
中国民生银行股份有限公司分析师电话会

时间：2012年9月5日

实录内容：

主持人：各位投资人，大家下午好！感谢各位出席分析师电话会，我是民生银行董事会秘书万青元，下午的会议由我来主持。

首先，我介绍一下今天出席会议的民生银行管理层：

- 分管风险的行长助理 石杰先生
- 分管小微业务的副总经理 周斌先生

石杰：大家好！

周斌：各位投资者，大家下午好！

主持人：公司基本面来看没有任何异常情况，股价出现一个大的波动，我们也接到很多投资人的电话，为了跟分析师作出更好的沟通，我们举办此次会议！首先请行长助理石杰先生为大家介绍我行风险管控情况。

石杰：各位投资者，大家下午好！我主要是想跟大家交流一下我们行资产质量情况。目前由于整个经济下行，我们的客户面临的经营环境发生了一些变化，客户的经营面临一些挑战。整个经济下行期间我们的资产质量、风险管理也遇到了一些挑战。所以在我们可预期的范围内增加了一些不良资产，这个我们认为都是正常的，而且是可控的，都是预期之内的。针对今年经济下行整个资产质量工作，我们实质上做了很多工作，主要是三个方面：第一，进行了风险的排查。第二，对可能出现的问题作了预警。第三，对已经出现的问题逐步进行重点清收。我们基本原则就是早发现、早预警、早处置。对一些重点行业、重点领域我们都有重点的措施，所以对已经发生的不良贷款、关注贷款和逾期贷款我们都做了比较严格的逐户的管理工作，从目前情况来看，我们行对一些不良资产的两个方面，一个，未来的发展趋势处于可控的范围内。不会比现在半年报公布的有扩大的趋势。第二，我们现有已经出现的不良风险缓冲方面工作做得比较到位，还会有一些清收、重组和处置。展望到年底，我们的不良状况、不良率、不良发生额仍然在可控制范围之内。我们拨备也提的比较足，这个拨备我们

判断完全可以缓冲和覆盖目前乃至预计可发生的不良贷款。我们整个资产质量和风险情况没有发生异动，没有发生大的变化，完全是在我们的正常预期范围内，都在我们可控范围内，而且在年末，从7、8月份新增的情况来看，不会有扩大或者蔓延的趋势。基本的资产情况就是这样，谢谢各位投资人！

主持人：请石总介绍一下钢贸的情况

石杰：关于钢贸这块，民生银行有一部分在介入，但是我们已经对整个钢贸企业作了全面排查。从排查情况来讲，我们行实行业务部运作，我们所有钢贸企业都是围绕着核心客户上下游产业链做的，因此可以追索，核心企业差额回购的。个别的钢贸企业发生风险以后，我们及时与核心客户做了沟通，核心客户对这些企业出现的风险、出现的问题都给予了补偿和保证，所以我们觉得我们对钢贸企业风险控制还是比较有信心的。这个信心原因有三点：第一，我们进行了全面排查，对所有钢贸企业每户的情况，存货的质量、数量，贷款到期情况，我们全部能够掌握。而且每一户在半年前都已经进行了逐户清理，所以现在心中有数，基本上都有风险抓手。第二，我们的商业模式有大企业这个抓手。第三，我们对存货融资这块，存货的数量、质量和第三方监管企业都进行了梳理排查，而且与第三方监管企业进行紧密联系。从目前来看，在江浙地区我们对存货数量、质量控制得当，不会有大的、系统性的风险，可能有一单两单冒出来，但我们每户都有相应的处置措施，这个请投资者放心。

