**资产管理相关**

1. 上半年同业负债压缩很多，存款端呈现高增长，能否维持以及利率水平。

随着中央经济工作会议的召开，金融去杠杆的推进，我们顺应金融监管，在考核上加大对金融存款的考核，包括在预算上下达比较高的指标,引导传统存款的增长。我们披露口径的存款增长位于股份制银行前列。

从存款的结构来看，增量里面一半是结构性存款，各家银行都有，利率不受央行法定利率的指导，定义上挂钩衍生品，实际上类似于保本理财，这块成本比较高，现在存量成本3.49%。结构性存款存量是4000亿左右。对企业和个人销售的传统存款披露口径上，截止8月末，增量存款在2000-3000亿之间，结构性存款占一半，剩余一半是普通的受央行定价指导的，利率在2%以下。

上半年，兴业有银行为了资产负债表更加符合监管导向，控制了同业存单的规模，占比满足监管的要求，负债端存款增加明显，负债端更加稳定。

1. 存款端的策略是什么？继续做结构性存款吗？久期一般多久？

结构性存款一般3-6个月，也有1年的，平均在6个月左右。

负债策略，以客户为导向，执行法定利率的核心负债，去鼓励，通过考核、财务配置、发展一些新的业务模型上去引导负债的持续增长。长期的策略上，根据资产负债结构的摆布需要，吸收一些主动负债，根据市场情况，选择拉长负债久期 。根据自己本身和监管报批情况，加大力度发行金融债，包括境内和境外。拉长久期主要是由于在一个长时间利率下降的周期中，现阶段在央行这种紧平衡的情况下，市场利率呈现阶段性波动，利率中枢可能不会再往下降，保持一个相对中高位，在这个比较长的趋势下布局长久期的负债。

1. 对利率的判断？以及负债平均久期？

今年目前利率在相对中高位利率中枢水平的波动，过高会加大实体融资成本，过低金融机构加大杠杆的行为会加剧，我们认为利率上有顶，下有底，这个阶段会持续1-2年。

同业负债久期在3个月左右，传统存款在10个月左右。

1. 同业存单相关

作为银行的融资品种，我行在这两年同业存单发行量和余额在市场第一位。今年本来和央行报备增长1500亿，上半年央行窗口指导后，我们主动下调发行计划，只增长100-200亿，已经和原先的计划下调很多。同业负债，线下端流动性比较大，向同业存单引导符合监管导向，同业存单发展策略很稳健，年内都会保持这个规模，不会再往上增，要是向下调很多，无论对我们资产负债的管理还是负债品种的改善来说，都不是最优的选择，这个也与央行沟通过。

同业存单的规模目前是稳定，后续要看监管文件政策的变化，资产的布局情况，后面有什么变化还不好下定论。

1. 未来资产摆布的策略？

各项资产负债贯彻外部监管，各项资产负债脱虚向实，用好用足央行狭义信贷规模。在这个基础上更多向零售端倾斜，对公贷款端向小微客户倾斜，以及向我们更多的特色专业品种倾斜，这是贷款端。同业投资端，根据监管导向，以绝对收益率为要求，不会为了保规模而保规模，标准化债券方面适时捕捉市场机会。

6.投资端收益率上半年是4%多，相比年报5.5%的水平下降很多，其中的原因？以及未来非标的配置策略？

应收款项类投资，分为两块，5000亿类信贷，其他是同业信用类的非标投资，10000亿左右，其他是标准化投资方式，包括地方债等。投资端收益率下降，原因首先是，14-15年拿了很多企业信用类的非标投资，在去年年底到今年高收益资产陆续到期，一般6%以上，期限2-3年。第二，在去年资产方，收益相对偏低的资产延续到今年，地方债表面上收益率比较低，税后的因素并没有体现出来。

