

杭州银行股份有限公司

2023 年半年度业绩说明会问答实录

(根据录音整理)

会议时间：2023年9月20日 15:00-16:20

会议方式：现场会议结合视频直播

杭州银行参会人员：董事长宋剑斌先生、行长虞利明先生、副行长陈岚女士、董事会秘书毛夏红女士、副行长潘华富先生、财务总监章建夫先生、公司金融部总经理李翔先生

外部参会人员：机构投资者、分析师、个人投资者

记录人：杭州银行董事会办公室

【提问1】中小投资者：中报显示公司房地产业不良贷款率较年初上升0.4个百分点，请问公司房地产贷款资产质量如何，是否有涉及碧桂园、远洋集团的房地产业务，未来是否存在较大风险？

潘华富副行长：围绕这个问题向大家做几点说明。

第一，6月末我行对公贷款中的房地产业贷款不良率较上年末上升0.4个百分点，有分子、分母两方面的因素。分子方面房地产业不良贷款增加约4,200万元，分母方面房地产业贷款总额下降约30亿元，从上年末396亿元下降到6月末的365亿元，所以不良率的上升主要受房地产业贷款总额下降的影响。

第二，我行房地产业贷款整体风险可控，资产质量保持基本稳定，这个判断主要基于以下因素：一是我行对房地产开发融资业务

长期保持审慎稳健策略，目前来看业务余额和占比在同类银行及上市银行中均处于较低水平，6月末，我行房地产业贷款仅占全行贷款的4.7%；二是我行房地产业准入合作的客户仅限于少量头部优质开发商和本地长期合作的优质客户，准入的项目集中于杭州及北京、上海、深圳，6月末我行365亿房地产业贷款中，保障房项目约占三分之一，其余三分之二的商业性开发贷款中超过60%的项目均位于杭州市区，加上位于北京、上海、深圳的项目合计超过90%，另外10%的项目主要分布在浙江省内个别地市，这些城市保交楼的压力相对较小。

第三，从我行贷后监测及上半年大额风险排查情况来看，正常类贷款中未来存在一定的潜在风险隐患的贷款不超过房地产业贷款总额的2%，未来也不一定会成为不良贷款。

我行与投资者提及的上述企业合作很浅，与上述企业集团系有关业务仅有一笔抵押贷款目前五级分类已经为不良贷款，且拨备计提充足，因此对未来业绩不会形成负面影响。

【提问2】中小投资者：请问公司将如何应对存量房贷利率下调，下调是否会对公司的营收造成较大的负面影响？

陈岚副行长：存量房贷利率下调近期的关注度非常高，是老百姓关心的大事。对我行而言，降低存量首套住房贷款利率是有效发挥金融机构服务实体经济，保障和改善民生的重要举措。目前，我行已对外发布存量房贷利率调整公告，将严格按照人民银行、金融监管总局的要求，在9月25日当天主动完成线上首批客户的利率

调整相关工作，同时开放受理其他符合条件客户的调整申请。目前相关系统准备工作已在有条不紊的推进中。截止到8月底，我行表内按揭贷款约900亿，初步统计表内按揭贷款中超过50%的存量业务符合本次利率调降的要求。这项举措的实施会对银行短期营收带来一定影响，但考虑到多重房贷利好政策对房地产市场的刺激作用所带来的按揭市场容量提升，以及降低首套房贷利率将缓解提前还贷潮，可缓和银行盈利能力和资产重新配置所面临的压力，并且可以在一定程度上压缩违规使用经营贷、消费贷来置换存量住房贷款的空间，减少风险隐患。

此外我们也关注到，今年二季度以来全国房地产市场情绪相对比较低迷，成交量萎缩。在这样的市场环境下，我行逆势而上，二季度按揭贷款环比增长8.8%，上半年房贷合计投放140亿元，同比多投放43.5亿元，提升达到45%。随着各项利好政策的出台以及我行对房贷业务长期以来的大力度的推进，我行房贷业务的增长趋势仍会积极向好，也能平滑当前因利率下调所带来的短期影响。从长期来看，这项举措是实现社会效益、银行利益、客户权益三方共赢的有利手段，我行将坚决贯彻落实，确保此项工作的有序开展。

【提问3】中信建投马鲲鹏：“二二五五”战略实施进程已过半，请董事长总结上半场，谈谈实施过程中的经验以及教训，以及后续的两年半如何落实好这个战略？

宋剑斌董事长：感谢中信建投马总的提问，我想从两个方面和大家分析交流一下：

第一是上半场到目前为止的实施情况；第二是下半场我们的思考。

对上半场两年半战略规划实施怎么看？总体来说上半场的进展良好，杭州银行综合实力迈上一个新的台阶，这也是得益于过去几年宏观经济稳中有进。从我们行战略规划两年半的实施情况来看，存款贷款的进度(对照5年目标)两年半的进度分别是80%和74%；从净利润、资产收益率、资本收益率等效益指标来看，接近或超过了5年目标的100%；从质量指标来看，也是100%达成5年目标。

