浙商银行2026年第三季度业绩说明会问答实录

（根据文字直播整理）

会议时间：2026年11月2日 15:00-16:00

会议形式：网络文字直播

行内参会人员：党委副书记、董事、行长、首席合规官吕临华，独立董事许永斌，党委委员、副行长景峰，党委委员、副行长、董事会秘书骆峰

外部参会人员：投资者、社会公众

记录人：浙商银行董事会办公室

一、贵行前三季度营收和净利润维持小幅增长，想请教管理层支撑增长的核心因素是什么？如何展望全年营收、利润走势？

党委副书记、董事、行长、首席合规官吕临华：感谢您的提问！2026 年，我行始终坚持“风险第一、效益优先、规模合意”导向，按照“一年打基础、三年见成效、五年上台阶、十年创一流”的战略安排，扎实推进我行第五个五年规划落地。前三季度实现营业收入 490.0 亿元，归属于本行股东的净利润 117.8 亿元，同比分别增长 0.14%和 0.96%。在上半年经营底盘稳步夯实的基础上，三季度我行持续巩固经营成果，企稳向好的积极态势得到进一步延续。主要影响因素如下：

利息净收入方面，前三季度实现 334.2 亿元，同比下降 2.95%，趋势与半年度基本一致。我行坚持资产、负债两端协同管控，提升息差韧性，前三季度净利息收益率 1.55%，同比下降 12 个基点，息差仍处于收窄通道。但从绝对值来讲，较去年全年下降 5 个基点，降幅较 2025 年全年的 11 个基点有所收窄。手续费净收入方面，受益于财富代销、支付结算类业务持续发力，前三季度实现手续费净收入 37.8 亿元，同比增加 7.0 亿元，增长 22.5%，增速较半年度抬升 11 个百分点。手续费净收入占营业收入比重同比提升 1.4 个百分点至 7.7%，收入结构持续优化。其他非息收入方面，我行紧抓市场阶段性波动窗口，持续深化金融投资组合精细化管理，前三季度实现其他非息收入 118.0 亿元，同比增长 3.4%。

展望全年，我行将通过精细化负债成本管控、持续优化信贷结构等多项举措持续缓和净息差下行压力。同时，重点抓实代理、财富等手续费收入，进一步改善中间业务收入结构。叠加资产质量保持稳定，优化投入产出结构，预计全年年营收及归母净利润保持合意水平。

二、前三季度净息差持续承压，请问资产端信贷投放、负债端存款结构优化的落地节奏如何？四季度有哪些安排，对净息差后续走势怎么判断？

党委委员、副行长景峰：感谢您的提问！受外部政策调控等客观影响，实体经济融资成本下行导向仍在，三季度我

行净息差进一步收窄，但我行多措并举强化资产负债统筹管理，经营施策取得初步成效，主要为以下两个方面:

资产端，配置导向上，坚持“低风险、均收益”原则，以风险防范为当前经营周期下的首要前提。强化资产的主动配置管理，做优增量、盘活存量、做大流量、应对变量，加大央国企、科创企业等优质客群和个人住房按揭贷款等优质资产的投放，聚焦提升资产运行效率。价格管控上，强化分层分类定价管理与客户综合收益提升，遵循“1 个 BP”的精细化定价理念守住效益底线，建立价格投放、跟踪、复盘全流程闭环管理。通过结构调整和定价管理，我行前三季度贷款收益率同比降幅较中期收敛 3 个基点。

负债端，深入推进负债结构优化工程，严控付息率。存款业务，重点聚焦做大活期存款，前三季度活期存款日均余额同比增长 11.7%，增速高于存款日均整体增速 5.2 个百分点。同步压降 3 年期存款规模，严控吸收高息存款，对公存款付息率同比压降 30 个基点。针对同业负债等市场化负债，着力优化同业负债结构，鼓励发展利率低于 1%的同业活期存款，控制高息同业定期存款。

展望全年，净息差仍面临收窄压力，我行将持续加强量价统筹，动态优化资产负债结构，巩固息差韧性，预计 2026 年全年的净息差收窄幅度有望进一步收敛。

三、浙商银行的数字供应链金融是特色业务，想了解这

项业务前三季度的投放和收益表现，后续在拓客、风控、中收转化方面有什么规划？

党委委员、副行长、董事会秘书骆峰：感谢您的提问！截至2026年9月末，我行供应链金融已累计服务4100家行业龙头，服务客户超10万户，累计投放1.2万亿元，有力助力实体产业链高质量发展。

