

兴业银行股份有限公司 2016 年中期业绩说明会会议实录

兴业银行 2016 年中期业绩说明会于 8 月 29 日下午四点以电话会议形式召开。兴业银行行长陶以平、副行长兼董事会秘书陈信健及计划财务部总经理李健、风险管理部总经理邹积敏、董事会办公室总经理黄婉如出席会议，就本行 2016 年中期经营业绩与未来经营思路等内容，与来自境内外投研机构的七十多位投资经理、证券分析师在线互动交流。会议实录如下：

陈信健：各位投资者、分析师，大家下午好！欢迎各位参加兴业银行 2016 年中期业绩说明会。在接下来的一个多小时里，我们将与各位分享兴业银行 2016 年上半年的经营业绩，并就大家关心的问题一起交流和探讨，希望能帮助大家更加全面、深入地了解兴业银行。今天的业绩说明会还是分为两个部分：先是总体情况介绍，然后是互动问答环节。欢迎大家根据电话会议系统的提示参与提问。下面，先有请计划财务部总经理李健先生介绍 2016 年半年度总体经营情况。

李健：2016 年上半年，公司围绕“控风险、强基础、稳发展”的基本工作主线，适时灵活调整经营策略，持续加大业务结构调整，加快转型升级步伐，各项业务保持平稳发展，经营情况总体符合预期。报告期内实现归属于母公司股东净利润 294.41 亿元，同比增长 6.12%，拨备前利润 607.68 亿元，同比增长 18.47%，总资产收益率和净资产收益率分别为 0.54%和 9.46%，继续保持国内优秀水平。

资产负债结构进一步优化，资本集约化经营越见成效。报告期内，公司以加权风险资产收益率为导向，及时调整相关资产负债政策，调动全行经营积极性，推动资产业务总体保持稳健增长。期末总资产达 5.71 万亿元，比年初增长 7.75%，各项贷款余额比年初增长 9.54%，各类投资余额比年初增长 14.03%。期末整体资产的风险权重为 62.63%，较 2015 年下降 2.06 个百分点。公司高度重视加强流动性和利率风险管理，准确研判利率走势，把握有利时机加大主动负债拓展力度，标准化负债产品继续保持市场领先地位。报告期内，新增发行同业存单 2,266.90 亿

元，发行规模、发行余额均位居市场前列。资本充足率稳步提升，资本内生增长能力加强，在没有外源一级资本补充的情况下，核心一级资本充足率由年初的 8.43%提高 0.06 个百分点至 8.49%，一级资本充足率由年初的 9.19%提高 0.02 个百分点至 9.21%。同时，公司抓住较好发行窗口，以较低的成本完成 300 亿元二级资本债发行工作，资本充足率由年初的 11.19%提高至 12.16%。

经营收入保持平稳增长。报告期内累计实现营业收入 808.70 亿元，同比增长 11.92%。其中，利息净收入 588.78 亿元，同比增长 6.82%；净息差受年初资产重定价影响，同比下降 0.26 个百分点至 2.18%。手续费收入规模稳步提升，同比增长 14.75%。营业支出方面，公司继续合理控制成本，业务及管理费同比增长 2.56%，低于营业收入涨幅 9.36 个百分点；成本收入比 18.82%，同比下降 1.94 个百分点。继续加大拨备计提力度，保持拨备充足，共计提资产减值损失 251.55 亿元，同比增长 58.75%。期末不良贷款率 1.63%，拨贷比比年初提高 0.50 个百分点至 3.57%，拨备覆盖率比年初提高 8.70 个百分点至 218.78%。

