

上海浦东发展银行股份有限公司

2017年半年度信息交流会

时间：2017年8月29日下午15:30

地点：浦发银行总行大楼会议室

实录内容：

谢伟：大家下午好！欢迎各位参加浦发2017年半年度信息交流会！今天是我以董秘身份首次与大家见面，希望各位多多支持！今天参会的有浦发银行党委副书记、副董事长、行长刘信义先生，以及总行有关部门的负责人。我们先请刘信义行长介绍公司2017年上半年的经营情况。

刘信义：各位股东、各位分析师，下午好！首先，我代表浦发，向远道而来参加我行2017年半年度信息交流会的在座各位，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

根据会议安排，下面我就公司2017年上半年的整体经营情况、经营策略以及下半年的工作思路作一介绍。

一、上半年主要经营情况

经营效益方面：本集团实现营业收入833.54亿元，比上年同期增加11.82亿元，增长1.44%；税前利润367.51亿元，比上年同期

增加 14.29 亿元，增长 4.05%；税后归属于母公司股东的净利润 281.65 亿元，比上年同期增加 13.95 亿元，增长 5.21%。

报告期平均资产利润率（ROA）为 0.48%，加权平均净资产收益率（ROE）为 7.85%。集团实现非利息净收入 315.51 亿元，较去年同期增长 16.61%；成本收入比率为 23.08%，较去年同期上升 2.72 个百分点。

业务规模方面：本集团资产总额为 59,153.95 亿元，比年初增加 581.32 亿元，增幅 0.99%；本外币贷款余额为 30,274.86 亿元，比年初增加 2,646.80 亿元，增幅 9.58%。负债总额 55,232.21 亿元，其中，本外币存款余额为 31,725.19 亿元，比年初增加 1,705.04 亿元，增幅 5.68%。

资产质量方面：按五级分类口径，后三类不良贷款余额为 633.97 亿元，比年初增加 112.19 亿元；不良贷款率为 2.09%，较年初上升 0.20 个百分点；不良贷款准备金覆盖率为 154.21%，比年初下降 14.92 个百分点。

集团化、国际化经营方面：集团努力推动子公司创新转型发展，统筹推进机构和管理国际化。今年上半年，子公司净利润对集团的贡献首次超过了 5%。香港分行经营稳健、发展迅速，新加坡分行已经正式对外营业，伦敦分行筹建工作正在全面推进之中。

国际排名与评级：今年浦发在《银行家》杂志排名第 27 位，较去年提升 2 位，列中资银行第 8 位；《财富》杂志“财富世界 500 强”排名第 245 位，居中资银行第 8 位。在国际三大评级机构对公司的年

度评审中，惠誉评级上调一级，目前三大机构对公司的评级均在投资级以上。

二、上半年主要经营特点

（一）凝心聚力、奋发有为，营收保持较好水平。资产结构不断优化，推动利息收入保持增长。上半年，公司资产有效投放、结构持续优化。零售贷款加大投放，对公贷款推动结构优化、收益提升，金融市场业务投向结构持续优化。

非息收入多点发力，实现较快增长。公司主动适应市场变化，强化中收拓展和业务转型，其中资产管理和信用卡贡献较大。托管、交易银行、投行业务、保理业务等均实现了良好发展。营业收入和非利息收入增长同业领先。

（二）多措并举、扎实推进，发展结构持续优化。客户结构持续优化。加强专业化、分层化、批量化、数字化经营，促进客户价值提升。零售客户数量增长快、经营有特色。推进“线上获客+线下营销”。对公客户经营持续深化，依托客户视图拓展增量，推进一行一策、一类一策。金融机构客户经营推动从行业经营向客群经营转变，从分行主办向总行牵头营销转变，从线下集群式营销向线上数字化营销转变。

渠道转型深入推进。实体渠道转型全面展开。推动网点转型五大工程、实施网点分类管理；智能化业务分流加快，VTM 发卡、交易笔数达到去年同期的 2.91 倍和 2.76 倍；零售三星网点占比达 59%。在线服务渠道加快优化，直销银行在线获客数增长 135%。

收入结构调整成效显著。非利息净收入占比创历史新高；其中，

资金理财类、结算与清算类收入增长较快。

（三）众志成城、顶住压力，持续强化风险内控。加大不良资产的处置与结构调整。上半年核销贷款 176 亿元；90 天以上逾期欠息贷款与不良贷款之比为 104.46%，较年初下降 15.57 个百分点；利息实收率较年初上升 0.42 个百分点，剪刀差减少 53.42 亿元。