后续，我行将立足服务实体经济，稳步推进供应链金融特色业务提质增效，继续在拓客、风控和效益等方面做好以下工作:

在拓客方面，一是聚焦优质客群，优化客户结构。发挥供应链金融在服务优质客群中的专业优势，重点服务总分行战略客户、央国企、上市公司及优质民企等客户群体，灵活运用各类表内外融资产品满足客户综合需求；二是深耕高景气产业链，巩固并拓展新能源汽车、电力能源、装备制造、大宗商品等重点行业龙头企业合作，并开展半导体、算力等新兴行业前瞻研究，形成面向相关行业客户的综合服务方案。

在风控方面，从信用、合规、操作三个风险维度，通过制度规范、风险模型、系统刚控、风险监测等管理手段，建立“线上+线下”全流程信用风险管理体系。贷前严把准入，强化定性与定量、现场与非现场结合；贷中持续强化模型风控和大数据应用，做到“机控+人控”双管齐下；贷后强化风险监测体系，及时发现客户经营波动异常，强化风险化解，实现风险早发现、早处置。

在中收方面，一是丰富供应链产品应用，提升多维度中间业务服务能力，扩大服务的渗透率和综合贡献，增强客户粘性和综合金融服务能力；二是加强手续费精细化管理，规范收费行为，严格合规管理要求，推动中间业务收入稳定增长，为全行高质量发展提供有力支撑。

四、领导您好，请问当前资本规划情况，核心一级资本后续补充的备选路径；在资本约束下，信贷投放、资产摆布的优先级会如何安排？

党委副书记、董事、行长、首席合规官吕临华：感谢您的提问！我行高度重视资本管理，持续跟踪国有大行定向增发等资本补充实践，并结合监管政策导向，对各类资本补充工具的可行性进行动态评估。后续将根据资本充足水平、业务发展规划及市场窗口，依法合规研究推进多元化资本补充安排，确保资本水平持续满足监管要求，相关信息将严格按照规定及时披露。

结合我行大类资产配置策略和资本预算情况，预计全年总资产与国内 GDP 增速保持相当，着重加大信贷支持实体经济力度。配置导向上，坚持“低风险、均收益”原则，以风险防范为当前经营周期下的首要前提，资产做优增量、盘活存量、做大流量、应对变量，加大央国企、科创企业等优质客群投放，重点支持金融“五篇大文章”领域行业产业，推动行研项目落地，做实产业金融；区域上向省内大本营等地区

倾斜，聚焦提升运行效率。

五、营收和净利润恢复正增长，但净息差仍在低位，利息净收入占比较高。增长的动力更多来自负债成本压降的一次性红利，还是资产端定价能力的实质性改善？后续盈利接力棒准备怎么接？

党委委员、副行长景峰：感谢您的提问！受外部政策调控等客观影响，实体经济融资成本下行导向仍在，三季度我行净息差进一步收窄，但我行多措并举强化资产负债统筹管理，经营施策取得初步成效，主要为以下两个方面:

资产端，配置导向上，坚持“低风险、均收益”原则，以风险防范为当前经营周期下的首要前提。强化资产的主动配置管理，做优增量、盘活存量、做大流量、应对变量，加大央国企、科创企业等优质客群和个人住房按揭贷款等优质资产的投放，聚焦提升资产运行效率。价格管控上，强化分层分类定价管理与客户综合收益提升，遵循“1 个 BP”的精细化定价理念守住效益底线，建立价格投放、跟踪、复盘全流程闭环管理。通过结构调整和定价管理，我行前三季度贷款收益率同比降幅较中期收敛 3 个基点。

负债端，深入推进负债结构优化工程，严控付息率。存款业务，重点聚焦做大活期存款，前三季度活期存款日均余额同比增长 11.7%，增速高于存款日均整体增速 5.2 个百分点。同步压降 3 年期存款规模，严控吸收高息存款，对公存

