
民生银行 2015 年一季度业绩发布会

时间：2015 年 4 月 22 日

实录内容：

主持人：大家下午好！欢迎大家参加民生银行 2015 年第一季度业绩投资者和分析师电话会议，我是民生银行董事会秘书万青元，今天的会议由我来主持。

首先，我介绍一下出席今天会议的民生银行管理层：

董事长洪崎；

财务总监白丹；

行长助理石杰；

零售银行部总经理张春方；

资产监控部副总经理张贵伟；

资产负债部副总经理李红卫；

财务会计部副总经理李文。

首先有请财务总监白丹简单介绍一下 2015 年一季度民生银行的经营情况，随后请大家提问。

各位股东、分析师：大家下午好！

2015 年一季度，本公司紧密围绕着战略定位，积极应对利率市场化挑战，加快推进战略转型，不断优化调整经营结构，进一步强化风险管控力度，盈利能力持续提升。现将一季度的主要经营情况向各位作个简要介绍：

一、盈利能力稳步提升，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的净利润 133.77 亿元，比上年同期增长 7.01 亿元，增幅 5.53%。其中，本行实现净利润 133.12 亿元，比上年同期增长 8.62 亿元，增幅 6.92%。

一季度，本集团实现归属于母公司股东的年化平均总资产收益率 1.36%，实现归属于母公司股东的年化加权平均净资产收益率 21.64%，由于受净利润增速放缓影响，以上两项指标分别比上年同期下降 0.24 个百分点和 3.16 个百分点；

基本每股收益 0.39 元/股，同比增长 0.02 元/股；每股净资产 7.42 元，比上年末增长 0.39 元。

二、资产负债协调发展，战略转型不断深化

一季度末，本集团资产总额 40,167.57 亿元，比上年末增加 16.21 亿元；各项贷款 18,866.93 亿元，比上年末增加 740.27 亿元，增幅 4.08%；各项存款余额 24,491.41 亿元，比上年末增加 153.31 亿元，增幅 0.63%；其中储蓄存款余额 5,875.45 亿元，比上年末增加 483.72 亿元，增幅 8.97%。

在规模稳步增长的同时，本公司战略业务不断深化。

在两小战略方面，本公司小微客户数达到 302.55 万户，比上年末增长 11.36 万户，小微企业贷款达到 4,078.28 亿元，比上年末增长 50.92 亿元；已正式投入运营的社区网点数量（含全功能自助银行）达到 4,900 家，其中经监管机构批准挂牌的社区支行达到 812 家，比上年末增加 69 家，小区金融非零客户超过 300 万户，金融资产达到 917.75 亿元。

在民企战略方面，本公司有余额民企贷款客户 11,152 户，民企一般贷款余额 6,723.47 亿元，在对公业务板块中的占比分别达到 77.35% 和 57.29%。

在高端客户战略方面，截至报告期末，私人银行客户数量达到 14,981 户，比上年末增长 5.12%；管理金融资产规模达到 2,425.65 亿元，比上年末增长 5.28%。

三、经营结构持续优化，运营效率不断提升

一季度，本公司不断优化调整业务结构、收入结构和客户结构。

在业务结构方面，截至一季度末，本公司债券及其他投资业务余额 6,383.35 亿元，在资产总额中占比为 16.50%，比上年末提高 1.02 个百分点；个人存款 5,763.99 亿元，在吸收存款总额中占比为 23.78%，比上年末提升 1.69 个百分点；消费贷款（不含信用卡）余额 1,098.07 亿元，在个人贷款和垫款中占比为 16.41%，比上年末提升 1.96 个百分点。

在收入结构方面，一季度，本公司实现非利息净收入 123.52 亿元，在营业收入中占比为 35.37%，同比提高 3.34 个百分点。

在客户结构方面，截至一季度末，本公司有余额对公存款客户数达 57.24 万户，比上年末增加 2.54 万户；本公司零售非零客户超过 2,100 万户，比上年末增

加 121.81 万户，管理个人客户金融资产 11,345.16 亿元，比上年末增加 614.94 亿元。

在经营结构调整的同时，一季度，本集团进一步加强成本管理，有效控制成本，运营效率不断提升。一季度，本集团成本收入比为 25.33%，同比下降 1.45 个百分点，成本收入比指标持续改善。

四、风险管控力度不断加大，资产质量总体可控

一季度，本集团持续完善风险管理政策，加大不良贷款清收处置力度，强化信贷资产质量管理，不良资产虽然有所上升，但资产质量总体可控。

截至一季度末，本集团不良贷款余额 230.36 亿元，不良贷款率 1.22%，比上年末上升 0.05 个百分点；拨备覆盖率和贷款拨备率分别为 180.58% 和 2.20%。

