

中国民生银行 2026 年半年度业绩说明会问答实录

会议时间：2026 年 8 月 31 日 16:00-17:00

现场出席人员：副董事长、行长王晓永，执行董事、副行长张俊潼，副行长、董事会秘书李彬，副行长林云山，副行长黄红日，副行长李稳狮

线上参会人员：独立董事曲新久，独立董事温秋菊

记录人：中国民生银行董事会办公室投资者关系管理团队

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。

副董事长、行长王晓永报告上半年经营情况

尊敬的各位投资者、分析师、媒体朋友们，大家下午好！很高兴和大家一起分享交流。

2026 年上半年，民生银行立足高质量发展，积极服务国家战略，保持战略定力，强化战略执行，夯实基础客户、基础产品、基础服务、基础管理，业务结构优化，经营质效不断提升，经营成果呈现稳中有进、稳中提质的较好态势。

一是收入总量增长、质量提升。上半年，集团实现营业收入 752 亿元，同比增长 3.84%；其中，利息净收入同比增长 6.87%，手续费与佣金净收入同比增长 1.28%，收入的可持续与韧性进一步增强。归属于本行股东的净利润 195 亿元，同比下降 8.62%，主要是由于加大了不良资产处置力度，计提拨备同比增加。

二是净息差同比改善。上半年，集团净息差 1.47%，同比提升 8BP，主要得益于负债成本的大幅下降。集团存款付息率 1.46%，同比下降 40BP，负债成本下降拓宽了资产增配空间，为实现资产负债良性循环奠定基础。

三是资产负债结构不断优化。截至半年末，一般性贷款占比较年初提升 1.19 个百分点；存款在负债总额中占比超 62%，比年初上升 2 个百分点，其中活期存款在存款总额中占比提升 0.46 个百分点，个人存款占比提升 0.33 个百分点。

四是精细化管理持续见效，经营效率提升。成本收入比在上年改善的基础上，同比进一步下降 1.28 个百分点。同时，坚持精

细化管理与资本补充两手抓，资本充足率比年初提升 0.3 个百分点至 13.36%，核心一级资本充足率自 2021 年以来逐年上升，高质量发展根基更加稳固。

五是资产质量保持总体稳定。截至半年末，集团不良贷款率 1.47%，比年初下降 0.02 个百分点；拨备覆盖率 142.19%，比年初上升 0.15 个百分点。

当前，全行经营呈现的“营收增长、结构优化、质效提升”态势，得益于战略落地成效的进一步显现。我们坚持从客户需求出发，在重点业务上培育优势，在服务实体经济过程中推动自身高质量发展。

在客户经营上，全面压实客户经营责任，深耕高质量客户经营。战略客户牵引作用强化，大中小微个人客户的一体化服务质效提升。上半年，战略客群带动供应链投放金额达到 2268 亿元；代发对公客户新增 393 户，带动代发个人客户增长 9.59 万户。零售客户基础进一步夯实，零售客户数比年初增长 2.56%，财富客群向上输送私银客户数同比增长 8.98%。

在业务发展上，我们紧跟国家方针政策，做好金融“五篇大文章”，支持新质生产力发展。截至半年末，本行服务科技型企业 12.98 万户，绿色贷款余额比上年末增长 10.12%，制造业贷款比上年末增长 9.5%。

我们将结算业务作为基础性、战略性业务。建立全行结算业务敏捷组织，围绕企业日常经营场景与资金融通需要，深度挖掘

结算服务需求。半年末，活期存款比年初增长 4%，重点结算及现金管理产品交易额同比增长 1.5 倍，代发交易额同比增长近 4%，代客结售汇业务量同比增长超 30%。

我们深耕供应链金融服务。依托“民生 E 链”产品的场景化服务，精准滴灌链上中小企业，提升全产业链的协同效率，截至半年末，供应链金融累计服务链上客户超 7 万户。

我们全面升级财富产品，做大客户全量资金。截至半年末，管理零售客户总资产约 3.54 万亿，比上年末增加 2512 亿元，增幅 7.65%。

我们持续优化消费信贷投放结构。上半年，按揭业务重点区域投放占比同比提升 2.67 个百分点；优质单位项下个人客户及本行优质存量客户签约占比同比提升 23.16 个百分点。