在战略规划实施过程当中，杭州银行一直追求价值领先的发展愿景。这个愿景不是这一轮规划提出来的，是上市前的规划，希望杭州银行能实现客户价值、股东价值、员工价值、社会价值的领先，股东价值是尤为重要的方面。同时，我们特别重视并力求建立对细分市场、区域市场的竞争力，我们四分之三的信贷投放集中在浙江。这几年发展最快的板块是在浙江的地市，像嘉兴、绍兴、湖州一带。我们注重立足于长期主义践行高质量发展，我们怎样理解高质量发展？更多的是要体现质的有效提升和量的合理增长，也就是结构比总量更重要，抵御波动的能力比发展速度更重要。

质的有效提升更多体现在“量、本、险、利”上，尤其去年以来，银行业包括杭州银行承受了比较大的息差下行压力，因此我们在存款的付息率上还是要强化成本控制。2020年到2022年、到今年上半年，我们的存款付息成本从2.33%、2.26%，到2.23%，是缓慢下行的。当前贷款利率下行是大家比较清晰的或者比较容易判断的情况，但是贷款利率的下行和息差边际趋稳并不矛盾，更多地是

要在成本上控制好。存款成本、风险成本是最大的成本，还有运营成本，但运营成本相对刚性一些。如果能够较好地把握存款成本和风险成本，利差的企稳才有前提以及实现的基础。从息差来看，2021年、2022年、2023年上半年我们分别下行15个点、14个点、13个点，边际是在逐步趋稳的。

看客户，在这两年半当中杭州银行一直把客户服务（业务）标准化、数字化、体系化建设（三化建设）作为发展的方向。这两年半当中有效客户的进度达到三分之二，细分市场的竞争力得到了提高。科创业务方面，服务客户超过1万户，存款贷款超过500亿，贷款户均大约1,000万左右。同时，我们在小微市场上也表现了良好的增长潜力，2022年之前的5年，普惠小微年均增长超过20%，其中抵押比例比较高，普惠小微占比是16%左右，在同类银行中是比较高的。这里最难做的是信用小微贷款，我们成立了专业团队来开展，既有线下，也有线上，刚才虞行长介绍的时候已经说明相关情况，户均贷款大概是89万，五年来风险率不到0.5%（没有核销），质量上我们还是有信心的，也比较好地掌握了信用小微贷款的风险规律。理财业务的发展也给未来提供了广阔的空间。到今年9月份，杭银理财的产品规模和年初基本持平，略有增长，安全度过了去年四季度以来的理财波动期。消费信贷方面，年报当中也披露了杭银消金公司去年实现了净利6.6亿，较上年度增长46%。

看质量，经济形势越是复杂，质量的稳定就越重要。我们从不良率、新生成不良率、核销、拨备覆盖率来看，从逾期和不良的偏离度等综合性因素来看，我们在市场当中都是排在前列的。在风险

管理上,过去两年半,我们优化改进大额风险排查、信贷结构调整、员工行为管理“三大法宝”,不断积累智能风控、专项评估、信贷稽核新的风险管理方式,不断推进三大中心(预警中心、模型中心,贷后监控中心)建设,不断优化杭州银行的风控体系。总体来看,我们认为现在市场的信用风险还存在变数,但我们有信心应对未来几年市场的变化。

以上这是对两年半以来战略规划实施怎么看的交流。接下来简要交流的是下半场怎么办?下半场主要的挑战最直接的就是息差的缩小,更中长期的还要看风险管理能力和客户服务能力,我们三个基本考虑:

第一,有效实施客户下沉。这个过程比较慢,见效没有那么直接,我们不指望一个策略调整立马见效。所以科创服务、信用小微,能否顺利接好发展动力的接力棒成为今后发展的核心问题。同时,对中小企业做结算、做代发、降成本也是我们现在强调的。

第二,数字赋能。打造敏捷组织,提高运行效率。今年我们扩充了科创金融事业部和信用小微事业部两个事业部,通过专营、专注、专业来积极地拓展细分市场,同时在小额数字信贷上我们也做了积极尝试。

第三,确立新的目标。在预期超额完成五年规划的基础上制定“三年行动计划”。最近已经完成了五年规划中期评估,也制定了新的目标,重点还是要提高效益,拉高标杆,体现质的有效提升。

