

# 2025 年半年度业绩说明会问答实录

(根据录音整理)

会议时间：2025 年 8 月 28 日 15:00-16:30

会议方式：视频直播

杭州银行参会人员：董事长宋剑斌先生、独立董事刘树浙先生、副行长陈岚女士、副行长潘华富先生、副行长张精科先生、副行长章建夫先生、业务总监兼董事会秘书王晓莉女士

外部参会人员：投资者、分析师

记录人：杭州银行董事会办公室

**【提问 1】中小投资者：**公司在实现转股后资本充足率得到了进一步提升，管理层是否有进一步提升分红率的计划？是否有 2025 年度中期分红的指引？

王晓莉董事会秘书：感谢投资者的提问，第一个问题先由我来回答。今年，在投资者的支持下，杭银转债 150 亿元已经顺利完成了转股，二季度末本行核心一级资本充足率提升至 9.74%，为我行进一步加大服务实体经济的投放力度打下了坚实的资本基础。虽然杭银转债完成转股后，杭州银行总股本增长至 72.5 亿股，但是考虑到新老股东共享同等回报的原则，我们在实施 2024 年度分红时还是保持了每股分红金额不变，没有因为股本的扩大而摊薄每股分红的金额，现金分红总额达到了 42.5 亿元，同比增长 38%。

分红来自于利润，资本的充实也为创造更好的效益带来了更多可能性。本行积极响应落实新“国九条”等制度要求，助力以投

投资者为本的资本市场建设，给予投资者可预期、有吸引力的投资分红回报。自上市以来，杭州银行一直坚持规模、效益、质量协同发展，现金分红和净利润增长相匹配的原则，从 2025 年上半年的数据来看，净利润增幅达到了 16.66%，仍然保持两位数的增长，这也是保障股东利益的根本，当然也是分红的基石。

对于中期分红的安排，在 2025 年 4 月，我们在《估值提升计划暨提质增效重回报行动方案》的公告当中，已经明确原则上每年实施两次现金分红，以确保股东回报水平和公司盈利能力的持续提升相协调。2025 年 6 月，本行年度股东大会审议通过了《关于提请股东大会授权董事会决定 2025 年度中期利润分配方案的议案》，将适时实施 2025 年中期分红。具体的方案将由公司董事会制定。

**【提问 2】中小投资者：**公司定增进展如何？定增股份如何定价？公司公告称定增发行数量不超过 9 亿股，募集资金总额不超过 80 亿元，是否意味着公司将以低于每股净资产的价格来增发股份？

**王晓莉董事会秘书：**再次感谢各位中小投资者对公司的关注和支持。在定增申报的流程方面，本行已于 2025 年 4 月 11 日召开董事会，审议通过了定增方案的延期议案。这是一次常规性的工作，确保定增工作的延续性。上述议案已经在 2025 年 6 月 25 日召开的 2024 年年度股东大会审议通过，目前尚未向上海证券交易所进行申报。

在发行定价方面，根据本行已公告的定增方案，发行价格主

要决定于两个因素，一个价格是定价基准日前 20 个交易日（不含定价基准日）本行人民币普通股股票交易均价的 80%；第二个价格是发行前本行最近一期末经审计的归属于母公司普通股股东的每股净资产。根据这两个价格的孰高者来确定定增价格，根据目前的市场价格来看，定增价格不低于每股净资产。

