
民生银行第三季度业绩发布电话会议

时间：16:00-17:00

万青元：各位投资者和分析师，大家下午好。欢迎大家参加中国民生银行股份有限公司 2016 年三季度业绩投资者及分析师电话会议。我是民生银行董事会秘书万青元，首先由我来介绍一下出席今天会议的民生银行管理层。出席今天会议的有：

行长郑万春；

主管金融市场业务的副行长李彬；

财务总监白丹；

个人金融部总经理王进军；

风险管理与质量监控部总经理李子玉；

公司业务与战略规划部总经理陈焕德；

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。

首先我们有请财务总监白丹为大家介绍 2016 年三季度民生银行的经营情况，随后我们将解答大家的提问。有请白总监。

白丹：各位投资者、分析师，下午好！ 2016 年前三季度本公司积极应对宏观经济形势和监管政策的调整变化，按照年初“做强公司、做大零售、做优金融市场”的经营思路，持续深化战略业务转型，不断改善和优化经营结构，进一步强化资产质量和风险管控力度，各项业务保持平稳发展，经营业绩稳步提升。现将前三季度的主要经营情况向各位进行简要介绍：

一、经营效益平稳增长，股东回报基本稳定

前三季度，本集团实现归属于母公司股东的净利润 391.63 亿元，比上年同期增长 7.86 亿元，增幅 2.05%。其中，本行实现净利润 385.71 亿元，比上年同期增长 5.73 亿元，增幅 1.51%。

股东回报指标方面，前三季度，本集团实现归属于母公司股东的年化平均总资产收益率 1.05%，实现归属于母公司股东的年化加权平均净资产收益率

16.58%，分别比上年同期下降 0.19 个百分点和 2.71 个百分点，主要是受净利润增速放缓的影响；基本每股收益 1.07 元/股，同比下降 0.03 元/股；每股净资产 8.95 元，比上年末增长 0.69 元。

二、业务规模快速增长，业务结构持续优化

截至三季度末，本集团资产总额 56,365.77 亿元，比上年末增加 11,158.89 亿元，增幅 24.68%；其中各项贷款 24,488.71 亿元，比上年末增加 4,008.23 亿元，增幅 19.57%；交易和银行账户投资净额 20,460.69 亿元，比上年末增加 11,325.07 亿元，增幅 123.97%。在资产负债规模快速增长的同时，本公司不断调整业务结构。一是继续提升投资业务占比，截至 3 季度末，本公司交易和银行账户投资净额在资产总额中占比为 37.42%，比上年末提高 16.56 个百分点，其中，国债以及地方政府债在投资总额中的占比达到 34%，比上年末提高了 4 个百分点；二是抓住市场机遇，促进个人贷款规模的适度增长，截至 3 季度末，零售消费贷款和住房按揭贷款余额 3,224.99 亿元，比上年末增长 1,473.98 亿元，在个人贷款和垫款中占比为 37.82%，比上年末提升 13.41 个百分点。

三、营业收入平稳增长，收入结构持续改善

今年以来，本公司积极应对利率市场化带来的利差收窄和营改增价税分离等不利因素的影响，加强对资本市场、互联网+、本外币一体化等方面的业务创新、产品创新和商业模式创新，加快结构调整，培育新的业务增长点。在公司业务方面，努力提升“三优一特”客户占比，持续推动发债、理财等管理类资产新增，加大投资、并购等投行业务拓展力度；在零售业务方面，加强公私联动和交叉销售，扩大金融资产规模，完善系统、渠道和平台建设，提升专业化经营能力和服务水平；在金融市场业务方面，加强前瞻性研究和分析，积极抓住市场机遇，不断提升自营业务盈利能力，促进金融市场业务收入的快速增长。

前三季度，本集团实现营业收入 1,163.81 亿元，同比保持增长；如考虑还原“营改增”因素影响，营业收入同比增幅 3% 左右。其中，实现净非利息收入 454.92 亿元，在营业收入中占比为 39.09%，主要是代理业务收入、托管及其他受托业务收入以及银行卡手续费收入保持较快增长。

