

主持人 毛晓峰：大家下午好！感谢各位出席民生银行今天在香港举行的 2011 年年度业绩发布会，同时也非常感谢来自中国大陆和海外地区的证券投资机构分析师及基金经理通过电话连线方式参与我们今天的会议。我是民生银行副行长、董事会秘书兼联席公司秘书毛晓峰，今天的会议将由我来主持。

首先，请允许我介绍一下今天出席会议现场的民生银行管理层：民生银行副行长赵品璋先生；民生银行总行授信评审部石杰先生；总行资产负债部张昌林先生；总行财务会计部白丹女士；民生银行总行融资办公室何力先生，这几位都是我们部门的总经理。

现在有请赵行长为大家介绍我行 2011 年的经营情况、财务指标以及前景展望。

赵品璋：非常感谢各位朋友，在这里我非常荣幸的向大家介绍民生银行 2011 年各项经营情况。2011 年中国民生银行的业务发展和改革取得了突破性的成绩，我们用出色的经营业绩向广大投资者交了一份较为满意的答卷，我们于 2010 年提出了二次腾飞的建设取得了重大的进展。建设特色银行是中国民生银行第二次腾飞的关键内容，2011 年中国民生银行的特色银行建设取得了重大的进展，用户特色、收入特色、业务特色逐渐形成。在客户方面，民营企业、小微企业、零售高端客户，他们在成为民生银行主要的客户，2011 年末，本行运营企业客户余额有贷款户数，在对公业务板块中占比达到了 83.60%，民企一般贷款余额占本行全部贷款余额的比例为 40.40%。民营企业成为了民生银行最大的客户群体，本行小微企业贷款的客户数，达到了 45 万 8000 户，其中商贷通客户为 15 万户，小微企业贷款余额占本行全部贷款余额的 19.40%，成为中国银行业小微金融服务业的领军。私营银行客户的数量达到了 4650 户，管理金融资产达到了 684 亿。

收入特色方面，从贷款定价能力提高，在净利息收入大幅增长的同时，通过为客户提供全面的金融服务，实现了非利息收入的快速增长，2011 年，集团净非利息收入达到了 173 亿 7500 万元，同比增长了 97.58%，占比达到了 21.14%，高居内地股份制银行前列。

业务特色方面，在开展传统商业银行业务的同时，民生银行大力发展投资银行等新业务，特别是金融管家服务，为民营企业客户提供一揽子贷款、理财、财务顾问、发债、上市融资等服务。

在效益银行建设方面，本行业绩取得了显著的增长，盈利能力进一步提升。2011 年推出本行股东净利润达到了 279 亿 2000 万元，同比增长了 58.81%，总资产回报率即股东权益回报率由 2010 年的 1.09%和 18.30%，分别上升至 2011 年的 1.40%和 23.89%。定价能力的显著提升，2011 年净息差达到了 3.14%，比上年提高了 0.2 个百分点。运营效率进一步的提高，2011 年成本收入比为 31.74%，同比下降了 3.76 个百分点。

本图显示的是我行的主要财务指标，2011 年末，集团总资产规模，资产总额达到了 22290 亿 6400 万元，同比增长了 22.23%，其中贷款和现款总额为 120520 亿 2100 万元，较上年增长了 13.96%，客户存款总额 16447 亿 3800 万元，较年初增长了 16%。在业务许可的同时，集团不断的提高风险管控水平，2011 年集团不良贷款余额贷款率为 0.63%，较上年降低了 0.06 个百分点，拨备覆盖率较上年初进一步提升，达到了 357.29%，本集团的资本充足率较上年提高了 0.42 个百分点，核心资本充足率比上年末下降了 0.2 个百分点。2011 年末，分别达到 10.86%和 7.87%。

2011 年，本行立足民营企业银行的基本战略，在加强客户基础建设方面，一方面采取了多种手段和措施，大力推行新客户的开发，公司业务的基础客户群体，另外一方面，在继续保持大客户关系的管理的传统的基础上，结合国民经济发展的转型及本行业务发展转型的时期，完善了 1+2+N 的金融服务模式，加强了民企客户的开发，积极培育未来公司的业务的主流群体。