主持人：谢谢石总的讲解，下面请零售部周总介绍我行小微金融现阶段经营情况。

周斌：各位投资者，大家下午好！我是周斌，大家很关注民生银行小微金融，可以负责任地讲小微金融作为民生银行三大战略之一从来没有动摇。民生银行从去年7月份我们小微金融达到2000亿规模的时候就是提出来民生银行小微金融从1.0版向2.0版的转变，到今天整整的一年。这个1.0和2.0最大的区别，我在这里跟大家说一下。1.0我们是传统的资产业务，目前，我们提出民生银行小微金融的综合金融服务，综合金融服务有两个大的特征：一个是从全面服务的角度，我们可以说是目前国内比较大的小微金融的专营机构。第二，我们专业化方面在过去一年多取得长足发展。在半年报里面大家很关注的或者说其实只关注了民生银行商贷通业务增速好像有点慢，我想利用这个机会跟大家说一下。实际上今年上半年确实有一些变化，我们总结成三个变化：第一，上半年情况看，确实是外部的需求出现了一些问题，这和宏观经济数据是完全吻合的。在去年同期再往前一点，贷款需求1：4，一笔贷款里面至

少有4个需求户，今年上半年有的时候不到3个需求户了，这是需求的问题。第二，大家说的比较多的就是同业模仿民生银行进入这个市场，在有些地方的确发生。最重要一点实际上民生银行主动求变，我们内部进行了大的结构调整。小微金融评价从传统的商贷通规模到今年有四个指标，一个是规模增长，第二，客户增长，第三，结算变化，第四，存款自足能力提升。今年上半年这些指标全面完成任务，客户、结算、存款，全面完成了经营计划，有的是大幅度的，7、8月份小微客户数增加了将近10万户，结算客户也得到了较大的增加。为了小微贷款有比较好的增长，在今天也就是在今天上午我们刚刚召开了一个全行小微专题工作会议，大家如果注意一下，我们从下个礼拜一开始，民生银行将推出“七新”，包括新的形象、新的产品、新的活动、新的服务、新的政策、新的流程、新的竞赛，这个我们准备工作全部到位了。投资者可以对我们民生银行小微金融要抱有坚强的信心。

上半年，在经济周期波动、市场比较混乱的时候，民生银行是主动降速。就像开车一样，我现在没有必要把速度到120码，通过调整期很多事情准备到位了，我可以加速。户均贷款逐步下降，这是民生银行在小微金融整体风险控制非常关注的指标，我们将有效信贷资源支持更多客户，同时可以更好分散风险。8月份我行乐收银，也就是小微业务最重要一个结算工具，实现现金净流入较大增加。零售存款现在有1/4来自小微企业主储蓄存款，所以小微金融给零售带来的变化是大家看得见的。

第二个，我想说一下我们的亮点。这个亮点就是董事长说的持续推进2.0，有三个东西：专业化、规模化、综合金融。持续推进2.0我们重要的两项工作的进展情况也跟大家作一个交流。今年上半年总行级专业化支行确定了20家，下半年会再批20-30家专业支行，这是专业支行推进速度。第二，现在民生银行城市商业合作社达到680家，按照计划今年年底一定会达到2000家的要求。这是重点工作的亮点。

第三个，大家说民生银行的机会在哪？第四季度是我们旺季的旺季，五大节日密集，国庆、中秋、圣诞、元旦、春节，民生银行安排了三个梯度营销冲击波，第一波我们主题是相信每个小微的力量，从线上到线下全面展开，五大节日促销民生银行已经开始。民生银行长期把注意力放在大众消费精品门类，过去一段时间已经有自己一套独特工具、方法和理念。利用这个机会简单介绍到这里。

主持人：谢谢周总的演讲。接下来是问答环节。请注意，在大家提问的时候，请集中在风险管控或小微业务方面，每次不超过两个问题，请会议助理播报提问操作方法。

嘉实基金：民生银行管理层好！股价出现了波动，我觉得快速的反应开这个电话会议也是对

我们投资者的重视，有利于充分沟通。我想提的问题还是小微金融方面，请周总介绍一下，刚才提到民生银行主动降速，就是在规模上可能会随着宏观经济形势有所调整，我觉得这个实际上是我们乐于看到的。如国结合今年形势还以超常规的速度发展，可能我们更加担心。但是在2.0版你也提到了我们在客户方面做了更多，请您介绍一下在降速过程中，我们小微客户存量结构有哪些调整，比如从行业维度、比如从地区维度？谢谢！