在营业收入保持平稳增长的同时，本行持续推进降本增效举措的落地实施，不断提高成本精细化管理水平，运营效率进一步提升。前三季度，本集团成本收

入比 26.70%，同比下降 1.15 个百分点。

四、风险管控力度不断加大，资产质量总体可控

前三季度，本公司持续加强全面风险管理体系建设，不断强化风险排查和风险预警工作，进一步加大不良贷款清收处置和化解力度，确保资产质量保持基本稳定。截至三季度末，本行不良贷款余额 379.9 亿元，比上年末上升 54.77 亿元，增幅 16.85%；不良贷款率 1.56%，比上年末下降 0.04 个百分点；贷款减值准备余额 586.22 亿元，比上年末增长 88.40 亿元，增幅 17.76%；拨备覆盖率 154.31%，比上年末上升 1.2 个百分点；贷款拨备率 2.41%，比上年末下降 0.04 个百分点。

2016 年，本公司将继续深化经营体制改革，深入推进战略转型和结构调整，积极拓展新的业务增长点，强化资本约束和风险管理，促进各项业务的稳健发展和盈利能力的不断提升。好，我的介绍就到这儿。

万青元：好，谢谢白总监。接下来是问答环节。大家提问的时候，请每次不超过两个问题。现在请会议助理播报提问操作方法。

国泰君安：我们注意到了民生银行把事业部做了一个整合，尤其是在经济下行的情况下，贵行的对公业务也是转向了大企业和大集团客户。在未来资本市场上树立的战略定位将如何体现和其他银行的一个差异化。

第二个问题想请教一下我们对公政府融资平台贷款的余额大概是多少，另外贷款主要集中的行业和区域是什么？

郑万春：谢谢你的问题。首先我想说明一下，我们这次改革以后叫集团金融事业部，不叫集团客户部。作为集团金融事业部是原来几个事业部的调整，是一个经营单位，不是总行的一个职能部门。2007 年，民生银行就率先探索了事业部的体制改革，先后成立了地产、能源、冶金、交通和贸易金融等多个事业部，负责相关行业的各种规模的企业客户事业的经营。事业部顺应了当时形势的需要，发挥了专业、高效、扁平化的优势，较好的服务了企业客户，决策效率比较高，银行自身也取得了不错的业绩。

近两年来随着经济发展进入了新常态，经济和金融形势的变化，企业的经营

多元化、集团化的趋势比较明显了，原来的事业部不完全适应现在的情况了，例如能源事业部主要做煤炭，但是现在企业的经营本身也多元化了、集团化了，再加上有些行业也受到了经营形势的影响，受到了国家的限制产能过剩的行业是适当压缩的行业。所以这样的一种情况，原事业部的模式面临着资源分散，营销多头，协同不够的情况比较突出，急切的需要改革。我们在深入研究领先实践和事业部运行规律基础上，结合自身的实际，打造“前台一体化，中台专业化，后台集约化”的公司业务体制。突出了“以客户为中心”的事业部治理模式的变革，所以将原来的几个行业事业部，像能源事业部、冶金、交通事业部和贸金部的自营业务整合成为集团金融事业部，保留了事业部的管理体制，但是变成了主要面向于企业集团服务，变成了大型的民企集团、国企集团和大型的合资上市公司。另外还有一个是跨境业务经营，主要是为了加强总对总的营销，强化一体化的系统客户服务。同时要保持事业部这种高效的决策模式不变，这样的话就改造成一个总的集团事业部。集团事业部我们只是一个白名单，在一定的范围内为大型集团提供服务，一般来讲是 100 户左右，作为集团客户服务的对象，这 100 户左右都是全国性的、跨地区的企业集团，这样的话也是和集团客户部来进行总对总的营销。与此同时，对集团事业部以外的企业客户，我们并没有退缩，还是由民生银行的各个分行负责具体的营销。

