



打造一流银行 共创百年兴业

——兴业银行股份有限公司首次公开发行A股网上推介会精彩回放

兴业银行董事长高建平先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位网友：

大家好！
欢迎参加兴业银行股份有限公司首次公开发行A股网上路演。在此，我谨代表兴业银行，对关心和支持兴业银行的各界朋友致以衷心的感谢！作为网上路演的开始，这里我先向各位报告三句话：

第一句话：兴业银行是一家很好的银行，值得大家关注和合作。

兴业银行成立于1988年8月，是国内首批股份制商业银行。十八年来，兴业银行艰苦创业，奋发进取，取得了良好的经营业绩。具体地说，这是一家成长快速的银行。过去几年，本行实现从区域性银行向全国性银行的转变，现已在全国19个省、直辖市设立了338家分支机构，建立了覆盖全国的网上银行、电话银行系统。2003—2005年，本行总资产、净资产、净利润年均复合增长率都在30%以上，增长速度保持同业前列，并跻身全国银行业十强，主要财务表现突出。

我们深知，广大投资者的信任与支持是兴业银行IPO成功的根本保证。为此，我们今天非常真诚地来到这里，认真听取大家的意见和建议。在本行步入上市公司行列以后，希望广大投资者能以一贯之心关注和信任本行的发展。兴业银行将牢记各位投资者的期望，努力以更优质的经营业绩回报投资者，以更优质的服务水平回报客户，以更强的责任感和使命感回报社会！

第二句话：这是一值得信赖的银行。多年来，我们始终坚持以负责任的经营态度，努力承担好对国家、对股

中银国际证券副执行总裁任劲先生致辞



尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位网友：

大家下午好！

作为兴业银行股份有限公司首次公开发行A股的保荐人，我们非常高兴参加今天的网上交流互动，首先请允许我代表中银国际证券有限公司对参与兴业银行A股发行网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

兴业银行成立于1988年8月，是国内首批成立的股份制商业银行之一。成立18年来，兴业银行坚持走市场化

战略与定位

问：请高董事长概括兴业银行的总体发展目标。同时，请问兴业银行将如何应对金融业开放和日益激烈的同业竞争？

答：本行发展目标可以用一句话概括，就是建设“经营稳健、管理规范、成长快速、服务领先、特色鲜明、回报一流”的综合性银行，具体而言，包括：保持较高的资本充足率水平；保持业务的快速成长；广泛介入各个新兴金融业务领域，在各主要业务领域确立具有特色的经营模式和细分市场，形成强劲的专业服务能力和市场竞争能力；促进业务结构和收入结构的显著优化，大幅提高零售业务、新兴业务占比和非息收入占比；持续改善资产质量和财务状况，保持一流的投资回报率水平。

围绕上述发展目标，本行将继续坚持从紧治理，专家办行，科技兴行和服务立行战略，全面、深入、持续地推进业务管理模式和盈利模式两个转变，由此全面带动体制的调整、结构的优化、管理的提升、服务的改进，真正培育现代金融企业的服务功能，以此有效适应未来市场的新变化，从根本上保障本行的可持续发展。

问：请问高董事长兴业银行如何实现战略发展目标？

答：未来几年，在业务发展方面，本行将以资本高效配置为导向，推进各项业务全面协调发展，实现业务结构多元化、综合化。具体到各业务门类，同业业务将突出金融机构资源聚合者的发展定位，努力成为中小金融机构的银行服务专业提供商；公司业务要进一步细分市场，努力成为目标市场上有竞争力的企业金融专家，零售业务要积极探索跨越式发展道路，努力成为国内零售金融领域积极的参与者；私人银行将继续做大做强，努力成为人民币资金交易有影响力的做市商，积极发展资产管理、衍生产品、财富管理、资产证券化、投资银行等新兴业务，在相关业务领域努力跨入国内同类银行行列。