持续推进经营转型，业务基础进一步夯实。交易银行建设平稳推进，以收付、融资、财资“三大直通车”和资金池、票据托管等为重的企业现金管理类产品进一步优化，交易客户和交易量稳步增长。截至报告期末，交易银行客户 72,387 户，比年初新增 2,814 户；交易银行客户人民币结算性存款日均 5,969.80 亿元，比年初新增 443 亿元。以轻资本、轻资产为特征的重点业务发展势头良好。投资银行业务方面，债券承销业务继续保持市场领先优势，上半年承销债务融资工具 2,367.83 亿元，同比增长 67%；创新业务，诸如标准债权承销、资本性融资、资产证券化业务等方面都实现新的突破。资产托管业务规模达到 8.05 万亿元，比年初增长 11.57%，稳居同类银行前列。资产管理业务规模保持稳定，报告期内理财产品日均余额 13,650.99 亿元，同比增长 12.29%。银银平台影响力进一步扩大，合作客户达 784 家，比年初增加 131 家，增长 20%，办理银银平台结算 2,541.29 万笔，同比增长 30%，结算金额 14,339.93 亿元。持续推动互联网金融业务发展，“钱大掌柜”个人客户达 654 万户，比年初增长 92%，报告期内面向终端客户金融产品销售规

模 2,388.09 亿元。绿色金融业务投放量保持稳定增长，期末绿色金融融资余额达到 4,302.70 亿元，比年初增长 9.15%；绿色金融客户数达到 6,402 户，比年初增长 9.49%。集团化、综合化、国际化经营继续向前推进。各子公司业务发展总体保持平稳，合计贡献盈利 12.14 亿元，同比基本持平。香港分行资产规模、盈利水平同比大幅增长，国际化经营“桥头堡”作用逐渐显现。

2016 年下半年，公司将立足内外部形势变化，继续围绕“控风险、强基础、稳发展”的基本主线，严格遵循商业银行发展基本规律，妥善应对风险冲击，把握市场机遇，稳健进取，狠抓基础，持续转型，大胆创新，努力推动各项业务继续保持平稳健康发展。

陈信健：谢谢李总的介绍，下面进入问答环节。请每位提问者介绍所在机构名称，并请每次提问不超过两个问题。

中金公司：请陶行长谈谈对当前形势的看法，以及兴业银行下阶段经营的思路，特别是创新发展的思路。

陶以平：当前，国内经济金融形势愈发呈现“宏观相对明朗、中微观不确定性加大”的特点。从宏观上看，经济 L 型增长格局基本确立，宏观调控政策，包括财政政策、货币政策、产业政策等都将紧紧围绕供给侧改革和创新两大主线展开。反映到市场上，流动性总体将保持适度宽松，利率短期内将继续低位窄幅震荡。从中微观看，行业之间、产业之间、区域之间以及微观企业之间结构调整将更加剧烈，经济资源从可贸易部门向不可贸易部门转移、从传统过剩产能行业向新兴行业转移、从市场竞争力、运营效率低下企业向核心竞争力突出、运营效率高的企业转移已经成为必然趋势，但这种转移的步伐、节奏以及可能呈现的路径等都存在较大的不确定性。可以确定的是，这种经济结构的调整 and 资源的重新优化配置将会经历一个比较长的过程，在这个过程中，不仅银行的资产质量会持续受到冲击，银行的传统经营模式、盈利模式、风控模式等也会受到越来越大的挑战。当然，我们也看到，挑战与机遇总是相伴而生，随着经济改革和结构调整不断深入，特别是“一带一路”、人民币国际化、资本市场发展等重大战略稳步实施，供给侧金融、跨境金融、资本市场服务、互联网金融等领域也将迎来新的重大发展机遇。

以上述形势变化为背景，有几个方面的重大变化值得高度关注：一是很多传统理念将面临颠覆。过去大家习以为常的，比如“有规模就有效益”、“国企、大中型金融同业一般不会违约”、“债券市场、银行理财产品刚兑不可能打破”、“国家不会让银行破产”等都将面临颠覆。对此，我和我的同事们，在思想上、认识上取得了高度的共识，也就是要跟进当前的形势发展，不断更新改变我们以往形成的惯性思维。二是银行业经营情况会加速分化。从半年报的情况看，这种分化也在逐步加速的过程中。尤其是在经济增速下行、结构调整加剧的背景下，过去那种行业“普涨”的格局已经不可持续。换句话说，谁的转型更适合当前的新常态，谁的准备更充分，谁的反应更快速，谁的执行力更强，谁就可能在面对当前复杂严峻的形势下把握主动权，反之则可能被淘汰。三是传统金融行业之间的业务边界将更加模糊。在金融服务供给侧改革的大背景下，投贷联动、资产证券化以及各种跨界投融资创新会加快推进，传统金融行业之间、商业银行、投资银行、资产管理、财富管理等业务之间以及实体经济、互联网经济与金融之间的边界将更加模糊。