2015 年，本公司将积极探索中国经济新常态下的经营管理模式，加快客户结构和业务结构调整，稳步推进组织模式和管理体制改革，强化资产质量管控力度，促进盈利能力的不断提升。

报告完毕。

主持人：谢谢白总。借这个机会按照要求，我向大家介绍一下我们行 2014 年度利润分配情况。2014 年上半年本公司已向股权登记日登记在册的股东，每 10 股派发了现金人民币 0.75 元（含税），2014 年下半年，根据公司章程的有关规定，综合考虑了监管机构对资本充足率的要求以及业务可持续发展等因素，董事会建议向本公司股东派发股息，每 10 股派发现金股利为 1.10 元（含税）。议案将在 6 月 18 日举行的 2014 年年度股东大会审议和批准。

接下来是问答环节，请提问时每次不超过 2 个问题，请会议助理播报会议的提问方法。

问题：首先祝贺管理层完成了相对来说比较好的业绩，现在整个行业遇到困难，我行的不良整体控制比较好的，贷款上升得比较多。能否请管理层帮我们展望一下不良和关注类贷款这两个剪刀差在扩大过程之中，我们如何平衡这两方面？一季度关注类贷款大幅度提升的原因？第二，我想问一下息差的变化，两次降息叠加了利率市场化的放开，请管理层展望一下今年二、三季度以后息

差走势情况？

回答：从今年一季度的情况来看，我行不良率略有上升。同时关注类贷款也有一定幅度的增加，但从总体看还是可控的。关注类贷款上升主要受两个因素的影响，一是总体宏观经济在下行，对银行业整个资产质量的影响比较大，控制难度增加。第二，从实体经济来讲，传统制造业、批发零售业、采矿业和交通运输等企业经营较为困难。

从具体原因看：一是产业政策的影响，受国家压缩产能过剩，治理大气污染等外部政策的影响，煤炭、钢铁、造船、建材等产能过剩行业客户生产经营比较低迷，违约率有所上升。二是区域风险扩散，从华东向华北、华中，海西地区有所扩散。三是中小企业生产经营仍然没有得到明显改善，甚至出现恶化，还款意愿降低。四是担保链、担保圈影响，风险有所扩散。还有一点是在问题资产的处置过程中，部分较大型企业受保护和扶持，在清收处置上有统一行动。政府干预制约了清收处置进展。

总体判断，关注贷款增加的原因有宏观的，也有实体经济的，但大多是在经济下行期企业面临的短期周转的困难，基本面来看并没有出现大面积的系统性违约。

对于关注类贷款增加，我们也正在采取措施。一方面我们严格控制新增，加大监测、预测、预警力度。另一方面也加大清收、处置的力度，同时我们在和企业一起共度难关。总体来看，资产质量管理面临较大压力，我们在控制难度上今年确实比往年要大一些，但从总体趋势来讲，我们认为无论是不良贷款还是关注类贷款，如果宏观经济不发生较大恶化，总体资产质量还是可控的，在我们的预期范围内。涉及到资产质量的问题，所有投资者、分析师比较关注的问题。我想谈四个观点：

第一，从今年一季度的情况来看，我们把中国的经济理解为一半是海水，一半是火焰。总体上实体经济应该没有明显好转，而且在部分领域里还有持续下行的趋势。所以我们判断整个中国商业银行的资产质量在 2015 年应该还是一个持续缓慢下行的局面，所以在民生银行也不会例外的。

第二，对于民生银行第一季度情况，分析师比较关心两个问题：一是关注类

贷款上升；二是逾期与不良贷款的剪刀差日益扩大。这两个问题也是整个民生银行最关注的资产质量问题。关注类贷款上升和逾期贷款增多，除了刚才讲的市场方面的原因，也有一些客观原因。因为今年春节比较晚，春节过后由于整个经济没有大幅起色，一些制造业、采掘业都没有开工。在我们关注类贷款和逾期贷款中，欠息的因素占比达到 71%。所以整个逾期贷款、关注贷款更多不是本金逾期，而是欠息的因素影响，这个剪刀差我们认为在二季度已经采取了一系列的措施，应该能够逐步缩小。

