

兴业银行 2010 年中期业绩 网上投资者交流会精彩回放

兴业银行股份有限公司董事、副行长 康玉坤先生路演致辞



各位投资者朋友:

上午好!
欢迎大家参加兴业银行 2010 年中期业绩网上投资者交流会。借此机会,我代表公司管理层和全体员工,向参加本次活动的各位投资者致以诚挚的谢意,并向长期以来关注和支持兴业银行发展的广大投资者致以诚挚的谢意!

2010 年上半年,面对近年来复杂的宏观经济形势,本行认真贯彻落实国家宏观调控政策和各项金融监管要

求,精心谋划,狠抓落实,取得了较好的经营业绩,突出表现为三个方面,首先,资产负债规模继续保持较快增长,截至 2010 年 6 月末,全行资产总额超过 17100 亿元,各项贷款近 8000 亿元,客户存款首次突破万亿,分别比年初增长近 29%、13%和 12.25%;其次,资产质量继续保持良好,不良率仅为 0.49%,较期初下降 0.05 个百分点,再创历史新高;再次,经济效益好于预期,实现净利润 87.64 亿元,同比增长 40.82%,收入结构进一步优化,中间业务收入 23.16 亿元,同比增长 57.26%,增幅高于总收入和利润的增幅。

下半年,本行将“以变求发展”,紧紧围绕宏观政策、监管政策的变化,灵活调整经营策略;同时,又以“以不变应万变”,不断深化对“两个模式”战略转变的认识,围绕“两个模式”转变的要求,继续完善体制机制,加大资源配置力度,持续推进经营“转型”,迎接金融的国际化、综合化、国际化继续推进带来的严峻挑战。

最后,再次感谢大家参加此次网上路演。在接下来的时间里,本行管理层将与各位就大家关心的问题进行交流,希望能让大家更加全面、深入地认识和了解兴业银行。欢迎广大投资者踊跃提问。谢谢!

银行业的发展规律和趋势对银行进行再造,深入开展流程再造、组织架构再造和组织文化再造。

问题:下半年贵行的业务增长点和优势业务在哪里?
答:下半年,本行将大力发展以下各项重点业务:

第一,围绕城镇化和产业结构调整的需要,合理调整信贷投向。在严格准入标准,有效控制风险的前提下,继续支持旧城改造、安居保障房等民生工程的信贷投入,支持自住型住房、家电、汽车等扩大内需相关的家庭消费信贷;积极拓展绿色金融业务,支持节能减排项目的资金需求,推进产业链综合金融服务,提高绿色金融业务综合效益,实现差异化竞争。

第二,大力发展行业业务。把握政策机遇,与客户基础建设相结合,扩大投资银行业务市场份额。重点做好标准化债务融资工具,包括短期融资券、中期票据等;非标准化债务融资工具,包括结构性融资、银团贷款、资产证券化等;财务顾问业务,包括面向企业、面向投资机构、面向高端个人客户的财务顾问业务。

第三,积极发展现金管理。按照既通用又能满足客户个性化需求的目标,加快建设拥有自主知识产权的现金管理新系统,在基础客户建设中把握现金管理业务机会。

第四,加快推进“兴业通”业务。“兴业通”是本行“成长型经营业主”量身定制的集贷款融资、支付结算、理财规划与贵宾服务为一体的综合金融服务方案,下半年将继续大力推广,以收单商户拓展为切入点,通过抓住客户结算、配套经营贷款等,积极开展交叉销售,努力形成综合收益。

问题:在推进海西经济区建设及两岸金融合作中,贵行如何提供金融服务,并有哪些实质性举措与进展?
答:随着《国务院关于支持福建省加快建设海峡西岸经济区的若干意见》正式发布,海峡西岸经济区正式成为国家级经济区,将发展成为东部地区新兴经济增长极和海峡两岸区域性金融服务中心。作为总部设在海峡西岸经济区的全国性上市银行,兴业银行积极把握海峡西岸经济区发展所带来的战略机遇,主动融入和服务海西建设,积极推动两岸金融合作。