周斌：跟我沟通比较多的投资者应该知道民生银行的风格，就是我们对敏感行业一直保持审慎态度，就是对制造业，从民生银行小微金融开展那一天开始，民生银行在500万以下贷款客户里面我们对钢贸一直保持非常非常谨慎态度。第二点，在华东这个板块，我们现在冒出一些不良资产也是在华东，但是小微贷款无论准入的行业还是单户和联保体的金额都作了调整，举一个简单例子，原来联保体最高300万，去年降到200万。今年业务增长比较迅速的并不是华东板块，增长比较好的应该还是中部地区和北京。行业类别和区域上实际上已经作了很大的调整。

石杰：我补充一下。刚才周总讲的实质上2.0版本从风险角度讲，除了自身原因调整之外，今年增速比较慢还有一个主要原因就是结构调整，结构调整最关键一个因素就是以前刚刚做商贷通的时候只是做一些散单，从去年开始2.0版本，我们必须做综合化、批量化、专业化，作为一个模式综合开发。所以散单向综合过程中，结构调整过程中肯定有一些规模、发展速度受到一些影响。存量调整就是在商业模式上由散单向综合化、批量化来开发，做商业模式、做整体开发。从现在看，小微不良全是散单，这是第一个存量调整。第二个调整，行业调整。非常明确，小微只做消费类的行业，坚决不进入生产资料这种行业，进入消费圈和细分行业，所以行业作了一些存量调整退出。第三，地区分布。尤其前几年，江浙地区、长三角地区经济比较发达，我们小微存量增速比较快一些，但是我们2.0版本在全国各个区域进行了相应的一些推广，推广过程中实际上我们整个小微地区分布更均衡了，更均衡反过来风险区域性分散度也强了。第四个调整，刚才周总讲的联保体的调整，明确了什么样的联保体，一个是从数量的联保体，从规模的联保体，最主要是从行业上什么样的联保体能做，什么样不能做，在什么商圈里，哪些市场不能做联保体，都作了明确界定。刚才周总介绍下半年持续调整以后，因为我们做的商户多，商圈有一个金九银十，整个商户资金需求旺季、金融服务旺季，我们对投向、投量、投向哪个区域、行业乃至客户我们都有一个完整的市场规划，这个市场规划经过风险管理部门全面审定后进行实施，所以是先谋后定的。

中金公司：各位领导好！我有两个问题，第一，资产质量方面的，我想领导介绍一下，因为8月份刚刚过去，我们8月份逾期贷款余额相比6月末增长状况是什么样子？比如说单纯看看小微企业贷款方面，逾期贷款增长是在加速还是说逐渐平缓？第二个问题，关于小微的，刚才周总介绍到同业在模仿我们的产品，包括国有银行内部把民生银行作为一个标杆让下面研究，而且以我们作为一个样板来做，我们民生银行小微这方面在竞争面前，我们到底核心竞争优势是哪些，是竞争对手难以模仿和抄袭的？

石杰：我来回答你的第一个问题，7、8月份出现的逾期贷款的频率和比重跟上半年基本是持平，还略有下降趋势。原因就是我们认为在江浙地区这一块发生的问题，因为我们采取了早发现、早处置、早暴露，基本上对这个区域的问题全部暴露出来了。所以我们预测江浙地区，尤其是浙江，温州、宁波这些地区应该说进入9月份是一个平缓期，高潮已经过了。我们现在报出来跟我们预警情况完全一致。第二个问题，小微、大公司、中小，这三个板块在7月、8月份里面，小微出的问题是最小的。我们问题比较多的可能是中小这个领域可能占的比重高一些，但是小微在这三块里面相对比较小。