在再融资需求方面，下一步本行也将积极研究学习资本市场的政策，在新一轮“十五五”规划的基础上，以多种形式适时稳步地进行资本补充，以满足业务发展的需要。

**【提问 3】交银施罗德基金赵尹铭：**请教一下管理层，在当前银行业面临“资产荒”背景下，作为非常优秀的城商行，怎么权衡增速与定价？往下半年看，在对公信贷投放上怎么摆布？以及往未来中期看，未来三年保持双位数扩表增速是否可持续？

**宋剑斌董事长：**交银施罗德的研究员，您好！您提出了一个很好的问题。我们有这么几个想法，我们做个交流。

第一个想法，就是在目前的 market 情况下，我们要尽力保持“量、本、利、险”的平衡和协调发展。就是我们的规模、成本、利润和风险要协调发展，其中起主导作用的还是规模和风险的关系。杭州银行经过二十多年的发展，我们总结的经验，对于风险可控的业务，我们积极去做、多做；对于风险不可控的业务，不做；对于看不清的业务，少做，使得业务的发展能够保持在一个可持续的状态下，也就是我们内部经常讲的一句通俗的表述，就是“不以风险来换发展”。实际上，风险也是换不来发展的，风险上升是一个比较糟糕的发展状态。

企业贷款和零售贷款是我们信贷资产的主体。从上半年或者说近两年的情况看，企业信贷的需求还是要大于零售信贷，主要是因为零售信贷的很大一部分在住房按揭，大家知道当前住房销售的速度比前几年明显放缓了。从企业信贷来说，按照监管口径，上半年杭州银行的制造业贷款比年初增长了 23%，科技类贷款比年初增长了 21%，这两类贷款是当前我们投放的一个主要方向。当然，城市建设业务也是增长的，它的体量比较大。

我们的零售信贷包括消费贷和按揭业务，与年初持平，略有增长。随着“促消费”政策的落地，杭州银行也在积极地布置场景消费的信贷工作，希望在消费信贷上能有进一步的提升。

刚才您的问题，关于未来的扩表增速。在前几次的业绩说明会上，我们也探讨过，就是对于不同的企业和不同的阶段、不同的市场，它的增长状态应该是有所区别的。我们感觉当前的市场环境下，和杭州银行发展阶段相匹配的增长速度，10%~20%都是合理的，这也是我们内源资本补充可以支撑的增长，就是通过利润的留存也能支撑 10%~20%的增长，尽量使得资产的扩张是一条“轻资本”的路径。

从今年的情况来看，一季度的规模增长快一些，二季度略有放缓。三季度，七八月份一般也是一个淡季，但是我们在九月份也会适当加大信贷投放力度。从全年来看，还是力求按照年度的预算，与当前经济发展速度相匹配，实现一个合理的增长水平，就是我们常说的要保持量的合理增长和效益的有效提高。

您的问题非常有战略意义，这也是当前我们管理层面临的比较大的一个考验。我就反馈这些，不知道有没有回答好您的问题。

**【提问 4】睿远基金黄云昊：**我们看到这几年杭州银行对实体企业的贷款投放是增加的，我有两个问题：一是能力建设方面，比如从总行层面，如何加强实体企业贷款的投放和风控能力？从分支机构角度，如何调整业务结构，加强前线人员能力？二是从财务层面，预计从长期看，这种向实体企业的转型会对杭州银行 ROE 有什么影响？

**宋剑斌董事长：**谢谢。您的问题和刚才交银施罗德提出的问题是有关联的。我们是这么考虑对于实体企业的信贷投放。

第一个想法，还是要拓展客户。拓客展业是我们首要考虑的，无论是实体经济的企业、个人消费者、财富客户还是个体经营户，还是一些服务行业、机构客户，其中实体企业客户是我们拓客展业的一个中心、一个重点。那么，在拓客展业上主要是要做好三个方向还有五大产业，就是渠道客户、战略客户、供应链客户三个方面以及智能物联、生物医药、高端装备、新材料、绿色能源等五大产业。

第二，实体经济客户是我们信贷投放的一个重点，信贷是实体经济客户服务中的一个重点，除了信贷之外，现在还特别强调要综合服务，因为通过综合服务，我们才能平衡好刚才提到的“量、本、利、险”的关系。如果单纯做信贷投放，在当前的利差环境下，尤其是在部分竞争比较激烈的市场当中可能就平衡不好成本、风险和效益的关系，所以现在不断提倡要做好综合服务，来达到降本增效的目的，也就是刚才我和大家交流的追求业务的可持续、信贷投放的可持续。如果一类贷款长期不盈利，就难以做