作为一家主要由非公有制企业发起的全国类的股份制商业银行，我们始终坚持“为民而生、与民共生”的方针政策，大力支持民营企业的发展。我们现在提出对公服务，重点的客户我们叫“三优一特”，包括了优质的民企，优质的国企和优质的上市公司，以及具有地方特色的中小企业。在个金方面我们重点服务的是小微企业和消费信贷，小微企业仍然是民生银行服务的特色，所以民生银行的品牌特色仍然是服务民营企业，服务小微金融，这个品牌特色没有变。经过这么多年的努力民生银行已经形成了特色鲜明、口碑良好的民营企业的客户战略。事业部改革只是在内部营销体制上做了一个结构性的调整，并没有改变服务民营企业的战略。截至 9 月末，我们民生银行的民营企业一般贷款余额是 6400 多亿元，在境内的对公板块中，民营企业户数是占 60%，金额占 48%，还是远高于同业平均的水平。所以服务民营企业仍然是民生银行的特色。

关于民生银行的资本市场的战略定位问题，民生银行的特色体现在五个方

面。第一，民生银行未来打造的客群的特色，对公这一块希望重点是“三优一特”，个人金融这一块重点是小微企业和消费金融。同业方面我们也是重点服务优质的同业客户。第二，在业务特色方面，我们把财富管理、小微金融、投资银行等努力打造成民生银行的特色。第三是民生银行在体制上面有它的特色，我们保持了事业部+分行+子公司的这么一种特色，其他的银行很多都是没有事业部的，还是分行+子公司的模式。第四，我们比较有特色的是在银行分工上面，我们有直销银行，而且还做的不错，目前我们直销银行纯线上服务的客户已经有 460 万户了，年底有希望突破 500 万户，金额 470 多亿元。我们信用卡业务也是准备采取设立子公司的方式。还有一个小区金融也是民生银行具有特色的一点。第五，在产品上面，我们也努力打造一些具有民生银行特色的产品。比如说对公上面，我们在现金管理上有招标通、市场通。在个金方面我们有商贷通。我们采取综合授信的方式对企业在整个的一体化的管理。这些产品包括在支付方面的，比如说即将推出的一些新的支付的产品，如场景支付、虹膜支付等这些产品都具有一定特色。总体来讲，我们希望打造“五位一体”的品牌特色，使民生银行成为服务民营企业和小微企业的银行，经过若干年的努力，成为互联网金融和财富管理领先的银行，不断地增强民生银行持续发展的能力和竞争的优势。

李子玉：刚才问到我行 9 月末全行地方政府融资平台贷款情况，截止 9 月末时点，我行地方融资平台贷款 1,300 亿，平均剩余久期是 3 年。从贷款的区域划分来看，主要集中在江苏、浙江、北京、重庆、河北这几个省市。从行业来看，主要是租赁和商务服务，房地产业，水利，环境和公共设施管理。从我们的贷款质量来看，一直保持的非常好，目前没有逾期，没有不良，五级分类全部正常。从地方政府融资平台现金流覆盖情况看，现金流全覆盖占到 99.3%。从到期贷款看，前三季度到期贷款全部收回，四季度到期的贷款也有希望全部收回。对地方政府贷款，今年仍然把它作为一个重点支持的贷款。我们会在棚户区的改造，城市轨道交通，环保节能这些纳入国家重点支持的项目上给予支持，另外对 PPP 模式运作的也是给予支持。

招商证券提问：感谢管理层，我请教两个问题，一个是关于资产配置，另外

一个是关于息差。截止到三季度末，民生银行表内的资产和表外的理财在资产配置上，从策略上有何差异。在资产荒的大背景下，今年的风险偏好有没有发生变化。包括咱们目前对于权益类投资是什么态度，以及表内外的理财投资非标资产的一个规模和占比的情况。

第二个问题，今年三季度的净息差情况，环比有何的变化。请展望四季度和明年息差会呈现怎样的走势。

李彬：我先回答这个关于理财的问题。目前民生银行表内理财是以债权资产和货币市场工具为主。投资标的按照风险权重纳入风险资本计提，并且缴存存款准备金。配置的策略主要以高安全性和高流动性的策略为主。表外的理财基本上是债券和货币市场工具，还有一些非标，股权类产品。投资会根据市场情况和产品资金的不同采取不同的配置策略，例如票息策略，波段交易策略，行业优选策略等。今年以来，民生银行在票息策略及波段交易策略方面取得了很大的收益。

