

浦发银行 2024 年半年度业绩说明会问答实录

会议时间：2024 年 8 月 20 日 9:30-12:00

会议形式：现场会议+网络视频直播

参会人员：浦发银行高级管理层及相关部门负责人、投资者、分析师、新闻媒体记者等。

前瞻性陈述的风险提示：本报告中涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述不构成本行对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

问题 1：公司财报数据反映，半年度利润增速相比一季度延续了高增长的势头，资产增速快于股份制银行同业，息差企稳，资产质量显著改善。请问管理层，数据的背后，业绩增长的原因是什么？并请管理层展望一下未来的增长是否可持续。

回答：我们关注数字，更关注数字背后的原因，这决定了公司未来的可持续性。

一是资产端我们持续加大信贷投放力度，贷款净增量创出历史同期新高，提升了资产端的综合收益水平。同时严格控制付息成本，通过产品组合与赛道的融合，提高结算性存款占比。既能保证流动性，也有效控制付息成本。二是有效把握金融市场的投

资交易机会，积极增厚其他净收入。我们结合金融市场走势，对人民币债券组合执行“择机建仓、持续调仓”，把握市场机会配置资产。围绕以浦银避险为主的代客交易，为客户的避险需求提供组合服务，提高非息收入。上半年集团实现其他非利息收入同比增幅 6.4%，成为营收重要贡献来源之一。三是改善资源投入产出效果，降本增效工作取得阶段性成果。公司有效控制运营费用，如租赁费、折旧摊销费用等，上半年集团业务及管理费总额同比下降 3.22%，为 2010 年以来首次下降。四是不良资产控新降旧，风险成本同比减少。公司不断强化风险工具箱的应用，严控新增不良资产。同时，多措并举加快存量不良资产消化，在现金清收和不良处置上均取得良好成效。

关于未来的可持续性，我从四个角度来谈。一是深耕基础存款，持续控制付息成本。公司坚持强化负债统筹管理和“量、价、质”均衡要求，努力保持存款规模稳定增长、强化低成本负债拓展，关注对公结算性存款增长，持续推动付息成本有效控制。二是快速拓展优质资产，优化生息资产结构。保持做强对公贷款的信心，加大力度推动零售贷款增长，坚持以资本效率为锚，主动退出低效资产，以结构优化稳步提升综合收益。三是推动轻资本转型，稳步提升非息收入。上半年金融市场、投行和交易银行带来的增收情况良好，后续增长潜力仍然较大。四是严控风险成本耗用，持续推动存量风险的稳妥处置，加大清收回吐力度。

通过这四个关键点的把握，我们不断夯实业绩可持续增长的

基础，努力在收入端“开源”的同时，进一步做好“节流”。我们有信心保持经营表现相对较优，全力推动实现年度业绩的稳定。

谢谢！

问题 2: 我们看到半年报里贵行经营主要增长来自于对公业务。在现在的经济周期下，市场比较关注对公业务的量和质。想请管理层介绍一下浦发对公业务的发展思路，包括获客和重点投放，以及当前市场环境下对公业务的挑战和压力主要有哪些方面？

回答: 下面我简要讲一下对公业务发展思路。首先，是组织架构方面。我们把对公前台细分成九个部门，党委、董事会、高管层坚定不移地要把浦发原有发展密码中的对公基因激活，重装配置对公前台。其次，我们的展业逻辑是一个弓箭型策略。我们选择经济成熟度、产业稳定性、市场信用环境比较好的东部沿海区域，沿着长江经济带做了策略性的配置，这是从区域选择上的细分。第三，是行业角度的精准配置。结合国家和各分行区域化属性做了进一步细化。未来的客群标签、行业特色、区域特质将会更加清晰。

关于客户经营方面，期末对公客户数 230 万户，较上年末增加 5.9 万户。这个数据证明了我们的努力，呈现了一个好的正增长趋势，并且新增客户的实际效用是比较好的。我们把战略客户分成两类，一是总行级的战客，按照行业化经营。包括总部经济、航运航空、高端装备与能源、交通信息、智能终端与电子信息等。二是分行级的战客，我们力争成为主力行、主办行。总行机构客户部是我们新升级的一级部门，目标就是在客户经营上要实现扩张性，尤其是扩面、扩量以及提升能级。

关于资产投放方面，我们坚定不移围绕实体经济，这是大局

大势。一是积极响应大规模设备更新行动，资产投向经济发达、产业聚集度高的制造业领域。6月末全行制造业中长期贷款余额3200亿元，较年初增加超400亿元。二是以数智化战略引领，聚焦五大战略赛道，持续推进对公业务的创新。平衡好五大赛道和基本盘之间的关系，平衡好存量和增量的关系，平衡好风险定量和变量之间的关系。三是继续做强优势长板，打造资产投放的差异化优势。加强总分行银团贷款业务牵头组织和经营能力建设；有效运用四位一体的跨境平台，推动跨境人民币融资余额快速增长；巩固发展投行特色，不断提升投研、投顾、投服能力，做好资金、资本、资产、资源、资讯五个中介的建设工作。