报告提出了本行有余额民营企业贷款为 11353 户，一般贷款余额为 4841 亿 6200 万元，分别比基数增加了 38.59%和 24.58%。在对公板块当中，有余额的民营企业贷款客户数，民营企业一般贷款余额分别达到的 83.60%和 60.14%。本行公司一般贷款余额为 8050 亿 1700 万元，比上年末增加了 545 亿 1600 万元，增幅为 7.26%。公司贷款的不良贷款率为 0.78%，比上年下降了 0.06 个百分点，本行公司存款余额为 13452 亿 5800 万元，比上年末增加了 11649 亿 8100 万元，增幅为

13.98%。本行公司业务贷款定价能力显著提升，2011年公司贷款平均收益率为7.16%，比上年提升了1.34个百分点。

公司业务板块中，中间业务收入快速增长，2011年累计实现手续费及佣金净收入达到了89.46亿元，同比增长了69.27%，占全部手续费和佣金收入的61.91%。

2011年末，事业部积极应对复杂多变的外部经济环境，强化风险管控意识，探索新型市场业务，努力推进金融管家服务模式的应用，深入贯彻民企战略，各项业务稳步增长，资产指标继续向好。地产、能源、交通、冶金四个行业事业部的中间业务收入由2010年末的22亿9900万元快速增到2011年的35亿5700万元，增幅为54.72%。报告期末，行业事业部的存贷款余额分别达到了1952亿5200万元和2934亿5400万元，比年初分别增长了10.73%和5.60%。

过去的一年中，本行把发展中间业务与业务结构调整有机结合起来，一方面继续加强传统中间业务的发展，另外一方面，重点发展资本占用少，收益高的业务。积极建立起以债务融资工具，发行成交结构性融资，资产管理为核心的新型市场融资的业务，本行进一步确立了交易融资业务，作为本行未来融资业务发展的重点方向。报告期内，本行交易融资业务发生额为6751亿9800万元，稳定客户7052户，派生存款余额1633亿6400万元，分别较上年大幅增长了94.68%和72.16%、51.32%，资产托管业务方面，本行重点发展投资基金、股权投资基金、保险债权、银行理财等托管业务，及优质的产品推动业务稳定快速发展。报告期末，本行资产托管金额折合人民币为3811亿5500万元，较上年末增长的83.12%，实现托管业务收入3亿9300万元，同比增长了104.69%。实现托管业务的规模效益的快速增长。

本行管理年金账户106693户，较上年末增长的73.37%，年金托管规模为46亿5200万元，较上年增长了45.88%。在融资工具方面，大力发展中小企业集合债，转融中期票据等业务，报告期内累计为68家企业发行短期融资券和中期票据80亿支，发行规模为572亿3700万元。

2011年，本行继续商贷通贷款业务带动本行零售业务的快速增长和结构性调整，截止报告期末，零售贷款总额为3614亿4900万元，比上年末增加了875亿6400万元，增幅为30.07%，其中商贷通贷款余额为2324亿9500万，占全部零售贷款余额的64.32%，按揭贷款余额达到了829亿9800万元，占全部零售贷款余额的22.96%。

2011年，本行累计存款稳步增长，截止年末，零售存款余额达到了2863亿5600万元，较上年增幅增长了559亿5400万元，增幅达到了24.29%，理财产品的销售增长带动了本行零售客户的金融资产的快速增长，零售客户金融资产达到了4685亿6300万元，较上年末增长了48.04%，零售客户总数为2197万户。

2011年来，本行对小微金融企业进行了全面升级，正式推出了小微金融2.0版的升级版，小微金融2.0升级版在五个方面做了重大的提升。一方面全面拓展了服务范围，不仅是融资方面更有众多的选择，而且在结算、财富管理等方面，推出了多项创新，形成了多元化的小微信用产品的体系框架，从简单的信贷服务方向向综合信用服务转变，而是进一步主动提高了保证信用，非质方式的贷款结构方式当中的占比。让更多的无法提供质押的小微企业和个体工商户获得了更多的金融支持。

