

中国民生银行股份有限公司 2014年年度业绩发布



免责声明



本演示片包含预测性声明，当中涉及风险和不明朗因素。这些声明一般以预测性词汇表达，诸如认为、预期、预计、估计、计划、预测、目标、可能、将会或其他相类似的用词，用以表达预期或可能在未来采取的行动或这些行动所带来的结果。阁下不应过分依赖这些只在本演示片日适用的预测性声明。这些预测性声明是根据我们本身的资料及其他我们认为可靠的资料来源做出的。我们的实际业绩可能与这些预测性声明有重大差异，因而可能导致我们的股价产生波动。



1

经营情况

2

财务表现

3

前景展望

总体经营情况



2014年，本集团积极应对宏观经济形势和监管政策的调整 and 变化，强化风险控制，稳步推进各项业务，盈利能力持续提升

1 盈利能力持续提升，股东回报保持稳定

- ◆ 本集团实现归属于母公司股东的净利润445.46亿元，同比增长5.36%
- ◆ 实现营业收入1,350.07亿元，同比增长16.28%
- ◆ 净息差和净利差分别为2.59%及2.41%，同比分别提高0.10和0.11个百分点
- ◆ 归属于母公司股东的每股净资产为7.03元，比上年末增长21.00%；基本每股收益1.31元，同比增长5.65%

2 资产负债业务协调发展，战略业务进一步深化

- ◆ 本集团资产总额为40,151.36亿元，比上年末增长24.45%
- ◆ 发放贷款和垫款总额及吸收存款总额分别为18,126.66亿元及24,338.10亿元，比上年末分别增长15.14%及13.38%
- ◆ 小微企业贷款余额¹为4,027.36亿元；小微客户总数¹为291.19万户，比上年末增长52.86%；全年小微贷款发放额¹为4,536.82亿元，同比增长3.22%
- ◆ 投入运营的社区网点（含全功能自助银行）¹达4,902家
- ◆ 民企一般贷款余额¹达6,535.05亿元，有余额民企一般贷款客户¹共11,876户，在对公业务板块占比¹分别为57.96%和83.47%
- ◆ 私人银行客户数量¹达14,252户，比上年末增长10.48%，管理金融资产规模¹达2,303.96亿元，比上年末增长20.03%

3 经营结构持续调整，成本管控模式不断优化

- ◆ 成本收入比为33.39%，同比略有上升0.70个百分点
- ◆ 非利息净收入为428.71亿元，同比增长29.64%，占营业收入比率为31.75%，同比提高3.27个百分点
- ◆ 手机银行客户数¹达到1,302.12万户，比上年末增长134.82%