另外，我们也在深刻改变以往的管理导向，结合总行简清工程，对管理的流程重塑、作风重塑，不断地眼睛向下、重心下移。陆续推出重点客户差异化服务方案、尽调平台受益人识别优化功能、公私客户等级及权益体系等，实现更多生产力的释放和生产关系的优化。

谢谢！

问题 3: 科技在银行数智化转型中发挥着重要作用，想请教管理层，浦发银行在科技赋能和创新能力应用等方面有什么具体举措或计划，来更好地支撑业务发展，推动数智化战略落地实施？

回答: 新一届领导班子成立以来，我们结合金融“五篇文章”、“上海五个中心”建设任务，研究提出了全行的数智化战略。其中有“五数”，也就是数字基建、数字产品、数字运营、数字风控、数字生态。数字基建是确保整个数智化战略得以落实的一个技术底座。我们把科技工作的重点始终立足在客户经营、赋能业务、自主可控三个方面。具体来说：

举措一，立足客户经营，重塑企业级架构。我们近期已经启动了企业级的架构工程，在数字经济的大背景下，始终秉承以客户为中心的经营理念。我们会参考业界成熟、领先的工程方法，对全行的业务流程、IT 系统现状进行全面的梳理和评估。这是一个非常基础性的工作，但是我们还是要下工夫，把基础底座夯实。用传统烟囱式的方式去建设应用系统可能会快，但是往往也会在服务客户的流程中存在重复、缺失。同时数据也会孤岛林立，系统的重复建设也会存在一系列的问题，无法支撑业务快速迭代创新，也无法释放数据资产的价值，更无法在系统和服务的层面实现模块组装，包括高效的灵活性。所以我们希望通过重构与数智化战略相适应的业务架构和 IT 架构，去打通系统壁垒、数据孤岛，以及深化业、技、数的融合，促进全行经营模式的转型，提升科技的高效交互能力、数据驱动经营能力、业务流程快速响应

和调优的能力，最终实现产品服务的灵活、迭代创新，提供差异化的客户服务以及高质量的用户体验。

举措二，立足赋能业务，深化创新技术的应用。我们正在以数据+智能为核心，启动大模型技术的引入以及知识工程的建设。计划在年内完成大模型应用体系构建，投产算力、算法、向量数据库以及训练推理四大平台，构建行业、产品、流程、制度以及案例的企业级的知识库，以便为公司的产品创新、流程优化、决策提效，提供全方位的数智支撑。后续我们会陆续推出智能投行、智能托管等一系列数智化的产品和服务，也敬请大家关注。

举措三，立足自主可控，夯实数智基础底座。一直以来我们积极践行金融科技的关键技术自主可控，我们正在通过云+分布式的架构升级，更好的支撑未来业务的横向扩展及快速增长的需求，为客户提供更加弹性、泛在、轻量的金融服务。目前我们的金融云已经在上海、合肥形成了两地四中心的异地多活部署架构，承载个人手机银行、公司网银等重要业务，可以支撑到10亿级以上的交易笔数。分布式架构底座已经初步构建，并且已经进入了投产的攻坚期。此外，我们根据国家东数西算的政策指引，积极谋划新数据中心的选址和建设。

谢谢！

问题 4: 请教关于净息差的问题。拨备前收入、净利息收入的二季度单季增速环比一季度都有改善，净息差环比略有走高。市场都很关心后续的压力。请管理层展望一下未来息差的趋势、变化幅度，以及将采取哪些措施？

回答: 这两年息差是投资者和分析师关注的热门问题。我行的息差可以用三句话来概括。第一，上半年净息差企稳向好，母公司口径净息差较一季度上升 2 个 bps。第二，中长期息差降幅跑赢市场。从 2021 年底到今年 6 月末，我们的息差从 1.83% 到 1.48% 降低了 35 个 bps，同期整体银行业下降 54 个 bps，我们息差降幅相对较小。第三，未来息差压力仍存，但积极因素在增多。存款定期化、长期化的态势在延续，导致付息率下降存在刚性，但存款利率调降的节奏及负债结构优化也在加快，后续我们继续努力。