未来非标这块的配置策略，年初以来是以价补量的策略，绝对收益的要求，不要求规模。每年新发资产收益率逐季上升，每个季度到期的资产情况逐月提高。市场不发生大幅波动的情况下，我行的息差应该是逐季提升。结构上，企业信用类非标收益率稳定，每年增加400-500亿，我们也控制在这个水平。同业信用类到期不会续作，到期3000多亿。根据市场情况去捕捉机会，利用哪一块资产去调结构，没有框架类的东西，我们根据市场机会适时去捕捉。在收益率要求方面，1年期企业信用类是5.6%以上，同业5%以上。

7.息差的情况？

Q2相比Q1息差有所好转，Q3相比Q2也有所好转，三季度资产端收益率有提升。

8.票据类资产

票据资产主要在同业投资项下，以银票居多，收益率高的时候可以到4.8%-5.0%，现在是4.3%-4.5%，期限也比较短。票据一般是做交易要求，做波段，票据规模3000-4000亿。会稳定在这个规模。

9．地方政府融资目前限制较多，未来是否有创新的方式？

目前对地方政府融资限制很多，我们会根据严格遵守监管要求，不会再去做很多监管套利，比较规范。

10.同业结算性存款的规模？

同业结算性存款由3000多亿，主要是活期，主要是为了对方客户的清算，结算，支付托管，提供金融服务。跟我们往来的存款粘性很强，成本比较低，是兴业独有的竞争优势，以同业客户做服务对象，包括银平台，托管业务量等等，结算性存款相对来说会高一些。

11.兴业银行目前对于业务上有什么发展战略？

今年体制机制改革，产品部门和业务部门区别开，以客户为战略导向比较清晰，大投行，大资管，大财务。大投行包括债券承销，投贷联合，并购市场，拓展计费，境外香港分行的合作，体现在中间业务收入；大资管就是资产管理业务，把表外理财的业务和投行业务的资产获取，和销售断相结合；大财务是理财销售。

12.中间业务收入情况？

整体中收规划保持在市场中上水平，同比下半年就是正增长。

**资产质量及风险相关**

1.地方政府债务融资是否是很多银行业可能的风险点，兴业这边怎么看？

地方债受关注已经很久，接近10年都在警示地方政府融资的风险。以前最开始是地方政府融资平台，43号文之后没有地方政府平台的概念，变成了地方政府融资业务，现在是商业化原则，也就是PPP模式和政府购买服务。这种模式从融资平台退出之后基本是偏商业化原则在运行。主要看融资平台资质、涉及项目如何等。政府融资平台类似于一个国企，如果他本身拥有一些项目的资源，根据项目的现金流来做，这种完全按照商业化运作的我们还是继续支持，因为我们觉得觉得风险比较小。市场上最担心的是伪平台，是政府的壳公司，背靠政府，融资补充的流动资金很大部分是被政府拿走了。这种公司现在面临很大问题，目前各地政府都在控制这一块，比如推行终身问责制。特别是遇到政府一换届，审计，新届政府可能不为前任政府买单，这就可能出现很大风险。这块风险就看银行是当时做的把握的控制的导火索，有一些银行权限是下放到分行和地方，所以他们经常会做。而我行的地方政府平台主要是对应项目融资的，是真正做到市场化、商业化，真正地看一个企业资质去做，这就只是企业的风险了。

第二个是政府的业务。第一是PPP，PPP政府一直在大力推进，但是真正程序很复杂，银行一般做的很少。这块项目很多是比较好的项目，省级或者直辖市级的项目，比如供水供暖等，这些项目整体风险可控。程序上很复杂，但也很规范，所以整体风险可控。第二个是政府购买服务。43号文后做的比较多。87号文后对政府购买有进一步规范，包括财政预算，财政规划等。之前做需要修改，同时政府购买服务有一些负面清单，之后可能不会再做了。87号文之后，政府购买服务大幅度缩小，之前批的不符合87号文的就不会再做了。存量项目方面，允许当地省政府把项目“摸底”摸清楚，上报财政部之后（10月20号是一个期限），各地政府制定整改计划，通过融合等方式消化。只要存量的项目没有按照规范执行的，当地政府都会纳入盘子里面，纳入财政预算慢慢还掉，其他也不会出现很大的风险。只有一些不规范的粗暴的做法可能会出现风险。