在管理改革方面，将进一步健全现代公司治理，扎实推进业务流程再造，提高管理决策能力和整体运行能力；实施全面风险管理和内部控制，完善风险管理和内部控制体系；有效提升风险管理技术和风险定价能力；建立科学的绩效考核体系，实现全面的成本管理；提升科技应用水平；完善人力资源配置效率；进一步实施客户管理，健全服务体系，加快业务创新，规范服务质量管理，提升营销服务能力和服务水平；加强科技资源投入，强化运营保障与信息安全管理，提升科技应用水平；完善人力资源管理体系，加大人才引进、培养和开发，建立起一支高素质的专业队伍；实现企业文化与经营管理、品牌宣传的结合与统一，建立起整体统一又兼容并蓄的兴业文化。

问：请问李行长，兴业银行的经营特色是什么？

答：经过18年的发展，兴业银行已经形成了以下的特点：

第一：管理团队既高度进取，又低调务实；讲团结，又富有战斗力，执行力比较强，这些都充分体现了兴业银行的企业文化；

第二：注重市场化的，切合自身实际的商业模式，力争做到扬长避短。例如，为弥补网点少、队伍小的不足，这几年我们致力于搭建一个联结广大中小金融机构的银银平台，延伸服务网络。又如，我们是业内最早推动IT建设外，尤其是信用卡建设很多都是外包，好处是建设期短、投资小、未来升级快。

第三：成本管理能力强。成本管理是商业赖以生存的基础，本行推行了EVA考核、经过调整后的资本收益率考核和平衡计分卡考核等，在全行推广实施了管理会计系统，实现了全方位的成本管理，成本收入比低于同类上市银行，人均净利润高于同类上市银行。

第四：创新能力强。我们不是盲目创新，而是根据业务发展需求在学习借鉴国际经验的基础上进行创新。如在国内首家发行次级债务和混合资本债券实现资本补充，以支持业务的快速发展。又如，为提高网络的生产能力，实现7×24不间断服务，并取得了金融系统的第一个发明专利。

第五：新兴业务如同业、资金已经逐步形成体系，并进行专业化、集中化运作。

问：请简要介绍贵行的区域发展战略。

答：我们的总体思路是：立足东部，辐射中西部。未来，本行将以新建和并购相结合的方式，纵深发展东部地区尤其是长江三角洲、珠江三角洲和环渤海地区分支机构网络，稳步进入中西部省会城市，实现对全国主要经济区域的机构覆盖。

问：恒生银行系贵行的第二大股东，但同时其也有比较激进的内地发展策略，贵行未来与恒生的合作关系及前景将如何？

答：在入股恒生时，在国内，除兴业外，不与第三家合作。本行引进恒生、IFC等战略投资者，出发点是引进优势互补的战略合作伙伴。应该说引进恒生银行给兴业提供了很多支持和帮助，短期效果和长远效果都非常好。

我们也注意到恒生银行已经在国内成立了法人银行。对于未来的合作，我们认为：中国的服务领域、范围非常广阔，在相当长时间内两者合作大于竞争。

银行业务与风险管理

问：请问李行长，贵行未来3年零售贷款的增长点是什么？并预测未来3年零售贷款的增长情况。

答：各家银行都在推动零售业务的发展，兴业银行规划在未来四年内要实现零售业务资产总额和利润贡献占比均达到30%以上。

做大做强零售业务，关键在于提高商业银行的产品销售能力，建立起庞大的服务和营销网络。兴业银行注重自身零售业务发展的商业模式，通过与广大中小金融机构建立新的合作关系，培育自己的“多渠道分销能力”，以期在资产规模和机构规模上均达到以点带面的指数增长效应，实现零售业务的跨越式发展。而这一思路在现实中也是可行的。

另外，我们零售业务的市场切入点是：以资产业务带动，首先发展个人贷款，目的是围绕目标客户培育有价值的客户群体，并带动理财业务，支付结算业务的发展。这种模式在发展零售业务的一开始就有盈利的基础。我们03年—06年每年的业务都保持高速增长，预计未来三年仍会保持这样的发展速度。

问：中小企业贷款的战略地位及未来的发展策略？

答：我们十分重视中小企业贷款的发展。目前中小企业贷款占全行公司贷款的78%。

本行目前已建立并逐步推行独立的中小企业信贷管理体系和创新业务管理模式，强调对中小企业客户生命周期的不同阶段提供差异化服务，同时关注风险管理。具体的内容包括：

1、组建统一的营销管理组织体系；2、采用专门的中小企业授信前调查技术；3、实施集中专职审查制度和双线授信后检查制度；4、针对中小企业量身定做信用评级评定标准、贷款定价模型、中小企业贷款定价激励措施和问责机制。