周斌：我想说一下你关注的两个问题，一个是资产质量，刚才石行长已经作了解读。我们判断经过8个多月，无论内部还是外部的调整，我们是心中有数，从8月份看到的数据我们心里非常有底。第二个关于同业在跟进民生、学习民生，我觉得核心优势实际上我觉得从我做小微金融第一天开始，包括我们董事长教育我们都是一个竞合的关系，因为这是一个4000多万的市场，也没有哪一家银行一家把它吃了，哪一个银行把它吃了也消化不了。民生银行过去3年时间有四个优势：第一，客户需求认知的优势。刚才石行长已经作了很好的补充，无论在行业范围，还是地区方面，还是特定联保体产品运用方面，我们有很好的认知，这种认知不是一家银行今天想明天就可以推出来的。对小企业的认知，需要银行信贷理念的革命和信贷经验的积累。第二，从民生优势来看，我们数据积累的优势，目前我们的小微客户数量已经达到了74万户，跟我有信贷往来客户接近20万。过去3年一共累计发放6500亿贷款。交易笔数超过50万笔。小微各个行业交易的核心数据的积累，这是每家银行认知产品的源泉。我想在我们董事长战略引导下，它是一个持续积累的过程。第三，流程优势。“我们相信每个小微力量”新的营销策略中有一个最重要的，也是在总行授信评审部、石行长领导下，我们从后端发起，制定优先级，主动营销，从效率上其他银行跟进民生可能还是有一点点困难。第四，团队和系统处理能力优势。做这个小微的市场，从不敢做到敢做到会做，它是任何一个市场人员必须经历的过程，不可能一蹴而就，如果现在有的同业说我敢做，敢做和会做和

善于做是不同的理解，所以民生银行经过几年锤炼，我们市场人员在同样领域、同样市场里面，他们选择和把握客户能力方面、有效为客户提供服务、及时性应该高出同类银行一筹。

石杰：我再补充一下。民生银行做小微还有三个优势：第一，体制优势。现在没有任何一家银行全国性的这种银行把它500多家支行网点机构拿出来做小微，不去做其他业务，专门做小微业务，这是我们几年体制改革形成的体制优势，如果你作为一家支行行长，你做一个亿贷款和150万贷款实际上前期付出的劳动、成本、精力是完全一样的，但是回报是不一样的。民生银行经过几年体制改革，拿出所有将近600家网点资源专心、没有任何旁骛的，没有任何一家国有银行、全国性股份制银行能够做到这种情况。所以我觉得体制优势是我们做小微的核心竞争力量。第二，在体制优势面前，我们2.0版本核心思想就是专业，我们现在逐步地在特定的区域、特定的细分行业、特定的商圈里面，我们在这三个特定里面去专心致志做这些专业支行，把这些支行分门别类成为专业，最终先是你专注做这些事情，然后专门做这些事情，然后专业做事情，形成专业支行，在中国金融竞争里面我们觉得不是产品制胜，绝对是专业制胜。第三个，我们综合金融服务。综合金融服务大家一直没有讲透，我们现在所谓的城市商业合作社就是从营销角度、服务角度、风险管控角度，把分散的小微群体组成一个特殊群体，把民生银行服务镶嵌到这个群体里面，形成群体力量、纽带力量，把它绑在一起。我们商业合作社从风险角度、从竞争角度就是在小微金融竞争中建立了一个金融壁垒，这就是我们的壁垒，在周总刚才讲的前提下，这三个优势可能是其他银行无法比拟的，一个是我们的绝对优势，第二个是我们这几年积累优势，第三个是我们快半拍，在这个市场中不怕大鱼吃小鱼，就怕快鱼吃慢鱼，我补充一下。

华夏基金：刚才提到小微贷总额已经到了6000多亿，能不能介绍一下大概地域分布，比较早做的华东地区，按照我们现在做法是不是已经基本做到饱和程度，所以我们接下来只能往全国其他各个支行进展？谢谢！

周斌：6500亿是商贷通推出后累计发放量。第二，关于区域安排，实际上在前面石行长已经作了介绍，如果长期关注民生银行，应该知道民生银行商贷通简要历程，我们2009年从华东十个分行开始起步，然后2010、2011年全行推广，目前整个结构，华东大概占不到40%，最高占比曾经做到70%，现在全行比较均衡，现在过百亿支行一共有8家，除了北京、上海、南京、杭州，再有我们中部地区，包括济南都已经脱颖而出，包括广州、深圳都已经做到百亿规模。从需求来看，不能说饱和，这个距离饱和这个词还有相当的距离，从民生银行战略

