

浙商银行2023年第三季度业绩说明会

(根据录音整理)

会议时间：2023年11月1日15:30-16:30

会议形式：电话会议

行内参会人员：副行长骆峰、独立董事周志方、资金营运中心总经理黄兴越、计划财务部总经理彭志远、浙江业务总部执行副总裁郑建明、公司银行部副总经理沈金方、小企业信贷中心副总经理郑君京、风险管理部副总经理陈永兵、信用卡（消费金融）部营销推广中心主管娄振宇

记录人：浙商银行董事会办公室

提问一（中金公司银行业分析师王子瑜）：我们看到整个三季度债券市场的波动是加剧了，但是我行其他非息营收表现还是不错的，就想请问一下我行在金融投资业务这一块有何应对措施，以及未来如何展望金融投资业务的营收表现。

副行长骆峰：三季度债券市场实际上在7、8两个月呈现稳中向下的态势。我们延续了今年3月份以来看多债券市场的策略。到8月末、9月初的时候，我们关注到政策出台的密集度及同步性，9月正好也是季末月，我们综合判断9月以后将会因为持续政策预期的引导、资金面的扰动、债券供给的压力以

及今年整个债券市场前三季度的优良表现，引发不少投资者的止盈情绪，所以判断在9月份可能会出现利率上行。在策略操作上，我行是同业中较早进行组合调整的机构，加快防守策略的布局，及时降低债券投资规模压降久期，总体来看三季度我行在应对债券市场利率波动方面比较及时有效，有效锁定了盈利并规避了大的市场风险。

展望四季度，因为季节性因素的加入，整个债券市场的形势恐怕会更加复杂。我行将密切关注政策效果、经济恢复进程以及国际市场的波动传导，不断优化金融投资组合的久期和品种的摆布，实现金融投资营收的稳定增长。

提问二（浙商证券银行业分析师周源）：我这边主要是想问一个跟信贷投放有关的问题。就想请领导给我们简单拆解一下各类贷款较年初的增长情况，哪一些是比较好的，还有哪一些信贷需求是比较弱的？

计划财务部总经理彭志远：我先把整个资产的情况做一个简要说明，具体信贷投放情况相关业务部门会做详细拆解。截至到三季度末，我行的资产总额是29,568.81亿元，比上年末增加了3,349.51亿元，增长12.77%。其中发放贷款和垫款总额16,976.21亿元，比上年增加了1,725.91亿元，增长了11.32%，我们的贷款投放实现了两位数的增长。具体各个业务

板块，由相关业务部门作答。

公司银行部副总经理沈金方：截至到9月末，对公人民币表内贷款余额9,254亿，较年初增加925亿元，增幅11.11%，完成了年度信贷投放目标的92.5%。应该说这个增量和增幅在股份制银行中也是排名前列。分板块来看，对公投放里面增量相对较大的是地方城建类国企、实体制造业企业以及代表新动能的科创企业。这三类需求相对比较旺，我们的投放相对比较大。这三个板块较年初增量分别为326亿、213亿、141亿。其中城建公共类企业，我们重点投放在浙江和江苏区域，相对来说经济的活力比较强，经济的实力、体量也比较大，这两个区域的投放占了城建公共类的68%。另外对公今年新的变化就是房地产的投放，这个板块明显偏弱。当前的房地产形势，尤其是民营房企的暴雷、土拍规模的下降等带来的是各地的房地产增势的明显趋缓。所以我们为了弥补这方面的不足也做了一些调整，重点是选择一二线城市成熟地段的商业、写字楼等开展“物业通”贷款，用来弥补我们传统的项目开发贷款规模的收缩。所以总的来说，今年的对公投放跟年初规划来讲，我们浙商银行应该说是比较健康的，甚至说投放的力度还是比较大的。

信用卡（消费金融）部营销推广中心主管娄振宇：截至到9月末，零售资产余额是2,714亿，较年初新增了415亿，增幅是18%，是去年全年增量的2.4倍。整个增量板块中我们的

按揭占到 80%的比例。整个按揭业务我们今年增了 234 亿，增速是 22%，这个增量和增幅在股份行里面目前均是排名第一的。第二个增量大的板块是我们的信用卡消费金融板块，今年新增了 78 个亿，较年初的增幅是 37%，这个增速在整个股份行里面目前也是排名一。

小贷业务中心副总经理郑君京：截至到 9 月份，全行新增 301.05 亿元，目前小企业经营信心还未恢复，总体投资意愿是下降的，在监管引导下，普惠金融领域的信贷竞争十分激烈。但我们还是保持了一个比较平稳的增长。总体上截至到 9 月底，我们行目前普惠累放利率是 5.03%，较年初下降了 52 个 BP。