三是改进了受信定价体系，实现了客户价值和风险识别的统一，发展了长远的客户关系。

四是加强了客户服务，开辟了财富大课堂，为小微企业和个体工商户普及现代金融知识。

五是优化运营模式，以工厂化的手段，强化服务效率和服务品质。

我向各位简要的分析一下2011年的财务表现。

报告期内，本集团实现推出本行股东的净利润279亿2000万元，同比增幅103亿3900万元，增幅为58.81%，基本每股收益1元零5分，同比增长了3毛9，增幅为59.09%。

本集团的资产总额、负债总额均突破了万亿大关，报告提及了资产总额为22290亿6400万元，比上年末增加了4053亿2700万元，增幅为22.23%，负债总额为20949亿5400万元，比上年末增加了3764亿7400万元，增幅为21.91%。

本集团的盈利能力不断的提升，平均股东权益回报率达到了 23.89%，较上年末增长了 5.59 个百分点，平均总资产回报率为 1.40%，较上年增加了 0.31 个百分点，税前拨备平均股东回报率达到了 38.98%，较上年增加了 9.34 个百分点，税前拨备平均资产回报率达到了 2.25%，较上年增加 0.50 个百分点。

本集团实现净利息收入为 648 亿 2100 万元，同比增长了 189 亿 4800 万元，增幅为 41.31%，比集净息差为 3.142%和 3.14%，比上年提高了 0.2 个百分点。净利差提升的主要原因是加息因素、业务结构的有效调整和资金业务的利差提高，本集团实现手续费及佣金净收入 150 亿 1000 万元，同比增加了 68 亿 1200 万元，增幅为 82.18%，手续费及佣金净收入占营业收入的比率为 18.37%，较上年提高了 3.21 个百分点。主要是理财业务、银行卡业务，顾问咨询服务业务和贸易金融等手续费及佣金收入增幅较大。

本集团不断加强完善成本管理，持续的改善成本收入，不断的提升运营效率，报告期内，本集团成本收入比为 37.14%，比同比下降了 3.76 个百分点，往均和人均净利润分别达到了 4650 万元和 69 万元，同比分别增长了 37.66%和 23.21%。

本集团客户存款为 16447 亿 3800 万元，比上年增加了 2268 亿 6100 万元，增幅为 16%，从结构来看，公司存款占比为 82.26%，个人存款占比为 17.55%，其他存款占比为 0.19%。从期限的结构上看，活期存款占比为 42.26%，定期存款占比为 57.55%，其他存款占比为 0.19%。

本集团贷款总额达到 12052 亿 2100 万元，比上年末增加了 1476 亿 5000 万元。在资产总额当中，占比达到了 54.07%，与上年末相比略有下降，主要是受市场环境和业务结构的影响，从贷款业务结构来看，由于商贷通、贷款业务的增加，报告期末个人贷款和贷款余额的占比比重极高，达到了 30.21%。

报告期内，本行不良贷款率为 0.63%，较上年末降低了 0.06 个百分点，拨备覆盖率为 357.29%，较上年提高了 86.84 个百分点，贷款拨备率为 2.23%，比上年提高了 0.35 个百分点，抵御风险能力进一步增强。

截止报告期末，本集团资本充足率比上年末提高了 0.42 个百分点，是 10.86 个百分点，核心资本充足率较上年末下降了 0.2 个百分点，是 7.87%。

2011 年受资本充足率变化的主要因素，一是这方面业务正常发展，风险加权总资产额有所增加，另外一方面，本集团通过净利润补充核心资本，发行一百亿次级债及利息贷款损失一般准备补充不足资本等方式，提高了资本的规模，部分提交了风险资本，增加对资本的充足率的影响。

接着我向大家分享一下我行 2012 年的发展前景。

2012 年，民生银行将全面贯彻落实中央经济工作会议和金融工作会议精神，加大改革和创新，加强资源整合，深化特色，突破难点，夯实基础，提升管理，围绕特色银行、效益银行的发展目标，确保二次腾飞的战略彻底实施。