4 风险管控力度不断加大，资产质量总体可控

- ◆ 减值贷款率为1.17%；准备金占减值贷款比率为182.20%，贷款拨备率为2.12%

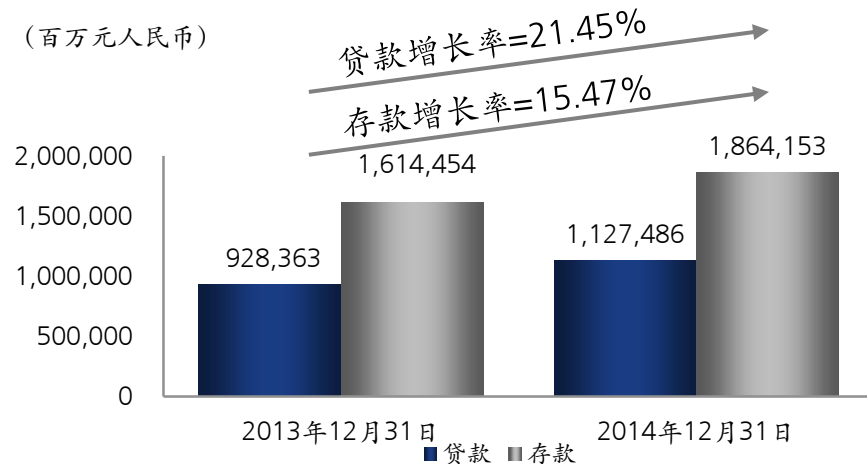
公司业务—做强客户基础，做大金融资产



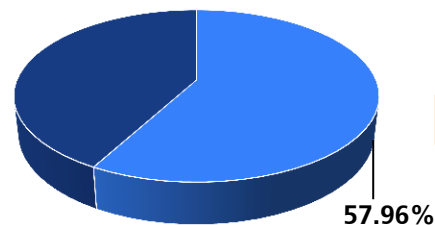
扎实推进2.0版事业部改革落地和分行公司业务转型提升，强化事业部与分行合作销售，大力推进产品整合升级，持续推动公司业务转型发展

公司业务存贷款（贷款为对公一般贷款）¹

（百万元人民币）



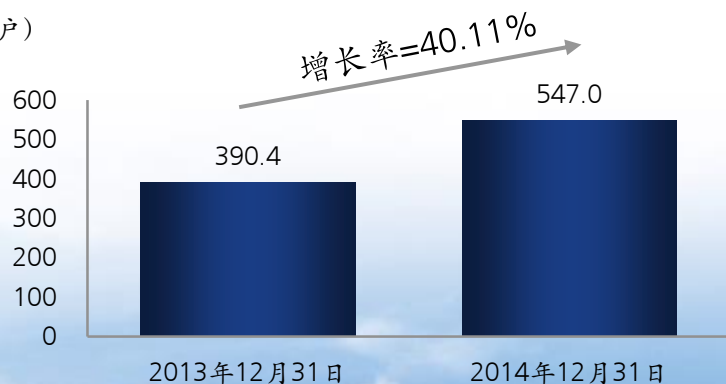
民企一般贷款余额及占对公业务板块之比例¹



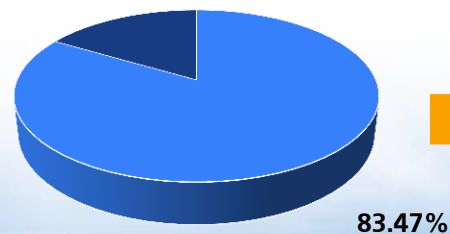
民企一般贷款余额：
6,535.05亿元

有余额对公存款客户数¹

（千户）



有余额民企一般贷款客户数及占对公业务板块之比例¹



有余额民企贷款客
户数：11,876户

资料来源：公司年报

注：
1 银行口径

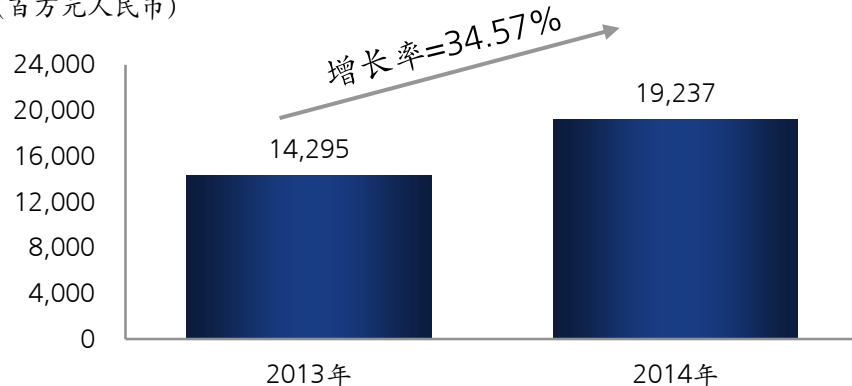
公司业务—非利息净收入快速增长



通过产品创新与批量开发商业模式推广，实现交易银行业务收入快速增长；推进“金融管家”综合金融服务模式，加速推进投行业务模式开发和创新，全面提升中间业务服务的专业化水平和价值创造能力

公司业务手续费及佣金净收入¹

(百万元人民币)

