

## 年报发布新闻稿

### 民生银行：2009 年业绩出色 2010 年二次腾飞

2010 年 4 月 19 日，中国民生银行股份有限公司（以下简称“民生银行”，A 股代码：600016；H 股代码：01988）对外发布了 2009 年年度报告，向投资者递交了一份靓丽的成绩单。

2009 年，民生银行的主要业绩指标显著提升：资产回报和资本回报水平显著增长，不良贷款余额和比率实现“双降”，贷款损失准备和拨备覆盖率实现“双升”。各项业务的良性开展和存贷款规模的快速扩张带来了主要业绩指标的显著提升。

民生银行经营业绩的显著提升，与持续的改革创新和结构调整已经取得显著成效密不可分。2009 年，民生银行的公司业务事业部改革成效显著，专业化服务的优势得以充分发挥；小微企业金融服务异军突起，成为零售业务新的增长点。

经过几年的调整转型，从 2010 年起，民生银行开始进入了新一轮高速增长“二次腾飞”阶段。在“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的市场定位下，民生银行将向特色银行和效益银行的方向迈进。

### 业绩指标显著提升

2009 年，民生银行的经营业绩指标显著提升，当年实现净利润 121.04 亿元人民币；平均总资产回报率从 2008 年的 0.80% 增加到 2009 年的 0.98%；加权平均净资产收益率从 2008 年的 15.23% 增加到 2009 年的 20.19%；2009 年实现每股收益 0.63 元人民币，期末每股净资产

为 3.95 元人民币。

民生银行经营业绩指标的显著提升主要来自资产规模的快速扩张和各项业务的良性开展。2009 年末与 2008 年末相比，民生银行的总资产从 10,543.50 亿元人民币增加到 14,263.92 亿元人民币，增长了 35.3%；存款余额从 7,857.86 亿元人民币增加到 11,279.38 亿元人民币，增加了 43.5%；贷款余额从 6,583.60 亿元人民币增加到 8,829.79 亿元人民币，增长了 34.1%。

2008 年下半年，为了刺激经济，中国人民银行连续五次降息，这导致中国国内银行的净利差大幅收窄，7 折房贷利率政策的推出也令中国国内银行住房按揭贷款的收益降低。面对不利环境，民生银行有效地实现了“以量补价”，净利息收入同比增长 6.1%。此外，2009 年民生银行进行了较大力度的业务结构调整，一方面通过四个行业金融事业部的专业化服务来提高贷款定价能力，另一方面通过大力发展贷款议价能力高的中小企业贷款和小微企业贷款业务，较好地避免了利差收窄产生的影响。2009 年，民生银行贷款和垫款的平均收益 5.31%，其中公司贷款平均收益 5.32%，零售贷款平均收益 5.25%；净利差为 2.49%，净息差为 2.59%，在同业中处于较高水平。

2009 年，民生银行把握时机，及时处置了所持有的海通证券股权，获得 49.02 亿元人民币的税前收益，这为民生银行在 2009 年实现业绩指标的显著提升奠定了坚实基础。

在业绩指标显著提升的同时，民生银行的资产质量大幅改善，拨备覆盖进一步提升。2009 年末，民生银行的不良贷款实现了余额和

比率的“双降”，不良贷款余额从2008年末的79.21亿元人民币下降到73.97亿元人民币，不良贷款率从1.20%下降到0.84%。同时，民生银行的关注类贷款也实现了余额和比率的“双降”，余额从2008年末163.66亿元人民币下降到129.28亿元人民币，占比从2008年末的2.5%下降到1.5%。在资产质量大幅改善的同时，2009年末民生银行的贷款损失拨备实现了余额和比率的“双升”，贷款减值准备金余额从2008年末的118.85亿元人民币增加到152.41亿元人民币，增加了33.56亿元人民币；拨备覆盖率从2008年末的150.04%增加到206.04%，增加了56个百分点。