提问三（华泰证券银行业首席分析师沈娟）：我想请教一个资产质量的问题。其实我们浙商银行今年，或者是这两年以来整个经营情况在行业里面都是非常不错的，是一个向上的势头，但其实市场还是比较关心存量资产质量方面的问题。我想请教一下地产维度风险的情况，因为整体来看今年地产的压力，以及近期地产一些风波的反复，大家也比较关心银行业在这里面风险的压力。我想请问一下地产开发商在我行的贷款情况以及对他们的风险评估，包括我们行后续将如何应对相应风险的压力。另外想请教一下，我们行整体的资产结构中哪些业务确实有一些风险抬头的？我们行对于明年的资产怎么样研判？

风险管理部副总经理陈永兵：我们整体第三季度的资产质量保持稳定向好的趋势，到9月末全行不良贷款率1.45%，较年初下降0.02个百分点，拨备覆盖率182.94%，较年初上升0.75个百分点，各个指标都保持稳定。

我们现在关注的风险因素有两个方面。第一个方面是房地产行业尚未走出低迷，居民对未来长期收入预期还存在不确定性。尽管三季度国家层面对房地产行业连续释放政策利好，但是从全国总体情况看，整个房地产行业仍然在艰难寻底过程之中，而整个行业仍然没有呈现明显上升的态势，这构成我们行资产质量的一个压力。第二个方面，小微企业经营复苏不及预期。小微企业整个抗风险的能力相对弱一点，部分小微企业经营的信心还在重建，即使整个经济企稳回升，部分小微企业恢复也是需要有一个漫长的周期，这构成我们资产质量的另外一个压力。

那么针对这样的现状我们行继续在严控增量、化解存量这两大维度做深做细。在严控新增风险方面我们主要采取了四个方面的措施：

第一，风险偏好和经营策略更加稳健。我们始终坚持审慎稳健的风险偏好和小额分散的授信原则，严格执行对行业和授信集中度管控要求，持续提升小额分散资产的占比。

第二，全面加强授信投研能力。我们结合外部形势和监管

政策变化，突出风险管理的主动性、精准性和引领性，及时组织开展行业研究、风险理论研究、政策事件解读等一系列的管理策略，前瞻性地指导全行各经营机构寻找资产质量结构优化的机会和新的发展方向。

第三，深化信贷全流程的管控。我们全面加强投贷后的管理，开展客户风险隐患的排查，继续加强前瞻性的研判，加强重点领域的风险防控。比如说房地产、物业通、城建公共类国企，以及一些重点的大额的民企客户，我们动态地监控客户经营的趋势，提升预警的前瞻性、有效性，主动压退风险隐患的客户，主动增强担保等风险缓释的措施。除此之外我们还加强了临期和收息管理，优化临期管理的系统功能，提前掌握客户付息计划和资金到位情况，及时督促客户落实还本付息资金，严格控制新增逾期欠息。

第四，加快推进数字化风控的体系建设。我们在不断升级大数据风控平台，拓宽数据来源，现在一共接入了工商、司法、征信、舆情、发票、行政处罚等一共 20 多类外部数据，解决信息不对称的问题。健全风险的预警、客户画像、量化评价等各类风险管理工具，提升全周期、全流程的智能预警、智能监控、智能分析的水平。我们现在公司类预警，客户提前预警率已经做到了 95%以上，作业监督已经实现了 100%的系统全覆盖。

在化解存量风险方面，我们一直把化风险作为第一大战役，

着力推进风险防控化解专项行动，综合运用现金清收、转让、化解、核销、不良资产证券化等多个方式方法全力以赴化解存量风险。近年来，随着我行基本面的持续好转，特别是营收的持续增长，我们化解存量风险的能力也在不断提升。同时我们在化解的过程之中，不断地挖掘存量不良贷款的价值，实现处置价值的最大化。到今年9月末，2023年现金清收同比增幅37.52%，成效显著。

这是整体的资产质量情况，因此我们有信心、有能力保持整体资产质量稳中向好的态势。

关于第二个问题房地产。到9月末，我们对公房地产占整体贷款的比例为10.22%，较年初下降0.72个百分点。我们房地产贷款的不良率和二季度相比基本保持稳定。目前我们对公的房地产主要以房地产开发贷款为主，90%以上的项目分布在长三角、珠三角，以及一二线城市。绝大部分的对公房地产贷款是抵质押为主，信用担保的占比不到1%。我们积极贯彻落实国家宏观调控精神和监管要求，坚持稳健适度的原则开展房地产业务，审慎研判行业变化的趋势，多措并举推动本行房地产业务健康发展。