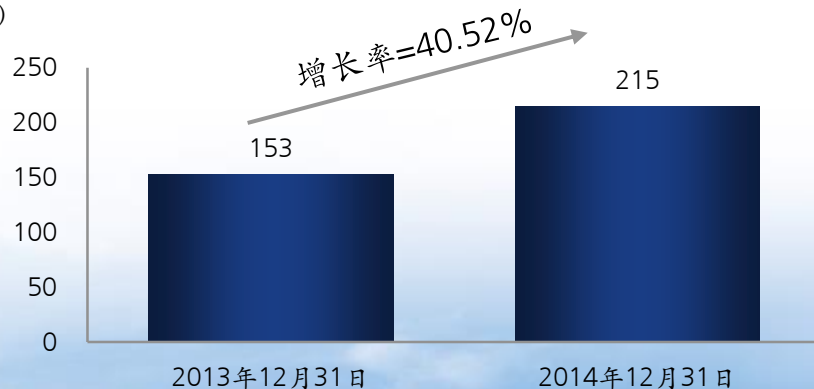


投行业务经营管理模式转型升级

- ✓ “双轮驱动、双线并举、梯级推进”的投行业务整体发展思路
- ✓ 以“资产业务”和“资金业务”双轮驱动，通过“财富管理”平台实现资金与资产的循环转化，形成可持续发展的盈利模式
- ✓ 通过对事业部和分行区域特色行业的调研和开发，推动本公司投行业务发展，总体盈利能力大幅提升
- ✓ 以自营业务为突破口，开展了具有清晰盈利模式的高端投行创新业务，重点开发围绕资源整合开展的并购重组类业务，建立了丰富的核心产品体系
- ✓ 通过顾问、融资、准投资、投资四类业务梯级推进，为客户量身定制更加精准到位的投行服务，做客户的综合金融服务集成商

累计发行直接债务融资工具数¹

(只)



债务融资工具发行规模¹

(百万元人民币)