具体采取以下措施：

稳健提高公司的价值，包括：

一，深化实施战略业务，积极有效的推动民营、小微、高端客户的三大战略，巩固并扩大战略客户的基础。

二，全面提升小微金融服务，为小微客户提供全方位的现代金融服务。

三，完善金融管家模式，为民营企业提供综合经营服务。

四，优化私人银行服务模式，拓展零售高端业务。

五，全面提升服务，促进中间业务更好的发展。

总之，民生银行将积极适应内外部环境的复杂变化，全面推进三大战略更好更快的发展，进一步深化民生银行的改革，全面提高精细化管理，努力完成本年各项经营工作业务，按照二次腾飞的战略转型的具体部署，实际推进特色银行、效益银行，实现公司价值最大化。我的报告完毕，谢谢各位。

主持人 毛晓峰：谢谢赵行长的演讲。接下来我们提问。先请两位现场的提问，今天还有电话在线上，再请远程电话的参会者提问。大家提问的时候，请每次不要超过两个问题，也请您发问的时候，报上您代表公司和本人的姓名，我们的现场工作人员将会向你递上麦克风。现在请现场的嘉宾提问。

毛军华：我是毛军华，非常感谢管理层给我这个提问的机会，我有两个问题。第一问题是关于商贷通的，在目前整个宏观经济下行的态势当中，中小企业的金融环境或者是资产质量的风险在加大，我们对于商贷通今年业务的发展计划是怎么样的呢？之前我们希望到2012年年底能够达到2500亿左右的余额，这个方面我们的计划有没有变化？

删除的内容：(音同)

第二个问题是关于房地产金融这方面，民生银行在这方面做的是非常出色的，但是目前来讲，有一个房地产信托或者是房地产的结构化融资，这方面的管理层怎么样评估，未来两个季度房地产信托或者是房地产融资的资产方面的风险，谢谢。

石杰：您的第一个问题，虽然面对贷款额度紧张和存款压力的持续，我行仍然会重点围绕民企、小微和高端三大战略业务推进，以建设特色银行、效益银行为发展目标。面临额度紧张和一定的存款增长压力，但是我们行将仍然贯彻执行国家关于加大小微企业金融支持力度的政策，将有限的资源优先用于小微企业，我们的政策不会发生任何变化。

删除的内容：了

删除的内容：改革

第二个问题，您关心的有关结构性信托房地产产品的有关情况，我简单给您介绍一下。目前民生银行和信托公司合作发行的房地产信托产品，占民生银行理财产品的比例，仅仅占到2.95%，金额为40亿元，到期的时间主要是2012年下半年和2013年的上半年，目前项目均运行正常，本息兑付正常。

删除的内容：对

民生银行在其中不承担资金风险，也不提供担保或者是隐性担保，我的回答完毕，谢谢。

国泰君安李伟：谢谢管理层，我是国泰君安的李伟，我想问一下贷款增速只有14个百分点，但是风险资产增长了25%，请问这个是什么样的资产导致的？是否是可控的调整？另外，未来风险资产的增速能否控制在15个百分点？还有就是分红比例，今年是创新高，我们关注2008-2010年三年是低于20个百分点，但是今年是接近了20个百分点，请问这是否是一次性，未来能否保持在20%左右的水平？谢谢。

张昌林：非常好，2011年整个银行业受贷款额度和存贷比的管理等方面的影响，增长速度是保持在中度和偏慢的速度。经济的需求是强大的，所以说我们在满足企业的贷款方面，企业融资需求也很广，我们提供表外融资，包括信用证、保函、理财等各种方式满足企业的需求，这方面也带来了我们中间业务收入的快速增长。这里面结构的变化，表内和表外总体来说，这里面有一个此消彼涨的关系，如果表内的风险资产加大了，表外这块就会小一些。总体来说，我们对资本的使用，在年度的资本额度内做安排，表内的会少一点，表外会适当多投一点，这样也可以极大的提高我们资本的使用效率。谢谢。