主要的措施：第一，在出险之前就快速地压降大额房企风险敞口。第二，及时调整优化房地产授信政策。我们始终坚持“客户+项目+产品+缓释”的组合管控策略，优先支持北京、长

三角、珠三角等位于国家六大城市群人口净流入城市的住宅项目，优化我们的业务结构。第三，动态调整房地产客户的合作名单。我们对于房地产的准入实行白名单管理，目前白名单里央国企和稳健型的区域房企占比已经超过70%。我们加快退出偿债压力大、流动性紧张的房地产企业。第四，持续加强对房地产业务的全流程管理。在全行实施房地产项目全流程、全视图管控机制，对贷款发放、项目建设、销售、资金监管、贷款回收等环节进行全流程、一体化、智能化风险管控。因此我们判断我们房地产的贷款风险整体将保持稳定。

提问四（中信建投证券银行业首席分析师马鲲鹏）：我请教一个营收方面的问题，因为我们看到今年以来咱们浙商银行的营收增速整体还是很不错的，尤其在股份行同业里面一直还是属于比较领先的。想请领导展望一下咱们明年营收的趋势是不是也能继续保持在股份行里面领先的位置？另外就是我看前两天几个大行发了一些减费让利的公告，不知道咱们浙商银行后面会不会跟进？以及减费让利的这些措施对咱们明年的营收会不会有一些影响？

计划财务部总经理彭志远：2022年以来整个银行业的营收增长都面临比较大的压力。从上市股份行2022年年报、2023年半年报以及三季度季报数据来看，整个上市股份行的营收平

均增速都是负的，2022年平均负增长1.7%，2023年半年报的负增长更大，为3.2%，到三季报持续扩大负增长的趋势到4.3%。所以我行前三季度营收增长4.1%，应该讲是来之不易的，也是这么多股份行唯一一家正增长的，9个季度保持。这个成绩我们确实是来之不易，下面从三个方面做详细介绍。

利息净收入实现“以量补价”，我们坚持金融服务实体经济不放松，全力支持实体经济发展。到9月底，贷款增速是11.3%，增速在上市股份行也是排前列的。同时我们在结构方面有了比较大的优化。我们一半的贷款是投向了小额分散，这为我们营收稳定的增长带来了好处。其中9月底的零售贷款是增长了415亿，增速接近20%，达到了18.1%。普惠型也增长了大概两位数，10.9%。

从净利差来看，我们前三季度的净利差是1.9%，同比下降了16BP。这个主要也是在监管持续推动降低企业融资成本的大背景下，资产端收益率的收窄是一个行业共性问题。所以我们想保持利息净收入的可持续增长，负债端定价管控是我们工作的重中之重。今年我们持续清退了高息存款，压降了存款成本，付息率在2022年我们大幅压降了18BP的基础上，今年前三季度继续压降6BP到2.23%；同时我们通过优化产品体验、营销重要场景、提升贷款归行、加强数字化获客等方式提升我们客户的服务效率和合作黏性，从而带动活期、低息稳定等优质存

款规模增长。

手续费收入方面实现多元化发展，经济周期弱敏感战略实施效果显现。这里面我们加大了对绿色中收业务的深耕推动。手续费收入我们实现了 40.9 亿，同比增加 3.4 亿，增幅 9%。主要是债券承销业务增长，今年前三季度我们实现了手续费收入 9.3 亿，同比增长近三成；代理银团、代销和对外融资性保函业务规模的增长分别推动我们代理业务和担保承诺手续费收入增长 21%和 16%，应该讲都是不错的这几块。

其他非息方面，公募基金和债券业务助力了我们其他非息收入的稳定增长，前三季度实现了 96.5 亿，同比增加了 11.2 亿，增幅 13.1%。前面骆行长也讲了金融投资债券方面的事，四季度我们将会根据整个资产负债的整体规划进行配置，结合市场优化持仓结构，采取盯市策略，积极应对市场利率的阶段性变化。

展望后市，我们将进一步聚焦智慧创收，按照年初提出“321”的经营策略，力求“资本最节约、效益最可观”，努力保持我们营收增长的态势。其中这个“321”的“3”是优先投向零售、小贷和供应链金融，我们会进一步加大对这几块的投入。“2”就是扩大绿色中收和绿色收入，虽然前面讲了我们的手续费收入增长是比较快的，但是我们的总额和占比与优秀的同业相比还有一定的差距。前三季度我们手续费占比是 8.2%，