【提问4】长江证券马祥云:我的问题是关于净息差的趋势判

断。现在全行业息差还在下行过程中，但也有一些新的变化，包括央行的表态以及存款降息。我们行对息差是怎样预判的？我们怎样评估我们包括资产负债两端的节奏、底部、拐点。

章建夫财务总监：谢谢马总提问。息差问题是大家比较关心的问题，从整个银行业的情况来看，2023年6月份银行净息差同比下降21BP，从杭州银行来看二季度净息差比去年同期下降13个BP，降幅低于行业平均水平。下一步为了更好地稳定息差，提升营收水平，需重点做好资产负债的总量增长、结构优化、定价管理的统筹协调，从而实现量的合理增长和质的有效提升。具体措施上主要交流三点：

第一，稳中有进，实现资产负债的总量合理增长。从今年的安排来说，全年生息资产计划增长12%左右，其中贷款增长15%左右，这个过程当中我们会积极把握宏观经济以及产业转型中新的机会及把握客户需求变化过程当中的机会顺势而为，实现增量不低于去年，比重较去年年底上升。金融投资方面，根据市场利率水平变化做好金融投资规模以及久期管理。

第二，结构优化，实现资产负债两端的“一降一增”。资产端的“一降一增”：一方面增加高收益的贷款，在制定每年年初预算时，会对每个条线制定高收益资产的业务方向目标、业务工作要求，并提供配套的资源支持。另一方面，加强管控并做好低收益资产的处置以及管理。负债端的“一降一增”：一方面是降高付息主动负债，尤其是在存款利率市场引导下降的过程当中，对于大额存单、结构性存款以及期限较长的定期负债、协议存款进行额度管理；另

一方面，增加低付息存款，尤其要通过做结算、做代发增强结算性存款。这几年我们的工作取得了一定的效果，尤其是存款付息率，从 2021 年到 2022 年到今年 6 月份，存款付息率稳中有降。

第三，提升能力，推动定价管理精细化。在资产负债管理过程当中推动资产负债量价综合平衡配置。在具体手段方面，我们通过授权、期限管理、绩效考核等手段，把我们的定价要求传导到机构以及营销人员，稳定息差的同时和客户共同成长。

下一步的展望，对净息差我们的判断是总体上有下行压力，但也有积极和缓冲因素。我想从资产、负债两个方面简要交流：

从资产端来看，我们也看到整个实体经济在恢复，信贷需求也在逐步恢复过程当中。但短期定价受到 LPR 调降、存量按揭贷款的利率调整的影响，新投放的贷款利率还有下行压力，并对贷款收益率形成一定的压力。但是从边际来看，新发放贷款利率边际在逐步收敛，我们内部也在资产端开展“一降一增”工作，也看到央行货币政策当中提到保持商业银行合理的息差以及利润。这些因素都有助于缓冲净息差的下降。

从负债端来看，我们加强负债端的“一增一降”，增加和提升低付息核心存款，减少高付息主动负债，同时把握同业负债吸收时机，引导整个负债成本下行。此外，2022 年至今，整个银行业在市场利率机制引导下四次调降存款挂牌利率，这些调整有利于存款付息率的控制，缓冲净息差下降。

随着宏观经济的逐步复苏，包括整个居民消费、企业投资信心逐步恢复，融资的供需以及价格也会取得新的平衡，所以净息差也

会在新的位置上实现平衡或稳定。

【提问5】兴业证券陈绍兴：我们看到半年度的关注率、逾期率的指标边界有一定的上升，想请管理层分析一下上升的原因是什么？另外，刚才董事长也提到，这两年整体上信用风险趋势在增大，在这样的背景下怎样展望杭州银行接下来的资产质量的趋势？

潘华富副行长：感谢提问，我想从两个层面回答第一个问题：

第一，关于关注率、逾期率季度环比波动问题。从关注率、逾期率这两个指标在季度内环比波动幅度来看，今年二季度与一季度的环比波动幅度与我行近几年各季度的波动相比，属于在正常的波动区间内。目前关注率 0.44%，与上年末相比上升 0.05 个百分点，因为我们基数比较小，所以波动幅度看起来相对就比较大。我们也在对每个季度进行监测，一季度比上年末下降了 11 个 BP，二季度上升了 16 个 BP，总体在正常区间内。二季度末逾期率是 0.59%，与上年末持平。

第二，关于二季度关注贷款、逾期贷款增加的原因，主要是两个因素：一是个别资产的风险暴露，刚才我介绍房地产业资产质量过程当中也作了说明，上半年开展贷后监测、风险排查过程当中也发现了房地产业有少量的、有一定潜在风险隐患的贷款，这部分贷款已经进入到关注贷款，所以关注贷款中增加的很大一部分就是一定风险隐患的房地产业贷款。二是确实也受到了经济压力的影响，特别是大零售业务的一些消费贷款，尽管对资产质量没有带来大的影响，整体来说还是比较稳定的，但是关注、逾期贷款略的确有所