面对内外部形势变化，我们今年年初制定的“控风险、强基础、稳发展”的经营主线没有改变。同时，围绕着这个主线，我们力争更加稳健进取，更加扎实工作；我们也要求我们的同事，要更加敢于担当，更加善于创新。总体发展上，我们还要努力做好几个方面的工作：

一是回归本源，持续转型。对于转型方向，各家银行大致相同，都是围绕着“轻资产、轻资本”。但在转型过程中，我们要求同事们更加重视商业银行作为金融服务价值中介的本质属性，始终遵循“客户-业务-收益”的经营逻辑，把“以客户为中心”内化于心、外化于行，就是要读透、读准客户的需求，努力创建超出客户期望的服务体验，把客户基础、业务基础夯得更实。这样的转型才有比较强的根基。同时，我们也牢记金融是提供信用、经营风险的行业这一基本实际，提出在发展中“心要大、脚要实、步要稳”，更加强调依法合规和稳健经营，更加强调转型发展 with 风险、内控、合规能力建设的相互匹配。在坚持“轻资本、高效率”转型的基础上，更加重视管理、流程的轻型化，以清晰界定关键流程、关键责任为抓手，简化流程、强化管理，不断提高转型的成果和

效率。正视利率市场化条件下利差不断收窄的趋势，高度重视中间业务收入的拓展，稳步提高中间业务收入比重。

二是突出重点，做实特色。兴业银行当前的七大核心主业，包括供给侧金融、绿色金融、养老金融、综合金融、中小金融机构服务、跨境金融和共享金融，我们要做实特色。同时，我们也提出四个重点，即在目前资源配置和区域发展不平衡的情况下，更加强调突出区域重点、行业重点、客户重点和产品重点。比如兴业当前比较有特色的绿色金融、养老金融和金融市场业务，我们必须做深做透、做优做强，真正形成品牌优势和业务胜势。

三是把握趋势，大胆创新。我们除了保持兴业银行在业务创新、产品创新、渠道创新等方面的意识和优势之外，我们将着力在管理创新上下功夫。管理创新主要体现在两个方面，一个是风险体制机制的创新，一个是信息科技如何更好地适应和服务于现代金融综合化发展，从强化数据治理和便利提取分析入手，脚踏实地，把科技运用和金融创新更加深入地融合起来，不断提高本行经营管理的数字化和智能化水平。

具体到业务创新发展的思路，我简单说几个方向：一是着力提高投行和资管业务创新能力，积极对接资本市场，发展几个大类资产；二是持续强化集团协同联动，提高资产流转和服务能力；三是继续推进跨境金融创新，加大海外资产配置和布局；四是进一步找准发力方向，推动深化互联网金融创新，特别是坚持“手机优先”战略，发挥好“银银平台”和数金公司的作用，推动钱大掌柜“一朵金融云+三大平台”建设，更加强调差异化发展；五是稳步推进集团统一互联网金融门户建设，并强化门户归口管理，提高集团互联网金融协同创新水平。

中金公司：上半年新发生不良贷款水平同比去年上半年与环比去年下半年的变化情况？资产质量是否出现边际改善？管理层对全年资产质量走势的判断？

邹积敏：今年上半年，本行新发生不良贷款比去年同期下降 11%，比去年下半年下降 12%，资产质量一定程度上出现边际改善的迹象。

具体原因包括两个方面：从外部环境看，部分区域如长三角地区经济下行的压力有所减轻，区域经济环境逐渐稳定，同时前期大面积出现

不良的小制造、小商贸等行业新增不良也有所趋缓。从内部因素看，本行持续加强准入和存续期管理，加大不良资产处置力度，特别是把清收重组摆在更加突出的位置；引导经营机构从被动的处置风险向主动经营风险转变，加大对重点分行、重点项目的防控督导，完善不良资产专业化、集中化经营体系，积极探索各种创新处置手段，不良资产在降旧控新方面取得一定成效。