第三，关于资产质量问题，我们觉得在目前经济形势下，我们要处理好两个关系，一是处理好灭火与救火的关系。对一些可能产生问题的客户，我们该灭火的必须把火灭掉，要付出的代价就是可能会产生不良、逾期的情况。第二，我们还要想办法对客户进行分层以后进行救火。我们提出了客户的减、退、加固等一系列的措施，这是灭火与救火的关系。二是今年和去年采取的措施不同，通过去年的情况，今年根据经济形势的变化，在灭火基础上，更多的采用缓释风险，采取信用加固的措施。我们对所有有问题的客户进行了严格的分层管理，通过对客户的细化分层采取不同的管理措施。这些措施在二季度正在逐步执行过程中，我们对所有问题贷款情况底数非常清楚，一户一策措施也非常清晰。三是在目标责任非常明确。预计二季度将剪刀差和关注类问题能够有一个比较大的压降。

最后一个观点，在中国经济转型的大形势下，我们也会采取一些创新的手段、方式，增加我们的收入，提高拨备能力，提高盈利能力，进而稀释可能暴露的风险。所以今年我们定位为资产质量效益年，也就是向不良资产清收要效益。应该说我们抓得比较早、比较实，预计在全年过程中有效的管控风险，把风险控制合理的范围内。

息差的问题，首先对一季度息差的变化下降的原因和进入二季度以后息差的走势我非常认同你们的判断，二季度息差再下降的压力小很多。另外就 2015 年息差的管理上，我想我们一直根据利率的走势和市场变化，有几个方面的措施：

第一，在息差管理上，对于业务定价来说，我们现在固定利率的定价，一季度上升接近 4 个百分点，从这方面来说能够有效的减少降息和利差缩小的影响。

第二，在业务安排上我们考虑今年来银行业息差变化和利率走势的情况，我们在资产业务方面也提前安排。

第三，目前来看在严格控制风险的情况下、客户结构调整的情况下，作为主要的利息收入来源——贷款这一块，定价并没有明显的下降，这对于未来息差也是一个好的方面。

第四，我们今年加大了固贷成本的管理，尤其是利率市场化的固贷业务，我们从今年来说有控制，尤其是二季度之后。我们要比同业控制的水平会更严一些。

从四方面来说，今年的息差管理，尤其是进入二季度以后要比一季度的状况有更好的表现。

问题：我第一个问题是很多投资者非常关心，请问管理层的换届的时间表？第二个问题，一季度的非息收入增长非常好，主要的驱动因素是什么？谢谢。

回答：谢谢，管理层人选大家都比较关心这个问题，董事会决定换届延期，原因很简单，我们的股东结构变了，银监会也在审核安邦的股东资格，股东资格一旦审批完，我们就会启动换届，这些问题在换届的时候都会解决。

从一季度非利息收入增长情况来看，一季度实现净非利息收入 128.78 亿，增长 28.42 亿，增幅 28.32%。而且在整个净非利息收入占比上明显提升，占比是 35.74%，同比占比提升 3.61 个百分点。从整个收入结构的情况来看，银行口径下，一方面银行卡的服务手续费收入，这占了 27.6%，代理业务占比是 25.3%，托管及受托业务是 21.1%，信用承诺类的手续费收入占比 14%，从整个收入结构来讲，我们还是保持持续增长。特别是不占用资本的中间业务收入里保持持续提升，尤其是理财业务同比增长 112%，而且托管业务也取得了新的突破，托管业务同比增长 41.6%，贸易金融增长同比增长 47.6%。所以从整个中间业务的发展策略来看，还是要不断地加大理财托管、融资发债、代理业务以及结算业务的手续费收入的持续增长，谢谢您的问题。

问题：我想问一下在大企业风险和小企业风险化解上有什么不同的策略、方法？第二个问题，现在的信贷需求情况到底怎么样？

回答：在 2013 年和 2014 年上半年中国银行业的问题资产和不良资产发生的

特点比较突出，两个集中，一个集中于中小企业，一个是集中于长三角地区。从2014年下半年到今年一季度来看又有特点，两个蔓延，一个是整个不良贷款由中小企业向大型企业，甚至于是国企、央企在蔓延。第二个特点，由长三角向环渤海，特别是向中部地区，向海西地区，蔓延的特征十分显著。从现在的情况来看，我们对不同区域、不同客户产生问题的原因都有比较详尽的分析，由于客户性质不同，产生问题的原因不同，我们采取的清收对策和方法也不一样。大型企业我们更多依赖这些企业自身运营的提升，自身现金流的培育来化解问题。中小型企业本身抗风险能力比较弱，出现问题之后缓释化解的方法不同，我们分层以后一部分需要救，一部分需要停，一部分需要退，一部分需要淘汰的，很难说采取什么方法。不良资产产生的原因、背景都很复杂，我行有一个团队对不良资产进行详尽分析之后，制订了一户一策的方案。当然了，在大型企业、中型企业采取的手段、方式方法还有一些区别。