在全面融入与服务福建发展和海西建设方面,本行积极推进“六大工程”建设:一是扎实推进“平潭快道”工程,全面介入平潭综合实验区建设;二是扎实推进“龙头伙伴”工程,服务全省重点项目和重点企业;三是扎实推进“廊桥工程”,全面配合和推进福建省建设资金和央企资金对接;四是扎实推进“芝麻开花”工程,助力全省小企业快速发展;五是扎实推进“惠民万家”工程,主动作为民生工程建设;六是扎实推进“粮植海西”工程,服务台企扎根福建沃土。

同时,本行积极参与区域性金融服务中心建设,探索对台金融合作先行先试。一方面积极配合和参与加快海西两岸区域性金融服务中心建设。于 2010 年 5 月 18 日在福州、厦门、漳州开办新台币现钞双向兑换业务,探索参与两岸货币清算体系建设,适时申请开办离岸金融业务,并做好开办对台离岸金融业务的相关准备工作。另一方面把握机遇,努力实现与台金融合作先行先试。继续做好本行设立台北代表处工作;继续加强通汇、信用证及托收等业务合作,重点开展贸易融资、保理等业务合作;探索与台湾金融同业开展资本合作的可行性等。

经营管理篇

问题:请介绍上半年净息差的走势及其影响因素,贵行对下半年净息差的走势判断如何?
答:2010 年上半年,本行净息差 2.38%,同比上升 12 个基点,其中二季度为 2.28%,同比去年上升 14 个基点。

下半年,本行将密切关注国内外宏观经济形势的变化,适时调整政策,加强利率管理,积极采取多种措施以扩大净息差水平,增加利息净收入。一是根据国家宏观调控政策变化,适时合理调整信贷结构,提高收益水平较高的一般性贷款在生息资产中的占比;二是加强贷款利率管理,把信贷额度优先向定价能力高的业务倾斜,提升银行的议价能力;三是通过资产负债政策导向,努力控制负债成本,鼓励经营单位吸收低成本的核心负债,降低同业存款及其他同业资金来源的资金成本;四是加强同业资金运用,努力提高买入返售、存放同业及投资的收益率水平。

问题:年初以来,市场流动性趋紧,各家银行均很重视各项存款的增长,面对激烈的竞争,在负债拓展方面,兴业银行有哪些应对措施?
答:本行始终坚持“存款立行”的理念,在各个时期,都把核心负债的拓展作为各项业务发展的重中之重。核心负债业务仍将是下半年业务发展的重中之重。本行将通过金融解决方案,开展专项业务营销,加

大资源配置、配套考核激励和资产负债政策等综合措施,标本兼治,推进核心负债业务持续增长。

一是在信贷资源分配上,本行对各经营机构新增存款和新增信贷规模挂钩,促使经营机构自觉做好核心负债的拓展工作;二是大力发展一般性存款业务,以现金管理、网上银行、人民币结算业务等金融服务为手段,提高本行基础服务能力,抓住市场机会,拓展核心负债业务;三是适当提高考核激励力度,加大单边存款、定期存款的拓展。目前定期存款利率处于历史低位,加大定期存款拓展有利于控制资金成本;四是进一步加大拓展银行、银行、银行、银行和其他同业存款业务,特别是第三方存款资金,成本相对较低、稳定性较好,是 2010 年业务发展的重点,需要进一步提高市场占有率;五是继续通过理财业务、兴业通、第三方存管及其他各类代理交易业务、产品,带动储蓄存款快速增长,同时通过一线城市机构网点扩张、努力提高网点单产,提高在一类行储蓄存款业务的市场占比。

业务发展篇

问题:请介绍现金管理业务的主要成果,与同业比较,贵行的优势体现在哪些方面?
答:截至 2010 年 6 月末,本行共拓展现金管理客户 380 多户,较年初增加 130 多户,现金管理客户存款余额 385 亿元,较年初增加 177 亿元,增幅 85%。

本行现金管理业务的优势主要体现在:一是丰富的现金管理业务实践经验。本行为不同行业的现金管理应用需求提供“量身定制”的解决方案,已成功为近 400 家大型企业集团和政府部门提供系统的资金管理方案。二是总分支行联动的高效服务机制。全行上下以客户业务需求为优先,建立业务及故障快速反应机制,由总分支行联动完成客户营销及故障排查工作。三是技术支持可靠及时。本行现金管理业务配备专属技术团队支持维护,科技和相关业务部门分别对现金管理解决方案进行全面的系统性和用户适用性测试,并针对重大现金管理客户优化需求和软件下流流程,力争提供快速、可靠、稳定的系统支持。