资料来源：公司年报

注：
1 银行口径

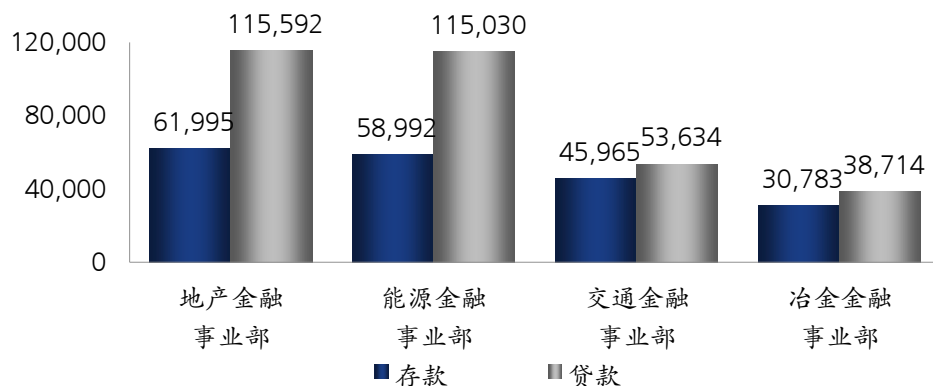
公司业务—持续推进2.0版事业部改革落地



持续优化调整组织架构体系和内部运行流程，搭建完成准法人运行机制，加强专业团队建设和管家作业模式转型，加快向专业投行转型

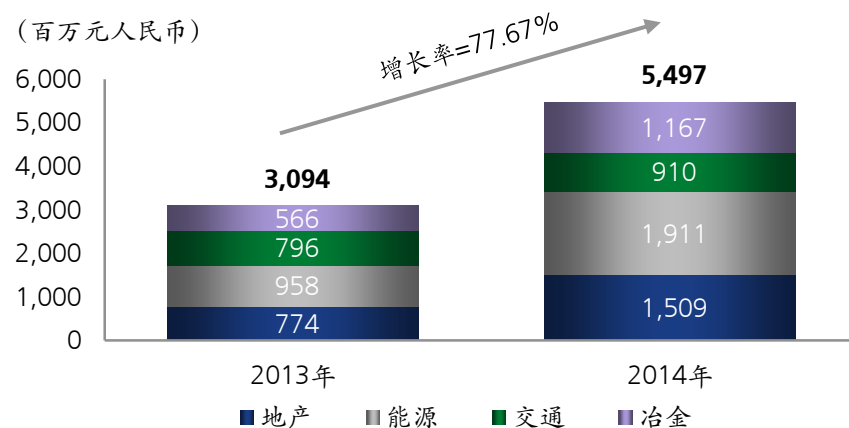
行业事业部存贷款余额^{1,2}（贷款为一般贷款余额）

（百万元人民币）



行业事业部非利息净收入^{1,2}

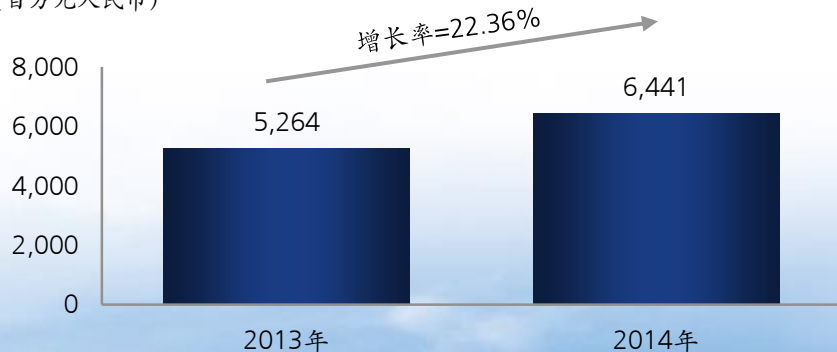
（百万元人民币）



贸易金融业务持续增长

非利息净收入¹

（百万元人民币）



2014年中国最佳中小企业贸易金融银行奖
——《亚洲银行家》

资料来源：公司年报

注：

1 银行口径

2 包括地产金融事业部、能源金融事业部、交通金融事业部和冶金金融事业部

现代农业、文化及石材产业金融事业部快速发展

现代农业金融事业部

- ◆ 聚焦海洋渔业畜牧业、农产品加工业等行业，瞄准目标区域市场中的价值客户，打造创新型商业模式
- ◆ 实现营业收入1.36亿元¹，其中净非利息收入0.87亿元¹，净非利息收入占比达到63.97%¹

文化产业金融事业部

- ◆ 以影视、文化旅游、新媒体等行业为重点，推进基础客户群的开发和商业模式探索
- ◆ 各项金融资产余额83.61亿元¹，比上年末增长129.63%¹；日均存款33.11亿元¹，同比增长93.29%¹

石材产业金融事业部

- ◆ 推进在石材矿山、商务撮合、石材专业市场、进出口贸易等产业链各环节的“金融+非金融”服务
- ◆ 存款余额42.91亿元¹，金融资产余额90.52亿元¹，贷款余额55.63亿元¹，实现非利息净收入1.34亿元¹

零售业务—小微2.0流程再造，小区金融快速发展

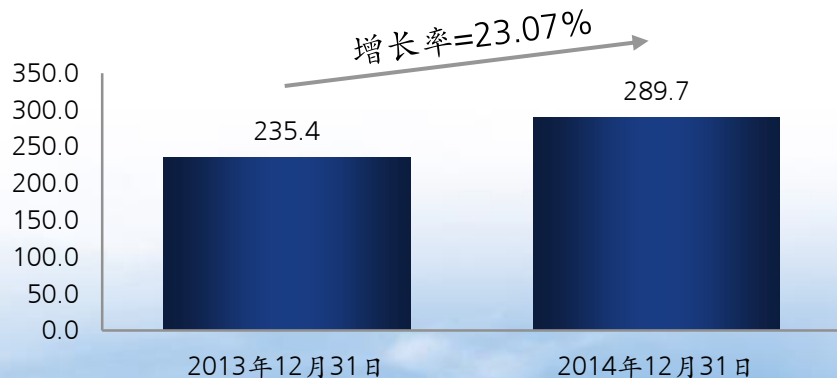
不断完善小微商业模式、优化小微业务流程，坚持主动对小微业务资产结构进行调整，客户结构持续优化；强势推进小区金融战略，社区网点建设在调整中优化

