

---

## 中国民生银行 2017 年第一季度投资者交流会会议记录

时间：16：00-17：00

主持人：

大家下午好。欢迎大家参加中国民生银行股份有限公司 2017 年第一季度业绩发布投资者交流会。我是民生银行财务总监白丹，今天的会议由我来主持。这是我行换届后第一次投资者交流会。新一届管理层十分重视，愿通过这次机会与各位进行充分的沟通交流。

首先，我介绍一下出席今天会议的管理层：

董事长洪崎；

行长郑万春；

副行长石杰；

副行长李彬；

副行长林云山；

董事会办公室主任方舟；

风险管理与质量监控部总经理李子玉；

资产负债管理部总经理殷绪文；

财务会计部副总经理(主持工作)李文。

接下来由我为大家介绍 2017 年一季度民生银行的经营情况，随后将解答大家的提问。

各位投资者、分析师，下午好！2017 年一季度，本公司积极研判和应对内外部经营形势的调整变化，深入贯彻落实中央经济工作会议精神和有关监管政策要求，按照年初制定的“增收入、降成本、控风险、补资本、调结构、拓客户”的经营策略，持续推进“凤凰计划”的落地实施，不断加快结构调整，资产质量风险可控，业务经营保持健康、平稳的发展态势。现将一季度本集团主要经营情况简要介绍如下：

一、盈利能力持续提升，股东回报保持基本稳定。

一季度，本集团实现归属于母公司股东净利润 141.99 亿元，同比增长 4.93 亿元，增幅 3.60%，其中，本公司实现净利润 138.87 亿元，同比增长 3.26 亿元，增幅 2.40%；实现营业收入 362.29 亿元，同比下降 9.73%，主要是受营改增、息差下降等因素的影响，其中，净非利息收入 155.49 亿元，净非利息收入占比 42.92%，同比提高 2.98 个百分点；成本收入比 24.74%，同比上升 0.98 个百分点。

一季度，本集团平均总资产收益率 0.98%，加权平均净资产收益率 16.71%，同比分别下

---

降 0.21 和 1.23 个百分点；实现基本每股收益 0.39 元，同比增长 0.01 元，增幅 2.63%；归属于普通股股东的每股净资产 9.51 元，比上年末增长 0.39 元，增幅 4.28%。

二、业务规模平稳增长，经营结构不断优化。

一季度末，本集团资产总额达到 59,566.07 亿元，比上年末增长 607.30 亿元，增幅 1.03%；其中，各项贷款余额 26,118.88 亿元，比上年末增长 1,503.02 亿元，增幅 6.11%；各项存款余额 30,505.41 亿元，比上年末下降 317.01 亿元，降幅 1.03%。

公司银行业务方面，一是坚持资产业务早布局、早投放，截至一季度末，本集团公司贷款（含贴现）余额 16,567.27 亿元，比上年末增长 960.63 亿元，增幅 6.2%；二是公司客户数量持续增长，客户结构不断优化，截至一季度末，本公司境内有余额对公存款客户达 87.48 万户，比上年末增长 3.56 万户；境内有余额一般贷款客户 12,074 户，比上年末增长 178 户；对公 AA-以上优质客户的业务占比不断提升；三是产品创新力度不断加大，结算与现金管理、信贷资产证券化等方面的产品创新取得多项突破。

零售银行业务方面，一是产品销售和资产配置能力不断提升，截至一季度末，本公司零售金融资产余额 13,267 亿元，比上年末增长 647 亿元，增幅 5.1%；二是储蓄存款占比持续提升，截至一季度末，本集团储蓄存款余额 5,674.19 亿元，比上年末增长 268.71 亿元，增幅 4.97%，储蓄存款余额占比 18.60%，比上年末提高 1.06 个百分点；三是零售贷款规模持续增长，截至一季度末，本集团零售贷款余额 9,551.61 亿元，比上年末增长 542.39 亿元，增幅 6%，其中按揭及消费贷款继续保持平稳增长；小微贷款规模企稳回升，定价水平稳中有升，抵（质）押率持续提升；四是客户基础不断加强，截至一季度末，本公司零售非零客户数达到 3,140.54 万户，比上年末增长 106.78 万户。

金融市场业务方面，一是投资业务占比进一步提高，截至一季度末，本集团交易和银行账户投资净额 22,565.62 亿元，比上年末增长 496.53 亿元，增幅 2.25%；在资产总额中占比达 37.88%，比上年末提高 0.45 个百分点。二是认真研判市场形势，优化业务策略，资管业务更加注重结构调整，努力提高收益水平；同业业务以客户为中心，满足客户综合需求，强化品牌营销，提高资产配置效率，优化同业投资结构；大力发展金融市场代客业务，持续提升交易能力；加强票据业务产品创新力度，有效推动商业模式创新转型；资产托管业务继续保持快速增长，本公司托管规模达 7.6 万亿，比上年末增长 7.6%。