第二个问题是在资产荒的背景下风险偏好有什么变化。在资产荒的背景下，民生银行不做评级下移的配置考虑，而是通过加大了信用研究和市场研究的力度，通过动态配置来均衡资产负债息差的收窄。同时考虑到理财基金配置的整体偏好水平也是略有降低。

殷绪文：今年以来确实我行的净息差也是在持续的下降，这是大环境的问题。主要是两个因素促成的，第一个是因为今年资产规模的增速比较大，今年总规模增长比较多。现在的市场环境是资产端的收益率下降得快，负债端的成本下降得比较慢，所以在这样的情况下，资产规模增长得多，显然净息差就会下降。第二个原因是今年做了一个比较大的业务结构的调整，更多的去平衡资本的消耗，风险和收益的水平。今年增加了比较多的一些帐面收益率稍微偏低的资产，包括债券投资，地方债、国债。同时，今年还有一些其他的信贷资产，比如说按揭贷款的增长，这都是构成净息差下降的压力。整体来说资本的消耗、收益的水平、规模的增长和息差应该是更加平衡。预计净息差在四季度会相对比较稳定。如果还会有一点下降，下降得会更慢一点。大体如果外部的利率环境没有特别大的变化的话，降幅是趋缓的，会相对更稳定一些。

海通证券提问：我提两个问题今年煤炭的价格飙的非常的厉害，很多煤炭企业的经营情况其实是大幅好转的。我想问贵行在钢铁、煤炭贷款的敞口有没有新增的计划和投放。

第二个问题是关于资产负债配置，贵行对于贷款和非贷业务的判断，对于存款和非存款业务未来的规划和计划，四季度和明年的具体贷款的投放，在当前的经济形势下，贵行对于风险和收益的权衡情况，对于偏好的一个定位。

李子玉：煤炭和钢铁行业，又属于产能过剩领域行业。今年煤炭和钢铁两个行业，从年初到现在应该说变化很快。从钢铁情况来看，钢材市场整体是先涨后跌，价格走过了一个过山车式的行情，我们观测的主要钢材品种，有的价格达到了60%的波动。钢铁是国家限制产能过剩的重要行业，现在统计数据是3亿吨的产能过剩，今后5年仅仅是压缩1-1.5亿吨，短期内来看产能过剩这个问题仍然没有解决，从供给侧改革来看，仍然要逐步的压缩产能。煤炭也是这样，煤炭产量逐步限制和压缩，也是逐步走低的，价格止跌，有些地方的煤炭价格在上升，价格恢复的还可以。但是整体来看，煤炭行业仍然是产能过剩，大趋势没有变。我行对煤炭和钢铁行业，目前主要授信政策是，煤炭钢铁行业当中的优质企业，发展前景比较好的企业我们还是支持的。对于限制生产，属于淘汰类的企业，我们将严格限制。今年总体政策是压缩我们的贷款余额，目前总量还没有新增的考虑，个别客户可能会增加一些。

殷绪文：今年对资产负债的配置基本上更多的是考虑资本收益和风险的平衡，推动资产负债规模的稳定增长和结构的优化，提升盈利性，提升资本使用的效率。到现在为止，应该说效果还是比较好的。接下来感觉市场还是一个下行的态势，所以还将继续在这个方向上去配置资产和负债，推动结构的优化。从资产端来说，我们今年很多是推动“三优一特”信贷的增长，以及小微、消费信贷的增长，接下来还将是我们资产投放的一个主要方向。从负债的角度来说，因为利率市场化以后，也不能完全依赖于过去的普通存款的增长，但是这依然还是一个核心负债的主要内容，这也是一个重点的方向。但同时还要加大其他负债的一些配置的力度，包括NCD的发行，今年我们也是比去年要多一点。另外包括一些其他的中长期的，比如说金融债，也在着力的推动金融债的发行，最近也完成了

一笔金融债的发行。从四季度乃至于明年来看，基本上是这个趋势。

中信证券提问：我想请问两个问题，想请问一下三季度新增的逾期贷款，包括不良贷款，包括关注类贷款的一个行业和区域的分布，以及咱们对于四季度和明年整个资产质量的整体的判断。