问题:贵行小企业业务有什么拳头产品?未来发展思路是什么?
答:本行 2006 年针对中小企业创新推出“金芝麻”中小企业金融服务方案,提供包括低成本采购、融资采购、扩大采购、快速回笼、扩大销售、避免坏账、资金临时短缺、创业投资等多项特色服务。随着总行小企业部及分行小企业中心的成立,本行对“金芝麻”产品进行了优化升级,重点推出小企业快速流程贷款、小企业联贷担保贷款、小企业延期贷款、专业市场解决方案等拳头产品,完善“金芝麻”的产品体系,提高其品牌影响力。2010 年,本行重点推出的“芝麻开花”中小企业成长上市计划,囊括了两大类、三大阶段及九大专案,为不同成长阶段的中小企业提供相适应的专属金融服务方案,着力培育和扶持中小企业成长上市。

未来,本行小企业业务将注重“抓资产”向“抓客户”方向转变,以客户建设为中心,深化客户分层分类管理,以产品建设为抓手,充分利用本行现有网点资源,建立多维营销服务体系,继续做深、做透、做精重点产品、特色产品和优势产品,不断完善业务管理体制和机制,夯实业务发展基础,真正实现与广大小企业客户的同发展、共成长。

问题:“银银平台”作为贵行的特色业务,其盈利方式和最新的盈利情况如何?
答:“银银平台”是本行对银行类金融同业客户提供整体服务的品牌名称,着重于优势互补、资源共享,以形成策略联盟。银银平台主要以城商行、农信社和农信社、农村商

业银行、农村合作银行、村镇银行等为服务对象,在支付结算、财富管理、科技输出、融资服务、外汇代理、资本及资产负债结构优化、资金运用、培训交流等八大业务板块与同业客户开展合作。截至 2010 年 6 月末,银银平台累计上线产品 232 个,累计签约客户 232 家,累计上线客户 162 家,连结网点超过 10,000 个。

银银平台通过联合中小银行分散的区域性网络,使中小银行的服务版图从区域延伸到全国。中小银行可借助银银平台丰富自身金融产品,有利于提升服务能力和品质。通过兴业银行与中小银行在网络机构、金融功能等方面的优势互补和资源共享,避免了金融恶性竞争和重复建设,节约了社会资源。银银平台超越了同业竞争,建立了实现共生共赢、共同发展的合作模式。

银银平台的盈利方式体现在:一是增加中间业务收入,包括清算手续费收入、代理业务手续费收入等稳定现金流收入和信息系统建设可直接收取系统建设费用和间歇现金流收入;二是拓宽销售渠道,与客户实现双赢。2009 年,银银平台累计实现向中小银行销售理财产品 514 亿元,是 2008 年销售理财产品金额的 331%;2010 年上半年,银银平台向中小银行销售理财产品金额达 337.50 亿元。2009 年银银平台推出理财产品代理贵金属交易,截至 2010 年 6 月末,已有 4 家合作银行签约,其中 1 家已上线。三是清算账户资金沉淀。截至 2010 年 6 月末,银银平台清算账户余额 42.59 亿元。

整体来看,银银平台对于本行延伸服务网络、推进业务创新、增强竞争实力、提高综合效益等方面将发挥有益作用,并将成为本行实现差异化经营的重要途径之一。

风险管控篇

问题:上半年,贵行在加强资产质量管理方面,采取了哪些有效措施?
答:上半年,本行资产质量继续保持较好水平,不良率创历史新高,并且关注类贷款明显下降,关注类贷款余额 70.56 亿元,较年初减少 4.23 亿元,降幅 5.66%。在加强资产质量管理方面,本行采取的措施包括:

一是抓好重点行业、热点行业资产质量管理,解包还原,分类处置,将增量贷款审批权限上收总行。房地产贷款方面,积极应对房地产新政,开展压力测试,对开发商实行名单制管理,对个人贷款实行面谈、面测、居访,坚决压缩退出“两高一剩”行业贷款,积极支持节能减排贷款。