网络金融业务方面，一是手机银行客户数达到 2,639.17 万户，比上年末增长 164.03 万户，交易规模稳步扩大，一季度交易金额达到 2.37 万亿元，同比增长 20.3%；二是直销银行客户数和金融资产持续增长，保持业内领先，一季度新增客户 101.42 万户，新增金融

---

资产 175 亿元；三是个人网银客户数 1,661.48 万户，比上年末增长 36.96 万户；四是大力拓展网络支付市场，网络金融相关手续费收入实现快速发展。

三、深入推进经营体制改革，加快改革创新步伐。

一季度，本公司不断深化“凤凰计划”项目的落地实施，扎实推进经营体制改革，加快业务转型步伐，并取得明显成效。一是顺利推进“凤凰计划”一、二期项目的落地实施，项目成效逐步显现，三期项目完成立项论证，陆续启动项目规划设计；二是稳步推进组织变革，设计实施投资银行业务模式、网络金融板块运行模式、附属机构管理模式等多项改革，打造公司、零售、金融市场、网络金融、综合化经营“五轮驱动”的业务发展模式。

四、资产质量保持稳定，风险状况总体可控。

一季度，本集团不断优化和完善多层次、全方位的风险管理体系，持续压降产能过剩行业授信、提升强担保客户占比，有效管控市场风险，主动创新提升管理，多措并举化解风险，逾期贷款压降和不良贷款清收处置工作效果明显，资产质量保持稳定，风险抵御能力不断提升。

截至一季度末，本集团不良贷款余额 437.81 亿元，比上年末增长 23.46 亿元，增幅 5.66%；不良贷款率 1.68%，与上年末持平；拨备覆盖率 155.70%，比上年末提高 0.29 个百分点；贷款拨备率 2.61%，比上年末下降 0.01 个百分点。

2017 年，在复杂严峻的国内外经济金融形势下，本公司将积极应对经营环境和监管政策的调整变化，持续深化战略转型和经营体制改革，不断推进业务结构调整，积极拓展业务新增长点，着力强化资本约束和风险管理，确保各项业务健康、可持续发展。

主持人：接下来有请副行长石杰介绍航天桥支行假理财案件和我行采取的举措。

副行长石杰：尊敬的各位投资者，首先感谢大家对我行北京航天桥支行案件的关心，现在由我代表民生银行将相关情况做一介绍。

一、情况介绍

近日，在贯彻银监会“三违反”检查中，本公司北京分行根据客户反映的信息排查发现，航天桥支行行长张颖使用伪造的理财合同和银行印章，骗取客户的理财资金。这是一起由个人道德风险引发的操作风险事件，涉嫌违法犯罪。本公司立即向公安部门报案，公安部门于 4 月 13 日将张颖带走调查取证。4 月 14 日公安部门对张颖执行拘留，予以立案调查。

案件发生后，本公司高度重视，立即启动紧急处置预案，一是迅速成立了总行领导小组，由行长担任组长，纪委书记为副组长，相关副行长、部门负责人为成员。北京分行成立了案件专门处置工作组，工作组第一时间驻守航天桥支行，配合公安机关调查取证。同时，对该

---

支行业务进行梳理排查，确保正常营业秩序。二是第一时间向地方党政机关和监管部门汇报相关情况，与公安机关持续沟通协调，加大侦破力度、加快侦破进程，全面查清涉案情况。三是总、分行开展全方位风险自查，按条线、按机构对关键业务、关键岗位逐一排查。四是通过 95568、网站、微信公众号等客服渠道及公共平台，主动开展对广大客户的解释、安抚工作，消除客户疑虑。

依据目前初步掌握的线索，此案系张颖通过控制他人账户作为资金归集账户，编造虚假投资理财产品和理财转让产品，其本人或指使支行个别员工寻找目标客户，非法募集客户资金用于个人支配，有一部分用于投资房产、文物、珠宝等领域，所募集资金未进入本公司账务体系。截至目前，经本公司工作组逐笔与客户登记核实，涉案金额约 16.5 亿元，初步估计涉案金额不会超过媒体所报道的数字，涉及客户约 150 余人，除张颖外，另有个别支行员工正在接受公安调查。同时，本公司配合公安部门对涉案账户予以冻结控制，查封了犯罪嫌疑人部分现金、财产及物品，初步判断未来产生的损失在可控范围之内。需特别说明的是，航天桥支行案件与票据业务无关。

为最大限度的保护客户利益，本公司本着不姑息、不推诿、不拖沓的原则，在依法合规的前提下，拟采取可行方式先期解决投资人的初始投资款项，后续相关事宜将根据最终司法判定结果再行处理。当前，该项工作正在有序进行中。