到可持续，也不符合当前“反内卷”这样的导向。那么在综合服务上，杭州银行前几年有个“六通六引擎”的产品和服务体系，从今年开始，我们把“六通六引擎”当中的七项产品作为重点，分别是“财资通”“政务通”“票证通”“投融资”，主要是通过数字化的平台服务，另外还有“汇交易”“易收盈”和“薪易宝”，主要是围绕票证函业务，围绕做外汇、做结算、做代发这样一些中间业务提供好综合服务，来平衡当前利差缩小的这么一个现实状况。实际上，从上半年的半年报来看，这个效果也是比较明显的。上半年我们的净利息收入增长的一个重要的原因就是存款成本的下降。同时，营收增长还有一个重要原因，就是服务性收入的提高。

第三点，就是要增强我们产业团队的能力。在杭州银行的一线经营机构里，我们把零售团队、产业团队，包括其他团队，做了一些区别，其中产业团队是我们当前重点充实、加强的这么一支基础力量。从总行来说，加强行业研究，对团队数智赋能、培训，现在也在积极推动 AI 助理的开发。在业务的作业方式上，也在推行“铁三角”，就是客户经理、风险经理和产品经理的组合，通过这些方式帮助分支机构适应新的业务结构调整的需要。

从财务上来说，这样转型会产生什么样的影响，我们要把影响因素分离出来看，如果把规模和息差变化分离出来，仅仅看业务结构变化这个因素，我们要尽量减少它对于财务效益的负面影响，就是从整体上要坚持“轻资本”的战略，服务性收入、票证函业务的资本占用相对较轻，同时不片面追求规模的扩张。

对刚才交银施罗德的问题，刚才我回应对我们管理层的一个挑战，就是能不能有一定的定力，在规模扩张不那么快或者说比

较合理适度的情况下，来保持好效益、风险的平衡。规模是必要的，是一个企业发展成长的主要特征，但是规模在有些时候、有些场合、有些阶段也会带来一些误导，我们希望能是“轻资本”的发展路径，是一个“有效益”的增长方式，是一个“可持续”的发展状态。所以从主观上，在我们的业务摆布上，我们是希望尽量保持 ROE 的水平，至少要做到 ROE 不能过快的回落。

**【提问 5】**摩根士丹利徐然：我还想追问一下制造业和科技贷款的定价问题。一是制造业和科技贷款发放如何平衡需求和“反内卷”？目前实体类、科技类贷款利率低，会不会成为“赚了口碑但不赚钱”的业务，我们行有什么方法提升制造业贷款和科技贷款的盈利性？第二个问题，杭州银行将如何管理和评估制造业贷款和科技贷款未来的风险？

张精科副行长：感谢徐首席的提问。我想您的第一个问题是想了解，银行如何在低利率环境下，既能服务好实体经济又能实现可持续性盈利。这不仅是行业分析师关心的问题，也是我们经营机构行长关心的问题。

近年来，国家大力引导商业银行服务制造业和科技型企业，在这些优质实体企业的竞争上也确实存在“内卷”现象。不过今年以来，人民银行通过对贷款定价实施自律机制，为贷款端定价提供了最低保护，同时有序引导存款端定价下降，这在一定程度上保护了银行的净息差水平。单纯看制造业和科技贷款的定价，它确实不高，因为贷款定价是市场竞争形成的，我们采取的策略是随行就市。既然定价端没有上升空间，我们就要做好成本分析和

降本工作。信贷业务的成本结构主要是由资金成本、风险成本、资本成本和管理成本组成。我们资本成本在会计报表上不体现，管理成本基本上是固定的，所以我们信贷的边际成本主要由资金成本和风险成本组成。所以实体贷款盈利的两个基本逻辑：一是要降低资金成本，策略上重点要做结算、做活期。二是要控制风险，控制风险在第二个问题再谈。