今年以来，民生银行经营业绩有亮点，当然也有不足。下阶段，我们会继续坚定战略方向，做好战略执行，围绕“稳增长、优结构、强基础、提质效”工作主线，以服务能力和管理效能提升筑牢经营根基，全力推动全行高质量发展取得新突破。

一是深化高质量客户经营。坚持深耕存量、优化增量，加强深度经营，努力将更多存量客户打造成基础客户。进一步压实客户经营责任，优化细分客群经营策略，持续强化生态和渠道建设，以综合服务构建优势，努力成为更多客户的主办银行。

二是加快突破重点业务。持续发力“结算+”，促进低成本资金沉淀。强化对先进制造业等新质生产力领域的研究与布局，

加大优质信贷投放力度。加快推出民企专属的产品和服务体系，塑造我行服务民企的特色品牌。不断提升中间业务服务能力，提升中间业务收入贡献。

三是以“价值创造”为导向，强化精细化管理。持续完善覆盖资本成本、风险成本、财务成本的全成本管理体系，提升投入产出效率，全面推进提质、增效、降本。同时，深化“一个民生”理念，牵引考核激励模式优化和文化转变，强化一体协同，提升内生发展动力。

四是加速数智化转型，以科技赋能重塑业务流程和客户体验。强化 AI 大模型在营销、风控、运营、决策等关键领域的场景赋能。深化“民生 e 家”企业数智化管家生态建设，丰富场景化数字产品，助力中小微企业数字化转型。

五是筑牢风险合规底线，推动经营发展行稳致远。积极应对风险压力挑战，持续完善全类别、全员、全流程风险管理体系。加强“三道防线”联防联控，强化重点领域风险前瞻性管控与过程管理。坚持经营不良资产理念，综合提升不良清收处置成效。

下一阶段，我们将继续以战略定力锚定方向，坚持与客户共同成长，苦练内功，以持续稳定良好的经营成果回馈大家的信任与支持，为社会、为股东创造价值。

衷心感谢各位对民生银行的关注与支持，谢谢大家！

【提问 1】摩根士丹利：贵行上半年主营业务经营稳健，但信用减值损失同比增长较多，主要是受哪些方面影响？

黄红日副行长：2026 年上半年，我行集团口径信用减值损失 314.57 亿元，同比增加 54.18 亿元，增幅 20.81%，主要受以下几方面因素影响：

一是新发生不良同比增加。受外部经济环境、居民收入预期、共债风险上升等多重因素影响，大零售板块尤其是消费信贷和信用卡业务上半年新生成不良贷款同比增加，推高了全行不良贷款生成率和减值计提。

二是不良处置损失同比增加。面对新生成不良增长压力，我行坚持不良资产经营理念，强化分类施策，持续加大不良清收处置力度，上半年累计清收处置不良贷款 359.58 亿元，同比增长 38.81 亿元。但目前不良资产市场仍处于供需磨合阶段，投资者定价相对审慎，不良处置损失率有所上升，上半年我行处置不良贷款拨备消耗 294.33 亿元，同比增长 55.99 亿元。

三是已核销收回减少。近几年我行核销处置不良资产以对公房地产业务和小微抵押类贷款为主，当前房地产市场仍在调整和恢复过程中，需求波动导致清收难度有所提升，上半年已核销资产清收 22.84 亿元，同比减少 21.57 亿元，对拨备的回补作用有所减弱。

考虑到上述影响因素，预计全年信用减值损失仍存在一定压力。

【提问 2】申万宏源：过去几年民生银行在对公业务做了较大优化，进行了系统性调整，请问管理层后续会在哪些方面进一步体现贵行的经营特色和竞争力？

李稳狮副行长：感谢大家持续关注我行对公业务发展。2026年是我行 2026-2030 五年发展规划的开局之年，我行始终锚定“民营企业的银行”核心定位，坚守服务实体经济本源，持续夯实基础客群、基础产品、基础服务、基础管理四大底盘。过去几年我们完成经营文化、发展导向、作业模式、风险理念四大系统性重塑，今年上半年对公业务经营体系继续巩固升级。