本公司将配合公安机关加大对涉案资产的处置力度，尽量减轻损失，以更好的维护民生银行的品牌形象，保障股东权益。

## 二、问题分析

通过此案件，我行进行了认真的自查和深刻的反思，造成此案的主要原因是：

（一）个别基层单位内控机制和内控管理存在漏洞，合规意识有待于进一步提升，合规体系建设和合规文化培育也有待持续强化。

（二）个别人违反制度，违规操作是此案件的主因。也反映出分行日常业务检查的力度和频率不够，检查的及时性不强，对风险隐患缺乏必要的敏感度。

（三）分行对员工行为管理不到位，日常管理未能发挥应有的防范和制约作用，特别是对关键岗位和人员的道德风险管理有所缺失。

## 三、后续措施

此案件引起了社会高度关注，给我行发展带来很大负面影响，为此我行召开全行专项会议，要求全体员工吸取教训，高度重视案件背后的问题，认真落实银监会“三违反”、“三套利”、“四不当”、“银行业市场乱象”等专项治理要求，严格执行制度，彻底堵塞漏洞，深入

---

排查隐患，杜绝类似事件再次发生。

一是积极配合公安机关，力争尽快查明事实，最大限度保护客户资金安全，妥善解决各方诉求，依法承担责任。

二是严格按照银监会要求，规范理财和代销业务，规范销售行为，不折不扣地全面排查，针对排查中发现的问题，列出清单，逐一整改。

三是强化制度建设，抓好制度执行。特别是要做好产品销售的公开和提示工作，在操作规范、客户沟通、产品培训和对账提醒等方面提出新的要求，确保销售合规，保障公众利益。

四是强化人员管理。严格把好人员准入关和用人关，同时强力落实关键岗位轮岗和强制休假等制度安排。

各位投资者，民生银行是一家负责任的银行，我们不仅要处理好问题，更要消除问题背后的病灶。一方面我们决不回避问题，依法承担责任，并将始终不忘服务民生之初心，妥善处理好该案件的后续工作，加大对相关违规、违纪人员的问责处置力度，给监管部门、股东、客户以及所有关爱、关心民生银行的社会各界一个圆满的答案；另一方面，我们将引以为戒、认真反思。同时，立足整改、消除隐患，重构风险体系，细化管理制度，强化内控机制，严格人员管理，避免类似事件再次发生。

主持人：谢谢石行长。接下来是问答环节。提问的同志请举手示意，我们的工作人员会把麦克风奉上。大家提问的时候，请先自我介绍，每次提问不超过两个问题。

**问题：目前在监管趋严、资产质量下行的时期下，民生银行新一届董事会制定的下一步战略定位是什么，如何实现差异化经营？**

董事长：民生银行是第一家全国性的服务民营企业的银行，从成立以来，我们一直不忘初心，服务民营企业。对民营企业的服务是我们民生银行的战略中心。现在，我们整个银行业面临经济进入新常态的局面，同时，利率市场化不断深化，金融脱媒的速度在加快，互联网金融对银行的冲击较大，此外，我们也看到金融监管，混业经营等方面的变化，在深化改革方面的金融监管也在趋严。在这样一个背景下，整个民生银行的战略是审慎的。

根据我们的三年规划和中长期规划，民生银行十年之内会成为一个科技金融公司，这是一个大趋势。我们从2015年6月就在考虑全面转型，尽管我们对民营企业、小微企业的战略没有改变，但我们已经根据环境的变化、政策的变化、监管的变化和自身的变化进行了提升，在认真的思索如何提升我们的核心竞争力，走一条差异化、特色化和国际化之路。

从“凤凰计划”来看，我们的定位是服务实体，以服务民营企业和小微企业为重点。我们从原来以规模增长为主转变为质效发展为主，以企业的价值为最终目标。我们现在定位是

---

做“三优一特”，和原来的定位相比做了适当的调整。“三优”大家都知道，优秀的国企、优秀的民企和优秀的上市公司，这方面所有的银行都在抢，所有的银行都在做，关键在“一特”。我们的“凤凰计划”实际上是以客户为场景，以客户为中心，提升客户服务的品质，一切从客户的体验端、产品端开始，紧紧围绕大客户、中小客户和小微客户等不同客户群体，进行精细化分层。在聚焦这些客户服务的时候，实际也是进行前中后端对端的梳理。

针对大客户，我们提供投资、融资等综合化、多元化、结构化的服务。大客户需要我们融资的，比如债券投资、国内国外一体化、现金管理等方面。而且在金融脱媒的过程中，大客户直接融资的比重在增加。针对这些变化，相应设置我们的定价系统、服务系统、风险管理体系、成本控制以及资源配置体系，并考虑人才和科技的配套支持，这是前中后端对端进行的系统设计以及改造和升级。