删除的内容：整个

删除的内容：存贷比

删除的内容：以及额度

删除的内容：期

删除的内容：底等

删除的内容：其他

删除的内容：很多

删除的内容：好

删除的内容：的

白丹：我来回答一下第二个问题。商业银行利润分配不仅仅是考虑银行自身的发展，还要关注我们股东的利益和满足监管政策的要求。今年我们董事会建议2012年进行中期的利润分配，考虑一个是要达到我们监管部门对资本充足率要求的前提下，在未来实施每年两次分红，并保持分红政策的持续性和稳定性。也建议股东大会授权董事会，决定2012年中期分配的方案。2012年中期利润分配的现金比例不低于本公司，2012年上半年净利润的20%。

毛晓峰：分红这个我稍微再补充一句，白总讲的是我们公告里面的一段话，这里面主要是想向资本市场表达两个意思。民生银行现在的分红政策可能还是逐渐的倾向于定量的给大家增现金，我们现在有承诺，在保证资本充足率的情况下，尽量一年两次现金分红。前几年的分红政策，从去年开始就开始慢慢的向这方面在走，今年的董事会特意在今年的分红公告里面讲了这么一段话，就是想给资本市场一个信息，就是后期的分红政策，这个趋势已经定下来了。

删除的内容：嘉宾男

主持人 毛晓峰：我们有请电话线上的嘉宾来提问。首先有请瑞银证券励雅敏女士。

瑞银证券励雅敏：民生银行的管理层大家好，非常感谢给我一个提问的机会。我想问一个关于贷款收益率的问题。去年大家知道是一个升息的周期，而且是供不应求，我们知道贷款的整个策略也是向议价能力更高的客户这块转移。2012年整个的形势还是发生了一些变化，比如说不再是一个加息的周期，甚至可能会出现降息，目前的情况来看，整体的需求也不是特别的旺盛，所以我想了解一下公司的管理层在2012年这样的一个背景下，将采取如何的一些策略，来使得整个的贷款的收益率会大体保持一个平稳，也请管理层能够预期一下整个全年的贷款收益率的情况，如果是按季度的话，整个趋势是什么样子的？谢谢。

张昌林：谢谢您的问题，这也是很多投资者和证券分析师关心的问题。

首先，从目前来看，我们并没有感觉到整个的市场贷款利率的需求有非常明显下降的趋势。

第二，整个贷款收益率的变化会取决于供求以外，还会跟业务结构的变化有关系。从民生银行的角度来看，我们2012年整个贷款客户**结构**的优化会进一步的持续，小微贷款所占的比重还会继续的上升。2009年投放的一些中长期的贷款今年到期的比较多，今年到期的中长期贷款差不多有900多个亿，我们的收益率会受到影响，总体来说我们有信心2012年贷款的收益率可以保持2011年的水平。谢谢。

删除的内容：协作

主持人 毛晓峰：我们请电话提问的第二位是中信证券的陈挺。

中信证券陈挺：我想问一个有关于**资产**质量的问题，咱们公司的小微贷款做的比较多，从昨天的报道上来说，温州地区的不良率出现了急剧的上升，我想请管理层介绍一下，2012年以来，咱们小微贷款在哪些地区受到的压力会比较大？

删除的内容：自身

第二个问题是关于资本方面的，前一段时间，民生银行在港股有一个配售的过程，我们想了解一下在A股的可转债上是怎么样的呢？谢谢。

石杰：你所关心的小微企业的资产质量的问题，目前针对温州的情况来讲，当前江浙暴露出来的一些情况明显一些，为此我们采取了以下的风险控制措施，来确保小微企业贷款的质量的总体安全。