2009年11月26日，民生银行成功发行H股并在香港联合交易所有限公司上市交易。在行使部分超额配售权后共募集股本34.39亿股，在扣除佣金及交易所税费后，募得资金折合人民币267.50亿元，有效地补充了核心资本，提升了资本实力。2009年末，民生银行的资本充足率从2008年末的9.22%增加到10.83%，核心资本充足率从2008年末的6.60%增加到8.92%。

### 改革调整取得重大突破

2009年，民生银行深化公司业务事业部改革成效显著，专业化服务的优势充分显现；以大力发展小微企业金融服务为重要内容的业务结构调整取得了重大突破，这些改革调整有效地支撑了民生银行业绩的大幅提升。

2009年，民生银行继续深化2008年初全面启动的公司业务事业部改革，优化事业部运行机制，全方位支持事业部加强自身能力建设，

实施新的商业模式，提升客户专业化服务能力。同时，配套实施销售体系优化调整，强化大客户业务统筹管理，建立中小企业业务矩阵式管理模式，优化客户合作销售机制及产品交叉销售制度安排，促进事业部、分行进一步发挥专业化经营平台优势和渠道优势。各事业部冷静应对宏观经济及行业形势复杂多变的不利影响，以提高资产业务定价能力和盈利能力为目标，创新业务模式，加大营销力度，强化风险控制，业务规模较快增长，资产质量保持优良。

2009 年末，地产、能源、交通、冶金四个行业事业部存款余额 1,554.67 亿元，比年初增长 34.6%；一般贷款余额 2,428.82 亿元，比年初增长 39.1%；不良贷款余额 8.09 亿元，不良贷款率 0.33%，分别比上年末下降 10.57 亿元和 0.74 个百分点。在全行结构调整和战略转型背景下，事业部加大客户结构、业务结构及收入结构调整力度，通过加强定价管理，实施资产经营，提高盈利能力。2009 年，四个行业事业部实现净收入 75.22 亿元，比上年增长近 10%；实现中间业务收入 11.42 亿元，比上年略有增加；四个行业事业部新投放一般贷款中，基准利率（含）以上占比 69.6%，比同期全行新投放对公一般贷款中同口径占比高出个 5.2 个百分点。

2009 年，民生银行积极探索优化中小企业金融服务新体制，经监管部门批复同意，将中小企业金融事业部改造成为业务范围覆盖全国、持分行级营业执照的中小企业专营机构。在对中小企业业务实行事业部矩阵式管理模式基础上，中小企业金融事业部加速推进在全国范围内的中小企业业务布局，稳步推进重点区域中小企业专营机构建

设，初步形成以长三角为重点，逐步向环渤海、海峡西岸、珠三角等经济带辐射的格局，专业从事中小企业金融服务的销售机构数量扩大到 23 个，在较好控制风险前提下，实现了业务规模快速发展和盈利水平提升。到 2009 年末，中小企业金融事业部贷款余额 341.8 亿元人民币，存款余额 201.81 亿元人民币，较年初分别增长 90.6% 和 21.7%，不良贷款率 1.22%，保持在较低水平。约 93% 的贷款为短期贷款，贷款平均收益率达到基准利率上浮 20% 的水平。

2009 年，民生银行的零售业务取得了规模快速增长和结构重大调整的突破。截止到 2009 年末，零售贷款余额为 1,638.80 亿元人民币，比上年增加 553.09 亿元人民币，增幅 50.9%，占客户贷款总额的 18.6%；零售存款总额为 1,941.04 亿元人民币，较上年增长 578.36 亿元人民币，增幅达 42.4%，占客户存款总额的 17.2%。