问：同业业务是兴业银行的特色之一，与其他银行相比盈利模式如何？

答：同业业务是资本一般占比较少、运营成本低的批发性业务，其自身就有收益。并且，同业业务对其他业务有很大的推动和支持作用。比如银银平台，与中小银行形成策略同盟，对兴业未来的公司业务、零售业务、中间业务形成有利的服务网络支持。

问：贵行资金业务快速发展，是什么原因？贵行的债券收益率处于同业领先水平？未来还能保持吗？

答：发展资金业务有不用或少占用自有资金、减少了对贷款利息收入的依赖、免缴利息、为利率市场化锻炼人才等诸多方面的优势。因此，兴业对资金业务非常重视，作为一项重要业务来发展。注重宏观经济的研究，并参照国际成熟的管理模式建立了相应的运营体系和基础机制，如建立收益率曲线模型，实施前中后台分离的运营体制，规范内部决策监督程序，不断完善考核机制，最重要的是我们锻炼了一支有很强研究能力和市场运作能力的资金运营队伍。我们相信好的体制、机制和优秀的专业队伍，是保证我们这项业务健康发展的基础。

问：贵行大力发展个人贷款，如何控制信贷风险？

答：加强个人贷款风险控制的主要措施：

(1)完善组织体系。成立全行零售银行管理总部；

兴业银行行长李仁杰先生致答谢辞



尊敬的各位嘉宾、各位网友：

大家好！

在刚刚过去的四个小时里，有这么多投资者表达了对本行以及本次IPO的关注和支持，并中肯地提出了各自的观点、意见和建议。对此，我们深受鼓舞。谢谢你们！

在刚才的交流中，本行团队、保荐机构相关人员与大家就本行投资价值、经营特点等进行了深入讨论。大家的意见和建议让我深受启发，十分受益，我们将在经营管理实践中予以吸收借鉴。

(2)进一步优化零售信贷业务的流程；
(3)推进零售业务的集中管理；
(4)加强零售业务风险管理考核和培训。

问：请问贵行如何实现较高的净资产收益率？

答：本行净资产收益率相对较高，主要取决于：一是有效的资本管理。在核心资本充足率保持不变的情况下，积极创新，引入附属资本工具，提高了资本充足率，保证了业务发展对资本的需求；二是本行在较早实行经济资本考核，全行在业务发展中精打细算，保持资本充足率与同业相当的情况下，成功把握市场时机，以低成本的同业融入资金投资于债券、票据等低风险资产，扩大资产规模，提高了盈利水平；三是对贷款的定价比较严格，定价能力较强，综合效益好的中小企业贷款，占公司贷款比重约78%，占贷款总额比重约67%；四是成本管理较好，同类行中成本收入比最低，主要是全行上下把资本、风险、资金、费用、税收的成本进行了认真的筹划管理；五是对宏观形势研判能力较强，资金运用的效率较高，债券收益率比较高。

法人治理

问：请高董事长介绍贵行公司治理的特点。

答：本行经过十八年股份制的探索，并借鉴国际经验，不断完善公司治理，有以下五个方面的特点：一是股权基础良好；二是治理理念先进，银行确定了兼顾股东利益和相关利益，妥善处理国家、社会、银行、员工和股东的利益关系。并把社会责任作为银行的治理理念的重要组成部分；三是完善的治理架构。股东大会、董事会、监事会和高级管理层职责清晰，相互制衡，有序运作；四是，董事会在银行运作中发挥了决策作用。目前董事会决策范围已包括发展规划、资本补充、风险管理、内部控制、财务审计、激励约束、重大投资等银行经营的各个领域；五是，规范的运作程序。加强“三会”工作的计划性，建立董事会预备会议制度和董事会决议执行情况反馈机制，提高董事会运作效率和决策的科学性；六是，全面、准确、及时的信息披露。自2001年始，就聘请国际会计师事务所按国际会计准则，对本行进行财务审计，至今已5年。自2003年起，我们通过年报、网站，向社会公开披露本行经营情况。