另外资产投放的背后是客户经营。在董事会的领导下，我们特别重视客户经营，通过多产品应用提高综合收益。比如在科技金融层面，我们始终秉持与客户共同成长、分享客户成长收益的经营理念，通过“做早做小”，重点支持成长型、科技型企业，获取低成本资金。我们科技金融专营机构贷款和活期存款占比基本保持 1:1，整体上看做科技贷款也能赚钱。在制造业层面，我们向优质制造企业提供供应链金融产品，通过票证函的应用提升中收，同时加快信贷资产流转，利用司库、财资等数字化产品增加粘性，通过代发工资加强公私联动，这些都可以提升综合效益。

第二个问题关于风险管理和评估。近年来，我行制造业、科技型企业贷款余额和占比稳步上升。目前来看，这个领域的贷款质量整体较好，不良率始终保持在较低水平，这与我行长期坚持“不以风险换发展”的理念分不开。制造业和科技这两类客群的重合度比较高，在风险管理上虽然有差异，但逻辑上是相通的。信用风险控制本质是落实还款来源，即关注企业的现金流情况，科技型企业的还款来源还可以多一块就是风险投资资金。所以我们要求客户经理要高度关注实体信贷客户的现金流情况。

在风险管理上，前面董事长已经讲了基本的基调和原则，另

外我们也有三大法宝和三大抓手。我更多从公司条线的角度出发，从营销和管理的视角去看待信用风险。

首先，做好客户选择，我认为是最重要的。我们根据经营机构所在区域产业集群特色，有针对性地开展产业链和行业研究，判断发展前景，分析风险特征，形成目标客户的名单和风控标准。

第二，建立专营团队。一定要以专业的人去做实体企业，在制造业客群集中区域，建立产业金融团队、科创金融团队，实行“铁三角”作业机制。

第三，数据赋能。我们要通过多数据接入风险审批模型、风险预警模型，解决客户经营中信息不对称的问题。

第四，结构调整。建立常态化的风险排查和结构调整机制，这项机制我们已经坚持了十余年，并且不断深化完善，今年又建立了大额预警客户的总行直达排查机制，目标是实现风险的“早识别、早预警、早处置”，将不良率控制在我行可接受的水平。

**【提问 6】长江证券马祥云：今年以来，整体利率中枢有所提升，从资产负债结构角度，如何管理利率波动风险？TPL、AC、OCI 等资产摆布怎么考虑？能否介绍存量债券浮盈情况？**

章建夫副行长：谢谢马首席的提问，杭州银行在经营管理过程中高度重视利率风险的波动及其管理。从管理层到金融市场部门，自上而下均极为重视宏观投研，统一全行投资理念和策略，积极主动地管理好大类资产，包括债券投资的结构优化，以降低利率变化对我行当期和长远损益与资本的扰动与影响。

2025 年年初，我行金融市场部门积极谋划、主动作为，适

度降低市值波动资产（TPL 账户资产）的配置比例，适当控制投资业务整体增速。在风险统筹安排下，结合市场研判和风险偏好，审慎设定各类账户的久期和限额。在实际执行中，通过不同层面的议事决策机制，如资产负债管理小组会议、市场风险管理小组会议及金融市场投资例会等，持续加强对投资业务的过程跟踪与监测分析。2025 年上半年，我行 TPL 账户投资占比较去年末下降近 5 个百分点，TPL 的 PV01 压降了 1,500 万元。同时，为了增强投资的主动性，新增债券投资以 OCI 账户投资为主，优化与调整对公积和成本类账户久期，有效前置应对利率的波动风险。

从不同账户的表现来看，OCI 和 AC 两类账户，得益于前几年对高票息债券的稳健配置，预计未来几年将持续为我行资本补充和净利润增长提供稳定贡献；交易类账户虽直接影响当期损益，但我行通过严格控制久期，账户中较大比例部分是摊余成本专户，其对效益波动的影响整体可控。