第一，经营文化再巩固：从“以我为主”到“以客为尊”，深耕民企，构建长期成长伙伴关系。坚持从“银行供给导向”向“客户需求导向”转变，未来将进一步聚焦民营经济核心赛道，打造“民生·双子星”民企专属服务体系，围绕企业产业发展、生产经营、企业家家族传承三大维度匹配综合服务方案。总分行搭建分层专属服务专班，战略民企配置行业专家协同团队，中小民企推行客户经理+风险经理双牵头作业，建立实控人提级沟通机制。服务边界持续拓宽，除传统信贷外，同步输出政策解读、产业咨询、数字化转型、家族财富规划等融智服务，与民营企业从单纯资金合作，升级为产业协同、家业共荣的长期经营共同体。

第二，发展导向再升级：从“规模扩张”到“质效优先”，走内涵式增长路径。未来紧扣五年规划“一条民企主线+六大战略业务”布局，继续坚定摒弃粗放扩张式增长，聚焦客户价值、

资产质量、收益效率为核心的精细化发展。对公资产继续保持平稳增长、结构优化，提高民企、科创、制造业等战略领域业务占比；对公负债继续推进“优负立行”，依托交易场景沉淀低成本资金模式，实现负债规模、结构、成本均衡可持续发展。

第三，作业模式再深化：从“单兵作战”到“一体协同”，强化全域数智赋能，释放一体化经营效能。在继续围绕“一个民生”理念、深化大中小微个人一体化经营基础上，未来依托“数智民生”顶层规划，以对公经营大脑重构全流程作业链路，将客户雷达、智能营销、线上审批等工具全面覆盖一线团队，以数智化手段持续降低获客、运营成本，协同经营价值稳步放大。

第四，风险理念再夯实：从“重贷轻管”到“业险平衡”，构建前瞻性、智能化风控体系。2025年专门设立了授信管理二级部，把风险团队内嵌到业务一线，实现了风险防控的“前置”和“嵌入”，压实一道风险责任。未来将继续推动风险管理从“人控”转向“技防、智控”，从“被动防御”转向“主动预见”，在保持业务增长的同时，让公司业务资产质量更稳健。

依托四大升级举措，我行在客群经营、产品服务、协同联动三方面持续打造业务特色和竞争力。

第一个特色是客群经营结构优、质效高。

我行持续优化客群分层服务体系，用数字化闭环管理，搭建起责任清晰、高效协同的对公客户经营体系。

战略客群是“压舱石”与“牵引器”。针对战略客户服务，我行通过“四个统一”机制，即统一营销、统一授信、统一定价和统一风控，以战略客群为基点，以行业生态化开发为纽带，有效带动供应链、薪资代发等生态客群的综合开发。截至 2026 年 6 月末，我行战略客户数接近 2000 户，贷款规模超 1.5 万亿，牵引的供应链核心客户数、链上对公融资客户数和代发客户数均实现大幅增长。

价值客群是“腰部支撑”与“中坚力量”。针对价值客群，我行通过“专属方案、敏捷响应、全方位服务”的模式，聚焦上市/拟上市、先进制造、发债客户等重点客户，围绕其核心业务场景与产业链关键节点开展一体开发，提供定制化的一揽子服务，支持和陪伴企业发展壮大、走向更大的市场。同时，依托行业生态化开发，有效拓展客户上下游优质企业与个人，实现“以点带链、以链成群”的协同发展。截至 2026 年 6 月末，我行价值客户存贷款增速均超 10%。价值客群已成为我行优化客群结构、提升经营质效的坚实“腰部力量”。

中小客群是我行“基本盘”与“业务增长极”。我行大力推广中小客群服务新模式，构建了“风险前置、专职审批、集中作业”的风控体系，锚定区域特色行业打造中小特色支行，以规划为引领、以项目为载体，建设高质量获客渠道，提升优质客群覆盖和落地，中小规划项目覆盖科创、园区、外贸、特色行业/场景等重点客群，精准匹配各类客户需求。截至 2026 年 6 月末，全

行中小模式贷款余额 1616 亿元,较年初新增 174 亿元,增速 12%,持续筑牢业务底盘。

机构客群是“生态链接器”与“优客引流阀”。我行深化政策研究,紧扣“资质引领、战客驱动、数智支撑、一体经营”四条主线任务,纵深推进机构客群体体系化经营,持续深耕财政、社保、住建、公积金主赛道,提质扩面司法、养老、工会、公证、教育、医疗等新兴赛道,聚力打造场景生态与链式获客,将我行金融服务与政务服务、人民生活相融合。截至 2026 年 6 月末,机构客户数 62470 户,较年初增长 9%,并在多领域新获重点资格资质 149 项。