问：贵行上市后，将采取哪些措施保护中小股东利益？

答：1、严格履行本行信息披露义务，在指定媒体和本行网站及时公开披露法定信息，确保信息披露内容真实、准确、完整，并平等的对待所有投资者；

2、引进网络投票或视频会议方式，为股东参加股东大会提供便利，保障全体股东依法行使权力；

3、开通投资者热线电话，投资者关系网站等方式，加强与全体股东的互动，维护中小股东的知情权；

4、规范经营管理，把握市场机遇，努力提升银行经营业绩，制订稳健的利润分配方案，为全体股东提供丰厚的投资回报；

5、将在选举董事、监事事项中，探索引入累积投票制度，更好体现中小股东的意愿和利益。

登陆A股市场以后，我们将继续以“一流银行，百年兴业”为目标，进一步完善公司治理结构，提升公司管理水平，促进银行健康发展，努力把兴业银行建设成为“经营稳健、管理规范、成长快速、服务领先、特色鲜明、回报一流”的综合性银行，以更优秀的经营业绩回报各界朋友的关心与厚爱。

明天，兴业银行A股网上发行将正式展开，希望大家届时踊跃参与。在你们的大力支持下，我们有决心、有信心将兴业银行打造成中国股市的优质蓝筹金融股，以良好的业绩回报投资者，回馈社会！

时间有限，沟通无限。虽然短暂的网上交流即将告一段落，但我们与广大投资者之间持续沟通的大门永远都不会关闭。欢迎大家以后通过电话、邮件、传真等方式与我们保持持续沟通。

最后，请允许我代表兴业银行全体同仁向各位关心与支持本行的朋友们致以最诚挚的感谢！并希望广大投资者和各界朋友能够一如既往地关心与支持兴业银行各项事业的发展。

谢谢大家！预祝大家新春快乐，阖家幸福！

本次发行

问：公开上市将对兴业银行的发展起到什么作用？上市募集资金将主要用于哪些用途？

答：公开上市的实现，不仅大量补充了银行发展急需的核心资本，使本行建立起了可持续发展的核心资本，依托公开交易，市场定价和市场监管，更加科学、合理的评估经营业绩及银行价值将得到体现。公开上市后，可以探索期权激励、员工持股等长效激励机制，进一步促进经营管理水平的进一步提升。此次公开上市募集资金将全部用于补充本行资本金，提高本行资本充足率和风险承受能力。同时，将根据实际需要将这些资金具体用于分支机构拓展、电子化建设、购建固定资产、资金营运等方面，以此为实现本行发展目标提供重要的支持和保障作用。

问：本次最终发行股数为何确定为10.01亿股？

答：本行是根据股东大会授权和业务发展需要，综合路演询价情况，在股东大会授权的发行规模10—13.33亿股内，最终确定发行股数，不存在“减量发行”。

1、本次IPO募集资金规模系根据本行业务发展和未来五年发展规划为提高资本充足率而确定，并在此前已进行过充分论证。

2、充分兼顾新老股东的利益，保证财务指标处于良好水平，给全体股东良好的回报。

3、我们对资本市场的长远健康发展很有信心。上市本行资本补充渠道更加顺畅，我们可根据业务发展对资金的需求，适时进行融资，提高资本运作效率，实现股东利益最大化。

这体现了本行长期坚持的理性决策、稳健发展的经营风格。

嘉宾名单

兴业银行股份有限公司		中银国际证券有限责任公司	
董事长	高建平先生	副执行总裁	任劲先生
行长	李仁杰先生	投资银行部执行总经理	耿立生先生
董事会秘书	唐斌先生	资本市场部执行总经理	陈涓女士
计划财务部总经理	李健先生	投资银行部副总经理	李庆文先生
风险管理部总经理	林榕辉先生	投资银行部助理总经理	杜伟清女士



图片左起依次为耿立生、林榕辉、陈涓、任劲、李仁杰、唐斌、李健、李庆文、杜伟清