第一，建立了快速的信息报告制度。

第二，针对江浙地区的跑路现象，资产质量的情况，针对有问题的贷款，我们逐笔的制订了具体的措施，做到快速处理，有保有压。

第三，我们组织了专门的团队，在前期**检查**的基础上，目前必须加大对热点地区和重点行业的全面排查工作。

删除的内容：运行代客

第四，我们总行风险管理委员会，根据行业的特点，风险爆发的情况，下发风险管理提示，适当的调整部分产品的**准入**标准。但是需要说明的一点是，如果拿整个江浙的平均情况来看，我们行的情况是最好的。谢谢。

删除的内容：总

删除的内容：和税收

主持人 毛晓峰：前面还有一个问题，涉及到A股再融资的情况，你说一下。

何力：关于A股可转债的有关情况是这样的，去年九月份，我们根据董事会的决议，报送了相关的情况，从那以后到现在我们陆陆续续的反馈根据证监会意见的有关材料，目前很多都是在等待进行审批，谢谢。

删除的内容：嘉宾男

巴克莱银行代表：我想问两个问题。第一，关于融资平台，最近银监会也有一些新的管理要求，融资平台哪些是可以继续支持的，哪些是维持，哪些是减少的？能不能谈一下我们行大概的比例，哪些是**继续支持**，哪些是**压缩**？您刚才谈到了去年有几百亿到期了，那些中长期贷款大概是什么情况呢？融资平台有没有不良的增加？

删除的内容：实施

第二个问题，因为去年到今年有一些新的监管的要求，对于手续费的征收，特别是小企业的征收，是不是有一些方面是不允许征收了。我看四季度有一些环比的下降，去年总体全年增长非常好，有80%多的增长，今年大概是一个什么样的合理水平呢？新的管理是不是有一些负面的影响呢？谢谢。

石杰：我来回答第一个问题，您刚才的问题是最近银监会发了十二号文件，十二号文件就是关于银行贷款的风险监管有关政策。其中这个政策**文本**中有一个非常鲜明的主题思想，指导思想，就是关于融资平台风险监管工作是政策不变，深化改革，审慎推出，重在**专线**。实际上他讲的支持类压缩类的贷款，跟以前的全覆盖、基本覆盖、**半覆盖**和无覆盖要进行重新认定，这个认定工作要在今年的五月之前完成，目前正在紧锣密鼓的做。您所讲的几大平台，基本上都是属于支持类的，这是第一个问题。

删除的内容：嘉宾男

删除的内容：民营

删除的内容：本

删除的内容：暂

第二点，截止2011年末，我们行的政府融资平台贷款的余额是1567.95亿元，较2010年末，我们减少了404.45亿元，其中按照当时作为一般类的公司贷款，达到了634.7亿元。2012年，我们现在整个到期的融资平台贷款，大概占到48%左右，从现在的情况来看，到期还款，逐笔的核算都没有什么太大的问题。

第三点，截止2011年底，我行融资平台贷款统计全部是正常的贷款，没有不良贷款余额。谢谢。

关于手续费收入的这个问题，是这样的，2011年全行的手续费和佣金收入增长比较快，这里面主要的贡献一个是理财业务，一个是信用卡，还有是跟贸易融资相关的像信用证、**保理**等等这些业务。这些增长占去年整个增长的70%左右。

删除的内容：底

你刚才关心到的小微业务，从去年四季度开始，监管部门发了一个文件，对小微企业，小微客户不能收取财务顾问费、贷款承诺费等等这一类的收入，总体来说，这个政策给我们的整个中间业务的收入不会产生较大的影响。主要是因为整个的小微业务在我们总的收入里面占的比重非常低，整个占我们总额的不到2%，这部分没有太大的影响。

去年四季度的变化，主要是由于四季度监管部门对理财业务进行了一个规范和清理，实际上也通过四季度的规范以后，整个今年我们理财业务已经恢复了增长，所以预期今年理财业务的收入还会继续保持比较好的增长。谢谢。

主持人 毛晓峰：再提两个问题，线上还有一个没有提完，我们就请线上回一个问题，再回到现场提一两个问题。下面有请申银万国证券**倪军**。

删除的内容：李义

申银万国证券**倪军**：各位管理层好，我想问这样一个问题，我们也关注到其实很多民营企业的贷款还有很多类似相关的咨询费或者是财务顾问费，跟我们贷款综合的收益有一定的关系，我们看到去年下半年或者是四季度的时候，很多的一些银行中间业务中的咨询费和财务顾问费的占