完善小微商业模式、优化小微业务流程

指导原则	批量化 + 流程化 + 标准化
行业选择	传统“衣食住行” → 大消费和现代服务
客户及资产结构	商圈经济 → O2O平台经济及产业链整合
客户业态	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 客户结构持续优化，客户层级逐步下移 ◆ 主动调整存量业务，压降和退出高风险行业

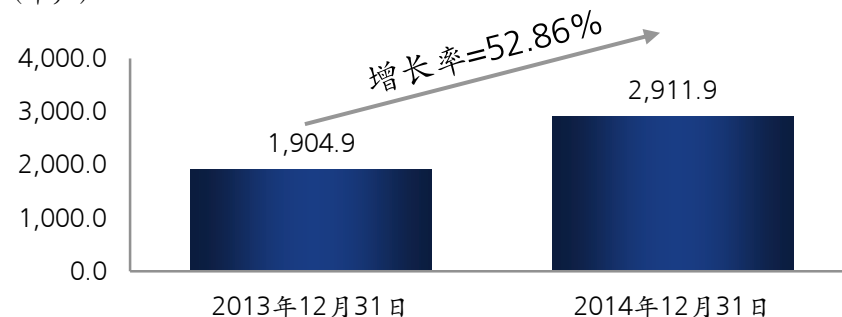
小微业务为传统零售贡献贵宾客户数¹

(千户)



小微企业客户数量¹

(千户)



小微企业贷款余额¹
(百万元人民币)

404,722

402,736

小区金融全面发展

- ✓ 强势推进小区金融战略，2014年末建成社区网点4,902家¹，其中经监管机构批准挂牌的社区支行达到743家¹
- ✓ 推出小区专属理财产品，开展信用卡进社区专项营销，小区金融项目下金融资产余额超过700亿¹，有效客户超过30万¹户
- ✓ 强化与物流、品牌店及社区生活电子商务网站等第三方合作，建立小区周边特惠商户资源体系
- ✓ 积极推进云商户平台试点，推动优势物业物流等重点平台合作项目，小区多边营销平台已具雏形