款付息率同比压降30个基点。针对同业负债等市场化负债，着力优化同业负债结构，鼓励发展利率低于1%的同业活期存款，控制高息同业定期存款。展望全年，净息差仍面临收窄压力，我行将持续加强量价统筹，动态优化资产负债结构，巩固息差韧性，预计2026年全年的净息差收窄幅度有望进一步收敛。

下一步，我行将通过精细化负债成本管控、持续优化信贷结构等多项举措持续缓和净息差下行压力。同时，重点抓实代理、财富等手续费收入，进一步改善中间业务收入结构。

六、请问：若债市持续震荡、理财净值波动，在产品和客户服务上有哪些配套安排稳定财富规模？

党委副书记、董事、行长、首席合规官吕临华：感谢您的提问！我行秉持“以客户为中心”业务理念，把提升客户账户收益体验作为业务出发点，通过产品、配置、服务的持续优化，赋能我行财富管理业务稳健增长。

产品方面，我行结合客户需求日益多元化的趋势，前瞻部署“三位一体”产品货架。围绕“稳健基石、策略进阶、特色补充”的分层体系构建多策略、全品类产品矩阵，同步推进产品货架“固收+”策略进阶，强化市场稀缺资源引入，满足客户在不同市场环境下的差异化投资需求。在产品供给的基础上，我行将资产配置作为提升客户账户收益体验的核心能力，自主研发并持续迭代多元资产配置体系，现已实现“从客户画像

到配置方案，再到持续陪伴”的全生命周期链路覆盖。截至三季度末，该体系累计出具投资规划建议份数已接近去年全年的两倍，转化率较上年末提升 12 个百分点，有效提升了客户粘性。

服务方面，我行始终把精细化持营陪伴作为基础性、长期性工作，持续深化覆盖客户与产品全生命周期的服务体系建设。依托“1+N”分片区专人投顾辐射机制和常态化培训赋能机制，形成总行统一供给、投顾分片辐射、线上线下协同的服务格局，做到市场观点统一输出、客户需求快速响应、服务口径及时校准，在市场波动时“有解读、有安抚、有承接”。同步扎实推进零售 AI 智能体建设，以数字化工具扩大专业服务覆盖面、提升响应效率，确保客户关切第一时间得到回应。以全面、专业、有温度的服务持续巩固客户信任，夯实财富管理规模稳定增长的根基。

下一步，我行将进一步做厚产品货架、做优配置服务、做深客户陪伴，把客户信任度和获得感作为财富管理业务发展的根基。我行有信心在市场波动中保持财富管理业务平稳健康发展，服务居民财富稳健增值。

七、供应链金融资本消耗较高，后续是否会通过资产证券化等方式盘活存量、提升资本回报？

党委委员、副行长、董事会秘书骆峰：感谢您的提问！我行供应链金融多服务于优质战略客户，主要用于战略客户

突破和基础客户拓展来实现综合效益的提升。同时，我行供应链金融近80%投向科技、普惠、绿色等“五篇大文章”战略方向的领域，9月末投放金额超1400亿元，是践行金融政治性、人民性的重要手段。

我们更看重全链条、全客户、全周期的综合收益，供应链金融作为综合金融服务的重要入口，通过“以链拓客、以客促收”，能够增强客户粘性和综合金融服务能力，有利于我行整体高质量发展。

八、三季度不良率和拨备覆盖率整体呈现企稳，如何展望全年的资产质量？

党委副书记、董事、行长、首席合规官吕临华：感谢您的提问！2026年前三季度，我行不良贷款率1.36%，较年初持平；拨备覆盖率155.96%，较年初上升0.59个百分点，资产质量总体稳定。

2026年以来，我国经济稳中有进、向新向优，基本面持续稳固，但内需恢复仍偏弱，结构性矛盾依然存在，外部环境更趋复杂严峻。针对上述形势，我行始终坚持“风险第一、合规为本”，深入践行“低风险、均收益”的风险理念，坚持防控新增风险与化解存量风险并举，重点从以下四个方面采取措施，预计2026年资产质量将保持总体稳定。

一是前瞻布局，优化全行资产结构。区域上，深入推进“深耕浙江”首要战略，进一步提升在浙江大本营的授信资产

配置比重。行业上，聚焦国家重大战略相关产业和区域特色产业，前瞻研究、主动挖掘新增业务机会，重点投向“五篇大文章”以及符合“十五五”规划国家战略导向的优质实体经济客户等领域。

