整体表现平稳。当前市场利率与信用利差均已处于历史较低水平，后续各种市场风险因子的波动均可能对非息收入的增速产生影响。从具体策略来看，我们会做好整

个债券组合的安全性和收益性的一个平衡，提升波段交易的能力，继续发挥金融市场业务板块优势，保持非息净收入表现跑赢大势。

5. 美银美林许龄珏：去年，兴业银行信用卡新发生不良有所增加，管理层在年报业绩说明会上也提到风险已经在高位回落，一季度来看也出现了持续性好转，请问站在当前时点，怎么展望后续信用卡风险和对减值的影响？

赖富荣总经理：近两年，我行为应对信用卡风险上升压力，多管齐下发力“控新降旧”，持续清退风险资产，引入高成长性资产，提升信用卡资产质量，相关措施已取得比较好的成效。一季度末，我行信用卡新发生不良同比下降约 25 亿元，降幅 24%。随着新发生不良得到有效管控，减值计提比例也较年初下降 0.3 个百分点。

下阶段，信用卡业务将围绕“控不良、建体系、快转型”的总基调，持续加强信用卡风险管控，着力优化资产结构，压降拨备成本。希望通过多方面努力，今年信用卡业务新发生不良能较去年出现较大幅度下降。

6. 兴业证券陈绍兴：这两年各地房价都或多或少有些下行，是否有评估过房价下行，对以房子作为抵押品的全部资产的质量、减值损失计提的影响？大概情况如何？

赖富荣总经理：对于房产抵押类业务，我行有严格的全流程管控措施。借款人优先考虑稳定的工薪客群和经营主体；押品要求位于经济活跃度好、资产估值相对稳定的区域，引入四

家全国性资产评估公司，定期对押品批量重估，提前做好风险预案。目前，大部分分行已实现与当地房管部门的联网，对押品状态实时核查和跟踪，对出现异常状态的及时开展预警及处置。

我行高度关注房价下行对相关资产质量的影响，多次通过压力测试、押品重估等对全行房地产押品风险水平进行评估。一季度末，我行以房地产作为抵押品的贷款，平均抵押率约为47%，其中企金业务房地产抵押率（LTV值）44%，零售业务房地产抵押率（LTV值）49%，总体抵押率还处于比较低的水平，抵押率安全边际较高。

7. 中金公司王子瑜：一季度兴业对公信贷投放表现亮眼。请问管理层，当前对公、零售的信贷需求情况如何？计划如何应对当前整体信贷需求偏弱的情况？什么板块是投放重点？

林舒总经理：一季度，我行贷款投放基本符合年初计划安排，实际贷款新增接近1900亿元，接近完成全年投放量的40%。

从结构上看，对公贷款（不含票据）较年初增加2171亿元，新投放贷款平均利率4.10%，这表明我行获取优质资产的能力继续保持较好水平。其中，绿色金融贷款较年初增加621亿元，增长7.66%；科技金融贷款较年初增加624亿元，增长7.54%；制造业贷款增加320亿元，增长4.54%；对公普惠贷款增加195亿元，增长8.96%。贷款结构进一步优化。零售方面，受个人住房及消费信贷需求放缓影响，零售贷款较年初减少299.73亿元，

但零售经营贷继续保持稳健发展，较年初增加 86 亿元，增长 2.63%。

总体来看，目前我国投资增速仍处低位，居民收入预期还不太乐观，部分领域风险还在持续暴露，经济持续回升向好需要克服一些困难和挑战。从一季度对公信贷投放进度来看，1 月份我行对公信贷投放较快，但春节后整个市场的信贷需求有所放缓。

下阶段，在对公贷款方面，我们要持续做好整个资产结构的优化，进一步提升服务实体的质效，推动对公资产保持较好增长。同时，把握好新型工业化、大规模设备更新改造、消费品以旧换新，以及助力新质生产力发展的机遇，深入挖掘潜在业务发展机会。零售信贷方面，要坚决补齐短板。目前，零售经营贷已经出现了回暖迹象，下一步要继续加强产品创新，优化产品信贷体系，通过提供更加灵活的还款方式，针对特定场景制定专项专案产品，推进经营贷的线上化等方式，继续推动零售经营贷业务发展；零售消费贷要积极拓展各类消费场景，提升数字化运营能力，扩大零售消费贷客群和业务规模；住房按揭按贷款，要强化公私联动模式，巩固按揭业务基本盘。

8. 瑞银证券杨梓聆：近期托底政策频出，兴业银行参与房地产融资协调机制情况如何，目前审批、落地了多少金额？如何评估相应业务机会和风险？是否有尽职免责机制安排，具体情况如何？