第二个特色是产品服务体系全、功能强。

一是科技金融激活新动能。我行优化服务机制,推出科创金融 2.0 模式,系统升级经营理念、组织模式、客户经营方式和资源配置机制,构建“创投生态获客+全周期服务+专业化风控”三位一体的服务体系。截至 2026 年 6 月末,我行服务科技型企业 13 万户。

二是深耕供应链金融服务,助力实体经济降本增效。我行深化“一点接入、全行服务”的协同展业模式,依托供应链特色产品(民生 E 链)的场景化服务,运用数字化精细化管理工具,精准滴灌链上中小企业,不断推进四个提升:从单户开发到综合化经营的提升,从传统行业到新兴行业的提升,从数字工具到数智

化的提升，从一体化协同到生态化方向提升。截至 2026 年 6 月末，我行供应链金融累计服务链上客户超 7 万户。

三是创新跨境联动服务机制，践行高水平对外开放。我行落实稳外贸稳外资、人民币国际化等国家部署，全面完善并推广总行+上海自贸区分行、海口分行、香港分行、伦敦分行、民银国际和民生金租的六大平台“1+6”的跨境联动服务机制，发挥各平台的区域优势和服务特色，为客户提供“一点接入、全球服务”的全方位、多层次跨境金融解决方案。2026 年上半年，我行跨境业务服务客户数同比增长 13%，跨境人民币业务量同比增长 214%，跨境资产投放同比增长 30%。

四是以客户需求为中心，深化综合赋能。我行深度挖掘企业结算服务需求，围绕企业日常经营场景与资金融通需要，组建全行结算业务敏捷组织，横向打通业务条线、纵向贯通总分支机构，推动国际+国内、结算+融资、公司+零售、金融+非金融的全维度业务融合，为客户提供一站式、全链条综合解决方案。

第三个特色是协同联动维度广、一体化。

我行深度践行“一个民生”的协同文化，构建了涵盖附属公司、境内外、总分支、公私联动在内的多维协同体系，强化敏捷作业，完善功劳簿及考核机制，协同价值逐渐显现。境内外协同方面，香港分行、上海自贸区分行、伦敦分行等六大跨境服务平台充分发挥区域优势和服务特色，2026 年上半年实现联动资产投放同比增长近 60%；母子联动方面，民生理财通过母行代销产

品规模占比近 70%，民银国际港股 IPO 客户中 50%以上来自母行；战略客户带动供应链核心客户、链上客户、代发客户数分别增长 9%、5%、13%。

我行对公转型是贯穿 2026-2030 五年周期的系统性长期工程，上半年各项举措稳步落地，经营指标持续改善，中长期发展路径清晰。后续我们将延续既定经营逻辑，持续优化客户分层结构、深化六大特色业务，持续打造团队专业、高效协同、特色鲜明、客户首选的对公业务品牌，以稳健可持续经营回报各位投资者。

【提问 3】美银证券：新五年发展规划对零售业务的战略定位和发展模式有何调整？对按揭、消费贷、信用卡等业务有何安排？

张俊潼副行长：感谢您对我行零售业务的关注。未来五年，我行将继续坚持将零售业务作为优先发展的长期性、基础性战略业务的定位不动摇，同时全面提升零售业务发展模式，打造“获客即经营”的高质量零售获客体系、“资产负债一体化经营”的全生命周期经营体系以及“AI+零售”的数智化经营管理体系，以高质量获客与高效能经营推动我行零售业务稳步发展。具体从三个方面向大家汇报：

一、深化“获客即经营”理念，打造零售高质量获客体系

新的五年，我行将更加重视和聚焦零售高质量源头获客，并着力加强获客与经营的前置融合。重点聚焦几个获客场景：

（一）聚焦代发场景。我行将进一步深化公私联动，提升代发覆盖率，迭代优化工具平台、产品、权益体系，提升企业与员工的服务体验，推动代发业务向一体化经营转型。

（二）聚焦山姆场景。山姆客群是我行零售高质量客群的重要来源，对于优化我行零售客群结构具有重要作用。我行将继续以山姆联名信用卡和借记卡为获客入口，通过双卡联发、深度经营、山姆社区支行建设以及与对公业务协同发力，持续构建完善山姆战略生态，着力成为山姆客群结算账户与财富账户的主办银行。截至 6 月末，山姆项目累计获客 180.73 万户，同比增长 105.12%；山姆客群 AUM 月日均 1222 亿元，同比增长 100.05%，取得阶段性成效。