角度出发，我们在2.0里面清晰把它表述出来，我们不仅仅只做融资，我们最重要是综合金融，民生银行结构来看大概是一个3：7开，大概30%客户跟我们有融资需求关系，70%客户并不是有贷户，站在综合金融和专业化服务，我觉得这个市场还无限广阔，应该有足够的想象空间。

华夏基金：刚才你提到合作社对我们综合金融这块的帮助能不能展开稍微解释一下？

石杰？：三个方面，第一，风险管理方面，一个客户一个客户管，成本太高了。第二，从客户角度讲，长期经营中，民生银行提出联手组建民生银行商业合作社，主要是三个东西：第一，把产品镶嵌进去，第二阶段，把服务镶嵌进去，通过商业合作社把70万户客户和今后发展客户分门别类，传统经理管200个客户会精疲力尽，但是我们做的好的，一两个经理管两三个合作社是游刃有余。少于50人的合作社我们也不会急于推出，但是大于200人后，我们就会进行细分，现在维持合作社规模100到150户左右。

鹏华基金：刚才周总对小微贷款这块介绍比较全面，我比较关心的问题是就是刚才提到小微贷款里面，民生已经把联保、互保标准提高了，咱们在技术层面上怎么把担保户担保情况摸清？据我所知这块在征信系统比较难以查清楚，有的银行在这方面做得不够精细的话，是出现一些风险情况的，不知道民生这块具体怎么做？

石杰：我来说，因为涉及到风险情况。实质上从去年温州地区发生跑路以后，我们就仔细研究这些跑路企业、多元化投资企业，大家从银行贷款通过什么渠道贷出去的。我们研究以后发现更多的就是通过这种联保、互保这种形式，然后有虚假性，然后通过担保公司，钱出去，挪作它用，形成最终的风险的发生。分析这些情况后，我们实际上从去年10月份开始就对我们所有的联保、互保，不是从网上查，是每一笔贷款组成专业团队逐笔查，一个是查联保真实性。第二，查资金用途。第三，查目前使用状况，是不是真的用于这上面。我们得出两个结论，我们行在贷款用途上比较紧，对联保、互保有一定标准，检查比较严格。第二种，一定要做批发化、专业化，做散单的互保，这种风险比较大。所以我们提出小微一定要杜绝散单，做专业化、批量化市场开发。这是最有效的手段。第二个手段，我们通过人民银行有比较好的系统，能观测这些小微企业资金归集，在资金归集中有异动的、有大额变化的，如果这些钱都往一个帐号归集，这一定是有问题的，通过实时的控制，发现这些问题后我们及时采取措施，控制它。笨鸟先飞，及时着手，最有效的还是亲自去看、亲自去查、亲自去布置，

我们着手比较早，所以对这块还基本能做到底数比较清楚，状态也比较明确，措施也比较到位。谢谢你！

麦格理证券：非常感谢万总给我这个机会。刚才石行长、周总也提到了，我想问两个操作上的问题，第一，民生银行在发展上，希望规模化、专业化去开发营销。但是行业的选择、行业的风险可能是一个非常大的考量指标，对风险也会有很大影响。我想问一下石行长，对于行业风险你们是什么样频率、什么样方式去监测？万一行业发生变化的时候，你们怎么把握？第二个我想问一下周总，刚才你也提到合作社这种方法，对于客户经理管理客户数量帮助有很大，当一个客户经理管客户数超过100甚至到200的时候，即使有中后台客户服务帮助，他怎么在日常情况下很及时掌握每个客户情况的变化？