息差管理是我行资产负债管理的一项核心内容。我们以边际息差稳定为工作目标，以“前瞻、高效、主动、韧性”这 8 个字，作为我行资产负债表重建、重构的策略。

前瞻。我们深刻认识银行经营环境的趋势变化，超前谋划布局，构建与经济周期阶段、产业升级方向和人民生活需要相适应的业务结构，筑牢资产负债的根基。比如：在利率走势的前瞻性上，大家能看到利率是下行的，关键是在下行阶段选择什么时间点进入。我们在利率高位进行了人民币债券的投入，通过交易转化为非息收入的增长。我们 400 亿元二级资本债的发行时间点选

择了阶段性利率的低点，这对我们净息差延缓下降 1 个 bp，这就是前瞻。

高效。我们适应中国经济从高速增长向高质量发展转变的新时代特征，在资产负债管理上合理规划资产增速，追求内涵性增长和集约化增长。低收益资产压缩近 1300 亿元，投入到高收益的表内贷款。总资产从年初 9 万亿元到 9.25 万亿元，增速 2.74%，其中本外币贷款总额（含贴现）增速较高，达到 5.92%，贷款日均规模在生息资产中占比同比提高超 3 个百分点，资产负债表更加高效。

主动。我们根据内外环境变化，对负债的久期、结构、规模、节奏进行持续主动的调优。一是零售存款的久期缩短了 0.12 年，对应付息率调降。二是通过财富管理、理财、代发，提高结算性存款的比重，上半年提升了 5 个百分点。通过结构调整带来付息率、特别是人民币存款付息率较好的表现，6 月末人民币付息率与去年同期相比降低 17 个 bps。

韧性。资产负债表要应对不确定的外部环境冲击，我们要有自己的价格韧性和资本韧性。价格韧性是指风险和收益相匹配的定价机制，以及针对客群分层分类分级定价体系。LPR 下行，新发放贷款利率肯定下行，但我们下行的斜率从陡趋平，与存量贷款的利率差距逐步缩小。资本韧性指建立以 RAROC 为中心资本管理机制，突出对资本相对节约的表外理财、消费信贷、投资级客户信贷及中小微企业信贷投放的支持，有效提高资本的使用效率。

上述 8 个字是解释我们资产负债表的重建原则，以应对外部冲击，力争实现净息差、边际息差趋于稳定。

谢谢！

问题 5: 我们看到资产质量相关数据特别是不良率持续改善，请问管理层对零售、房地产等近期重点领域风险形势的判断，以及未来可能的风险会在哪些领域？哪些领域资产质量会有所改善？管理层对后续趋势的判断是怎样的？

回答: 商业银行是经营风险的，风控能力决定经营边界。浦发银行注重合规为先、风险为要，我从三个方面回答您所提的问题。

第一，我行资产质量情况。上半年浦发银行的资产质量持续向好，不良率从 2019 年的 2.05% 下降到本期末的 1.41%。今年二季度较一季度的不良额、不良率实现了双降。拨备覆盖率在持续提升，从 2019 年的 133% 提升到本期末的 175%，半年末较年初提升了 1.86 个百分点。60 天、90 天不良偏离度控制在 100% 之内。同时，上半年的风险成本耗用同比减少，全额现金清收达到了 160 亿元。

上述风险管控效果的实现，得益于新一届领导班子上任以来，明确风控是银行的核心竞争力之一，要求健全风险运营体系，完善风控工具，多措并举，从制度、机制、工具三个方面有效提升风险管理水平。比如说我们自主研发的天眼系统，能够从放款、运营管控、资金流量等多个方面对客户进行风险动态监控。我们通过“征询函、预警函、提示函和整改通知书”三函一书，及时发送给分支机构和客户，通过多点布控防止单点风险的发生。通过提升数智化水平，有效管控风险。另一方面，在数智化战略下，

我们持续优化全行的风险管理系统，用标准和产品明确管理架构、业务流程、底层系统，对新增客户进行层层筛选，新发生业务实现了量、质、效同步可持续的发展。

其次，重点业务领域不良的情况。受到宏观经济波动、新旧经济转换、房地产调控等多重因素的影响，一些重点行业面临压力。房地产方面，新发生不良较去年同期减少，房地产的不良贷款占比较低，我们将持续加强房地产业务风险防控，做好全流程风险管理。地方融资平台方面，我们已根据监管相关政策要求，对该类业务实行有效的管控。零售领域受外部环境影响，风险有所上升。

针对这些重点行业的风险，公司采取了积极有效的应对措施。一是积极贯彻落实5月17日国务院关于保交房的有关工作会议精神 and 政策要求，优化组织体系，开展政策、制度和产品创新，通过保交房等措施落实好存量房地产业务风险化解，上半年房地产新增风险同比减少。二是根据监管的政策要求，持续化解地方融资平台相关业务，对存量业务实施分类指导、稳妥处置。上半年我们对地方政府类融资平台的风险实行了有效压降，风险平稳可控。三是优化零售业务架构，加强二道防线管理，优化零售业务的产品、政策、标准、制度、策略、模型，保证零售业务获客质量，做好出血点定位和风险溯源，清退风险客群，新发生不良额较去年同期下降。