注：

¹ 银行口径

零售业务与私人银行业务规模不断扩大



2014年“年度私人银行”
——《第一财经日报》



2014年“最佳私人银行”
——《金融时报》



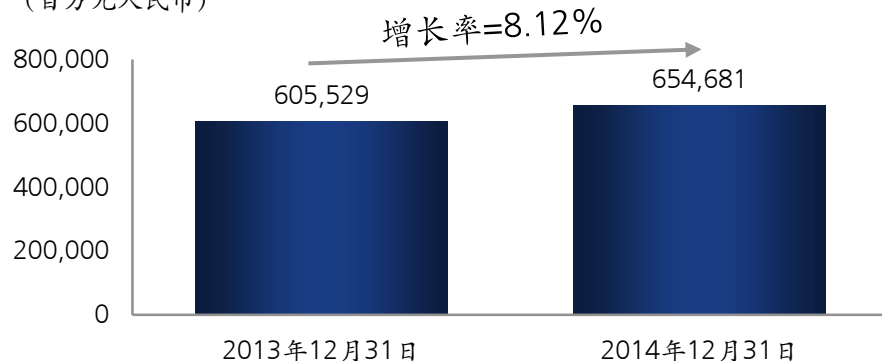
“卓越私人银行”
——《经济观察》



最佳资产管理私人银行
——《21世纪经济报道》

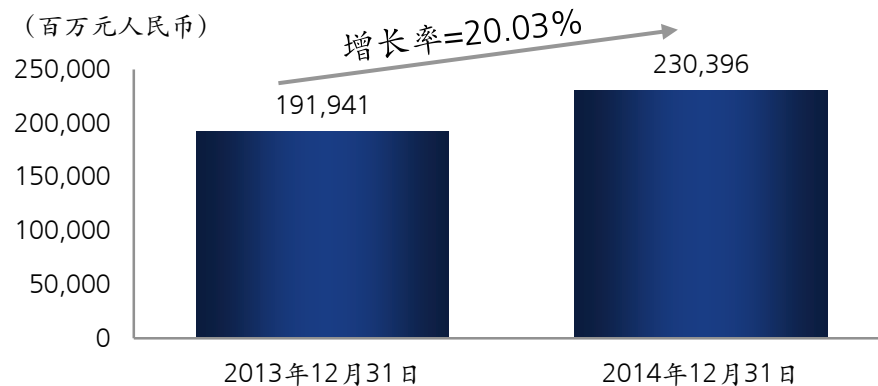
个人贷款及垫款规模

(百万元人民币)



私人银行管理金融资产规模及客户数量¹

(百万元人民币)



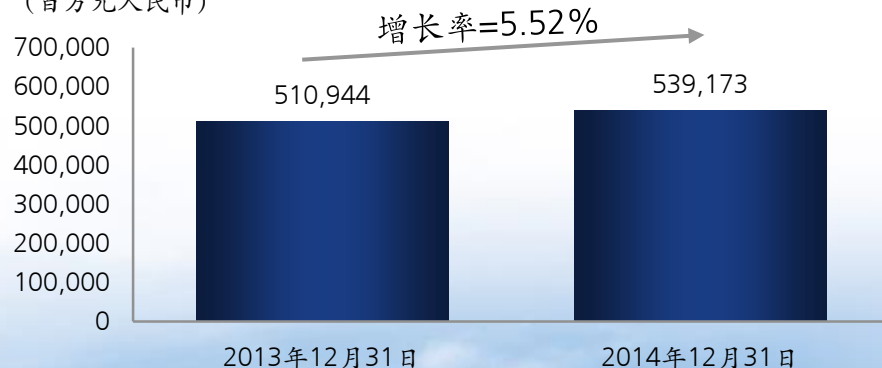
客户数量
(户)

12,900

14,252

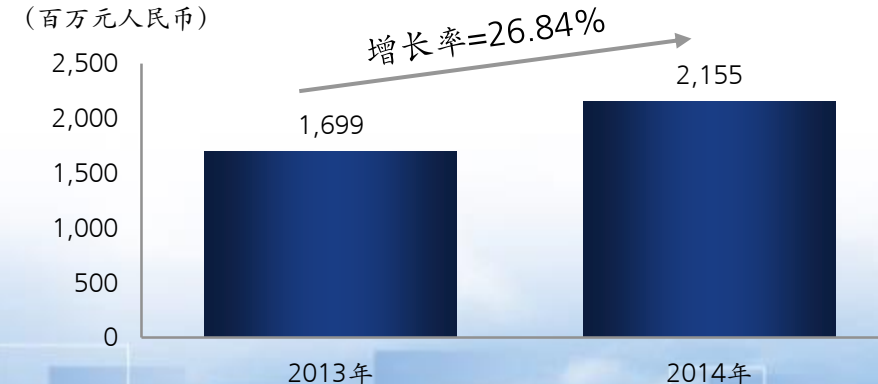
个人存款规模

(百万元人民币)



私人银行业务手续费及佣金净收入¹

(百万元人民币)