第二个问题，进入一季度以来，从信贷需求上来看，整个经济应该说一方面实体经济开工率、利用率不足，在这种状况下信贷需求严重不足。一季度来看信贷需求主要产生在两个领域：一是与资本市场相关的领域，二是与政府投资相关的领域。所以我们进行了详尽的分析，因此一季度投资的重点体现在四个方面：一是我们紧扣重点领域、重点区域，例如京津冀一体化，长江经济带，“一带一路”、PPP的尝试和自贸区产品的对接，这方面我们选了好的、优质的，包括一些过渡性的项目，我们在做一些尝试、探索和逐步的形成商业模式。二是今年在整个政策上明显提出退、压、限、控、禁，我们在一些热周期的行业里加大了力度，例如医疗医药行业，包括健康产业链、天然气、军工和学校等等。这个行业今年一季度整个投入，这些新兴产业占有所有投入的17%。三是我们在与资本市场相关的定增、并购等投行业务中的融资需求进行了满足。四是我们没有放弃战略，在整个调整小微结构，在持续的退出大生产资料的结构项下提出大消费，这个领域的持续增长还是比较多的。虽然全部净增50亿元，整个增量远远大于净增的过程。所以在结构调整中，我们也在小微方面增加了投入。

问题：有两个问题请教管理层：一、请介绍理财业务情况和一季度末理财投向资本市场的比例？第二个问题，请介绍直销银行的相关数据，谢谢。

回答：目前来说截止到一季度，理财的非标投资有 21.3%，行业的投向一个是制造业、采矿业、金融业、交通运输、仓储和邮政，这是理财非标所谓的投向。从其它细分结构来说，我们可以这样说，从投资发售对象来说，个人理财占比较大，占 55%，机构专属理财有 43%，这是两个最大的结构。从收益情况来看，非保本的收益占 64%，保本占 32%，期限上 1-3 个月是最大的比重，47%，剩下 3-6 月份有 29%。

关于理财业务和资本市场的情况，因为今年从去年年末一季度，这个市场竞争非常激烈，不仅仅是行业银行竞争，更多面临着证券公司的竞争。我们也在积极稳妥的做这一块业务。从一季度的情况表现来看，我们更多的还是在审批的一部分业务。现在实际落地的情况可能在资金价格、资金效率使用上，与证券公司相比竞争上还是有一定的差距。所以在整个理财业务投向资本市场的比例，在实际运用额中占比不高。

对资本市场的理财投入，我们主要采取四个措施：第一，总行对理财的占比投入、标准准入，以及配比的要求是根据未来我们判断的股票指数相挂钩的。不同指数我们采取不同的管理标准。第二，我们对整个资本市场的投入管理，我们现在采取的是，在目前的点位下采取既要积极进入市场，更要对这个市场保持高度的警惕和警醒。第三，我们主要做资本市场三类业务，定增业务、结构性的股票融资、股票的融资融券，质押贷款、质押理财，这些业务我们对每一笔的定增业务，要求整个团队强调市值管理。第四，对所有的严禁进入资本市场的资金业务严禁介入。

直销银行和民生电商都是民生银行总体布局的两个板块。直销银行是我们国内第一家真正意义上的直销银行是民生推出的，一季度末民生银行的开户数达到 175 万数，资产余额是 237 亿，直销银行为我们拓展新的客户和提升民生银行总体的客户金融资产，贡献还是比较明显的。在新产品，比如说新资贷等产品马上完成测试，即将上线。同时会借直销银行的平台推出基金超市、保险宝石，以及学生贷，网络消费贷款，都会做有益的尝试。

电商因为平台建设需要周期，目前和民生银行在社区金融板块展开了尝试，对获客表现出比较好的态势。同小区支行做了初步的合作，现在商业模式正在探索的过程中，谢谢。

我行有两个比较明显的事件：一是成立网络金融部，二是民生银行是银行业首家 ppp 托管上线所以民生银行在互联网+方面还是力图有所作为的。

问题：不良贷款的行业分布？小区金融的最新进展？二是我看到在董事会公告把发债的规模从 500 亿调高到 2000 亿，具体原因？

回答：截止到一季度末，我们行新发生的不良贷款行业，从数据主要集中在批发零售业和制造业，一季度新发生的不良占全部的对公的 84%，这是大致数据。从区域来看，主要是在华东地区、长三角地区。在行业方面，主要集中在产能过剩行业和批发零售行业