石杰：我先说说你说的第一个问题，民生银行专注于对行业的研究时间已经很长了，从小微贷款操作来讲，具体授信评审来讲只是一个风险政策执行部门或者操作部门，从我们来讲，我们对行业研究经过7、8年研究，我们实质上在每年的9月份，现在已经开始着手做明年的，从宏观、中观、微观的情况就会做下一年度的风险政策。下一年度风险政策中就会明确界定我们哪些风险行业的市场机会、哪些行业的风险度，现在我们利用一些巴塞尔工具、利用一些模型，对行业进行研究后，实际上对行业的介入深度、标准、频度进行一个风险政策研究，而这个风险政策在行业领域做完后，我们又会根据大公司条线、中小业务条线、小微业务条线，这三个条线因为产品性质、客户群不同，又有一个具体的小微业务的行业政策。根据行业政策做出来后，我们授信评审部、小微业务部就会根据行业政策做出今年这一年度的授信评审指引。举例说光伏行业，在这个行业里面我们行业政策是什么政策，我们行有多少余额，这个行业市场机会会有多少，我们现在有哪些机会，额度是多少，限额是多少，今年这个行业授信政策、授信模式，以什么产品介入这个我们都会作非常详细的评审指引，这个评审指引实际上是在贯彻风险政策、行业政策更细的一个操作指引，这个操作指引既用于市场端去营销，又用于评审端掌握标准，把客户、市场、行业标准几个维度统一在一起。常态的是我们每季度根据市场变化，每季度进行一个调整，遇到特殊情况、突发事件还要对行业进行及时调整，例如今年对光伏行业调整了六次，不断在调整，我们研究的深度不比别人研究的浅，我们可能更有效、更有针对性。这样才能基本上保证对行业的风险控制作一些预判。基本就是这么一个情况。

周斌：关于小微的，刚才石行长已经介绍很清楚了，我举一个例子，比如第四季度大众消费

领域里面的精品门类，就说这个概念，大家可能关注到美国的玉米歉收、粮价开始上涨了。马上进入中国民俗最旺季的消费、中秋、元旦、春节，很多高档食材，比如海产品、牛羊肉制品，包括一些进口食品，这些冻品一定会在冷链里面，所以我们对冷链的梳理不是一两年了，在同样市场里面还是可以找到民生银行产品的立足点、客户的立足点。在这样一些门类里面这么几年我们还是投了很多心思。从微观金融层面讲一个故事。第二，这几年民生银行在小微实践当中也在不断摸索和积累适合这种大客户规模的海量客户管理的工具和系统。民生银行在前端我们有一个全行性的小微作业地图，第二，我们在中台这两年专做乐收银系统，客户已经到了22万户，活跃客户30%、40%左右，就是以我们的系统为主要结算工具，资金归集的客户占30%以上，接近40%。从今年上半年数据看，只要把小企业结算的东西拿到手里，任何风吹草动我们可以提前预判，这就是在客户管理、风险管理上的安全带理论。第三个系统优势，我们售后服务系统已经做了两次升级，现在2.0已经在全行应用，这个东西从后端可以及时发现客户的异常，同时刚才石行长介绍我们把客户分门别类管理后，对许多行业的淡季、旺季、资金需求特点自己能够做到心中有数，所以无论前端营销的效果还是中端的控制还是后台的监控，形成体系化，这是民生银行过去三年一直在实践中的在积累。

国金证券：各位民生银行领导下午好！非常感谢给这个提问机会，我提一个问题，过去几年民生银行小微金融业务保持了比较好的盈利能力，我想请展望一下未来对小微金融2.0版盈利水平趋势判断，以及实现这种盈利水平具体的措施和方法？谢谢！