强化政策引领与授信管理。优化政策导向，加强资产组合管理，有效降低风险敞口；优化授信管理、审批资源配置与业务流程，加强授权管理。

加强合规内控及审计监督。根据监管机构统一部署，积极开展“三违反”“三套利”“四不当”等排查，切实查找问题，及时整改；强化合规内控，全流程介入创新业务风险管理；加强考核问责；推进数字化审计，建设集团大数据审计平台。

（四）与时俱进、提升能力，管理基础不断夯实。优化资源统筹配置机制，明确零售贷款增配、对公贷款调结构、金融市场去杠杆、债券适度增配的策略；优化对公专项配置，提升投放精准性。构建集团内联动、境内外统筹、总分行协同的负债管理模式，多渠道拓展资金来源，调整主动负债管理策略。丰富和优化资产负债管理手段，完善集团经营绩效考评体系，优化内外部价格管理。

上半年，公司新一代核心系统成功上线，为创新转型发展奠定了基础。主要成果包括：一是核心突破，全面建成产品体系，实现客户服务以及产品开发、管理、运营模式创新；二是业务重塑，将先进架构与业务实践相结合，推进一系列企业级系统建设；三是架构重构，

实现服务、数据和流程集成，构筑松耦合、易扩展、可重用基础架构。

（五）深化认识、强化推进，“两化”战略成效初显。深入推进11个战略重点项目实施，牵头部门加强统筹管理与推进。公司对数字化、集约化的重视程度不断提高，在客户经营、风险内控、运营支撑、资源配置等领域加快推进应用。

三、下半年工作思路与策略

下半年，公司积极贯彻落实全国金融工作会议精神，按照“回归本源、突出主业、做精专业、协调发展”的经营理念，扎实推进年度各项工作。

在客户方面，继续深化客户经营，加大客户结构调整，提升公司客户综合收益，推进存量客户调整，实施差异化服务策略；通过数据营销等推动数字化经营；探索服务新模式，加快金融机构客户拓展。

在负债方面，通过扩展客群、创新产品、升级服务等获取低成本稳定负债，更多依靠支付结算和客户理财带动存款；减少对同业负债依赖，加强同业负债期限管理，把握好负债吸收节奏。

在资产方面，对公板块存量调整和增量拓展相结合，继续服务好国家重大项目、重大战略，加大对弱周期、逆周期、绿色金融、战略新兴产业、传统行业龙头的支持；加强对小微企业、三农经济等的服务。做好零售板块的信贷投放，支持居民消费升级；合规审慎开展同业业务，适当压控业务规模，降低期差杠杆。

在风险方面，严格落实全国金融工作会议精神，防范化解重点领域区域风险，完善安全防线和风险应急机制；加强不良处置化解，增

强不良资产经营理念；强化风险预警监控，利用大数据分析提升风险管理水平；优化授信管理，支持创新业务和新兴产业；加强合规内控和审计监督；加强员工行为管理和案件防控。

在管理方面，进一步完善资源配置等机制建设，促进结构调整和营收增长；加强数字化战略统筹指导，推进大数据、人工智能等新技术的探索与应用；深化集约化运营，加强重点业务支撑；深入推进网点转型，打好网点结构调整和创新转型“组合拳”；持续加强集团协同，加强制度和系统建设，提高并表管理能力。

在广大股东、客户和社会各界朋友的大力支持下，我们将以全国金融工作会议精神为指针，回归本源、突出主业、做精专业、协调发展，努力完成全年工作任务，积极为投资者创造价值，让投资者能够分享公司的成长和经营成果！

谢谢大家！

谢伟：感谢刘行长的介绍，接下来我们进入交流互动环节。

问题一：浦发以后的经营思路、经营策略以及转型战略如何？

回答：在“十三五”战略规划中，我们明确围绕打造高绩效全能型银行集团的战略目标，以推进“集团化、专业化、数字化、轻型化、国际化、集约化”战略任务为主线。目前我们除了保险、境内证券业务外，“集团化”的框架已经基本建立，上半年子公司对集团净利润贡献度首次超过 5%；“国际化”中我们设立了香港分行、新加坡分行和浦银国际，伦敦分行正在积极筹建之中，国际化顺利起步；体现

“轻型化”的中间业务，上半年非利息收入占比达到 37.85%；“专业化”的实践中，我们就是要做好自己的主业，在每个领域有核心竞争优势，这也是我们长期努力的目标。现阶段我们突出的是“数字化和集约化”。“数字化”包括获客能力、业务处理和内部管理能力；“集约化”是前中后台全方位的集约化管理。比如，在江浙很多城市都有我们投行项目与工作人员，我们现在要把这些业务和人员集约到省分行来，通过“数字化”为这些项目和客户提供远程服务。