二是关口前移，严控新增业务风险。一方面，严把审查审批关口，管严管实授信准入、审查审批、抵质押管理、放款管理、评审流程等各个环节，特别是穿透识别实际控制人和关联企业风险；针对小企业和个人贷款，持续强化管理基础，优化产品架构和授信流程，从源头上优选客户，严控新增风险。另一方面，强化信用风险管理“三道防线”，完善“独立制衡、垂直专业”的风险管理机制，有效运行授后管理、作业监督与授信重检联动的“三位一体”风险监督机制，严格落实责任追究，对新增授信客户特别是首贷客户发生风险的，做到责任可追溯、可追究。

三是精准施策，加快化解存量风险。针对不同类型的风险项目综合施策，加快风险处置化解。落实主牵头人机制，明确责任、紧盯进度、一抓到底。加大市场化、批量化处置力度，进一步提升处置质效。

四是数智赋能，持续夯实风控根基。一方面推进数智化风控平台建设，进一步拓宽产业、客户、资金流等多维度数据采集渠道。另一方面，加快人工智能在重点行业辅助研判、企业财务指标穿透分析、非财务风险信号识别、授信审查报告智能生成以及不同审查审批场景的规模化应用，持续提升

风险识别的精准度和时效性。

九、三季度净息差进一步收窄，但收窄幅度变小，贵行采取哪些措施稳住息差水平？后续息差走势怎么看？

党委委员、副行长景峰：感谢您的提问！受外部政策调控等客观影响，实体经济融资成本下行导向仍在，三季度我行净息差进一步收窄，但我行多措并举强化资产负债统筹管理，经营施策取得初步成效，主要为以下两个方面：资产端，配置导向上，坚持“低风险、均收益”原则，以风险防范为当前经营周期下的首要前提。强化资产的主动配置管理，做优增量、盘活存量、做大流量、应对变量，加大央国企、科创企业等优质客群和个人住房按揭贷款等优质资产的投放，聚焦提升资产运行效率。价格管控上，强化分层分类定价管理与客户综合收益提升，遵循“1 个 BP”的精细化定价理念守住效益底线，建立价格投放、跟踪、复盘全流程闭环管理。通过结构调整和定价管理，我行前三季度贷款收益率同比降幅较中期收敛 3 个基点。负债端，深入推进负债结构优化工程，严控付息率。存款业务，重点聚焦做大活期存款，前三季度活期存款日均余额同比增长 11.7%，增速高于存款日均整体增速 5.2 个百分点。同步压降 3 年期存款规模，严控吸收高息存款，对公存款付息率同比压降 30 个基点。针对同业负债等市场化负债，着力优化同业负债结构，鼓励发展利率低于 1%的同业活期存款，控制高息同业定期存款。展望全年，

净息差仍面临收窄压力，我行将持续加强量价统筹，动态优化资产负债结构，巩固息差韧性，预计2026年全年的净息差收窄幅度有望进一步收敛。

十、非息收入增长得不错，主要原因是什么？

党委委员、副行长景峰：感谢您的提问！今年以来，我行持续优化收入结构，加快发展财富管理、支付结算等轻资本业务，整体非息收入实现稳健增长。

一方面，手续费及佣金净收入实现较快增长。前三季度实现手续费及佣金净收入37.8亿元，同比增长22.5%。从增长动因来看，主要得益于三个方面：一是重点业务加快发展。财富管理、交易结算等重点领域业务稳步拓展，产品和服务供给持续丰富，带动手续费收入较快增长。二是客户综合经营持续深化。强化产品供给和条线协同，提升客户产品覆盖率和综合贡献。三是经营管理质效不断提升。加强手续费支出及减免管理，提升收入净贡献。

另一方面，其他非息收入保持平稳增长。前三季度实现其他非息收入118.0亿元，同比增长3.4%。面对市场波动，我行依托头寸调整敏捷性和交易策略灵活性，保护损益的阶段性平稳。前三季度债市整体呈现低位震荡的运行态势，与去年同期呈相反走势，公募基金及债券业务公允价值变动损益均有所增加，前三季度实现公允价值变动收益19.1亿元，同比增加16.8亿元。从具体业务来看，今年以来我行充分研