周斌：从我的具体工作角度来讲，我觉得小微不仅仅是一个银行一个简单的业务门类，同时跟中国未来经济的可持续发展有高度的关系，我觉得两个方面，一个是内需的增长，内需消费结构的调整会在这个市场带来很大变化。第二，城镇化步伐也会让这样一批客户，我们实际上有一个调研资料，我们说未来这样一个客户群体至少会保持10%增长，未来五年这样的客户我想它不是减少，它会更多，4000万我们可以展望一下，很可能在一定时段到5000万、6000万户。第二，如果你选择了合适的行业、合适的区域、合适的客户的话，他们可成长性应该远远大于一般意义上客户的成长性，如果民生银行综合金融服务包括未来产品、服务粘稠度进一步加强的话，我想它给我们带来的不仅仅是传统意义上的定价上的回报，从我们努力方向来看我想有三个比较核心指标：第一，更大规模的客群，再通过3年努力能不能做200万客群。富国一共有350万户小企业，贷款客户有50万。我们说中国小微客户群体比美国大得多，美国大概只有600万，我们几年后就5000、6000万了，这是民生银行努力的方向，更大的客群。第二，更好的综合结算工具，包括手机银行、网上银行都有针对小微客户单独的

界面、服务系统，满足它的需求。同时我们要不断致力于改善我们电子化渠道，不断提升我们跟它的交付能力，这一点最终体现在民生银行业绩这一端的话，就是早日实现董事长寄予的希望，小微板块存款组织能力能够覆盖小微客户的融资需求，更深入一点，民生银行在小微战略引领下，我们零售组织管理和零售财富管理工作应该有一个质的变化，这就是银行的筹资能力、筹资方式发生比较大的变化，这是展望的第二点。第三点，我们能有更多的更具竞争力的产品。现在小企业受自身局限，目前跟银行融资还仅仅只是借钱这个层面，很想从银行拿走现金。银行也在做试点，小微金融上从传统个人贷款可能向法人融资借鉴，民生银行把很多有特色、中小金融产品移植到小微，帮助他们进一步降低财务负担，同时跟我的直接融资产生一定的可借贷性，通过这些努力，我想在市场上大家谈及小微金融的时候，我们既是原创，多年后或者五年更长时间能够历久弥新，这是我作为业务负责人所努力的方向。

石杰：关于盈利水平的趋势，实际上民生银行之所以做小微战略调整，更多是3、4年前我们已经看到这个利率市场化来临，小微更多的是应对利率市场化，对盈利水平趋势判断，它会走向一个市场的竞争，走到一个平均利润水平，但是一定会高于我的中小业务、高于大公司业务，因为市场的群体、价格敏感性就决定于一定会高于这个价格。但是民生银行2.0版本最核心不是简单要追求高利差，而是2.0我们更多通过提供现代综合一体化金融服务，立足小微金融服务，创造出一些最科学、最合理，而且大家最能接受的业务水平，来丰富我们小微这块盈利的结构、盈利的多元化，所以我们采取了一系列措施，您刚才讲的这些措施都是围绕着如何提供综合金融服务，在产品上、结算的渠道上、其他的培训服务上和小微客户自身提升上都是围绕这个进行，通过现代化、综合化服务提升小微金融服务，创造综合金融收益。所以这个市场我们未来盈利的前景绝对没有到顶，而且非常广阔。我们综合化、专业化开发，对风险管理，应该说我们信贷成本不会像有些媒体评价信贷成本急升，应该是一个平均成本下降的情况，我就作这样一点补充。

主持人：因时间有限，大家很关心我们A股发行可转债进度问题，我在这里做一个简单的介绍，我们A股可转债处于等待证监会批复文件阶段。我们选择一个比较合适的时间窗口再开展这项工作。我来总结一下今天的临时电话会议内容，主要是围绕大家非常关心的风险管控、小微业务这两方面进行讨论，给大家讲两点：第一，行长助理石杰、零售小微金融部周斌总给大家作了一个全面的介绍，总体来看，在这两块业务上民生银行整体状况非常正常，我在这里也提醒所有投资者，对民生银行要有信心，对整个中国银行业要有信心，银行业在金融业一枝独秀，即使利率市场化，它转型起来应该也不是很大难题，尤其是民生银行已经提前

五年为转型做准备，所以希望大家对民生银行有信心。第二点，我们大股东对民生银行也很有信心，在今天股价异动情况下，很多大股东也纷纷表示对民生银行支持。因为时间关系，可能很多分析师没有提问，如果有什么问题可以随时给我们来电话，也可以来访，由于时间关系，我们今天会议到此结束。谢谢大家！