今年资产质量管控的形势依然严峻、压力仍然较大。一是短期内经济L型增长的大局难以改变，部分行业不景气问题仍将延续；二是供给侧结构性改革成为宏观调控的主基调，“去库存”、“去产能”及“去僵尸企业”等经济结构调整将使得信用风险有所增加；三是存量逾期贷款及关注类贷款的增长也表明未来一段时期不良贷款还将有所上升。本行资产质量各项指标，无论是不良率、逾期贷款比率以及不良加关注贷款比率等都一直保持同类股份制银行较好水平，我们仍然有信心继续保持资产质量的总体平稳和风险可控，跑赢大市。

招商证券：“大投行”战略下一步怎么展开？如何进一步做大？

陶以平：刚才李健总已经对我们大投行上半年取得的成效做了介绍，这里不再重复。本行在推进投资银行专业化道路上不断探索，也取得不断的突破。在商业银行层面，基本形成了债券承销、资产证券化、资本性融资三大投资银行业务板块；在集团层面，也建成了涵盖信托、租赁、基金、期货等牌照的金融服务集团，综合金融服务水平进一步提高。本行将继续健全投资银行的业务布局，集团协同、多市场联动，来推动大投行业务发展。具体做法上包括：

一是理顺投资银行与金融市场交易的对接流程和机制，打通债券承揽、承做、承销和交易做市环节，实现一、二级市场有效联动，通过二级市场强大的做市、交易和分销能力，带动一级市场发行业务，提升发行市场和交易市场的双重服务能力，巩固并扩大本行在固定收益市场的优势地位。

二是统筹集团牌照资源，充分运用子公司牌照特色，积极进入权益类市场，开展交易销售、股权投资、并购等业务，形成集团在权益市场的服务模式。

三是以商行+投行、股权+债权、一级+二级市场的业务整合联动，形成涵盖股权、债权、债券承销、并购融资、资产证券化等投融资一体化服务能力，实现对客户全产品覆盖、全生命周期的金融服务。

四是在现有做市和交易能力基础上，深挖金融市场业务内涵、扩大业务外延，致力于人民币、汇率、利率、信用利差、大宗商品及其衍生品的投资交易和风险管理，建设全面的金融市场产品体系，成为集融资、交易、投资、避险功能于一体的全面解决方案提供商。

要实现“大投行”，确实任重而道远。除了上面正在做的这四件事，我还考虑在风险控制和决策机制上做出进一步的调整，打通投资银行和商业银行、金融市场之间的通道，在数据平台建设和统一数据标准方面下一些功夫。我相信，这些功夫不会白费，将能够更好地保持兴业银行投资银行的良好市场形象，不负投资者的期许。

招商证券：金融市场业务来自外部监管、同业竞争、利率市场化的压力越来越明显，兴业作为这个领域的专家，请管理层介绍金融市场业务的最新发展思路。

陈信健：我们也认为金融市场业务目前主要面临三个方面的挑战，一是利差收窄，并且这个进程还在持续；二是高收益、低风险的资产越来越稀缺；三是更多新的市场主体进入金融市场业务领域，竞争更加激烈。为保持本行在金融市场业务领域的既有优势，在同业竞争中抢占先机，本行不断转型创新，争取构建新的同业核心竞争优势。

对于下阶段的主要工作，有三方面的考虑：一是要继续做实做深做透同业客户，挖掘同业客户价值。兴业银行在同业客户覆盖率上占有优势，在银行、信托、证券、期货、财务公司、保险等各类客户的合作覆盖率均超过80%，有的超过90%，有的甚至达到100%。我们在多产品营销、深度合作上，还有很大的提升空间。下阶段，我们着眼于把同业负债的潜力发挥出来，根据各类同业客户的资金特点、结算特点，做好各类结算业务、代理渠道的梳理和挖掘，进行系统的对接上线，提升结算量和结算份额，形成更多的资金沉淀，扩大核心负债。力争把同业客户优势转化为业务优势、资源优势，提升同业客户合作的价值。