增加。

第二个问题，逾期和关注贷款是资产质量的前瞻性指标，对于未来资产质量是否会有大的变化这点，从我行目前情况来看，资产质量将在一定阶段内保持整体稳定。我汇报几个数据：第一，上半年我们不良率保持整体稳定，略有下降 0.01 个百分点，但是我们贷款核销比上年同期没有增加，上半年只核销了 5 亿多，但也可以控制不良率；第二，净生成贷款的不良率比上年同期确实有所增加，但是还在 0.2% 左右；第三，从逾期贷款的期限来看，二季度末逾期 3 个月以内的金额比较稳定，表明新的逾期贷款的生成在放缓；第四，我们的拨备覆盖率对比年初还在增加。

总体来说，即使不良生成有一定程度地超出预期，但是我们的拨备率比较高，所以相对来说，我们的消化空间还是很充足的，所以总体来说资产质量目前是可控的、是基本稳定的，请大家放心。

【提问 6】 东方证券屈俊：关于政信业务，以及大家比较关注的地方政府债务，想从三个方面来请教：第一个问题，在当前化解政府债务的大背景下，贵行对于政信类业务的态度和策略是怎样的？现阶段在政信类业务规模、行业分布及层级的大致情况？在亚运周期，杭州政信类业务需求比较大，如果后续亚运周期结束，政信业务的需求是否能够保持高景气度？

第二个问题，这一轮地方政府债务化解的主要方向是压降存量债务的利率或者是展期，这种情况下，在整体利率下行大趋势下，贵行将会采取怎样的策略应对？

第三个问题，想从风险角度了解一下，贵行城投类业务整体敞口、资产质量怎么样？贵行对这类业务的风控标准是怎么样的？

李翔总经理：感谢您的提问。在我行经营区域覆盖范围内，区位优势相对明显，财政状况比较健康，近年固定资产投资积极有为，区域政府规划的目标增速也比较良好。在这些区域，我们能够与政府紧密合作，延伸金融服务链条，是我行在经营上的资源及优势。政信类业务是我行规模和利润的压舱石，也是我行有时间和空间进行转型发展的基础和底气。未来伴随着我行业务的进一步转型，比如说科创、中小实体、制造业加速发展，这类业务在未来的占比与增速可能会下降，但仍将保持合理的增量。

从业务结构来看，隐债主体客户的全口径贷款规模大约是 600 亿左右，主要分布在浙江地市以及江浙发达区县的国有企业，行业分布主要在电力、热力、燃气、公共基础设施保障等。

从定价变迁来看，支持重大基础设施建设、亚运配套等重大项目贷款利率相对较低，定价所带来的利率下行在当前的业绩表现、存贷利差上已经有所体现。随着地方政府隐性债务按计划逐步化解，目前我行存量隐性债务规模较小，地方政府通过压降存量债务利率等方式化解政府债务对我行经营产生波动冲击的影响是偏小的。

从业务增量来看，虽然亚运周期会结束，但从我们的经营区域内的业务储备与客户需求来看，比如说浙江的“千项万亿”“两新一重”等项目，老旧小区改造，浙江作为绿水青山改革试验区的建设以及为加快经济发展的新兴园区建设，此类业务仍存在较大的市场机会，我们预判在未来一两年，这个单元还是能够保持相对快速的增长。

潘华富副行长：对刚才说的政府类和政府相关的业务质量以及准入与把握标准做一下补充。

目前我行政府类相关业务的资产质量是正常的。整体来说，我行的政府类相关业务在行业中是有一些优势的：第一，我们的经营网点优势处在经济相对发达、债务平衡能力相对较强的区域；第二，我们主要的投放领域是浙江省内，我们的压力相对较轻。

从准入和风控标准来看：我们行对政府类的全口径业务在内部分为两类：一是城投属性比较强的，这些企业主要从事公益、准公益性的民生相关的经营；二是产业和竞争性国企，按照商业化、市场化原则经营的。对于产业、商业竞争类国企我们是按照一般企业的准入和风控标准来的。相信大家比较关心的是城投属性比较强的政府类业务。我们借鉴财政部、监管部门、协会、评级公司等各方经验，在准入风控上做了一些设计。第一层面，首先我们对各省市区县都进行了以偿债能力为核心的分层分类，并针对省市区县各级做了限额制定。第二层面，从单户来说，我们的准入主要是对区县及以上主要的城投类企业，并设置了相应的偿债能力的判断标准。第三层面，在策略上，我们根据国家监管的导向以及未来的发展规划，对未来能够带动更多收入同时符合国家导向的产业集聚的区域，在满足我行准入与风控标准的前提下，会适当的做一些增加性投入。