删除的内容：李义

比也有所下降，我想请教各位管理层，对今年整个中间业务综合的增长会是一个什么样的判断？我们看到一二月份整个经济的数据也不是特别的强劲，那小企业可能会受到的影响会相对比较大一些。我不知道管理层对今年这一块整个小企业的经营状况是怎么看的呢？想请教一下各位管理层。谢谢。

删除的内容: 战略

张昌林: 谢谢您的问题，您关注了整个监管跟财务顾问相关的问题，确实是从今年以来，监管对银行贷款相关的收费正在进行一个清理，目前正在按照监管的要求进行自查。下一步，还要按照监管的要求进行规范，规范进一步的发展，整体来说对我们的基本增长没有影响。我们在这方面，有自己的特色的是我们主要的定位客户是民营企业，在民营企业的客户给我们提供服务的过程，不仅仅是提供一个简单的融资服务，更包括了财务顾问，上市融资，发债，以及提供资源整合等服务，这样的话，就会使我们在中间业务收入这一块的影响更小一些。

删除的内容: 嘉宾男

删除的内容: 证

删除的内容: 跟

总体来说，2012年整个的中间业务的增长仍然会保持比较好的速度，就是刚才我讲的，整个2011年的增长在几个方面，其实财务顾问只是其中的一个部分而已，总体来说，仍然会保持比较好的增长。谢谢。

删除的内容: 跟

主持人 毛晓峰：现场最后一个问题，这边来一个问题，这位女士。

法国巴黎银行代表：谢谢管理层给我这个机会问最后一个问题，我是法国巴黎银行的代表。我们公司现在发了几百亿的金融债，给小企业提供资金和来源。我想问一下，因为有比较大量的资金进来，第一就是说信贷的审批当中，金融债融资的这部分小企业贷款还是同样风险管控的手续，我们如果整个民营经济情况不稳定，我们是先让他们等一等，还是急着投放出去呢？这是第一个问题。

第二个问题，还是有关商贷通的问题，刚才也提到了管理层现在加大了一些可能有问题资产的排查工作，我们是不是已经看到了一个风险管控点的前移，就是跟踪到前台去，也给投资经理在他们的激励机制当中反映在未来资产质量的考核呢？谢谢。

石杰: 我来回答你这个问题。第一点，我觉得我们无论是用自己的存款，给小微企业放款，还是发金融债，给小微企业放款，我们的评审标准、评审流程和评审责任是不会变的。金融债来了以后，我们会根据我们资产负债的相关规定、节奏，合理的发放这些贷款，这是第一个问题。

删除的内容: 嘉宾男

第二个问题，关于小微贷款的质量，我们觉得商贷通和小微金融服务2.0版本最大的亮点就是强化了综合的风险感觉，而不是仅仅靠一个点，一个环节，去控制商贷通的风险。所以现在我们对整个商贷通的小微企业的风险，大概是在四个方面全面的、系统的进行控制。

第一，始终坚持价格覆盖风险，批量化、规模化、专业化、专门化、效率优先这种综合开发的核心理念，提高小微业务的发展，加强小微业务的风险管理，这是第一点。

第二，在小微企业的支持方向上，2012年我们将继续大力推动商圈战略，优选消费性的行业开展受信工作，具有战略意义，这是宏观层面。

第三，我们初步探索了民生银行独特的小微贷款的评审技术，通过交叉验证，充分利用第三方数据进行查询，以及完善客户的平衡模型等多种方式，进一步提升我们评审技术。

第四，也是核心的一点，也是民生银行在小微风险管理里面创新的一点，初步建立了全方位的售后服务体系，成立专门的小微的售后服务机构，搭建了多渠道的售后服务平台，不断完善小微企业的全方位售后服务，来控制这些风险。谢谢你的问题。