二是加快大类资产构建，进一步优化资产业务结构。正如刚才所说，

利差收窄的压力还在持续，我们一方面要推动资产规模稳步发展，另一方面还要不断优化资产结构，提升高收益资产的占比。近期，我们着力构建六大类资产，在风险可控、收益匹配的前提下，稳定业务规模，提升收益水平。

三是加强业务联动和集团协同，形成综合金融优势。本行金融市场业务涵盖同业投资、资金运作、资产管理、资产托管，以及子公司中的信托、基金等业务，运作模式成熟。但是，在跨市场、跨条线、跨部门的经营优势方面，我们还要进一步发挥，特别是和券商、基金、保险等同业的合作，需要多部门的配合联动、交叉营销，延伸价值链，提升服务能力，加大客户合作粘度，提升综合收益。对此，我们业务联动的内部考核办法、业务流程、资源配置等方面的制度及各项安排，都在积极有序推进。

国泰君安：兴业银行对 PPP 项目的参与规模？怎么看其中的业务机会和风险？

陶以平：兴业银行较早就布局 PPP 业务，在 2014 年底即明确了相关工作机制、业务模式、营销策略及服务方案。截至今年 6 月末，本行累计审批 PPP 项目金额合计 328 亿元，其中上半年审批金额 218 亿元。

新预算法、国发[2014]43 号等规范地方举债机制文件出台后，PPP 模式成为地方推动城镇化建设的重要方式。我国新型城镇化仍处于持续发展之中，地方政府加大基础设施和公用事业领域的投资，不仅有利于改善民生，也有利于稳定经济增长。本行积极顺应地方政府投融资体制改革，将 PPP 项目作为重要发展领域，主动与各地政府、财政、发改等部门加强联系，重点跟进各地 PPP 试点项目。

区别于以往政府融资平台模式，PPP 不单纯是融资，更是一种综合性的项目管理，涉及政府与社会资本，操作环节多，法律关系复杂，银行参与其中所面临的风险更加多样：

一是需要评估地方政府的履约能力与履约意愿。对于该类潜在风险，本行主要是强化对区域经济发展前景的预判，以及政府资信体系、债务管理和预算管理的评估，优先支持综合财力强、债务率低的高层级政府。

二是需要评估社会资本方的建设运营经验与资金实力。本行优先支持市场化经营前景好、竞争优势明显、运营经验丰富、现金流充裕、具备央企或地级市以上重点国企背景的优质主体以及专业领域，比如城市供水、供暖、供气、污水及垃圾处理等领域的上市龙头企业。

三是需要评估项目运营前景。本行优先支持国家级重点项目以及与国计民生紧密相关、社会效益明显、现金流长期稳定、可覆盖债务本息的公用事业类项目、公共服务类项目、城市范围内的土地一级开发、保障性住房项目、重大基础设施项目、“智慧城市”项目、“海绵城市”项目等。

国泰君安：流动性整体宽松环境下，“资产荒”局面大概率延续。下半年非信贷资产配置的重点方向？

李健：2016年以来，在经济下行和市场流动性较为宽松的环境下，商业银行不仅资产质量管控压力大，同时中高收益的资产可得性也渐趋减弱。下半年，本行在有效把控信用风险的前提下，资产配置更加强调多市场的创新，更加强调条线联动，确保本行的资产业务发展稳健。

具体到非信贷资产配置上，一是把握供给侧结构性改革背景下客户融资需求变化趋势，加快推进资本性融资业务创新，加强投贷联动、表内外业务联动。二是加大同业大类资产创新，以六大类资产业务为重点，稳步构建资产，确保同业资产规模的总体稳定并努力提高收益水平。三是兼顾流动性和收益管理要求，把握合适时机继续增持国债等高流动性资产。严格控制债券投资久期，合理利用利率互换等工具有效控制利率风险。

交银国际：刚才管理层讲话中多次提到“银银平台”和“钱大掌柜”，可否请管理层进一步展开介绍最新发展情况和未来展望？

陈信健：“银银平台”一直以来是兴业银行实施差异化经营的特色业务之一，面向中小银行推出的支付结算、财富管理、科技输出等业务均取得了良好的社会效益和经济效益，树立了业内领先的品牌形象。“钱大掌柜”是本行在“银银平台”基础上，进行全面重构和升级后推出的互联网理财平台。“银银平台”与“钱大掌柜”在今年上半年均取得良好的经营成果，刚才李健总在前面已经做了介绍，这里不再重复。