二是资产质量管理关口前移。在做好不良贷款控制的同时,加强对关注类贷款的管理,将资产保全工作向前端延伸,真正做到关注“关注类”贷款。

三是完善行业限额管理。将政府融资平台类贷款纳入限额管理范围,增设限额下限、中限、上限三个层次,相应逐步提高准入标准,配套采取相应风险管理措施。

四是加强信用业务全流程管理。以贯彻落实银监会三个办法一个指引为契机,强化贷前调查、审查审批、贷后管理的质量及深

嘉宾介绍

兴业银行股份有限公司董事、副行长
兴业银行股份有限公司董事、董事会秘书
兴业银行股份有限公司计划财务部总经理
兴业银行股份有限公司风险管理部总经理
兴业银行股份有限公司同业业务部总经理
兴业银行股份有限公司企业金融部总经理兼小企业部总经理
兴业银行股份有限公司董事会办公室总经理

康玉坤
唐斌
李健
邹积敏
郑新林
朱力勇
黄婉如

宏观策略篇

问题:上半年贵行经营业绩有哪些亮点?下半年将采取什么样的经营策略?
答:上半年,本行各项业务持续又好又快发展,规模、质量、效益再创历史新高,主要体现在以下特点:一是业务规模保持较快增长,资产负债比例状况良好,主要监管指标均符合监管要求;二是成功完成 A 股配股发行工作,股东权益和资本实力大幅增长,资本充足率和核心资本充足率分别达到 11.96% 和 9.29%;三是在贷款规模严格受限的条件下,灵活配置资产,实现经济效益同比大幅增长;四是业绩环比上升趋势,二季度净利润 46.85 亿元,环比增加 6.06 亿元,增幅 14.85%;五是资产质量保持良好水平,不良贷款余额 38.90 亿元,不良率 0.49%,再创历史新高,拨备覆盖率保持较高水平,达到 278.80%。

下半年,本行将继续保持上半年平稳较快发展的良好势头。一是把握重点,明确方向,推动资产负债协调发展,以核心负债为重点,大力拓展负债业务,进一步找准信贷投向,合理配置各项资产;二是进一步加强基础客户建设,加大产品创新和营销拓展力度,推动各门类业务平稳、快速、健康发展;三是全面加强风险管理和内部控制,积极探索风险管理模式和体制机制创新,提高风险管理实效;四是稳步推进各项管理改革,夯实基础管理工作,进一步强化运营支持保障。

问题:面对复杂的宏观经济形势,上半年贵行为何能够取得比较好的业绩?这种业绩增长是否具有可持续性?
答:上半年,国家采取了一系列宏观调控措施,包括严格控制商业银行业务规模,出台新的房地产调控政策,开展政府融资平台贷款解包检查等,以保持经济的有序持续增长。在此背景下,本行积极主动应对市场形势变化,结合阶段性市场特征和业务机会,灵活调整经营策略,致力于差异化,逐渐积累并形成自身的经营特色,取得了较为理想的业绩。相关影响因素主要包括:一是资产规模和净息差均出现较大幅度增长。2010 年一季度、二季度净息差分别为 2.49%、2.28%,比 2009 年一季度、二季度的 1.99%、1.81% 分别增长 25%、26%;二是中间业务收入增长幅度明显。上半年,中间业务收入同比增长 60% 以上,其中代理类、支付结算类、咨询顾问类增幅明显;三是抓住市场机会,加大同业资金运用。在流动性相对宽松情况下,快速扩大买入返售票据规模,支持利息净收入快速增长,为上半年利润较快增长提供坚实基础;四是营业收入快速增长的同时,本行合理控制各类费用支出,成本收入比为 31.72%,同比下降 3.05 个百分点,仍在行业较低水平。

下半年本行将重点抓好以下几个方面工作:一是围绕宏观经济发展的趋势进行战略布局,抓住城镇化和扩大内需两大主题带来的市场机会,调整资产负债和业务发展战略;二是坚持走差异化的道路。大力发展特色产品比如节能减排贷款、银银平台以及贵金属买卖业务等,努力探索特色的发展路径、商业模式以及内部的经营管理运作机制;三是继续按照国际上成熟



左起依次为:郑新林、黄婉如、李健、康玉坤、唐斌、邹积敏、朱力勇