对于中小企业、小微企业和私人银行客户，我们注重财富管理和普惠金融，并开展了端对端、前中后台细化的系统转型调整，涉及体制、机制、人才、资源配置和成本控制等方面，从原来以规模为主的粗放经营方式向新的版本转移。在这个基础上，我们考虑如何实现数字化、信息化和科技智能化，往这个方向转型。我们的“凤凰计划”有七大支柱，聚焦客户、成本管理、风险管理、人才配置、科学定价、资产负债配置以及金融科技运用，是一个完整的体系。

到现在为止，第一期、第二期的设计工作已经完成，逐步在落地，第三期的项目今年年底也能够完成设计，有部分项目已经落地，前期的转型效果是不错的。比如社区银行，我们经过筛选，撤了无效、低效的网点，社区银行的效果已经开始慢慢显现，今年年底会有60%实现盈利。此外，我们在小微业务、精细化营销、中小企业业务等方面也在进行新版本的试点工作。从成本控制来说，去年半年的时间，我们已经节省了8.65亿，明年还会继续下降。

此外，要依托我们服务民营企业的优势。我们服务民营企业时间长，同根同源、一脉相承。另一方面，我们服务民营企业有很多经验、教训，也有长期的数据积累。对于小微和中小企业，风险定价和评估模型是核心，这也是银行的核心技术，在这个方面我们集中力量做提升。在服务方面线上线下相结合，打造我们的核心竞争力，同时，我们在对中小企业进行标准化的画像，并在服务过程中控制成本，培养我们的队伍。我们要长期为民营企业服务，使这些有前景的民营企业成为未来中国的500强，亚洲的500强。

总体来说，我们依然不忘初心，我们在数字化、信息化方面进行整体的变革和精细化管理提升，实现民生银行的集团搭建、综合服务和专业发展。在未来3至5年时间继续以民营

---

企业服务为重点，全面提升我们的核心竞争力。谢谢！

**提问：2016 年公司资产规模实现了高速的增长，请问 2017 年是否还会保持同样的扩张节奏？在对公和零售的配置如何考虑？在对公、零售和金融市场三大业务条线的发展上如何考虑？是否有所侧重？对于客户定位上如何考虑以及未来规模增长目标，将维持我们行在怎样的体量级？**

行长郑万春：我来回答你这个问题。民营银行的资产增长从去年的情况来看，资产增长的规模是比较快的。民生银行 21 年来的发展一直是很快的，成立的时候是 1996 年 1 月 12 号，当时的资本金也就是 13.8 亿。经过 21 年的发展，现在已经 6 万亿的资产了。去年我们的资产规模应该说增长了 3%，有一个比较快速的增长，增长的规模是 1.38 万亿。过去我们做的业务有很多高资本占用和风险成本比较高的业务，相对来讲我们风险权重的占比比较高。去年年初，从总体看利率市场化的过程当中，应该说利润点还是比较低的。当时我们出于两个考虑，一个是考虑到整个业务结构的调整，我们就是在投资方面，在债券投资，特别是国债和地方债，这两个是免税的。当时算这个帐，国债和地方债，我们当时从市场上融入的资金，投这一块还是很赚钱的，因为有返税收入，所以这一块去年加大的比重也比较大。另外，出于流动性的需要，我们要有一定的国债和地方债来保证我们日常流动性的需要。第二个是去年我们对实体经济的支持的力度也还是比较大的，12 家股份制银行里面，我们大概贷款增长是四千多亿，其中个人贷款增长 1,800 多亿，对公贷款增加了 2 千多亿。总体来讲，个人贷款主要是按揭贷款、消费贷款、信用卡透支等。支持实体经济，特别是“三优一特”，我们提出来要优化资产的结构，这一块的比例还是比较大的，占 50%以上。到现在我们的资产规模大概是将近 6 万亿，在整个股份制银行里面应该是跟前面资产规模比较大的也差的不大，后面是这么一个情况。鉴于目前的这种情况，整个去杠杆的一个大背景下，市场情况有比较大的变化，货币政策现在转向稳健中性。那么，特别是像我们的资金来源总体上靠传统的存款，这些业务发展的速度不可能那么快。所以，在这种背景下，利率往上走，去杠杆，我们的规模不可能保持那样的增长速度。尽管从结构调整来讲，我们已经把结构优化了，就是该占的比重，同业有规定，统一占比比例。债券这一块需要保持的流动金也达到了各方面的要求，去年我们各项监管指标全面达标，在这种情况下我们也没有必要再做大规模的增长，我们保持一个适度合理的增长。所以，今年一季度你们看的出来，我们整体的规模今年一季度只增加了 400 亿，几乎没有增长。那么，未来的发展规划，三年我们大概保持规模的一个增长的速度，实际上就是我们的存款，吸收存款负债的能力和发放贷款的能力有一个匹配。基本上我们预测大概 10%左右，可能会保持这样一个增长。存款是多少，贷款是多少，我们

