

# 浙商银行2021年度业绩说明会问答实录

(根据录音整理)

**会议时间：**2022年4月19:30-11:30

**会议形式：**网络视频直播

**行内参会人员：**执行董事、行长张荣森，独立董事周志方，副行长、董事会秘书刘龙，副行长景峰，计划财务部（资产负债管理部）负责人莫立君

**外部参会人员：**上市保荐机构、投资者、分析师、新闻媒体记者、社会公众

**记录人：**浙商银行董事会办公室

**提问一（中金公司研究部执行总经理银行首席分析师张帅帅）：**我想请教一下战略的问题，去年至今，咱们行高层调整比较多，现在有了新的管理层，大家非常关心后续战略的走向，这个问题请教一下张行长，您怎么看浙商银行未来的发展战略，往后看2-3年战略有哪些升级变化？

**浙商银行执行董事、行长张荣森：**感谢您的提问，我回答一下这个问题。关于浙商银行的战略，我们一直在探索、一直在定位、一直在实践，我们有先进的同业给我们走出的路，也有特色的同业、稳健的同业给我们做榜样。但是，每一个银行、

每一个人的成长环境不一样，成长过程、历程也是不一样的，先天赋予的个性和自身的营养也是不一样的，所以浙商银行立足浙江，从浙江出发，现在形成全国性股份制银行全面布局的现实、局面、环境，我们有很多自身的内在优势，也有短板。现在要发挥我们的长板以及优势，补齐短板、劣势，向先进同业看齐。

浙商银行现在需要转型，要下大力气、下大决心转型。转型主要是提出了十二字经营方针“上规模、调结构、控风险、创效益”。上什么规模、调什么结构、控什么风险、创造什么样结构的效益，是我们未来的命题。

调什么结构？调优质负债的结构、调优质资产的结构，压低付息率，提高资产收益率，提高中收结构，提高小微的结构。

控什么样的风险？信用风险、操作风险、合规风险、声誉风险等等。

创什么样的效益？创可持续发展的效益，不是一锤子买卖的效益，创特色经营产生的效益，创总部在浙江、有浙江优势的效益，也要创小微普惠金融看家本领的长期效益，也要创提升零售占比、扩大零售的效益。

未来我们要打赢四大战役：控风险、扩营收、稳股价、引战投。银行资本的补充是我们发展的重要来源，靠自身收益性补充资本，包括未来要进行配股，将来还要发行定增；还要自

身释放利润，提高粮食亩产和扩大耕地面积并举，目的就是扩大效益以及营收。扩大粮食亩产就是调结构，调整存量资产和存量负债，把高成本负债剔出去、把低成本负债引进来，把低效资产向高效资产转移，把无效资产向有效资产调整，扩大我们的收益，这可能有一个过程。增量就是补充资本和自行发展补充的增量资产运用好，用稳、用扎实。要化解存量风险，控制好增量资产的风险，这是我们用心要做的、用心要抓的。

**七个方面要重点投入：**

**第一，加大数字化转型，**响应浙江省委省政府建设“数字浙江”的号召，全力提升浙商银行数字化转型的速度和力度。

**第二，做好、做大、做强我们自身的优势，**就是普惠小微、小额分散、线上线下，做大零售、专精特新小巨人、人才贷、个人消费金融这些基础工作。

**第三，加快浙商银行财富管理体系建设、考核激励机制建设、人才队伍建设，**把财富管理放在下一步重点重要的核心经营位置，为浙江高质量建设共同富裕示范区贡献力量。

**第四，加强大本营建设和深耕浙江，**加大在浙江各方面的投入，包括资源投入、精力投入、人员投入等，加大在浙江当地各项业务占比和方方面面的参与，扩大在浙江当地的影响力，真正成为浙江省最重要的金融平台。

**第五，发展绿色金融，**扎扎实实做好基础客群建设，把外

向型经济特色这个牛鼻子抓好，深入研究、实践和扩大双碳经济在我行业务中的占比。

**第六，在股份制银行经营的主赛道上稳健前行，打造多元化、多渠道盈利的发展模式，有条件的话我们还要多去合作和收购牌照，多渠道盈利。**

**第七，打造浙商银行“经济周期弱敏感”资产结构，这对浙商银行未来的发展是可持续的、是审慎的、是健康的。**

**关于估值方面：**

**一是去年我们的营收增速有所显现，而压低我行估值的风险因素正在加快出清，未来3-5年我们的营收将保持较高增速，从而逐渐提升我行股价估值。风险对银行估值的压低是行业普遍现象，我们正在全面落实“小额、分散”授信政策，搭建“经济周期弱敏感”的信贷资产结构，并通过“向有鱼的湖里撒网”，精准经营、精准营销、精准服务，以客户为中心，全面陪伴客户发展全流程，把握高科技行业 and 新兴产业的发展机遇，我们的风险是分散的、可控的，发展是稳健的、可期的。**