在经营策略上，我们根据不同时期的主要任务和压力，提出重点工作。2016 年，我们以“保收入、控风险”为重点；在此基础上，2017 年初我们增加了“调结构”，这包括客户结构、负债结构、业务收入结构的调整，调结构和控风险做好了，保收入就是一个结果。今年 4 月，随着金融强监管的推进，我们又增加了“重管理”的要求。

围绕“六化”战略任务，我们按照“保收入、调结构、重管理、控风险”的经营策略，上半年全行经营实现了稳中有进的发展态势。

问题二：请介绍一下当前不良贷款的情况以及趋势与展望？

回答：截至 2017 年 6 月末，我行不良贷款余额 633.97 亿元，比年初上升 112.19 亿元，不良率 2.09%，上升 0.20 个百分点。客观上看数据是有所上升的，但也反映了我们“早暴露、早处置”的策略有了实效，这种暴露体现了我们的信心，我们的营收和利润都在增长，我们有信心、有能力去消化不良。整体上看，我行风险抵御能力依然较强，拨备覆盖率保持在 150%以上，6 月末我行 90 天以上逾期与不良之比为 104%，较年初的下降了 16 个百分点，资产质量整体可控。2017 年下半年，我行将继续加大不良处置力度，持续加强对风险的主动管理。

问题三：浦发在零售业务转型方面有什么比较细化的方法和途径，以及胜于同行的方法？

回答：商业银行零售业务转型更多体现在资产业务领域，浦发零售资产业务分为：一是按揭贷款业务，这是低资本、低收益项目；二是信用卡业务，特点是小额、分散、批量；三是第三极贷款业务，主要借助数字化互联网的技术化、场景化，批量获客的业务，如公积金客户的点贷、代发客户和理财客户的点贷等。浦发原来零售占比在同业中是偏低的，近些年我们增加了对零售业务的资源投入。上半年零售信贷增量上，我们排在股份制商业银行前列。考虑到按揭贷款和房地产宏观调控等，未来我们将更侧重信用卡和第三极贷款的发展。信用卡主要是通过在线获客，目前已接近 70%；在第三极贷款上，主要是加大数字化和批量化来增加获客。通过数字化的方式，成本得到了有效控制，提高了整个资产的收益。在零售业务结构调整中，我们特别强调要把客户经营作为工作的出发点和落脚点。通过产品和服务的创新，提高客户服务效率；坚持以客户为中心，聚焦消费信贷和产品管理，深化产品特色，补齐零售短板，增强抗风险能力和收益能力。

问题四：息差的情况目前是怎么样的？未来的趋势如何？资产负债结构调整的情况怎样？

回答：浦发上半年净息差是 1.82%，比去年同期有所下降；但我们营收是正增长，这得益于非利息收入 16.61%的增长。从净利息收入来看，上半年利息收入增长了 105 亿元，但是利息支出增长了 135 个亿。自去年 4 季度以来，资金价格上升很快，我们在做好负债端优化的同时，也明确了资产端的策略。在零售方面，我们增加了消费贷款、按揭、信用卡和第三极贷款组合零售资产配置；对公方面，我们

通过调结构，不仅优化增量，存量上也做了结构优化；主动压降金融资产以及低收益的资产。在货币供应量收缩的背景下，商业银行一般性存款增长都遇到了困难，但相比同业，浦发还是取得了可喜的成绩。一方面，我们加大了高成本负债压降，另一方面，加强主动负债管理，发行了 500 亿元三年期金融债，在香港发行了美元中长期债务工具。在整个市场资金价格不会有大幅波动的情况下，随着浦发负债端结构的进一步优化，息差水平将相对稳定。

问题五：下半年对同业存单和同业负债业务的规划？

回答：浦发上半年的该项指标符合监管要求。我们会进一步控制同业负债的总量，同时优化业务结构、负债结构，降低负债成本，满足流动性在期限方面的要求，继续努力做好这方面的工作。

问题六：零售业务中的负债业务有什么规划？

回答：零售负债是同业竞争的焦点领域。我们还是希望把客户基础扩大，这是获取零售负债最根本的来源。做大我们的基础客户特别是财富类客户，我们要专注于服务客户的结算和交易，努力扩大这部分资金来源。在负债类产品的创设上，我们也做了一些尝试，获得了市场认可。

问题七：浦发银行目前落实监管新政进展到什么地方？哪些业务受到比较大的影响？

回答：年初以来监管机构出台了一系列监管文件，各家商业银行也按照相关的政策要求做了自查。我们金融市场同业业务总的资产规模在收缩，上半年压缩了 3000 亿元左右。下半年还将做适度调整，