赖富荣总经理：房产融资协调机制是一个融资需求对接的平台，有利于实现银企的快速对接，满足企业的合理融资需求。

住建部门对于融资协调机制推送的白名单项目有严格要求。该机制项下推送的白名单项目，银行对于融资需求的合理性、项目销售前景、风险情况等独立开展评估，按市场化、法治化的原则独立做出审查审批决定，对于存在风险、不符合五个条件的项目，可以如实反馈协调机制。整体看，融资协调机制的运作风险可控。

融资协调机制计划推送三批次的白名单，截至 2024 年 4 月 18 日，第一批、第二批均已推送。我行按照市场化、商业化的原则，对推送项目进行审查，并独立做出信贷决策，严格把控项目风险，已合计批复项目 364 亿元，投放近 100 亿元。

针对房地产融资协调机制项下项目，我行遵照监管要求，制定了尽职免责工作机制，通过细化协调机制名单内房地产信用业务负面行为清单，明确授信调查、审查审批、业务落地和放款审核、存续期管理等各环节尽职免责的认定标准，落实尽职免责工作机制。

9. 华泰证券李润凌：从刚才管理层的介绍来看，一季度中间业务有很多增长亮点，请问如何展望后续几个季度中间业务收入？

林舒总经理：2023 年，我行各个季度的手续费佣金净收入前高后低，预计 2024 年手续费佣金净收入的增速会是前低后高，即手续费佣金净收入降幅预计将逐步收窄。从业务策略上看，我

行将从四方面发力。

一是理财业务。一季度，我行理财新产品规模继续稳居行业第2位；实现理财新产品业务收入14.33亿元，同比增加3.45亿元，增幅31.65%。下阶段，要把握资本市场回暖契机，适度提高高费率的含权类产品占比，提升整体收益水平。

二是财富代销业务。这是我们今年特别关注的一个收入增长点。一季度，我行实现财富代销收入约7亿元，收入降幅小于同业。下阶段，我行将继续稳步推进客户分层分类营销体系建设，强化投研，加强财富产品供应体系的迭代升级。通过有效满足客户多样化的资产配置需求，推动财富代销业务上量。

三是投资银行业务。这是我行的长板业务。目前，我行在债券承销、类REITs业务、银团融资、并购融资、资本市场、权益投资等方面都有明显优势，中收贡献保持稳中有增。今年要继续“锻长板”，进一步提升投行客户服务能力。

四是银行卡业务。大力发展代发工资、收单等资金源头型业务；推动信用卡业务向高质量发展转型，加强信用卡消费场景的建设，补齐零售客户短板。

总体来看，2024年我们将努力增强中间业务收入多元化和稳定性，保持中间业务平稳、可持续发展。

10. 浙商证券梁凤洁：后续几个季度营收和净利润走势的展望？未来是否还有利润负增长的压力，如何应对？

陈行长：这个问题也是我们经营管理层一直思考的。一季度，

我行营收同比增长 4.22%，净利润同比下降 3.1%，营收增幅表现较好，利润降幅也有所收窄。展望全年营收、利润走势，首先要看看前 4 个月哪些工作对这两个指标贡献较大。

一是资产增长。一季度，我行对公贷款新增 2171 亿元，新发放贷款收益率达到 4.10%，对营收贡献最大。

二是投资收益。一季度，我行比较好的把握了市场机会，抓住了很多波段性机会，带来较好收益。这两块收入的增加，给营收正增长 4.22%带来很大贡献。

三是成本压降。一方面，市场利率的中枢下行，带动了整体负债成本下降。另一方面，我行对社保、保险、协议等高成本存款进行了置换。内外部两方面原因，很好降低了我行负债成本。当然，我们还有很多要主动做的事。比如，今年我们的工作重点之一是要抓好客户基础服务，提升客户结算性存款沉淀比例，特别是腰部客户的服务。再比如，我行数字化转型已经从谋划期、建设期转向收获期，线上化对我行负债稳定的贡献将越来越大。一季度，我行存款端实现了“稳规模”与“降成本”的平衡，下一阶段外部形势应该对我行“降成本”更加有利，我行也会继续把“稳规模”与“降成本”这项工作做的更好。

四是中间业务收入稳定。一季度，手续费佣金净收入有所下降，但扣除掉一些一次性、不可比因素，总体表现不错。其中，投行方面，我行在银团贷款、并购业务、类 Reits 业务等方面的增速比较快。财富方面，兴银理财业务增长较为稳健，确定性较

强；基金代销、保险代销增幅也比较大，预计今年总体表现较好。

五是风险管控夯实。风险成本是最大的成本。目前，房地产方面仍存在不确定性。我行房地产结构布局比较合理，基本位于一线城市，基本属于住房类贷款，再加上我行房地产业务整体策略较好，处置经验较为丰富，我相信总体是可控的。

上面五项工作仍然是我们接下来 8 个月的重点，围绕这五个方面，我们的 5 大能力将进一步提升。我们有信心确保今年营收、利润跑赢大势，谢谢！