**二是引进战略投资者，加大资源投入力度。今年我们有配股的安排，并获得了浙江省委省政府的支持，为的是要加大科技、人员、机构的投入，今天的投入就是未来的产出，支撑业绩持续增长。未来，我们还会引进战略投资者，实现民营资本、地方国有资本和央企资本的有机结合，与我行发展形成战略互**

补，给我们带来大量的客户、资源和渠道，能够相互赋能、合作共赢。从这些资本的投入和股东结构优化后的前景看，我行当前的股价估值显然是被低估的。

从未来的3-5年看，不论是业绩增长，还是估值提升、结构调整、可持续发展、稳健经营、业绩可期，我行都有实打实的战略布局、可行的规划计划和路线图，进军的路线图已经规划好，都是真金白银的投入，我们对未来充满信心，一定能实现“出规模、出效益、出形象、出口碑、出人才”的高质量发展。

**提问二（财新记者朱亮韬）：**去年业绩营收增速比较快，有两位数以上，但是经济增速水平一般，营收和利润主要用于化解过去的风险，目前过往风险的化解情况以及表外理财风险化解进展怎么样？目前全国疫情也是多点频发，疫情对于行里小微、零售客户的风险影响有多大，包括违约上升的情况等等？

**浙商银行副行长景峰：**感谢您的提问，其实您是两个问题：第一，关于去年营收的增速显著快于利润增速，就像您刚才所关注的那样，在减值计提方面，去年我们一方面保持了审慎的拨备计提政策，另外一方面，因为去年是理财新规到期截止年，我们严格按照政策的要求以及自身的规模，加大了表外理财的回表处置力度，妥善处置存量风险的化解。

从去年进度来看，除个案之外整个表外资产处置都是按照

既定计划在如期有效地执行，除个案之外所有资产在去年年底都达到了有效的处置和化解。展望未来，我们有信心按照既定的工作计划，在既定时间进度范围内有序针对剩余个案资产开展清收和化解处置，保持整体经营情况合理平稳。

第二个问题，今年以来疫情对小微、个贷、消费贷的影响，目前掌握情况来看整体风险还是可控的。比如小微，我们采取了提前摸排、提前沟通、提前拟定预案的措施，为客户提供了便捷续贷服务，缓解小微客户疫情期间还本付息压力，帮助他们做主动还款计划规划以及资金安排，最大限度助力小微企业渡过难关，降低新增逾期。同时，我们也通过证券化，加快小微不良清收和处置。从监测数据来看，我们在这个领域中资产质量在短期内仍然保持平稳可控的水平，不良率维持在1%上下。从个人住房和消费贷角度来看，客观来讲申请延期还款的客户数量是有所增加的，但是我们也可以看到，这些客户在申请延期还款以后基本上按照延期以后的还款计划如期还款。

另外一块业务，联合类贷款长尾类客户，不良指标上升略快一些，但是整体来讲也是控制在合理的水平上。信用卡业务，无论是核销前还是核销后的不良率都有一定的小幅度上升，针对这个情况我们采取了延期还款政策以及差异化还款服务，进一步减缓特定群体的还款压力，整体风险可控。

**提问三（华泰证券冯嵩越）：**第一个问题，关于平台化服务战略方面，平台化确实是我们比较有特色的领域之一，请教管理层面临新的一年平台化服务战略有哪些新的举措以及新的思路，考虑到今年宏观经济确实有一定压力，考虑到目前的信贷需求对于今年对公信贷投放增长预期如何，尤其对于目前深耕平台化供应链金融业务，当前背景下如何实现业务稳步拓展的同时合理把控上下游中小微企业的风险？

**浙商银行副行长景峰：**感谢您的提问。回答前半部分问题，关于平台化服务以及供应链金融方面。平台化服务以及供应链金融业务是我们近年来一直在持续探索和深耕的业务领域，旨在通过一些核心企业授信帮助他们扩大销售、传递信用，同时线上化、批量化输血上下游小微企业，打通产业链、供应链上的融资痛点和堵点，促进产业链稳链固链。截至去年年末，服务近34000个上下游客户，融资余额超过1600亿。

供应链、产业链业务在逾期和不良表现方面优于传统信贷模式，不良率不到0.2%。怎么做到这么低的不良率？第一，坚持优选核心企业；第二，持续依托大数据的风控平台强化风控能力。

第二个问题，今年的投放，按照今年年初制定的计划，对公板块整体信贷投放保持总量适度增长，重点围绕以下几个方面：持续加大对制造业信贷的投放力度，尤其针对先进制造业、

专精特新类企业；开展“星火计划”创新服务科创型企业；深化人才银行系列服务产品；围绕国家重点的重大项目，加大重大工程、新基建以及老旧公共设施改造的投放力度；进一步强化在供应链金融以及平台化服务方面的经典模式的复制。