我们高度重视利率变动对当期及未来收益的影响，我行将积极应对，不断提升盈利的可持续性和稳定性。

**【提问 7】招商证券王先爽：**目前银行业息差已经下降到了一个比较低的水平，其他行业政策层面已经开始了一些“反内卷”的措施，管理层对银行业的“反内卷”有怎样的预期？预计杭州银行的息差什么时候可以实现见底？杭州银行将采取哪些措施保持净利息收入的稳定增长？

**章建夫副行长：**谢谢王首席的提问，我简要从三个方面介绍和汇报。

**第一**，确实和大家的感受一样，当前银行业息差整体处于较低水平。2025年上半年，商业银行净息差是1.42%，比上年末下降了10个BP；我行净息差是1.35%，较上年末下降了6个BP，降幅低于行业平均水平，边际呈现收窄趋势。

个人认为非理性的价格战，确实不利于银行业的发展，也导致了部分业务出现“增量不增收、增收不增利”的现象，不仅对银行当期财务表现带来影响，长期也会削弱银行服务实体经济的持续能力，甚至积累潜在风险，进而对实体经济和整体宏观经济的发展带来影响。因此，对于非理性价格战进行“反内卷”，在一定程度上确实有利于稳定银行业的息差水平，增强银行长远服务实体经济的能力。

**第二**，对息差的趋势判断。我行在2024年年度报告的分析中已指出，我行净息差仍面临一定下行压力，但预计降幅总体趋缓。一方面，新发放贷款利率仍存在下行压力，存量和增量资产有价差，包括债券存量与增量的价差等因素对资产收益率形成向下的压力。另一方面，随着存款利率的市场化调整，银行业不断加强自律管理，推进降本增效，带动了负债端成本的下行，一定程度上对冲了资产收益率下行的影响，也减缓了净息差下行的幅度。以我行为例，今年上半年，存款的利率水平是1.8%，较去年末下降25个BP左右，为2025年上半年净利息收入的增长提供了有效支撑。

**第三**，措施和应对。针对低利率和低息差的行业常态，各家银行都在积极采取措施、加强应对。杭州银行也一直在推动资产负债管理的总量平衡和结构优化、客户综合定价管理等方面采取

措施来稳定净利息收入的增长，坚持规模适度、风险适配原则，合理把握资产增速，实现量的合理增长与质的有效提升的平衡，如我行按照资产端积极布局高回报、低波动资产，加大对中小企业小微信贷、科创金融等领域的信贷支持，并围绕客户及其上下游拓展账户结算、票证函现金管理、跨境和财富等综合服务，提升客户综合贡献；同时加强资产流转，压降市值波动较大的资产的规模，加强对低息资产的处置和管控。

负债端，重点拓展低成本、高稳定的业务。金融市场部门灵活运用央行工具和同业负债，稳定主动负债成本；业务部门加强对结算活期存款的吸存，严控高付息负债规模。

目前，上述措施已取得一定成效，为我行息差企稳和净利息收入增长提供了有力保障。

**【提问 8】工银瑞信的郭荣琛：**我们知道杭州银行在杭州市内的政信类业务做得比较突出，我的问题是请管理层展望一下在浙江省内、杭州市以外政信类业务的需求和定价。

**张精科副行长：**感谢工银瑞信的提问。随着政府化债工作的推进，隐债和政府融资平台债务不断规范，政信类业务有了很大变化。在融资平台逐渐退出之后，新发生的融资业务都需要遵循市场化、法治化的原则。

从需求端看，2025 年上半年，浙江省（不含杭州）的市场对公贷款增长中政信类贷款也有相当占比，说明需求还是相对充足强劲的。同时我们也注意到同业正在进一步加大对政信类资产的配置。

政信类业务的主体是国有企业，它们既是基础设施建设、公共事业的主力，也是城市运营、产业投资的主力。需求主要来自几个方面：一是承接重大项目产生的资金需求，比如三大工程，城市更新、浙江“千项万亿”工程以及专项债、超长期国债项目带来的配套融资需求。这是一类由项目拉动的需求。第二类是地方平台转型为经营主体后的融资需求，它是经营性需求，比如很多地方成立了文旅公司，园区建设运营，以及产业投资里都有很大的需求。第三类是盘活经营资产的需求，地方国企拥有的固定资产、经营性资产以及收费类资产，可以结合中长期信贷和资产证券化，满足它们的需求。所以综合来看，作为具备区域经济优势的浙江地区，政信类业务的需求还是有的，未来两年增长空间还是存在的。