2.政府项目一般有哪些？

比如修路、水质改善、海绵工程，其中效益最大的是项目土地开发。政府购买服务在政府方面纳入预算，银行报表中信托计划、资产计划和信贷资产都有体现，主要看资金怎么安排。因为政府也有融资成本的要求，可能贷款的资金成本低一些，那就放在贷款。政府溢价能力很强，会考虑融资成本。我行地方政府的贷款2000-3000亿，应收款项类投资类中比较多，不到一万亿。这些权限，项目选择权限都在总行，今年开始有些项目权限会下放，比如比较好的PPP，之前没怎么做过，主要是太复杂。PPP一般是省级，其他一般也都是省市级，县级也是要求百强县前30名以上的地方。

3.有没有可能将更多资金通过一些创新的方式流向地方政府债？

这主要是要看地方政府，要看政府对于地方政府的监测和惩罚体系落实到什么地步，目前；来看还是比较严格。中国政府不仅仅是管理型，还做经济运营，掌握了很多的资源，自身必然需要资金资源。政府购买服务目前要求是规范去做，比如3年期限要求，禁止的政府购买负面清单，比如土地目前不让做了。整体来说有很多地方是有压缩的，压缩部分有可能发地方债解决。地方债的购买规模等要看综合收益情况，综合算账（考虑风险资产等）可能受益比贷款还好。

4.今年上半年不良生成率特别低，是怎么做到的，能否持续？

今年上半年不良生成是去年的30-40%，大幅降低。两方面的原因，一个是在整个资产质量压力长期下行时期，我们整个风险管理的能力有了提高，有一些项目已经水落实出，我们可以客观采取一些有针对性的措施很有效，减少不良生成，这一块今年上半年取得很好的效果。

第二，关于不良是否有下降的态势，我行来看，不良确实有边际改善的趋势，大势来看，其他行确实也有边际改善的趋势，其他很多银行特别是在制造业，不良还是继续上升，不良是否是真的拐点，目前可能还需继续观察。

1. 整个不良生成明显好转，整个资产质量向好未来释放利润的空间如何?

还是可以持续。第一，我们不良生成减少，拨备的压力减少。第二.不良处置这块，前几年我们加强不良的核销，存量的不良我们持续催收，逐渐出现不良的好转，再加上资产分类向前，可以体现出效率，不良资产处置、经营上我们要效率，这个成效今年体现非常明显。

具体操作上来说，我们特殊资产经营部门要效益，定位上是经营的定位，以经营利润来考核，如果出现分行不良资产，我们会提交到特殊资产经营部，他们有一个定价，根据抵押物，特殊资产部门拿到特殊资产经营的成本，综合定价，比如定价6000万，你的收入5000万，那么你就是亏损1000万。这一套机制是从去年开始实施。以后还有可能将其定位成市场化的不良资产处置部门，目前集团内部已经成立了资产管理公司。

6.应收款项类投资如何计提风险？

我行按照5级分类的划分来计提拨备，比如企业信用就计提100%，同业信用，若不含征信，就是25%。

7.信贷额度的使用情况？

按照进度来看，前三季度信贷的增速水平在同行中比较高。由于规模比较大，央行MPA考核给了很大的增量空间，今年给了空间去拿信贷类资产，金融债等资产。资产收益率上行的幅度随行就市。

8.兴业乃至整个银行业的未来的风险点有哪些？

今年监管的压力很大，年初的信用风险排查，三套利三违反，金融监管乱象政治，后面整治越来越严格，创新业务擦边球这块不可持续，所有业务都要合规至上。资产质量控制信用风险，后面关注的是合规风险，不排除某些银行有合规风险。

9.十九大之后可能会落地哪些监管？

后期同业业务整治，拆出，买入返售，存放，主要是资管计划，理财，非标投资规模和底层资产穿透。

理财穿透，包括类信贷业务，下半年将会是监管部门力推。应收款项下类信贷，涉及拨备计提，风险计提方面，我们一开始做这块业务都是很规范的，银监会很多意见稿都出自我们，可能对一些银行都有影响，我们应收款项是按5层计提，不是所有银行都这样。给这个客户的类信贷，或是通道，都是统一授信，整体审查审批，放款管理，拨备不良的处置，这是走在国内商业银行最前面，我们最开始做就这样做，涉及拨备的计提，到现在压力不大。

具体需要注意的风险可能是操作风险，主要是流程上，各类业务里面都蕴含操作风险。原来监管不是很严的情况下，理财飞单这种，很容易暴露。这种案例越来越多，风险事件要警惕。

**兴业银行整体经营战略**

1. 资产负债调整的情况?