---

的规模也是一个增长。因为我们的比例达到了一定程度的优化，这是我想回答你的第一个问题。

第二个问题是关于三个板块怎么发展。总体来讲，我们是这么一个发展的思路，做强公司业务，做大零售业务，做优金融板块。另外，我们对互联网金融这一块也提出来要加快发展。就像我们董事长刚才提的，十年以后我们将成为一个科技金融公司，就是从整个民生业务的板块业务发展就四个主要板块，我们都是按照板块来管理的。下一步，我们在综合化经营，现在是民生银行的一些子公司在交叉销售方面，我们也会加快发展的速度。还有一个国际化的步伐，根据我们发展的实力，在稳健的基础上也在逐步的发展，总体来讲就是这6个板块方面的发展，形成这6个业务板块的发展。最终长远的看，现在我们的科技金融也是速度比较快的，特别是我们的直销银行，这两年来几乎每年都翻番，包括户数翻番，金融资产翻番，利润翻番。在公司业务这一方面，我们总的指导思想就是以服务民营企业为主，但是重点服务的对象是“三优一特”，就是优质的民营企业，优质的国企，优质的上市公司和具有地方特色和竞争优势的一些中小企业，这是公司业务的发展。我们通过服务“三优一特”，保持民营企业的贷款比重在50%以上，户数在60%以上，打造我们对公服务的特色。同时，我们要透过“三优一特”，我们整体的贷款的不良资产比重要下降。包括一特，我们也觉得有发展前景，因为是好的小微企业和中小企业。另外，在投行业务方面，我们进行了体制改革。在投行部设了一个部门，主要负责投资，已经初步显现出它的特色了。我们判断在供给侧结构性改革的过程中，整体的经济结构的调整、去产能，这些需要投行方面的服务越来越多。我们投行机构的调整，我们想下一步对社会提供投行服务，包括发债，现在我们股份制商业银行已经是前三名，这一块我们还会加大力度。另外，贸易金融和现金管理服务，现在我们的对公存款大概2万多亿，现金管理这一块有6千多亿，这个完全是能够保持在成本比较低的。我们的创新还是不错的，我们创新了一系列的流动性产品，另外我们创新了一系列的“募管通”，“跨行通”等等。就是以客户为中心，给他提供更加快捷方便的服务，特别是有一些集团企业，对他的现金管理。比如说我也是在民生银行开户的，整个集团给你综合管控，提升你每年可以利用的资金，最大效率的保证你在民生银行的轧差利息是多少，我怎么给你提供。第二个是零售方面，我们想要坚持自己的特色。大家知道民生主要是三块，小微、消费贷款，消费贷款也包括按揭贷款和信用卡。信用卡这一块业务也是发展比较快的。特别是发卡量有一个明确的增长，比去年大概有翻番的增长。小微，我们经过这几年的调整，民生银行对公主要是民营，对私主要是小微，这是民生银行的特色。这几年通过小微的调整，方向是特别好的。但是，前几年因为我们在小微的具体操作上风险没有把控好，不良还是比



---

较多。这几年经过调整以后，把不良压到了比较可控的范围之内，整体小微我们已经赚钱了。小微业务逐步向好。过去两年我行对小微业务进行了调整，今年小微余额有所上升，我们预测今年会增加 200-300 亿，我们内部可以计算，因为小微有两个统计口径，一个是银监会的，另外一个是我们的内部统计口径。内部统计口径，我行小微平均贷款在 100 万左右。这样推算我们是 3300 多亿，一年大概能够增长 10%左右，而且我们的抵押率现在已经达到了 60%以上。这一块应该说我们个别分行小微做的还是不错的，全行整个小微从一开始亏损、持平，到现在能赚钱了。就跟董事长说的小区也是一样的道理，过去虽然我们网点很多，服务很多，但是整个小区是亏损的。经过结构性调整以后，其中一个是我们按照凤凰计划，一个是把整个小区的选址进行了调整。过去很多没有银行牌照的，我们现在申请了银行牌照。这 2 千个小区网点，总体来算，每一个小区网点网均已经达到 1 个多亿资产了。零售，总的思想是把它做大。但是在控制风险的前提下，有效的控制风险的情况下做大。而且从这几年零售业务的收入来讲，你讲的是增长的速度每年都是 20%、30%，有那么几个板块。第三个是大资管层面，民生银行的资产管理业务、服务等各方面的发展都是不错的。资管业务，我们现在在同业，在资产管理，在托管这几块业务发展的速度基本上是在银行间进入了前三名，可以这么说。我们还要保持在有效控制风险的情况下，我们保持合理的发展速度。当然，我们也要按照银监会最近的检查，特别是给同业业务检查的要求，不断的规范，完善它，把它做优，做好，使它成为金融科技公司。互联网这方面，我们要保持一个高度的发展势头，打造一个新版本的民生银行，现在的这种，就像董事长说的，十年以后我们这一块比传统的银行业务可能规模会大一些。而且按照每年都翻番的增长。另外，从网上的整个产品系列，包括我们网上现在也有好房贷，理财都非常方便。谢谢。