从定价端来看，国家多次在政策层面提出推动社会综合融资成本有序下降，地方国企也有降负债率、降成本的要求，同时在平台转型和市场化、法治化运营后，不少同业加大了对相关优质资产的配置，部分同业采取了长周期、低价格的策略置换优质资产，这些都会引导政信类业务整体定价下行趋势。仍会较实体信贷投放保持一定的溢价。另外伴随着政信类企业的转型发展，我们也会积极运用综合化经营的策略，提升客户的整体合作效益，抵补投放价格下降的影响。

**【提问 9】**国信证券王剑：我这边请教一个关于零售方面的问题，就是今年以来消费贷和经营贷需求还有定价情况怎么样？如何评估最近财政对相关贷款贴息政策对后续业务发展的影响？

## 目前大零售风险趋势如何判断？

**陈岚副行长：**感谢王剑首席的提问。我们看到今年以来，整个消费贷市场呈现需求趋稳、利率下行的特征，房贷方面，今年上半年整个房地产销售降幅在收窄，带动房贷需求边际回暖，同时存量房贷与新发放房贷利率的差值也在收窄，因此“提前还款潮”已经放缓。以我行所在的重点城市为例，上半年杭州二手房市场的成交量整体平稳增长，全市二手房累计成交 4.9 万套，同比上涨了 13%。但月度之间也存在较明显的差异，一季度尤其是 3 月份呈现了爆发式的增长，奠定了上半年成交的基础。进入二季度之后，成交量有所下滑，市场又重新进入了阶段性的企稳观望期。

我行一直坚持采用渠道深耕的打法，抓住市场机会，上半年实现房贷投放 127 亿，余额新增 43 亿，这是零售信贷稳步增长的一个重要基石。从房贷新发放的利率来看，已创近十年新低，今年 5 月央行下调一年期和五年期 LPR 各 10 个基点，同时全国大部分城市也在不断放松购房政策，因此，房贷新发放定价在今年整体呈现下行趋势。

消费贷今年上半年整个需求也是呈现了回暖的趋势，同时今年以来，我行也在积极贯彻扩大内需，提振消费的发展战略，出台了一系列精准有力的金融促消费方案和配套的一些政策，包括差异化的授信政策、延长贷款期限、提高重点客群的给额、内部考核的支持、为我们新市民客群定制普惠金融服务，上半年签约的新客户超过了 3 万户，整体的消费贷也在企稳向好。从定价来看，上半年受 LPR 调整 and 同业竞争加剧的影响，一季度新发放

消费贷款的定价是持续下行的，但是在自律机制的约束下，二季度已经趋于稳定。

经营贷方面，上半年我行也落实监管的要求，加力推进普惠金融，发布了两项行动方案，开展伙伴客户计划，助力经营贷业务的促新稳存，向两端延伸在持续发力。至6月末，全行普惠型小微贷款余额1675.63亿，较年初新增了119.86亿，增速7.7%，同比增速达到了16.43%，高于全行贷款的同比增速。

定价和需求方面，一是响应了降低小微企业融资成本的要求，同时受同业价格战的影响，普惠贷款本年发放利率在4.22%，较上年同期也有所下降。第二个是积极落实了资小融资协调机制，一方面是聚焦行业、园区、优企、“两链”四类重点方向，推出行业解决方案，加大对企业客户营销的力度，普惠型小微法人贷款的增速达到了35.12%，向企业端延伸战略的成效显现。另一方面，坚持行业化获客和客群化展业的作业模式，以行业领办、“两圈”“两链”获客作为抓手，持续做好信用小微。整个上半年新客投放19亿，整体资产收益率仍保持在7%以上，不良率控制在0.56%。