第三，下一步风险管控举措。聚焦“四个三”。一是三级角色

管理，总分支三级机构层层压实责任，快速推广经营主责任人制度。二是三道关口，守牢一二三道防线，前后夹击共同管控好风险。三是三段责任，压实贷前、贷中、贷后责任。四是三个管理，强化过程管理、责任管理和工具管理，做到简约、集成、清晰。

我们对资产质量持续改善充满信心。上半年公司的不良额、不良率、拨备覆盖率、成本的耗用、新发生的不良率等关键指标，充分显示了我行的控新降旧工作成效。我们坚信浦发银行的高效发展、可持续发展之路会越来越宽。

谢谢！

问题 6: 财报中提到浦发银行要打造长三角一体化金融服务的旗舰，请问管理层能否展开介绍？谢谢。

回答: 今年，长三角一体化发展上升为国家战略进入了“第二个五年”。长三角地区承担着建设世界级产业集群、引领一体化高质量发展的重任，在二十届三中全会部署的进一步全面深化改革、推进中国式现代化建设等方面也将发挥着重要的引领作用。作为扎根长三角的全国性银行，浦发银行一直以来都是长三角一体化发展的深度参与者和积极实践者。依靠区位优势、政策优势、市场优势，以“打造长三角一体化金融服务旗舰”为目标，持续推进长三角一体化发展工作。

首先，一体化，关键在协同。近年来，我们通过优化组织机制等方式，不断强化区域一体化金融服务统筹引领能力。2020年以来，总行先后成立支持长三角一体化发展委员会，设立长三角一体化示范区管理总部，今年在总行公司部设立长三角一体化管理办公室，进一步强化区域一体化金融服务及模式创新。同时，建立差异化授信机制，大力支持区域重大项目、重点产业协同发展。为畅通协同机制，我们充分发挥集团协同力，横向联动浦银国际、上海信托、浦银理财等集团内各机构的优势资源，运作好投贷联动机制、企业接力服务机制、集团协同经营机制，整合、贯通、提升集团服务能力。同时，引领银保、银证合作新生态，以创新融合新服务模式助力新质生产力发展。

其次，“走出去”，助力企业跨步前行。置身于我国经济发展

最活跃、创新能力最强、国际合作最紧密的区域之一，银行不仅要有协同之心，更要有拥抱开放之势。为了让更多长三角区域的企业能够享受到自贸区金融改革的政策红利，我们以上海自贸区金融便利化政策为核心，构建自贸联动平台，积极开展长三角地区自贸业务联动，对接企业跨境业务需求，加强资源和政策共享。

第三，是创新引领，丰富“工具箱”。近年来，我们用好“长三贷”“长三债”“长三链”“长三购”等长三角一体化工具箱，为企业同城化授信、数字化转型、供应链升级和跨区域并购等需求提供更加高效便利的金融服务。去年12月，我们独家主承销的“长三角先进制造业企业2023年度第一期集合短期融资券”成功发行。我们围绕民营先进制造企业的资金需求，创新设计了集合票据融资方案，融合交易型增信和信用风险缓释工具，成为了金融服务长三角科技创新和产业创新跨区域协同的重要实践。

最后，赋能绿色产业。在长三角一体化进程中，我们“绿色银行”的金字招牌也越擦越亮。浦发银行积极服务国家“双碳”目标，从战略高度推进绿色金融。截至2024年半年末，我们在长三角区域绿色信贷余额近2,500亿元。

近期，结合三省一市地方党委金融办印发的《推进长三角一体化金融行动方案》，我们进行了全方位解读和工作部署，对《行动方案》中37条任务举措逐项分解推进，未来将在跨区域授信与信贷资源优化配置、培育发展新质生产力、推动绿色发展与低碳转型、服务长三角企业“走出去”等方面深化布局，更好地发

挥长三角先行探路、引领示范、辐射带动作用。

从立足上海到辐射长三角,我们助力长三角一体化高质量发展的鲜活实践正向着更深层次、更宽领域迈进。目前在长三角网点覆盖度和服务能力方面,浦发银行处于同业领先地位,长三角区域是全行当之无愧的基本盘、压舱石和“定海神针”。截至半年末,我们已在长三角区域设立超 500 家分支机构,服务企业客户超过 40 万户、个人客户近 6000 万户,贷款余额近 1.8 万亿元,存款余额超 2.2 万亿元,均位列股份制银行前列。

在长三角一体化的浪潮之下,我们正以“一盘棋”的全局思想,以“奋斗者”的实干担当,在长三角这片发展热土上谱写新的篇章。

谢谢!