整个同业的均值大概是 16%，这说明我们在手续费这一块潜在的空间还是比较大的。所以我们要充分把握我们行的特色，抓住经济周期弱敏感对于优化收入结构、穿越经济周期的战略意义，提升绿色中收的占比，这块也是我们今后提升营收一个重要的点，包括国际结算、投行、财富管理和资产托管等综合服务。“1”就是继续压降存款付息率，向低成本存款要效益，下一步我们会继续保持压降方向不变，力度不减。我想通过这些努力我们营收这种增长的势头还是能继续保持下去的。

刚刚分析师提到的减费让利，长期以来我们也是积极践行金融工作的政治性、人文性，也积极落实中国人民银行、国家金融监管总局、国家市场监督管理总局，还有银行协会等监管机构各项减费让利政策，我想这块也是我们履行社会责任、扶持实体经济的必要举措。在银行业协会发布相关的倡议书后，我们在 10 月 16 号也发布了浙商银行响应倡议的公告，我们也承诺在继续实施已有减项降费政策的基础上，进一步推出一些惠企利民措施，提升我们金融服务的质效。目前我们正在拟定相关的一些细则，在商业汇票工本费、银行承兑汇票手续费等方面出台实施细则，在今年择期公布，谢谢。

提问五（广发证券银行业分析师李佳鸣）：我想请教一下，表外资产回表是否已经接近尾声了？请领导展望一下未来非信

贷资产的减值损失和核销，是不是会比前几年有显著的减少？

风险管理部副总经理陈永兵：预计今年年底我们能将表外个案理财回表，并且计提相应的减值准备。因为我们营收在不断增长，预计明年将有更多的减值准备可以计提在其他资产，所以我们预计拨备覆盖率在明年会有更好地提升。我行将化风险作为第一战役，持续提升非信贷资产的风险化解力度，随着存量风险的化解处置，表外业务对核销资源的消耗会逐步减少，我们的压力也会逐步减轻。

提问六（网络端提问）：浙商银行三季度财富管理业务保持了不错的增长，和前两个季度相比采取了哪些措施？

副行长骆峰：三季度，我们的财富管理业务在整个市场走低的情况下，在这样一个背景下，我们自去年提出浙商银行财富管理全新启航以来还是保持了一个不错的增速。到9月底，我们整个代销规模是1,531亿，比年初增长了8.02%。第三季度单季我们增长了75亿，环比增幅大概5%左右。整个规模增速应该说是位居市场前列。这里我也说明一下，因为我们还没有取得理财子公司的资格，所以我们现在讲的财富管理业务主要是我们代销行外金融产品的规模。与前两个季度相比，我们在产品供给、搭建场景化的产品体系、数字化赋能、精准触达以及建立片区督导机制等方面措施还是看到了显著的成效。我

想主要是三个方面：

第一个方面就是投研前置，调整产品供给。在上半年的业绩发布会上我也提到了我们在推进财富管理全新启航的过程中干的第一件事情就是把我们的货架丰富化。当然今年我们结合整个资本市场相对低迷的特点，我们也是调整产品的供给结构，加大了短久期现金类固收产品的供给和多元的选择。另一个就是提供定制化、场景化的产品。比如说我们推出私人银行提升、私人银行专享、慈善信托专属以及理财节等场景化、定制化的特色获客专属产品，8月份我们开展了理财节的活动，也推出了理财节的专属产品。那么这些专属产品和场景化、定制化的产品对于我们增长获客，推动财富管理代销的发展应该说效果还是比较明显的。

第二个方面就是我们强化数字化的赋能。一是通过线上为客户智能化推荐财富管理产品，加强对客户的有效触达。二是提供包括话术、短视频、营销软文等在内的数字化营销工具包，将投研前置的资产配置和产品研究的内容及时高效地传导到我们一线的理财经理。

第三个方面，也是我们三季度开始推行的，也是目前看起来效果比较好的一项举措，我在半年度的业绩发布会上也讲到，在财富管理当中存在着一个中间传导，就是总行的产品中心、决策中心和一线理财经理之间传导的问题我们怎么去解决，

我们现在的方案是把我们的投顾赋能体系深度下沉，为分行以及一线客户经理提供对口的投顾专业知识，配合重点产品的营销节奏举行点对点的培训、陪访，以及开展一些讲座。大幅度提升了对一线客户经理以及客户的产品需求的了解和沟通，做到了以客户为中心，接地气服务分行、服务客户。这个我们在三季度应该说效果还是比较明显的，我们三季度代销的增幅、增长，包括四季度以来这项举措所取得的成效还是比较明显的。我们跟我们的分行、支行、一线的人员交流，反馈回来的这个信息也是比较正面的。

这三项应该说就是我们在今年三季度财富管理方面采取的一些新的措施，或者是增强了的举措。

我的回答就到这里，谢谢大家！也欢迎各位来浙商银行实地调研，实现更充分更全面的交流。