**提问：在供给侧改革过程中，民生银行如何发挥自身优势，将自身的发展和业务布局与深化改革和宏观经济走势相结合？此外，针对银监会提出的提升银行业服务实体经济质效的指导意见，贵行如何理解，将会采取哪些具体的举措服务实体经济？**

行长郑万春：作为首家以非国有企业为主要股东的股份制商业银行，民生银行成立 21 年以来，始终坚持鲜明的经营特色、完善的公司治理结构、市场化的体制机制、领先同业的创新能力，以及务实进取的企业文化等竞争优势，经营管理持续健康发展。当前，我行认真贯彻落实以“三去一降一补”为主要内容的供给侧结构性改革，积极发挥自身竞争优势，从业务创新、风险防控、改革发展三个方面与供给侧结构性改革紧密结合。

一是民生银行坚持业务创新与服务实体经济相结合。民生的业务创新不是为了创新而创新，而是以服务实体经济为导向，围绕“三去一降一补”五大任务展开。一方面，我行严

---

格贯彻落实中央决策部署，坚持有保有压、有扶有控，适当压降产能过剩行业的贷款比重，通过多种投行类金融工具，支持企业兼并重组；大力支持战略性新兴产业，推进投贷联动支持科技型企业发展，为产业升级和供给质量提升提供优质金融服务。另一方面，我行业务重点布局“一带一路”、京津冀、长江经济带等区域，发展普惠金融，积极探索适合不同群体、不同市场的产品和服务方式。同时，我行在金融创新中严格执行监管要求，防止企业“脱实向虚”“以钱炒钱”和不合理的加杠杆行为。

二是民生银行将风险防控与供给侧结构性改革五大任务相结合。针对“三去”过程中的信用风险集中暴露的问题，我行一方面加大信贷结构调整力度，确保新增授信质量安全；另一方面，切实用好核销、重组、转让等传统手段，积极探索运用债转股、不良资产证券化等新方式，多措并举处置不良资产。针对流动性风险问题，我行严格执行宏观审慎管理要求，落实全面风险管理制度，加强资产负债管理，切实防范流动性风险。同时，我行严格落实全面从严的监管要求，做实做严全面风险管理，持续深化法治民生建设，全面加强党的建设，将风险防控放在突出、重要位置。

三是民生银行业将自身改革发展与供给侧结构性改革相结合。面对我国制度完善、经济转型、技术升级催生出的城乡、区域、行业、企业的差距化金融需求。我行一改过去雷同的客户定位、相似的产品服务，加快向差异化战略、特色化金融供给转变，满足不同客户群体的金融需求。此外，在利率市场化和技术进步背景下，我行对盈利模式、内部管理、服务方式、风险管理、成本管控等方面进行重大调整，以“凤凰计划”为抓手，切实提升全行内部的人力、资负、风险、科技、运营、成本控制、精细化管理等基础管理能力，补足自身发展的短板，增强服务实体经济能力。

近两年，民生银行认真落实供给侧结构性改革以及国家一系列宏观调控政策，扎实开展“创新、协调、绿色、共享、开放”五大发展理念，立足服务实体经济，创新金融服务方式方法，切实提高服务的质效。

一是支持配合“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带三大国家战略，推出服务举措，包括：成立相关组织推动业务发展；加大对“一带一路”区域相关基础设施建设、供应链金融、国际金融业务的开发支持力度；增加特殊产业群的信贷资源供应；着力推广政府与社会资本合作（PPP）业务模式，支持国家重点战略领域和重大工程项目建设；实行专项信贷额度及价格补贴；以及对符合国家相关政策和行内政策准入要求的客户加大金融支持力度。

二是支持战略性新兴产业发展。包括：明确战略性新兴产业的战略定位，重点支持高

---

端装备、节能环保、新能源、新材料、新一代信息技术、医疗健康、新能源汽车等战略性新兴产业；创新拓展支持战略性新兴产业的方式与渠道，以产业基金等新模式支持战略性新兴产业发展；创新性制度安排及差异化资源配置政策，引导资源向战略性新兴产业倾斜，截至2016年末，全行战略性新兴产业资产总规模1170亿元，授信总额4353亿元，贷款余额463亿元，授信总额及贷款余额较2015年末分别增长53%、11%。同时，全行持续开展专项研究，总结经典案例，提升全员认知，更好服务战略性新兴产业。