（三）聚焦社区场景。社区银行是我行践行金融为民初心，打通社区居民金融服务“最后一公里”的重要触点。我行将继续坚持“便民智慧银行、普惠服务银行”定位，一是链接网点周边商户资源，构建便民惠民消费支付生态圈，助力激发社区消费活力；二是推进网点全客户、全产品、全渠道、全场景转型，持续提升“一站式”综合服务能力，用心服务社区居民及周边商户。截至 6 月末，我行社区网点客户金融资产余额 5501 亿元，较年初增长 307.5 亿元，已成为我行零售业务稳增长、拓客群的重要来源。

二、坚持以客户为中心，打造“资产负债一体化经营”的全生命周期经营体系

未来五年，我行将更加重视客户的综合服务需求，全面转向以客户为中心的全生命周期服务，推进资产负债一体化经营。

（一）客户资产配置方面。我行将聚焦客户在不同时期的财富规划需求、风险管理诉求和资产增值目标，提供全方位、个性化的财富管理解决方案。一是深耕投研能力建设，迭代完善“市场、资产、策略、管理人”四位一体投研体系，打造稳健财富管理品牌。二是丰富优质资产供给，优化客户投资体验。今年4月份我行升级发布了磐石3.0系列产品，进一步覆盖了理财、公募、私募全品类产品线，这一系列产品抗波动、稳增值的特点非常突出。截至6月末，磐石系列产品规模较年初增长467.5亿元，客户口碑与品牌认可度持续提升。三是健全财富产品全生命周期管控机制，切实守护好客户财富稳健增值。截至6月末，我行管理零售客户总资产较上年末增幅达7.65%；上半年实现财富中收同比增幅达47.66%，财富引擎作用持续凸显。我行高度重视成为客户的主财富账户和主结算账户，因此我行个人存款结构也进一步优化，上半年个人存款日均余额中活期存款占比为31.08%，同比提升0.94个百分点。

（二）客户融资负债方面。我行将围绕客户家庭财务健康情况和财务需求构建综合化解决方案，在住房按揭、消费金融、财富管理等场景中同步嵌入现金管理、保险保障、长期投资与流动性管理工具，实现资产端和负债端的联动配置，一体化管理家庭的存、贷、投、保等需求。

按揭业务方面，坚持将按揭业务作为消费信贷业务的压舱石，聚焦重点区域、重点渠道的优质项目和优质客群，持续优化按揭业务投放结构，同时更加重视对按揭客群的一体化经营，由单一房贷投放向“按揭+财富管理+综合服务”转型。

消费贷款方面，坚持消费贷款产品配置定位，从规模扩张转向质量经营，加强对优质单位与优质个人“两优客群”的主动授信和覆盖，同时构建多元化消费场景与金融服务的嵌套机制，为居民多元化的场景消费需求提供资金便利。

信用卡业务方面，进一步回归支付本源，结合优质渠道与重点场景优化商户合作策略，构建商户端与客户端消费交易链接机制，深化信用卡和借记卡一体化经营，打造零售借贷双卡的支付交易促动体系，更好地服务零售客户，同时推进信用卡分中心与分行的一体化融合，持续提升借贷双卡联合营销效能。

三、打造“AI+零售”的数智化经营管理体系

新的五年，我行将积极把握人工智能发展机遇，加快推动零售客群经营数智化转型，搭建线上线下互联互通、高效协同的一体化客群经营服务体系。

（一）构建零售“一个大脑”，统一客户经营视角

通过构建“一个大脑”，整合客户全产品、全渠道、全旅程信息，以客户为中心构建资产负债一体化的统一客户画像和一体化经营策略，形成完整的经营闭环，加强产品与服务的动态适配，为客户提供全渠道一致的服务体验。今年上半年，“一个大脑”