未来，“银银平台”将以金融云服务平台为底层基础架构支撑，依托线上线下资源，搭建支付结算、财富管理与资产流转交易三大平台，形成三大平台相互支持、融合发展的新局面。一是紧跟移动支付、电子商务、大数据和社交网络等行业趋势，在增加生活场景应用、提高用户粘性方面精耕细作，利用低门槛、使用便捷、功能体验不断迭代强化的普惠型金融产品，打造支付业务新领域和专属品牌。二是加大产品组织力度，积极引入其他商业银行理财产品、基金产品、养老保障管理产品、信托产品、证券公司管理计划等产品，联动集团子公司和同业金融机构搭建更为丰富完善的产品体系，并与资产流转交易平台之间，形成基础资产供给和获得流动性便利的良性互动。三是努力建设资产交易流转平台，在现有的理财产品交易流转的基础上，不断提高资产交易流转品种和业务规模，进一步增加资产流动性，活跃客户交易。

“银银平台”还将充分利用集团综合化金融牌照，加大与集团内信托、基金、研究公司、数字金融公司等的联动力度，依托集团力量，持续丰富和完善面向中小银行的金融服务，加强与中小银行的资金资产、财富管理业务合作，协助中小银行开展资产流转、资产管理并积极参与资本市场，利用大数据应用和云计算服务丰富中小银行科技服务内容和形式，帮助中小银行实现转型发展。

交银国际：上半年不良处置的做法和取得的成效？下一步不良处置的思路？

邹积敏：上半年，本行坚持体制机制、资源配套、考核评价、挂钩督导多管齐下，全面加大不良资产管控力度。一是严格全口径资产质量目标管理，有效落实责任制和挂钩督导机制。二是把清收、重组放在更加核心的位置，进一步完善考核评价和激励政策。三是持续加强不良资产经营、处置专业队伍建设，不良资产集中化、专业化经营和处置水平稳步提高。四是积极探索不良资产创新处置渠道和手段。得益于上述有力措施，上半年本行不良资产处置工作取得较好成效，1-6月共完成不良处置254亿元，其中现金清收及重组在处置总额中的占比约30%，远高于去年同期水平。同时，本行坚持多种处置方式并重，转让、核销以及其他方式同步推进。

监管部门目前鼓励拓宽渠道、创新方式，提升银行业市场化、多元化、综合化处置不良资产的能力，开展不良资产证券化和不良资产收益权转让试点。本行在处置不良资产的方式上，除了继续采用清收、重组、债权转让等方式以外，还将积极研究探索不良资产证券化和不良资产收益权转让业务。目前本行正在积极筹备，拟在下半年开展不良资产证券化试点和不良资产收益权转让业务试点。

花旗银行：上半年净息差变动情况，以及对下半年走势的判断？

李健：在坚持稳健、审慎经营的前提下，本行通过对宏观形势和市场利率走势的预判，加大中长期优质资产配置力度，合理安排负债期限结构，在降息周期中获得了较好的错配收益。在市场利率大幅下行的情况下，2015年净息差同比仅略降3个BP。2016年上半年，本行净息差同比下降26个BP，息差下降主要是受年初按揭类贷款重定价因素影响。

2016年，国内外形势错综复杂，央行继续实施稳健货币政策，市场流动性总体较为宽松，利率在低位区间波动。从资产端来看，一方面，优质高收益资产可得性大大下降，另一方面，信贷资产将在年内进一步完成重定价，本行资产收益率承受一定下行压力。从负债端来看，降息和资金市场利率下行对资金成本的影响在上半年已基本完成，预计负债成本在下半年基本稳定。

本行下半年将继续积极研判外部经济形势和利率走势。负债方面，积极把握市场机会，进一步优化负债结构；资产方面，在严控风险的前提下，加大资本占用较少的重点非信贷资产的构建力度。同时，加强集团业务联动，推进大投行、大资管、大财富业务发展。虽然下半年息差仍有一定下行压力，但本行的总体资本回报水平仍能保持稳定。