之前兴业银行调整资产结构可能时间比较慢一点，但调整过来之后弹性更大，目前的行长过来之后，更多地精力放在不良资产的管理方面，建立特殊资产管理的平台，AMC等。兴业在不良资产方面打的基础比较好，最终改善到业绩方面，下半年收入端盈利增速上可能不会体现太快，体现稳定性，趋势逐季好转，不会大幅波动，优于同业，希望能够稳定一点，符合中央给脱虚向实的基调。利润表现不是那么突出，但是实实在在看的是经营的改善。我们不良的改善是非常立体的，从逾期，关注，到拨备覆盖的水平，给我们将来收入端的改善，会改善比较大。兴业的特点是市场化比较高，执行力比较强，快速高效地调整。

2.兴业的发展战略反映到哪方面的业绩改善？

兴业的三型银行指结算型，投资型和交易型。

1）结算型是一直以来做的传统客户的现金管理，贸易金融，对公带来的结算型存款超过10000亿，这块效果整体不错，行长希望更加强化，并希望向下带动，从企业客户到他们的员工带动个人部分；银平台的结算网络，全国仅次于央行，这个网络覆盖了全国的2/3的城商行和农信社，希望给同业经营机构以及他们的客户带来服务。这块业务带来结算型存款有3000-4000亿，通过基础的框架搭建，希望给客户带来更强的粘性，带来负债结构的改善。将来通过结算带来结构改善的空间，负债结构的改善，客户结构上基础客户，VIP客户，希望逐步地改善。

2）投资型，今年贷款增速很高，目前38%-39%的水平是信贷，剩下的就是非信贷。下一步依然是投资是我们的重点，国债和地方债的投资，反映到我们的税收上，这块对于息差是负的贡献，但是整体的营收是正的贡献。今年上半年一二季度上班国家地方债的收益率是往下走，交易层面是兴业银行集中在拿。投资上原来的盘子比较大，结构上可能会比较大的调整，国债地方债，票据，金融债券，ABS，整体调了大概4000-5000亿。投资型银行，行内希望充分运用好存量监管的思维，存量监管更高效，把一些小的品种做大，从一些相对比较小的品种做大。这部分资产投资会放到自己表内，还包括权益类，通过我们集团向下的平台做一些权益类投资。

3）投资型资产拿了这么多之后希望流转起来，就涉及到了交易型银行。交易型通过资产管理部，这次改革之前，资产管理部是在金融市场条线，同业条线范围内服务更多，现在转化为全行的公共产品部门，包括零售、对公、同业不同条线进行采购，做到资产中转站的作用，他们的资产既向行内采购也可以向行外采购。做成产品之后再卖给各个条线，流转到我们自己的客户，也就到流转到了表外。将来觉得空间比较大的部分就是FICC，很多也是基于我们表内的资产，将来希望FICC将自己手里面的资产，交易起来对接给客户。最近两年利率市场化加快，汇率较快波动，客户意识到利率和汇率上对冲十分必要，我们把手里的资产盘活卖给客户做双向交易，客户在兴业银行开户，银行收取一定服务费，替客户做交易。这部分业务上半年贡献20多亿的收入，增幅260%以上，这部分逻辑就是结算—投资—交易，存量资产盘活起来，表内做到表外，将我们银行做的更轻。主要是增强公共产品部门在全行的调用，团队帮助客户规避某些风险。客户条线是同业、对公和零售，对接不同类型的客户，同一个产品部门对接不同的客户条线部门，客户部门更多地把客户服务好，无论形势怎么变化，做好对接客户的职能。