我们调整目标，还是针对整个金融市场的变化做的战术上的调整，大家都很清楚，整个金融市场是非常大的市场，大资管时代、大投行时代来临了。在这个市场中我们觉得变化最大的是两点，一个是利率市场化，二是直接融资逐渐取代间接融资。所以在这种形势下，我们如果继续用传统的方式，用贷款继续维持经营，我们的路会越来越窄。我们会有一系列的，无论在负债端，资产证券化的出口端，还是其他端等方面都做了全面的安排，来适应这种市场的变化。我们认为发债这个业务是未来中国金融市场上，包括融资市场上要三分天下的一块业务，目前虽然从利率水平上讲可能不赚钱，谁争得这一块市场，谁就赢得未来。所以在发债市场做了全面的安排，准备在这个市场上发力。发力主要是两点：一是提高发债的规模，和发债的渠道，通过发债的产品来维系优质客户的关系。传统的中国银行业只是想着怎么发债赚手续费收入，我们现在把发债作为一个全产业链研究和开发。从发债的承销，发债资金的使用到最后不是持有发债，把发债流转起来，整个发债全产业链来做，我们借鉴了外资银行的经验，我们认为这个市场是大有可为的，而且在这个市场上有很多商业模式值得创新。

回答：小区金融从几个方面回答：去年底监管部门批准挂牌是 743 家，2015 年监管部门把社区支行的审批权下放到各银监分局，现在挂牌过了 800 家，这是网点的数目。产出的情况，一个是金融资产的余额在 3 月底的时候是 920 亿，比年初新增了 160 亿。第二个产出是储蓄，储蓄余额达到了 310 亿，比年初新增了 86 亿，这全部是在社区里的业绩。同时在社区作为营销平台，还产生了 62 亿的

消费信贷，比年初新增了 34 亿，这是金融资产、储蓄和消费信贷的增长。客户数现在在社区平台上达到了 300 万，比年初新增了 59 万户。这里面还有一个比较关键的数据，有效客户数达到 37 万户，比年初新增了 6.6 万户。

过去 2014 年以前是快速建设期，用 2 年时间建成了接近 5000 家，现在开始更多的是经营的优化，第三阶段是产出提升。今年的经营优化主要做三方面的工作，一是 6 月底以前要形成清晰的社区连锁店的盈利能力，可复制推广。二是在下半年要推行社区支行的行长负责制，这也是一个管理创新。三是要创新管理模式，实行远程管控和集中管控，现在已经具备了可推广的平台，相关的工作正在紧锣密鼓的安排之中，2015 年主要工作是经营优化和产出提升。

问题：感谢管理层给我提问的机会，在小微业务上，我们看到小微客户数一季度的环比增速较之前有比较显著的下降，这是一个主动的放缓，还是小微客户已经进入了比较低速增长的阶段？第二个问题是关于小区金融的，目前整个网点有 4900 家，监管层批准挂牌的是 812 家，监管层批准挂牌和没有被批准的在业务经营上有什么样的差别？

回答：小微业务到 3 月底，累积发放是 1.8 万亿，余额达到 4078 亿，比年初新增 51 亿。总体的小微客户数总体突破了 300 万户，达到了 302.55 万户，这是客户数的增长，您关心的关于增长的速度，今年以来更多强调在保证了小微贷款有一个合理增长的同时，更多强调了客户在交叉销售的综合产出的提升上，这肯定是小微目前的工作重点。主要从三个方面展开工作：一是手段和流程推出了小微宝移动作业平台，同时加大了 50 万以内的微贷推广的力度，促进客户层级的下沉，扩大客户的覆盖面。二是交叉销售，交叉销售更多的提升客户综合服务和业务收入，先后组织了新春回馈等系列活动，打造小微专属的市场产品的投放，以及初见成效。小微存款比年初新增了 151 亿。三是在业务拓展模式上进一步深化了一圈、一链一平台，进一步提高了获客平台，打造轻资产小微金融的模式。同时进一步优化信贷工程的流程，提升处理效率，这是小微业务增长和相关的业务拓展的情况。

因为小区金融也是民生银行提出的业务模式，目前 813 家挂牌的，还没有挂

牌有 3000 多家。如果是挂牌可以在里面进行人工销售和客户洽谈，除了大额现金业务不能办以外，其他业务都可以办。不挂牌的更多承担全功能自助银行的网点角色，这是差别所在。

问题：请问民生员工持股进度如何？

回答：员工持股我们已经把相关的材料，内部已经做了准备，因为员工持股涉及到高管人员，高管人员有核心人员的确定问题。因为人数比较多，5000-6000 人。我们现在也在做人数的测算，这个事情同我们的换届也是有相关关系的，我们现在都在进行中。谢谢。

主持人：感谢大家对民生银行一直以来的关心、关爱和关注，今天因为时间问题就回答到这里，我们是全国首个银行的季报，感谢大家的关爱与推介，谢谢大家。