生成策略累计覆盖客户 2626 万户；二季度大脑策略有效触达客户户均 AUM 余额提升较其他策略高出 37%。

（二）升级基础客群直营模式，构建人机协同生态

以 AI 大模型为技术底座，以数据驱动为核心引擎，为经营团队全面配置 AI 智能助手，创新打造“AI 赋能+人工深耕”的人机协同财富管理服务新模式，全方位提升一线团队的客户经营效率与专业服务能力，借助数智化工具实现与客户更高频、更深入的互动交流，持续提升客户服务体验和团队经营效能。在数字化工具的赋能下，截至 6 月末，我行直营经理人均管户 2 万户，人均有效营销触达客户 2373 户/月。上半年，直营管户客户上送金卡（含）以上层级客户 6.76 万户，同比增长 40%。

（三）升级数智化风险管理模式，加强资产质量管控

基于多维数据、模型能力以及业务洞察，构建数据驱动的智能风险管理体系。**一是在**贷前整合多维数据，构建精准客户画像，提升反欺诈能力，实现按揭、消贷、信用卡业务的数智化审批决策。**二是在**贷中强化客户风险的动态监测与主动预判，强化前瞻性预警，建立动态调额调价机制。**三是在**贷后完善风险化解机制，加强智能化催清收技术运用，综合运用 ABS 发行等手段，加大不良资产清收力度，改善资产质量。

以上是我简要介绍的相关内容。展望未来五年，我行零售业务将积极践行新模式、抢抓新机遇、创造新业绩，也希望大家持续关注和支持民生银行的零售业务，谢谢大家！

【提问 4】中信证券：贵行上半年利息净收入取得较好增长，净息差同比提升，请问主要有哪些贡献因素？如何展望下半年的净息差趋势？

李彬副行长：上半年，本集团实现利息净收入 525.84 亿元，同比增长 6.87%，其中，净息差 1.47%，同比上升 8BP，是净利息收入取得较好增长的主要因素。

净息差的逐步改善，主要是我们在低利率市场环境下，主动进行业务结构调整，加强了精细化管理。具体表现在以下方面：

一是负债结构持续优化，推动负债成本继续下行。刚才王行长也提到，我行净息差改善主要是得益于负债成本的大幅下降。近年来，我行以压降负债成本为改善净息差的重要切入点，不断强化支付结算业务的能力培养与生态场景搭建，持续拓展供应链、代发、商户收单等低成本结算资金来源，夯实存款基础，优化负债结构。2026 年上半年，我行存款在总负债中的占比较上年末提升 2.08 个百分点，活期存款在各项存款中的占比提升 0.46 个百分点。同时，我们进一步加强负债业务定价管理，有序推进存量高成本存款到期置换，促进整体付息成本稳步下行。上半年我行存款付息率 1.46%，同比下降 40 个 BP。

此外，我行不断深化同业客群综合经营，持续加强业务条线之间的协同联动，低成本同业资金的吸收能力增强，同业活期占比持续提升。并且紧跟市场节奏，做好久期管理，多元拓宽市场化资金来源。上半年我行同业负债付息率 1.54%，同比下降 37BP。

二是着力推动优质信贷业务增长，强化风险定价能力，提升资产业务综合收益。我行聚焦“五篇大文章”和重点支持领域，做好重点客户开发和服务，推动优质资产增长，提高信贷资产占比。上半年，我行一般性贷款在总资产中占比 56.14%，较上年末提升 1.19 个百分点。在资产定价方面，我行坚持以 RAROC 为导向，通过细化客户分层分类经营，深入推进风险定价体系建设，不断强化资产业务的科学定价能力，统筹做好量、价、险的合理平衡。

总体看，我行通过着力优化资产负债结构，加强精细化管理，净息差水平得到改善，推动经营效益持续提升。

下半年息差管理既有机遇，也有挑战。一方面，经济新旧动能转换、产业转型升级等因素将带来资产结构性投放机会，为银行净息差提供了一定支撑。另一方面，净息差的继续改善仍面临压力：一是负债端成本下降有所趋缓。当前优质存款竞争激烈，并且，随着存量高成本存款置换效应逐步体现，存款成本下降幅度趋缓，负债成本下降对息差的贡献将有所收窄。二是从资产端看，虽然贷款利率边际呈现企稳态势，但贷款的置换与重定价将对净息差产生压力。