第二个想请问一下零售业务，所有的股份制银行都在说零售业务的转型，我想问问贵行战略转型的特点，最具有民生特色的特点在哪里，以及未来的业务贡献度的目标。谢谢。

李子玉：我们不良贷款和逾期贷款、关注类贷款的情况来看，不良贷款余额比年初有所增长，三季度不良余额比二季度微增，但不良率比二季度有所下降，主要是因为三季度加大了清收处置，重点在核销和转让方面力度比较大一点，不良率的影响是这么一个因素。逾期贷款来看，比年初也有所增长，大概增加了200亿左右。从行业和区域来看，和二季度变化不大，主要分布在华北、华中这两个区域。另外个别分行，包括济南、石家庄、天津这些地方增幅大一些，后续我们将通过重整和加大清收处置力度，控制逾期贷款的增加。

未来资产质量的整体判断方面，从前三季度银行业已经披露的数据看，不良率整体仍处于增长势头，预计短期内不良率平滑向上增长是整个银行业的趋势。从我们行来看，我们三季度不良率比年初还是有所下降的，未来通过有效控制来调整我行的资产结构，加大清收处置，将不良率保持在一个平稳可控的水平，争取一个比较好的数据。

王进军：持续做好做大做强零售业务，实现规模、质量、效益的均衡发展，应该是成为民生银行稳定收益和高股本回报稳健和可靠的来源。打造一流的零售银行品牌，力争零售板块的收益通过两到三年的时间，每年在收益结构中提升两到三个百分点，在收益结构中占比超过40%。主要的利润指标是在股份制银行当中要做到前三。下一步发展的特点，主要有这么几个方面。第一个是建立协同发展的机制，推进大零售的发展理念。这主要包括聚焦零售业务的总体目标，坚持以客户为中心，提高主动的经营能力，夯实零售业务的基础，增强零售板块在客

群经营、营销管理、盘内整合、IT 支持、资源共享及品牌建设等方面的统筹性与协同性，大力推进零售业务板块与公司业务板块的交叉销售能力。

第二个方面，加大资产方面的力度，全面发展个人金融业务。主要是坚持中高端客户的定位，聚焦优质授信、金融资产等客群，大力发展财富管理与消费信贷业务，拓展获客的方式。加大公私联动，加强总对总的营销，加快线上与线下的对接，打造金融生态圈。

第三个特点，优化商业模式，稳健发展小微金融业务。优化商业模式，例如结算先行，综合开发，实时引入授信的逻辑。提高和提升小微客户的贡献价值，持续提升抵押的占比，并通过客户准入，量化决策，等级团队管理等手段有效的防控风险。

第四个特点是加快私人银行的发展。

第五个特点是加快业务的布局，创新发展信用卡业务。保持信用卡业务在中国银行业的第一梯队的品牌，加快布局蓝海的市场，向下第三线和四线城市加快发展，对海外服务网络的扩充，推进智能化的建设，实现移动应用程序和机器人服务。稳定核心团队，优化内部员工的用工制度，提高自主流转能力。

第六个方面是重视客户体验，跨越式发展网络金融业务。建立线上服务体系与线下渠道对接，充分利用内外部平台，保持系统领先的优势，探索这一块直销银行事业部。对于直销银行相应的政策和授权，加快发展的步伐，建立自主的核心体系和 IT 开发团队，建立得力的风险管控体系。

第七个方面的特点是提升我们物理网点的效能，强化全渠道的管理。

平安证券提问：我有两个问题。截止三季度末，贵行在对公业务的存贷款的增长情况是怎么样的。在未来持续资产荒的大背景下，贵行在对公业务方面准备如何应对。

关于手续费收入，三季度的增长情况如何，实现增长的驱动力是什么。手续费收入结构是怎样的。信用卡收费标准的调整对手续费收入的影响是什么。

陈焕德：前三季度，民生银行对公的存贷款增长在同业里面处于领先地位。截至 9 月末，公司存款是 23340 亿元，比上年末增长了 2859 亿元，增幅是 13.3%，