资料来源：公司年报

注：

1 银行口径

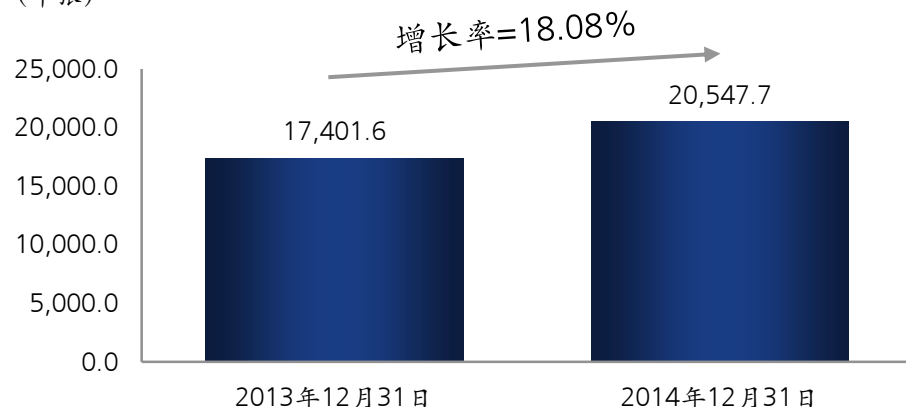
信用卡业务持续良好增长



积极优化客户结构，大力推广高收益的消贷卡产品，创新开展互联网渠道的信用卡申请及快速审批业务，强化全流程风险管控以保持资产质量基本稳定

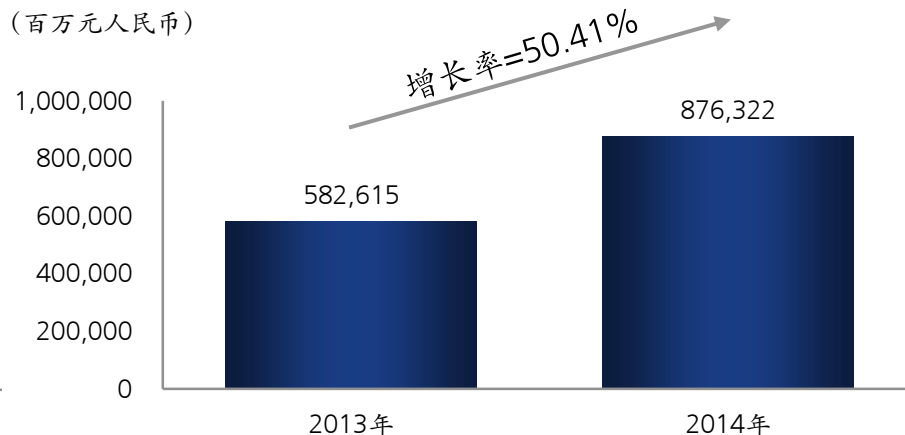
累计发卡量¹

(千张)



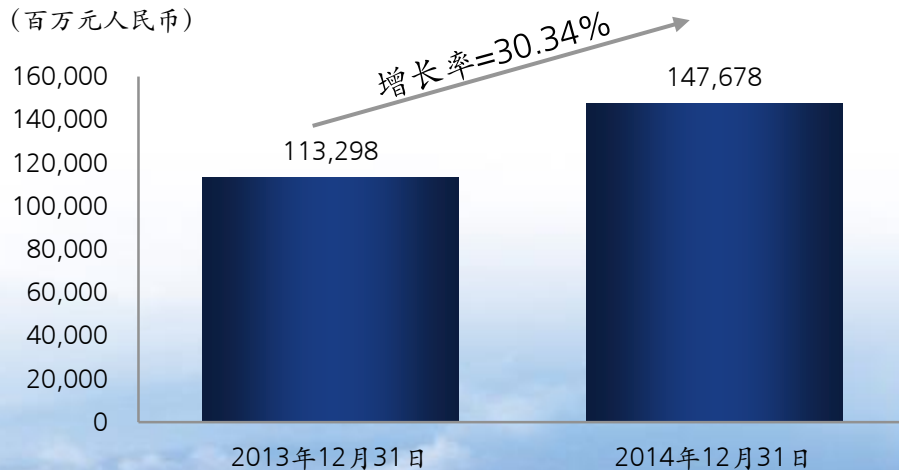
实现交易额¹

(百万元人民币)