毛晓峰: 我再稍微补充一点，我们大概今年的新增贷款的预计的一半以上还是要投到这里面来，这是第一点。第二点，事实上贷款之外，还有大量的票据业务，也有一定的比例。现在在小

删除的内容: 嘉宾男

微金融这一块，还出现了很多的撮合业务，就是我们作为委托贷款，我们作为撮合方，把第三方的资金直接和小微企业打包，三块加起来比去年的量应该是能够基本上持平的。

第二，今年在这一块，一个是深化，一个是融合，一个是找新的增长点。深化这一块，主要是由原来纯粹的资产业务，商贷通贷款，现在向全面的小微金融服务进军，这一块大概体现了几个方面。我们贷款进去了以后，从去年开始，我给大家讲一个数，现在派生储蓄这一块，已经开始见到效果了。去年民生银行，推了一个乐收银的项目，叫智者乐山，仁者乐水、商者乐收银，乐收银的项目，光这一块去年大概出了 11 万台乐收银机器。民生银行去年做这个事情之前，在全国的商户的收单量是微不足道的，去年我们已经排到了全中国商户收单量的第一名，这是所谓的股份制商业银行。

删除的内容：（音同）

今年按照现在的计划，也得再出 10 万台，而且去年是从 7 月份开始的，民生银行 2009 年全行一年的所谓的单户结算量，就是我们的收单结算量，大概就是 300 亿左右，现在我们刚刚看到的数据，三月份单月就超过 500 亿的商户结算量，看来还是有效果的。这个趋势后面就是结算的这一块。

第二块，因为现在我们有超级网银，有的贸易权以后？，其他的账户分别变成的主账户，这个对吸收存款也是很大的帮助。

去年铺了 10 万台，真正活跃用户不到 30%，今年我们要把这个量提高。你要是不出，连活跃度都没有，先把量提升上去，今年由原来纯粹的商户的固定电话收单向互联网收单，移动收单和固定电话收单以及和第三方合作收单，这一块是希望今年做的。他们今年做了一个比较保守的计划，今年可以拿到 6000 亿的收单量，我是希望他们能够再高一点，现在按照目前的状态，应该是没有问题的。

大家比较关心这个事，第二个就是综合金融服务底线在哪儿呢？现在慢慢的在做，但是我们还没有完全做到家，去年光商贷通客户给信用卡客户带来的，去年商贷通客户中间大概增加了 10 万户信用卡的高端的持卡人，就是光是这一块，为信用卡派生也是很高的，所以金融服务在这一块。

另外还有一个很重要的趋势，就是除了分化以外，还是走专业化，刚才问题问的很好，就是员工激励，我们前中后台专业化讲的很多了，现在更重要的是，最近在分行和支行在做试点，我不知道大家看到没有，最近民生银行的事比较多，频繁的搞各种各样的论坛。我刚刚从上海过来，我们最近刚刚带了一百多人在泉州做石头，包括玉，包括海产品，我们慢慢的以支行把整个的产业链重新整合，这个支行很可能会打破中国传统的支行的概念。

比如说我们福州三家分行，厦门、泉州和福州，这三家分行现在加起来一年也就是七八个亿的利润，我泉州的石头一年就可赚个一二十个亿，专业化了以后，把全中国的石头从头到尾，好像一个曲线，从石材、矿材一直到分销，整个的链条都在做，我们正在试。今年准备大概拿出十个支行和十家分行，十家分行做综合 2.0 版本的小微金融的试点，十家支行做专业化支行的试点，在这个基础上，再配合我们的小微信贷系统和信贷工厂的上线，在全行把这个事情推一下，大概我跟大家补充这一点。

删除的内容：微笑

主持人 毛晓峰：今天因为时间关系，感谢大家参加这个会议。因为今年还会持续的有一些跟大家见面的机会，如果有机会，欢迎大家到民生银行去，最近我们事业部分化，小微金融的提升，产业链的开发，民生银行有一系列的举措，大家如果有机会，董事会办公室可以安排给大家详细的介绍一下这分析的情况。