三是支持小微企业发展。2009年下半年，民生银行提出“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的战略定位，其中“做小微企业的银行”成为全行发展战略的核心与支撑。战略引领下，我行持续凝聚全行发展共识，不断加大资源投入力度，一季度末我行小微贷款余额3334亿元，继续在股份制银行中保持领先，全用有限的信贷资源帮扶了大量小微企业成长，并为广大小微商户提供了结算、理财等综合性金融服务。同时，全行在产品、体制机制和服务上持续优化，有效支持小微金融发展，自2014年开办续授信业务以来，累计为近8万余名小微客户提供了1600多亿元的转期续贷支持，节约小微企业转贷成本32余亿元，有力减轻了小微企业的转贷压力。在产品上，加大创新，研发“小微之家”线上服务平台，打造线上线下相结合、O2O模式的便捷服务流程，提升服务的便捷性，仅“乐收银”业务一项，2014至2016年，我行累计为小微客户垫付跨行收单交易手续费21亿元。体制机制上，开展贷款转期服务，降低小微客户融资成本，为小微企业提供转期续贷支持，增加了小微企业金融供给，降低了小微企业融资成本。服务上，提供灵活快捷的金融服务，使小微客户可在授信期限内，根据实际需求灵活提款，并可随时归还贷款，额度内提款次数不限，切实降低了小微客户的融资成本。

四是开展普惠金融。民生银行积极秉承普惠金融理念，构建民生网络金融生态圈，为客户提供纯线上便捷开户、低门槛、高收益的金融产品，同时通过最先进科技手段防范互联网金融犯罪，为客户提供安全、可靠的电子账户服务。此外，我行针对小微企业、三农、弱势群体等普惠金融服务对象，坚持服务优惠和减费让利原则。在贷款上，只收取利息费用，切实杜绝其他名目收费；中收上，坚持免收网上银行、手机银行、结单机具等费用。此外，2016年继续在重点区域实施了同城/异地转账汇款、同城跨行ATM取款等手续费的减免优惠政策。

最后，我行长期秉持“为民而生，与民共生”的服务理念，积极推动金融扶贫，履行社会责任。包括：建立全行金融扶贫工作机制，制定专项扶贫计划和差异化扶贫方案；确保金融扶贫贷款金额和增速高于全行平均水平，并给予定价优惠；拓宽多元化融资渠道，增强

---

扶贫对象“造血机能”；促进惠农金融服务点覆盖；运用捐款、贷款、派驻挂职干部、强化银政合作等方式，为国家精准扶贫贡献金融力量。坚持定点扶贫、公益扶贫、产业扶贫、教育扶贫、医疗扶贫等多种扶贫方式，其中，以教育帮扶工作为例，近年来，我行在甘肃省渭源、临洮、河南省封丘、滑县等四县累计捐款已超过 8046 万元。

**提问：**去年理财取得了很大的发展，国内的银行当中排名也是比较靠前的。今年不管是 MPA 的监管，或者是银监会的监管趋严的背景下，今年在这方面的增速大概会维持怎么样的水平。我想问一下委外的比例的变化是怎么样，配比会不会有一些变化？

副行长李彬：全市场整个资管行业规模，经过多年来连续高速增长以后，目前规模的增速是有所放缓的。2017 年，表外理财已经纳入 MPA 广义信贷考核。资管业务的规模一定会受到一定的约束。遵循 MPA 广义信贷考核的监管思路，未来民生银行的资管规模，我们 2017 年整体思路是保持稳定，并维持适度增长。2017 年我们的资管业务的发展，主要着力点在业务转型，调整业务结构，通过经营管理的精耕细作，结合供给侧结构性改革，支持实体经济转型升级。我们不去追求规模的快速增长，而是要去进行结构的调整。具体的资产配置投向有以下这么几个重点。一是主动跟随供给侧改革，加大对一带一路、京津冀协同发展、长江经济带等国家重点战略工程的投资。二是积极研究参与国企混合所有制改革，加大对环保、消费、保障和改善民生工程等领域的投资。三是扩大资产配置范围，在债券市场、资本市场、信用市场进行分散配置。同时，增加另类投资和海外投资的配比。四是运用各类金融工具，积极捕捉境内外市场资产能动性的配置机会，将 FOF、MOM 作为重要的资产管理方式，提高主动管理能力。五是在风险可控的前提下，逐步提升对公共事业类、大消费类、创新类、优质资产证券化产品的投资，支持和服务实体经济的发展。

民生银行整体的委外的规模大约 300 亿左右。近期变化不大。

**提问：**去年我们在整个贷款的增量配置上的话，对于行业地区结构是什么样的。针对今年整个的一个大的市场环境，今年在这个贷款投放上的方向上，会有怎么样的一些变化。另外，有没有感觉到今年整个的贷款的需求有旺盛一些？

副行长石杰：

(1) 客户结构方面，我行坚持“三优一特”战略，对公贷款客户结构不断优化。从客户评级来看，2016 年末 AA-及以上客户贷款余额占比约 23%；2017 年一季度，继续坚持优质客户导向，AA-及以上客户贷款余额占比提升到 27%。从行业结构来看，2016 年“压退”类行业资产余额比上年减少数百亿，同时积极“进”入的行业资产余额占比提升 4 个百分点。