花旗银行：上半年按揭放量的原因？按揭高增长是否可持续？下半年房地产相关信贷政策取向？

邹积敏：自2015年以来，在深入研究国家房地产宏观调控政策、正确预判房地产市场走势的基础上，本行加大了对零售贷款的支持力度，实现了全行个人住房按揭贷款业务的跨越式增长。从区域市场来看，大多属于经济发达城市，市场空间大，房产成交活跃度高，集中了零售信贷特别是个人按揭类贷款的优质资源。2016年上半年零售信贷新增规模

中超过 60%属于这一范畴。

当前，在房地产行业分化持续加剧的背景下，本行房地产信贷政策保持相对稳定。

对公房地产方面，本行总体上继续保持审慎态度，坚持“总量控制、分层经营、结构优化、防范风险”的总体原则，继续严格落实“四个为主”的业务策略，并在保持政策相对稳定性的基础上，实行差异化、精细化管理，做到“有所为、有所不为”。新增业务原则上不介入三、四线城市，从严控制商业地产项目。同时，重点关注地价快速攀升带来的潜在风险、开发企业及融资项目的杠杆风险。对于增量业务，将审慎介入“高地价”项目，夯实自有资金，严守合规底线，合理控制杠杆比例，并强化客户跟踪，谨防资金链风险。

个人按揭贷款方面，为贯彻“轻资本”的发展战略，本行继续大力发展资本占用低、资产质量比较稳定的个人住房按揭贷款业务。与此同时，本行将结合市场的实际供需关系，加大与“适销对路”的开发商的深入合作。考虑到下半年银行同业竞争可能加剧、国家及地方对房地产市场的调控力度可能加强等多方面因素，按揭贷款的投放量可能趋缓。

广发证券：兴业数金的具体战略定位与未来规划？

陈信健：兴业数金公司是集团面向中小银行、非银行金融机构、中小企业提供金融信息云服务的最主要平台，同时也是集团开展数字金融业务创新探索的最主要平台。兴业数金公司将以云服务为基础，以发展数字金融为方向，以集团金融资源为依托，当前更是承担了集团业务分拆实践的战略使命。所以，兴业数金公司并不是一家软件公司，而是通过搭建平台、运营平台的方式持有信息资产，是一家提供金融信息服务的数字金融企业。

对于兴业数金来说，未来将首先集中力量完成现有科技输出业务的全面升级，建设国内领先的、符合银行业监管标准的云计算服务中心，构建面向银行的云端服务，全面提升中小银行科技服务水平。

在此基础上，依托集团非银金融机构的发展经验，进一步扩展行业云服务的外延和内涵，为蓬勃兴起的非银金融以及各类新兴互联网金融企业提供云端信息服务，将银行云升级打造为金融云。

从更远大的目标来看，兴业数金还将依托金融云、互联网联结中小企业，通过资源整合、数据积累，为中小企业提供更准确、更及时、更贴身的金融服务，从而把兴业数金打造成为国内领先的普惠金融服务平台，即普惠金融云。

广发证券：在不良压力整体有所缓解的背景下，上半年拨备计提的水平是多少？如果拨备覆盖率的监管红线下调，兴业的拨备政策是否会相应调整？

李健：本行拨备一贯坚持审慎计提原则，拨备计提充分。2016年上半年，本行共计提各类资产减值准备 251.55 亿元，同比增长 58.75%。截至 6 月末，本行拨贷比 3.57%，较年初提高 0.50 个百分点；拨备覆盖率 218.78%，较年初提高 8.70 个百分点，在同业中均处于较高水平。

本行目前暂未收到下调拨备覆盖率达标标准的文件。我们认为，在经济下行周期动态调整拨备覆盖率指标，进行逆周期、差别化监管是符合商业银行管理规律的。本行拨备计提将继续坚持审慎计提原则，整体拨备政策将保持稳定，但有可能根据监管机构要求、新兴业务开展情况以及减值测试结果予以动态调整。

陈信健：由于时间关系，我们今天的会议即将结束。各位如果还有更多的问题，欢迎与我们的投资者关系团队联系。再次感谢大家抽出宝贵时间参与本次会议，说明会到此结束。