判利率走势，牢牢把握波段投资机遇。上半年抢抓中短期债券利率下行窗口，精准布局短端资产；二季度初择机增配长期、超长期债券；三季度紧跟市场变化，在利率阶段性反弹后动态优化持仓，持续把握住利率中枢整体下移的市场机会，优化资产配置成效。

下一步，我行将持续做大财富管理、资产托管等稳定服务型业务，加快发展承销、结算等轻资本业务，推动中间业务收入持续、稳定增长。同时也会持续关注市场利率波动，跟踪重要政策调整、数据发布等对市场的影响，做好前瞻性研判，动态平衡仓位、控制回撤，确保全年非息收入维持在合意水平。

十一、深耕浙江方面有什么新的成绩？在推动本土市场协同发展方面有什么新的亮点和举措？

党委委员、副行长、董事会秘书骆峰：感谢您对浙商银行“深耕浙江”战略实施的关注。“深耕浙江”是浙商银行长期坚持的战略，服务好浙江、浙商、浙江人，既是省委省政府、监管部门对浙商银行的要求，也是浙商银行自身高质量发展的内在需要。今年以来，在省委省政府的坚强领导下，在各方的支持下，深耕浙江取得了积极进展，可以概括为“三个显著提升”：

一是服务全省发展成效显著提升。我们将新增信贷资源的一半投向浙江，省内融资服务总量突破 1.34 万亿元，较年

初新增 1723 亿元，增量是去年全年增量的 1.1 倍。重大项目新增服务量超百亿，已超去年全年增量。浙江债和非金债承销规模持续位居省内银行业前列。

二是特色竞争力显著提升。9 月末省内存贷款规模均超 7100 亿元，增量双双领跑省内股份制同业。对全省重点领域的特色化、差异化支持持续加大，启动“415X”先进制造业集群营销服务行动，实现对 4 个万亿级、14 个千亿级特色产业集群服务覆盖；联合投资机构、高校及科研院所、产业界，构建科技金融综合服务生态圈，新增服务 600 余家优质科创企业；以玉琮品牌为核心，打造符合浙江特点的财富管理体系，个人金融资产余额超 4200 亿元。

三是高质量发展基础显著提升。我们坚定省属金融国企定位，持续深化与省级单位合作，在资格准入、账户开立、代发业务等领域取得了新突破。同时，我们也充分发挥全国性牌照优势，不断强化客户综合经营，省内公司价值客户、零售客户均实现两位数增长，服务供应链金融客户超 1.5 万户、出海企业超 1 万户。

作为唯一一家总部在浙江的全国性股份制银行，我们不仅要自身服务好浙江，还要统筹全国资源服务好浙江，争取多贡献浙银力量，多打造浙银标杆。在推动本土市场协同发展方面，聚焦于:

一是深化县域精准深耕。针对县域个性发展需求，实施“一区县一方案”差异化服务，我们持续走访 GDP30 强区县的

国有企业、特色产业、龙头企业、科创企业等客群，分层分类做好深耕服务；积极学习运用“义乌发展经验”，第一时间发布支持义乌高质量发展十五条举措，进一步加大对当地的金融支持力度；持续推进丽水景宁产业帮扶、衢州龙游与丽水遂昌山海协作，探索打造金融服务共同富裕新模式新路径，获得当地政府高度肯定。针对县域金融服务共性痛点，我们研究推出专项债、招商引资、政府化债三大服务地方政府特色工具，联合各类金融机构、中介机构提供特色服务，已为64个区县进行产业图谱绘制，区县覆盖率达71%。

二是拓展全球浙商服务。浙商遍布全球，在浙江本土以外还有800多万的浙商。浙商银行与广大浙商地缘相近、人缘相亲、理念相通，我们始终秉持“浙商如何升级，浙商银行的服务就如何升级；浙商走到哪里，浙商银行的服务就跟到哪里”的理念，发布了《服务全球浙商行动方案》。前三季度，我行联合浙江省工商联、全国23个省级浙商商会，举办“天下浙商家乡行”活动，携手省贸促会（省国际商会）举办“浙里出海”系列活动，力争通过全生命周期陪伴式服务和政银企协同平台搭建，为浙商提质发展、扬帆出海、荣归筑业提供浙银助力，打响“浙商银行服务全球浙商”品牌。