(2) 贷款价格管理方面，我们注重风险与收益的平衡、注重价格手段与非价格手段的

---

综合运用。在加大优质客户贷款营销的同时，强化分类管理，引导全行加强综合服务和交叉销售，大力发展结算与现金管理、投资银行、公私联动等配套业务，同时通过分析、通报、考核、调整等手段强化后督。特别是2月份以来，我们积极传导央行的政策意图，进一步强化了定价约束和管控。总体而言，利率市场化的深入和客户结构的调整，对于贷款定价水平产生一定影响，但基本保持在相对合理水平，并支持了相关业务的发展。

从现在一季度的情况来看，可以说是我们银行水暖鸭先知，实体经济明显的回转迹象，也就是说特别是在珠三角、长三角地区的实体经济的需求量大幅增长。我们认为经济是在逐渐复苏的。

**提问：小微方面，刚才管理层提到了很多积极的变化，起稳回升，这是我们的传统优势，市场会比较关心。能不能请林行长跟我们分享一下小微业务的开展情况。另外介绍一下住房按揭贷款的增长情况。**

副行长林云山：截止一季度末，我行小微贷款余额 3334 亿元，继续在股份制银行中保持领先。下阶段，我行将结合三年发展规划的客群目标定位，持续加大小微贷款的投放力度，在风险可控的前提下，持续提升小微贷款的发放规模。

在小微贷款的风险与收益方面，一方面结合当下经济运行态势，大力发展快速抵押贷款，持续探索基于结算先行的微贷业务；另一方面，立足客户多方位金融服务需求，加大小微客户的综合开发力度，强化小微客群保险、理财、基金等中收产品的销售，促进收入来源的多元化，深化收入结构的调整。

2017 年一季度末，我行小微存款余额 1931 亿元，其中小微储蓄存款季度新增 54 亿元，增幅 4%。

我行小微客户的新增方面，将利用二维码收单、云账户、第三方合作机构导流等产品与模式，持续深耕受经济波动影响小、需求弹性小、与大众生活密切相关、经营相对稳定持续、日常认知度高、具有扩大内需概念的生活必需消费品行业与生活服务业。

具体到小微贷款客户新增，将重点发展“被验证过”的客户或熟悉的客户，主要包括：

一是优质存量客户转介与挖潜：存量客户转介包括我行优质客户的上下游、同行、同商圈或其熟悉的其他企业等；存量客户挖潜的重点是存量结算客户、存量财富管理客户，以及有额度提升需求的有贷户等；

二是三方平台客户：利用包括银联、税务、用友等各种交易平台，通过客户在平台上的税收、流水、交易信息，了解掌握客户经营状况，批量导流小微客户；

三是新产品的拉动：2017 年我行将积极利用线上快速抵押产品“云抵押”、二次抵押等

---

新型产品，满足细分客群的差异化融资需求，发掘潜在客户新增来源，扩大客户基础；

四是行内小区等渠道的联动：利用我行小区便利店等网点渠道，深入挖掘社区及社区周边商户的融资需求，围绕小微客户的“家庭居住地”，加大贷款营销力度。

下一阶段，我行在信贷资源的投放及风险资产的组合上，将加大对小微贷款投放的倾斜力度，根据客户需求与市场拓展情况，确保小微信贷额度充足。

同时，2017年，我行将在风险敞口连年收窄的基础上，通过抵押贷款占比的提升，持续降低小微贷款风险敞口，力争到2017年末小微抵质押占比达到68%。

**提问：我们行未来一段时间关于分红是怎么考虑的？**

财务总监白丹：近三年，本公司实施积极的分红政策，现金分红比例逐年上升，从2014年的15%逐年提升至2015年的19%和2016年的22%，股东回报水平不断提升。而且民生银行自2012年起开始实施中期分红政策，是目前A股上市银行中唯一一家一年两次分红的银行。

2016年全年本公司每10股派发现金2.80元（含税），现金派息合计金额102.16亿元，现金分红比例为22%，其中上半年每10股派发1.15元，合计41.96亿元，现金分红比例15.63%，已于2016年三季度派发完毕；下半年每10股派发1.65元，合计60.20亿元，现金分红比例30%，尚待股东大会批准。

未来，本公司将在充分考虑业务可持续发展、资本充足率满足监管要求的基础上，兼顾股东的利益，保持适度、稳健、连续的分红政策。

今天的交流会到这儿就结束了，再次感谢我们各位投资者和分析师的参与，希望今后继续得到大家的关注和支持，谢谢大家！