大家也非常关心，近期财政对相关贷款的贴息政策对我们业务发展的影响。近期财政的贴息政策，预计有两大影响：一是能够带动银行消费贷以及服务业经营贷规模的增长，一方面贴息政策通过降低居民消费信贷成本，刺激消费需求，带动消费贷的投放。另一方面，也通过降低服务业客户经营贷的融资成本，提升客户的融资需求，激发市场经济的活力。

但是，对本次没有纳入贴息范围的城商行而言，短期内会是

一次重大的挑战——将面临与名单内银行利率差距的扩大，存量客户存在流失风险，而且短期内新客获取难度增大，客户和业务规模增长面临挑战。虽然我行不在本次享受贴息政策的银行名单内，但是消费贷和经营贷是活跃地方经济的关键，也是城商行的主战场，所以我们也积极探索具有竞争力的金融产品和服务，以综合化的服务，提升客户的黏性，已经出台一些减费让利的优惠举措，来提高客户的需求和意愿。同时，我行近期也在向地方政府相关部门积极争取，希望呼吁推动地方财政部门能够出台类似政策，支持城商行加快信贷投放，促进经济的向好发展。

**潘华富副行长：**下面由我来补充风险问题。

上半年我行大零售业务的风险有所上升，但符合我们在年初的判断，并在预期范围内。从我行大零售不良生成占比比较大的经营贷和网络贷来看，上半年个人经营贷款的不良生成压力仍在持续，但从5月份以来，每个月新生成的不良出现了阶段性的逐渐下降。但这一趋势是否可持续，还需要更长时间的观察。

网络信贷方面，得益于我们年初以来的总量管控和结构调整，近几个月不良生成也逐步得到收敛，而且今年我们网贷总的规模也下降了10%左右，目前网贷占全行贷款的比例已经低于3.29%。总体而言，大零售整体风险目前上升趋势有所减缓，但拐点目前仍尚未出现。

**【提问 10】博时基金姚城玉：**我主要想请教各位领导在对公业务方面，觉得目前有哪些风险是值得关注？比如我们关注比较高之前提得比较多的地产，以及供给端相对比较拥挤新能源等

方面的风险敞口情况？今年有一个比较大的变数，就是中美关税摩擦在还没有落地的情况下，对出口型企业做怎样的具体应对？

潘华富副行长：谢谢姚总的提问。对于这个问题，分3个方面来回答。

第一个是关注点，上半年对公业务风险控制情况总体良好，对公贷款不良率比上年末下降了0.1个百分点，新发生大额不良的户数和金额都相对较低。我们重点关注的还是部分产能过剩、内卷严重的行业客群，以及债务过重、增长前景较差的个别大额授信客户。

第二个是关于地产链和新能源等行业性客群的。从地产来看，就是从大的地产链来看，包括房地产开发、建筑、建材等房地产紧密相关的上下游行业，由于我行较早地采取了相对审慎的信贷政策，目前贷款总额相对不高，目前房地产贷款余额是390亿，占全部贷款比例近4%，其中有很大一部分是风险质量保障较好的政府保障房项目。房地产开发贷款的风险均已在披露的半年报中反映。我们认为有一定风险的客户和项目，均已反映在不良和关注类贷款中。房地产行业最直接相关的建筑业贷款，6月末贷款余额是388亿，不良率是0.3%，从我行前期排查来看，我行建筑业客户涉及房地产爆雷企业的应收账款相对较少，所以质量仍旧相对稳定。在新能源方面，包括光伏在内的新能源信贷，一度也是我行支持的重点。但是，从去年以来，我们对产能过剩和内卷严重的光伏等行业已经开始进行了主动调整，目前，新能源行业客群没有不良贷款。