2009 年 2 月 20 日，民生银行开始推出面向小微企业的金融服务产品“商贷通”，在短短一年的时间里快速成为小微企业贷款的领先银行，带动了零售贷款的高速增长。“商贷通”业务定位主要是满足融资需求在 500 万元人民币以下的小微企业。在区域选择、行业选择、客户准入上，民生银行坚持有所为、有所不为，采取审慎的策略，先在华东沿海 10 家重点分行稳健起步，积累经验，探索规律，然后在全行逐步推广。从业务进展情况看，达到了预期效果。截至 2009 年末，民生银行“商贷通”贷款余额为 448.09 亿元人民币，占个人贷款余额的比例达到 27.3%，客户累计达 3 万余户，且资产质量优良。从贷款定价和“商贷通”贷款的特性来看，“商贷通”业务有效地优

化了民生银行的贷款利率结构。

2009 年，民生银行的信用卡业务取得了突飞猛进的发展。累计发卡量达到 763 万张，本年新增发卡 114 万张；交易额 1,024.49 亿元，同比增长 37.5%；净非利息收入 10.48 亿元人民币，同比增长 45.6%；贷款余额 142.66 亿元人民币，同比增长 12.1%；6 个月以上不良率为 2.46%。截止到 2009 年末，民生白金、钻石信用卡累计发卡量达 17.3 万张，在国内银行同业中名列前茅。

2008 年 10 月，民生银行成立了私人银行事业部。2009 年，民生银行的私人银行业务实行了矩阵式事业部管理架构，在北京、上海、南京、深圳、广州、成都、福州等分行建设了十二家私人银行专营机构。私人银行部围绕客户多元化金融服务需求，持续开发了专属投资产品、个性化信贷业务以及其他综合金融服务方案，并提供家庭资产传承、功能信托等方面的非金融服务。截至 2009 年末，私人银行客户数量达到 1,229 户，管理金融资产达到 254 亿元人民币。

## 二次腾飞全面启动

民生银行董事长董文标先生指出：2010 年民生银行将全面进入“二次腾飞”阶段。

民生银行从 2006 年就开始进行业务结构调整和经营模式转型，核心是从传统的粗放型、外延式的增长模式向集约型、内涵式的增长模式转变。调整和转型从公司业务事业部改革、零售银行能力提升和新一代核心银行系统建设等多个方面展开。到 2009 年，这些调整和转型已经取得显著成效。其中，公司业务事业部改革，对高风险的业

务从传统的总行—分行—支行“三级经营、三级管理”运作模式变为事业部的“一级经营、一级管理”运作模式，极大的提高了专业化服务的能力和水平，有效的降低了风险；大力推进小微企业金融服务，为民生银行找到了新的业务增长蓝海，把包括“商贷通”在内的个人贷款作为做强做大支行的主要业务，全面提升了零售银行的核心竞争力；四年磨一剑，民生银行的新一代核心银行系统将在今年全面上线，这将为民生银行进一步完善事业部改革和推进流程银行建设提供强有力的科技平台支撑。

民生银行表示，2010年将加快各项改革的协调配合，继续深化流程银行建设，主要包括：进一步完善事业部改革，增进内部有效合作，促进业务更好发展；有序推进中后台管理支持体系优化，调整组织体系、经营管理模式和业务流程，实现科学改革、系统改革和精细改革；做好新核心银行系统上线有关配套准备工作，确保上线安全、顺利、高效运行。

2009年下半年，民生银行提出了“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的市场定位。民生银行表示，2010年，将加快民营企业、小微企业、中高端零售业务的规划和发展，主要包括：适应民营经济发展特点，培育基础客户，实施系统开发，开展战略合作；推进中小企业金融服务专营机构布局，创新产品服务体系；建立商贷通业务长效发展模式，理顺小微企业业务经营管理体制和运行机制；加快零售业务资源整合，统一服务体系和发展规划，建立多层次、全方位的中高端零售产品平台。

民生银行行长洪崎先生表示：“2010年，本公司强调将加快增长方式转型，做好稳增长、调结构、促改革、增效益的均衡发展，实现从做业务、做产品到做客户、做效益的转变，为建设‘特色银行’和‘效益银行’、实现民生事业的‘二次腾飞’奠定坚实基础，不断提升公司价值，以优异的业绩回报广大股东和社会。”