

行业名称：银行业



吴畏 胡远川 曹晋

S0190210060002

Tel: 021-38565945

E-mail: wuwei@xyzq.com.cn

深发展投资者见面会纪要

推荐 (维持)

2010 年 11 月 10 日

投资要点

事件:

我们荣幸邀请到了深圳发展银行的计财总监项有志、投资者管理部的高级经理黄露和王洋于 2010 年 11 月 10 日在在深发展总行与机构投资者进行了沟通与交流。现将相关问答情况摘录如下:

1. 关于深发展的资本补充计划

深发展目前的资本充足率水平符合银监会要求,随着平安集团与深发展的进一步整合完成,深发展的资本充足率还会有明显的提升。目前各家上市银行的资本充足率水平大多处于 11%—12%之间,深发展也会通过各种途径积极地增加自身的资本积累,相信在平安集团定向增发之后,深发展的资本充足率水平将会达到行业平均水平。

深发展在去年股东大会已经通过了发行 80 亿混合资本债议案,已发行 15 亿元,短期内将再发行部分混合债补充附属资本。同时,每个季度的利润也将补充核心资本,随着核心资本的提升,公司也会更多地考虑附属资本的补充,比如次级债的发行。

深发展未来的分红政策将与公司本身的业务发展需要相适合,分红率的确定需要综合考虑公司未来资本积累的需要,存在一定的变化区间。

2. 关于存贷比的约束

深发展今年以来一直在为 2009 年过高的存贷比比例的降低做出努力,并成功地在上半年将存贷比压缩的监管指标之下,随后保持稳定。商业银行为了为股东创造更多地利润,倾向于将存贷比维持在监管指标的上限,这需要很强大管理能力,深发展也一直在这方面进行努力。

今年以来深发展的负债业务发展良好,随着网点渠道的增加,深发展未来负债业务增长的空间会更加广阔,公司明年的贷款增长将比今年获得更好的机遇,具体数字仍在讨论之中并需要与监管当局沟通后才能最终确定。

3. 深发展未来的机构扩张计划

深发展从今年监管达标以来就一直积极筹划新机构的建立,目前银监会对机构设置的规定使得每家银行每年可新增分行数最多在 2-3 家。深发展在考虑新建网点时会综合考虑新建网点的经济效益和区域布局,对于效益提升较快的区域会加强网点建设,从而更好地创造效益。

目前深发展的分行规模仅为 20 家,仍有很多省会城市还没有覆盖到,未来会加强对重点地区的支持与扩展。目前,公司对新建网点保有积极的态度,在符合经营效益和监管要求的前提下,深发展愿意最大规模地增加渠道数量,进而支持公司业务发展。

4. 深发展的政府融资平台贷款情况

截止 2010 年 6 月底，深发展的广义的地方政府融资平台统计口径约为 580 亿左右。其中大部分为现金流完全能够覆盖贷款本息支付的优质贷款项目，即使有一些项目的现金流不能完全覆盖贷款本息，其项目也都是投向具有良好财政能力的地区，并且获得了政府有效的担保承诺作为第二还款来源。

政府融资平台贷款并不一定就意味着是高风险贷款，政府融资平台贷款的产生与我国目前的经济结构存在一定的联系，不能简单地将所有的政府融资平台贷款全部看成没有偿还能力的信用风险。

5. 深发展的房地产贷款和零售贷款情况

深发展目前的房地产开发贷款比例较低，客户资质也比较优良，产生信用风险的可能性较低，2005 年以后发放的开发贷不良贷款为 0。对于按揭贷款，深发展目前更加倾向二套房贷业务，这类业务一般的定价较高，信用风险也基本可控，给银行带来的收益更好。

而明年的零售贷款发展也会更多地投向个人经营性贷款、汽车贷款、以及信用卡业务方面，由于国家政策的限制，公司判断明年的按揭贷款业务很难出现爆发式增长，而日益成熟的汽车贷款和综合收益更高地个人经营性贷款业务以及信用卡业务则会成为公司零售业务发展的新的增长点。

6. 深发展的贷款定价情况

深发展今年以来的贷款定价情况发展稳定，特别是新增零售贷款的定价水平有明显地提升，反映了公司对提升定价水平的重视。公司的对公贷款定价能力有所上升，但总体收益率提升较慢，主要是与今年新发放的贷款较少，较多存量贷款拉缓了公司贷款收益率的提升，随着存量对公贷款的逐步偿还，新增对公贷款的定价能力将会出现明显地上升。

7. 深发展的明年贷款投向的情况

深发展明年的贷款投向将更多地关注中小企业的发展，目前深发展的贸易融资已经形成了一个良好的品牌，拥有规范的流程和专业化的客户经理进行操作，随着贸易融资理念的不断推广，深发展仍然会对贸易融资这一特色业务给予更多的支持。而在零售贷款方面则会加强汽车贷款、个人经营性贷款、以及信用卡业务的发展力度，力争使得新增零售贷款的规模比例超过今年的水平。

8. 深发展的明年的净息差和非利息收入情况

本次不对称加息对深发展的业绩具有积极的影响，经过初步静态测算，对净利润的正面影响在 1%以上，随着我国加息周期的到来，深发展未来的净息差应该会呈现出上升趋势。

深发展目前的非利息收入基数还比较低，未来的发展空间较大。公司在国际结算、代理贵金属交易、第三方存管以及信用卡业务等方面仍然具有较大的增长空间，深发展的非利息收入比处于行业中游水平，但是其非利息收入的质量都比较高，属于未来可持续性发展比较强的收入。公司预计未来的非利息收入增长仍然会保持较快的增长。

8. 关于深发展整合平安银行的情况

深发展整合平安银行不会带来成本的大幅提升，由于平安银行目前的成本收入比较高，整合初期由于合并的因素，整合后的银行的成本收入比将会被小幅拉升，但是从长期来看，深发展的成本收入比将会呈现出下降趋势。两行的整合工作还需要等待监管机构的审批完成，才能有效地进行，公司认为深发展与平安银行未来整合的空间比较巨大，包括：人员、网点、成本（IT 系统等）和交叉销售等方面。

投资评级说明

行业评级 报告发布日后的 12 个月内行业股票指数的涨跌幅度相对同期上证综指/深圳成指的涨跌幅为基准,

投资建议的评级标准为:

推 荐: 相对表现优于市场

中 性: 相对表现与市场持平

回 避: 相对表现弱于市场

公司评级 报告发布日后的 12 个月内公司的涨跌幅度相对同期上证综指/深圳成指的涨跌幅为基准,投资建议的评级标准为:

强烈推荐: 相对大盘涨幅大于 15%

推 荐: 相对大盘涨幅在 5% ~ 15% 之间

中 性: 相对大盘涨幅在-5% ~ 5% 之间

回 避: 相对大盘涨幅小于-5%

机构客户部

上海地区销售经理

邓亚萍	电话: 021-38565916	Email: dengyp@xyzq.com.cn
盛英君	电话: 021-38565938	Email: shengyj@xyzq.com.cn
过 枫	电话: 021-38565966	Email: guofeng120@hotmail.com
姜 洋	电话: 021-38565910	Email: jydadao@sina.com

北京地区销售经理

韩吟华	电话: 021-38565933	Email: hanyh@xyzq.com.cn
-----	------------------	---

广东地区销售经理

朱元戥	电话: 021-38565941	Email: zhuyy@xyzq.com.cn
-----	------------------	---

重要声明

兴业证券系列报告的信息均来源于公开资料, 我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正, 但文中的观点、结论和建议仅供参考, 报告中的信息或意见并不构成所述证券的买卖出价或征价, 投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。