第三个，是对中美关税摩擦不确切因素对出口企业影响的针

对措施。应对中美关税摩擦不确定性，更多是出口企业自身在应对，对我们银行来说，只能是观察判断企业的应对是否有效。浙江省是出口大省，无论是出于落实中央和各级政府的精神，还是我们浙江省自身的市场和客户选择角度，我们整体上仍会加大对出口企业的信贷支持，但会更注重客户选择和服务转型，选择与我行的判断及风险偏好更一致的客户，服务上更注重支持在减少关税摩擦方面应对更有效的出口企业，以及加大这方面的金融服务，比如对出海企业的金融服务等。

**【提问 11】国海证券林加力：**因为杭州银行历史上贷款核销和同业比，这几年是比较少，拨备覆盖率比较高，所以沉淀了很多财务资源改善未来的财务业绩。想请教一下管理层，对于后面的贷款核销是怎样计划的？在拨备方面，因为拨备已经是上市银行最高水平了，心目中是否有合意的水平？

**潘华富副行长：**谢谢林总的提问，关于核销方面，我行这几年一直坚持资产的风险分类，进不良方面坚持“应进尽进”，不良贷款核销方面也坚持“应核尽核”原则，对新生成的风险是“尽早暴露、尽早进不良、尽早清收处置或核销”的策略。从今年新生成风险的情况以及我们自身在年初的判断和对核销的安排计划来看，全年核销总额预计与上年大致相当或略有增加。

在拨备方面，我行坚持较为审慎的风险抵补政策，以减缓极端情况下信用风险过快上升导致的利润大幅波动。我们长期维持较高的拨备覆盖率，就是因为早期较为前瞻地判断了未来可能产生银行业风险阶段性较快上升的情况。高拨备本身就是逆周期风

险管理的有效工具。去年以来，银行业的风险整体有所上升，我行也不例外，但我们有更高的储备，有消化风险的更大的空间，因此，对拨备的消化也会导致拨备覆盖率有一定的下。预计年末拨备覆盖率会保持在 500%左右。

**【提问 12】**兴业证券陈绍兴：我们发现杭州银行中收占比整体高于同类城商行，而且今年上半年我们看到杭州银行的中收实现了两位数的增长，想请问一下管理层，未来如何展望杭州银行相对中长期角度中收增长目标，以及从业务板块角度看，中收增长的驱动因素？

章建夫副行长：谢谢陈总的提问，2025 年上半年，杭州银行中间业务收入同比增长 10.8%，占营收的比重也有所提高，主要来自财富管理、资产托管、国际结算及贸易融资等业务的稳健贡献。展望未来，在当前低利率市场环境下，中间业务已成为商业银行转型发展的重要方向。我行亦将坚定推进业务结构优化，持续强化产品创新、流量经营、轻资本运营和国际化业务，推动中间业务收入多元化增长。

在各业务板块中，我们重点推进以下工作：

大公司板块，通过提升和丰富企业客户综合服务，来提升中间业务收入。既要巩固企业客户的账户结算、票证函类等结算业务，促进结算、代客、担保业务增长，也要拓展企业客户的债券承销、资产证券化、投贷联动等业务，拓宽中间业务收入渠道。

大零售板块，重点推动财富管理业务的发展，深化公私联动，夯实零售客户基础，加强零售业务与理财子公司的联动，提升产

品研发能力与丰富性；强化与同业（包括其他业态）的联动，推进代销产品的引进与丰富。这些措施的最终目标，是在借助财富管理促进与满足客户需求的同时，推动财富管理、银行卡等各类个人中间业务实现稳步增长。我行上半年理财业务增长较好，截至6月末，理财规模突破了5100亿，同比增幅27.8%。

大资管板块，重点发力托管、资管等轻资本业务。要保持在银行间市场业务的优势，推动债券承销和分销中收的上升；加强外汇、利率、贵金属等业务服务，拓展中收来源；做强做实资产托管业务，继续扩大托管业务手续费收入。

最后，我们也将围绕人工智能、数字化建设，结合我行综合经营布局，在建设各类场景及开放银行等客户综合金融服务中，拓展拓宽中间收入的来源，提升中间业务服务效率与效益。