**提问四（华泰证券冯嵩越）：**刚才对于平台化战略管理层解释的非常详细全面，接下来请教一下资产质量方面的问题，信用减值损失结构来看，年报中非信贷类资产损失占比还是有所提升，背后基于哪些考虑，目前对于非标类金融投资资产的资产质量和促进进展是怎样的情况，例如非标资产的不良和拨备计提等等。

**浙商银行副行长景峰：**您也看到了，从拨备计提的角度，上半年、下半年的结构有一定的调整，很重要的原因，我们去年面临资管新规到期的最后一年，很多理财存量资产回表都在去年下半年相对比较集中地进行，且很大一部分都是以证券投资的形式回到表内，再进行后续的处置转让，所以去年出现比较大的结构性调整，非信贷资产计提显著提升，特定时期、有这样一个特定的工作任务所带来结构方面的阶段性不同。同时，我们还是不遗余力地按照损失最小化、价值最大化的处置原则分类施策，确保一手抓处置清收，一方面保证合理的业绩增长，用较好的业绩回馈投资者。

**提问五（中小投资者在线提问）：** 年报公布不分红，同时公布将购买上海一栋写字楼作为上海分行的办公楼，引发了市场特别是一些中小投资者的关注和讨论，今天业绩说明会上浙商银行的高管能否向大家做一些更详尽的说明。你们说证监会规定配股股票是不可分红，为什么去年宁波银行配股还分红了？

**浙商银行副行长、董事会秘书刘龙：** 我们今年做出不分红的决定主要的原因还是与配股在时间上、在程序上的冲突。上市公司都是在年报出来以后宣布分红政策，一般都在三四月份，整个分红会持续到七八月份才能够结束。如果配股的时间正好在七八月份以后启动就没有冲突，如果配股的时候正好也是在上半年就会有冲突。目前我们配股的进程符合预期，上市公司在遇到再融资与分红冲突的时候，一般都是会选择不分红的。投资者提到宁波银行配股过程当中还分红，它在时间上和我们不是同一个时点，宁波银行在时间上是不存在冲突的。同时，浙商银行在发展过程当中，储备了大量的业务、大量的客户，及时补充资本以后，有利于我们尽快能够增加效益，今后能够更好地回报投资者。

关于上海买楼的情况，我们行里一直都是属于比较节约的，成本收入比较低。行里一般都是在政策优惠、市场时机较好

时才选择建楼或买楼。上海是金融中心，我们在上海有分行，在上海已经批筹了资金营运中心，所以我们希望在上海有一个固定的办公场所，经过分析我们认为**添置房产与长期租相比在财务上还是可行的**。同时，我们管理层都认为现在看中的这个标的，**地理位置非常优良，价格也非常合适**，所以这几个原因共同的作用，我们决定在上海添置一栋办公楼。

**提问六（上海证券报魏倩）：**浙商银行的各位管理层大家好，我的问题是，去年我们全市场很关注银行房地产的风险情况，浙商银行去年房地产方面投放相关风险敞口以及对今年房地产行业信用环境的评判以及投放策略以及计划。

**浙商银行副行长景峰：**感谢您的提问，按照年报的口径，我行去年年末房地产贷款余额2600亿左右，如果按照监管的报表口径**房地产的贷款占比是21.42%**，我们认为处在比较合理的水平，**和同业相比绝对值也是不高的**。

**我们在房地产领域的信贷风险平稳可控：**94%的项目都有土地或者在建工程等强抵押的保证；有超过70%的项目集中在北京、长三角、珠三角以及成渝等发达地区；高度重视项目自偿能力，超过75%以上的项目存量货值对应融资敞口覆盖倍数都是1.5倍以上，**房地产领域拨备比高于全行计提比例**。

**我们坚持“房住不炒”的定位，坚决拥护国家不将房地产**

作为短期刺激经济的手段，围绕“稳地价、稳房价、稳预期”目标，保持房地产信贷的平稳有序投放，维护房地产市场平稳有序健康发展。

**提问七（中小投资者在线提问）：**我们关注到贵行2021年度存款成本较上年度下降较多，请问贵行采用什么样的措施，是否具有持续性，净息差较上年度上升主要是由于什么原因？

**浙商银行计划财务部负责人莫立君：**2021年全行情况来看，全行平均付息率2.54%，同比下降15个BP，吸收存款付息率2.47%，下降17个BP。关注同业数据来看，存款都在降，降幅大体相当。同时，在付息负债中应付债券平均付息率降幅比较大，去年我们行2.99%，同比下降26个BP。具体来说，主要从六个方面安排让负债成本压降，实现净息差增长：第一，通过五大类的场景揽存，带动公司存款增长782亿；第二，按照垂直链、平台链、数据链三方面抓供应链上下游客户，去年批量获客7600户；第三，推动基础客群的建设；第四，核心负债占比处在较优水平；第五，同业负债比例21%，和行业平均相比有较大的弹性；第六，持续以考核引导方式压降高成本存款。