9 个月的增幅是 13.3%。与此同时，新增存款主要是核心负债增加了，所以，存款的结构也是在不断优化过程中。贷款情况，9 月末公司贷款和垫款合计是 15,852 亿，比上年末增加了 2,652 亿元，增幅是 20.1%。从同业交换的数据来看，存款也好，贷款也好，民生银行公司板块的增量在八家可比的股份制银行中都是排名第一的。这是第一个情况。

第二个，关于大家关心的资产荒的问题。我行已经充分认识到新常态下经济增速放缓，实体经济投资回报率降低，优质项目稀缺，资产荒将持续蔓延的这样一个大趋势。我行将多措并举，积极应对。首先是明确我行的方向和目标，抢抓市场机遇，挖掘优质资产。我行的方向是这么考虑的，从客户投向方面来讲，刚才郑行长也给大家回答了，聚焦“三优一特”客户，三优就是优质国企，优质民企，优质上市公司。一特就是有较强盈利能力和发展前景的区域特色企业，还有具备行业竞争优势和良好成长性的特色中小企业。这是对客户的定位，主要要往这些客户方面投放资产。从业务投向方面来讲，要重点把握国家的三大战略，就是京津冀，一带一路，长江经济带这些国家战略带来的市场机会，尤其是在实施过程中，基建城建、交通运输、水利工程、环境治理等领域的 PPP 项目机会，正在进行的产业升级和消费升级相关的战略新兴产业（包括高端装备制造、清洁能源、新材料等等），消费升级端的健康、养老、教育等行业的市场机会，供给侧改革、降低企业杠杆率、军民融合等过程中的投资银行业务机会，人民币国际化加快、企业“走出去”空间扩大过程中的国际业务机会等。

第二是快速行动，狠抓落实。围绕重点投向，储备优质项目，针对资产荒的难题，提前布局项目储备工作。这个工作现在已经布置下去了，比如说 2017 年的储备工作，在 9 月底、10 月初都已经做了部署。建立起全方位的储备体系，狠抓快抓优质资产。

第三是优化存量业务，推动轻资产的转型。加大结算现金管理、供应链金融、国际业务、并购顾问等轻型业务的拓展力度，积极利用票据、资产证券化、信贷资产转让等手段，加快资产经营流转，推动轻资产转型。

第四是拓展资金的来源，降低负债成本。通过强化增加产品和渠道对存款的拉动作用，不断提升我行核心负债的水平，优化负债结构，降低负债成本。负债成本降低之后，我行就可以接受更低定价的优质资产。大家也都知道，一般质量

优良的资产，它的定价都比较低。如果负债成本降低了，那么利差空间就大了。在保持利差水平不下降的情况下，我行可以接受更多的定价低但质量优的资产，这样实际也扩大了我行优质资产的准入范围，这也是从负债端缓解资产荒的有效措施。

第五是要跟踪形势，防范业务风险。密切关注政策走向和经济形势变化，在不同市场环境下动态调整业务，优化资产配置，有效防控风险。在任何时候都平衡好市场拓展和防范风险的关系，保持长期稳定可持续发展。

李文：前三季度非利息净收入总额达到 455 亿，占营业收入达到 39%，处于同行业领先的水平。从增长的驱动因素来看，主要是代理业务、银行卡和托管业务的手续费收入的增长，这三项在手续费收入中的占比达到 85%。从中收未来的发展的角度来看，我行会不断的拓宽中间业务的收入来源，来保持中间业务收入的可持续发展。

第二个，关于信用卡的收费调整，9月6号实施的发改委和人民银行印发的《关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知》的文件，完善了银行卡刷卡手续费的定价机制，促进了银行卡产业持续健康的发展。主要的变化是银行卡的发卡行服务费由市场定价，同时也降低了信用卡发卡行手续费收费标准，不超过交易额的 0.45%，不实行单笔的收费封顶控制。从我行目前的情况来看，收费的调整，尽管对于批发类的交易额产生一定的影响，但是我行前三季度整个银行卡的手续费收入还是保持近 7%的这样一个平稳的增长。我行会不断的拓展信用卡的销售渠道来满足客户服务的需求，不断提升信用卡的盈利能力。

万青元：好，谢谢大家的提问，以及我们管理层的回答。今天的投资者交流会到此结束，再次感谢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。再见，谢谢！