对此，我行将不断夯实客户根基、负债根基，优化资产负债结构，持续推进净息差的精细化管理。

【提问 5】国泰海通：贵行零售贷款不良率继续上升，与行业趋势基本一致。请问如何看待零售资产质量的后续变化？贵行有何应对举措？

黄红日副行长：当前零售贷款整体仍处在风险释放的阶段，但不同产品表现有所分化。目前来看，按揭贷款资产质量趋于稳定；小微贷款风险暴露呈现出高位企稳态势，我行加大清收处置力度，不良额、不良率总体稳定，后续将继续高度关注风险演变形势；消费信贷和信用卡业务方面，我行主动调整客户结构，有序清退风险较高的合作类互联网贷款和高共债客户，退出过程中面临业务余额下降和风险暴露增加双重压力，不良额、率较年初上升。

下阶段，我行将主动调整策略，在风险可控的前提下确保业务稳健、可持续发展。一是**强化大零售风险监测体系**。基于大数据平台构建企业级风险监测体系，一二道防线协同，构建“观测-识别-评估-调整-执行”的闭环管理体系，提升大零售信贷风险控制和业务策略的有效性。二是**优化零售业务策略**。严格新客准入管理，小微业务严格落实“好人、好房、真经营”，坚持高质量获客，强化第一还款来源审核；按揭业务聚焦优质开发商、高品质楼盘、头部中介渠道；消费信贷加强公私联动；信用卡聚焦真实消费场景获客，严防共债风险，以精准风控驱动业务结构优化。三是**加大清收处置力度**。今年以来我行进一步加大了零售不良贷

款的处置力度，综合运用现金清收、诉讼、纾困、核销、ABS 等多种手段，扩大不良处置出口，加速问题资产出清。

【提问 6】中金公司：请问贵行托管业务有哪些主要发力点和特色打法？如何展望接下来托管业务的发展？

林云山副行长：受存款利率持续下行及资本市场交投活跃影响，资金流向各类财富管理产品，为资产托管业务带来了增量机会。我行面对市场机遇，对外以客户为中心，推进托管业务战略客户服务模式转型，强化一线营销推动，聚焦公募基金、银行理财、信托等重点目标客户开展名单制开发管理；在专业履职服务的基础上，结合客户需求打造托管业务差异化服务，上年年末投产的托管函证通特色服务，上线后服务客户覆盖公募基金、保险、证券、理财、信托、期货等各类资管机构，产品渗透力与市场认可度持续提升。对内强化一体化协同，在集团内部持续优化托管业务在代销、投资等方面的协同，推动三方基金销售生态圈建设，做好托管归行，实现集团内业务资源投入产出最大化；同时，依托特色场景搭建公共产品平台，以年金业务扩面合作推进客群开发。截至 2026 年 6 月末，各类资产管理产品托管规模呈现较好发展势头，本行证券投资基金托管规模 1.49 万亿元，比上年末增长 8.76%；银行理财托管规模 1.22 万亿元，比上年末增长 4.27%；信托财产保管规模 1.37 万亿元，比上年末增长 2.24%。

展望未来，低利率环境将是未来一段时期内的市场常态，资产托管业务作为同时衔接资产管理业务与财富管理业务的关键一环，在资本市场持续活跃的大背景下，仍将面临较好的发展机遇。我们将重点做好两项工作。

一是把握低利率环境下资金持续回流资管市场的业务机会，统筹行内各项资源，针对基金公司、银行理财公司、信托和券商等重点客户实施名单制开发，优先做大资产管理类产品托管规模。

二是持续推进行业特色托管银行建设。资产托管业务的核心竞争力依然要聚焦于产品最底层的专业服务和高效运营上，通过发挥托管账户和机制在特定业务场景下获客黏客、增收创利、稳存增存的积极作用，我行将持续对托管服务体系进行迭代升级，强化专业履职服务能力建设，打造托管业务端到端的全流程服务方案，加大智能化工具应用力度，通过提高托管服务的专业化和智能化水平，推动客户服务体验有效提升，与各类托管客户实现共同成长。

【提问 7】网络征集：今年中期分红情况。

李彬副行长：我在这里向大家报告一下本行 2026 年度中期利润分配预案，综合考虑监管机构对资本充足率的要求以及本行业务可持续发展等因素，本行拟向股权登记日登记在册的 A 股股东和 H 股股东派发现金股利，每 10 股派发现金股利人民币 1.18 元(含税)。有关分红时间安排请大家关注近期的公司公告。