这个调整一方面是监管要求，另一方面也是浦发自身转型发展的需要。整体而言，上半年浦发资产总量略有增长，但业务结构有了较大变化。

问题八：浦发零售里很大部分是信用卡业务，这些信用卡的客群怎样？不良情况如何？盈利是否稳定？

回答：我们信用卡的客群以中高端客户为主，在消费领域以年轻客户为主。从风险角度来看，上半年信用卡的不良率为 1.27%，处于同业较好水平，风险稳定。上半年信用卡业务总收入 218.65 亿元，同比增长 94.05%。

问题九：请问未来资产配置的方向是什么？资产负债表的中长期配置策略？

回答：中国是一个大陆法系的国家，以间接融资为主，公司贷款占比较高。我们认为，在未来相当长的时期内，商业银行仍然是我国金融业的主体，在服务公司客户、金融同业客户中的作用和地位不可替代。近期召开的第五次全国金融工作会议，明确了“服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革”三大任务，提出了“回归本源、优化结构、强化监管、市场导向”原则，这些将对商业银行的经营发展产生深远的影响。

在资产配置，浦发将坚决落实金融工作会议的相关精神，回归本源，减少低效金融供给，防止资金脱实向虚，提升服务实体经济的能力。不盲目追求规模的增长，练好内功，追求长远的可持续发展。顺应弱周期发展规律，坚持零售业务转型发展策略不动摇。加强对居民消费业务的支撑，提高零售业务的综合实力；坚持去产能调结构，做好公司业务存量优化工作。资源向战略性新兴行业、逆同期弱周期行

业、传统行业中的优势企业倾斜，加大对僵尸企业的压退力度，倒逼过剩和落后产能的出清；坚决落实国家去杠杆的要求，主动调整资产负债表，压缩金融同业业务；集中资金优势支撑实体经济发展。

在负债方面，我行将促进并加大负债业务拓展，特别是做好基础性负债获取和主动性负债吸收，努力实现负债稳定增长。根据新形势、金融体系各机构资金流向特点，对基础性负债进行梳理，明确稳定负债的来源与品种，扩大基础性存款的增长；优化主动负债管理，及时调整结构性存款定价策略；适时补充长期负债，统筹中长期债务融资工具，推进二级资本债、金融债等工具的发行。

问题十：未来对公资产配置上有没有恢复性的增量？

回答：目前资产的配置要考虑很多短期、长期的因素。从短期资产配置来讲，策略性选择的余地更大。目前，零售和公司资产增量的配比不会是常态化的选择，而是短期策略。今年下半年，我行公司业务的资产增量配比会比上半年有所提升。

问题十一：资产质量压力最大的在哪些区域以及以后的趋势？

回答：从整个宏观经济来说，国家的经济形势在好转，风险压力有所减小，但供给侧结构性改革还在进行中，“三去一降一补”的力度不减，因此短期内我行资产质量仍有压力，而长三角和中西部属于压力较大的区域。

问题十二：浦发非利息净收入实现比较高的增速背后的驱动因素以及增长点在哪里？未来中收增长的可持续性如何？

回答：近年来，浦发实现了非利息收入的稳步增加，上半年非利

息收入同比增长 16.6%，占营业收入比达到 37.85%，创历史新高，这和最近一、二年来的业务结构调整分不开的。当前，浦发非息收入增长的点比较多、面比较广，资金理财、信用卡业务、托管业务、交易银行、投行业务、保理业务实现快速增长，排名股份制银行前列，通过多点发力，实现快速且可持续的增长。

问题十三：表外理财的规模和资产配置发生了哪些变化？未来发展的策略？

回答：理财是我行的重点业务之一，且取得了稳步的发展。当前理财业务的变化主要体现在：一是理财的增速放缓，截至 2017 年 6 月末，我行资产管理产品总规模合计 1.6 万亿元，较去年末有小幅下降。上半年，受市场和监管环境的影响，各商业银行理财业务总规模呈下降趋势，其中表外规模降幅超过总规模降幅。二是产品结构发生变化，对公、零售、同业这三个方面的结构进一步达到合理状态。

我们在落实监管政策的同时将坚持“防范风险、审慎经营、稳健发展”的策略，回归本源、服务实体经济。具体来讲，通过降低期限杠杆，严防利率风险；在风险可控的情况下，审慎开展业务；我们要更好地服务实体经济，严防理财资金空转套利，重点关注国家的重大战略，新兴的产业发展。加快资管业务转型，加强理财业务管理，积极创新，保持资管业务在市场上的领先优势。

谢伟：由于时间关系，今天我们交流就到这里。欢迎大家经常与我们保持沟通，各位如有其他问题的，可以随时通过电邮、电话等方式与我们联系。

谢谢！