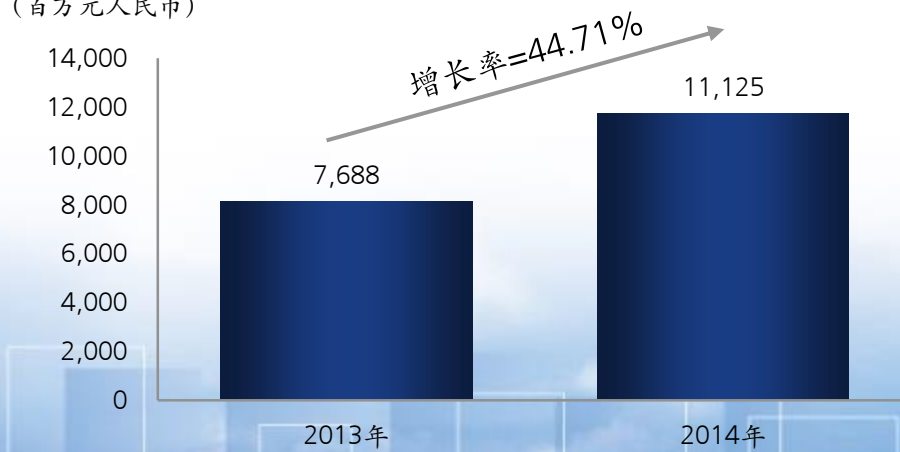
应收账款余额¹

(百万元人民币)



非利息净收入¹

(百万元人民币)



资料来源：公司年报

注：
1 银行口径

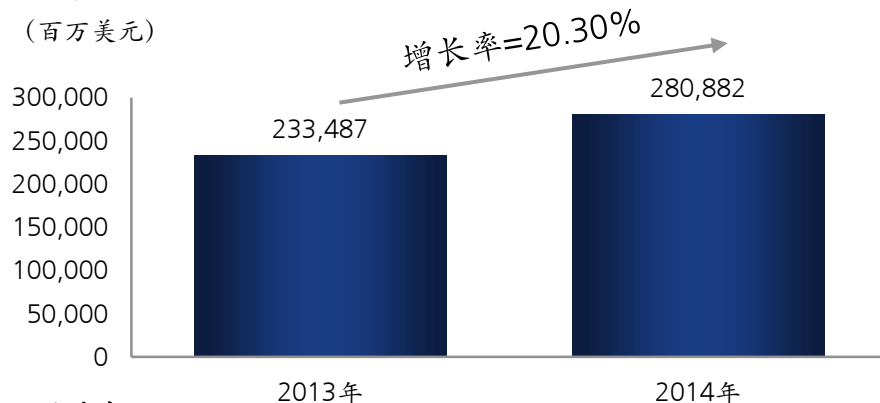
资金业务全面发展



资金业务全面发展，外汇交易量、托管业务及理财业务规模均实现持续增长

人民币境内远期结售汇、人民币外汇掉期交易量¹

(百万美元)



人民币外汇
期权交易量
(百万美元)

2013年

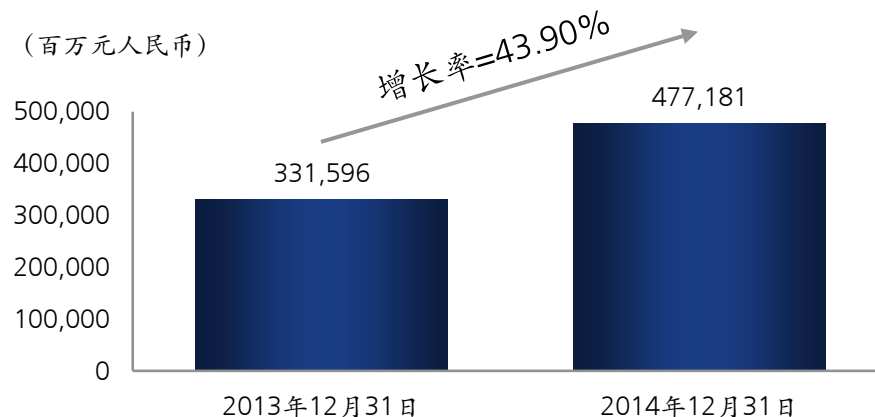
709

2014年

2,088

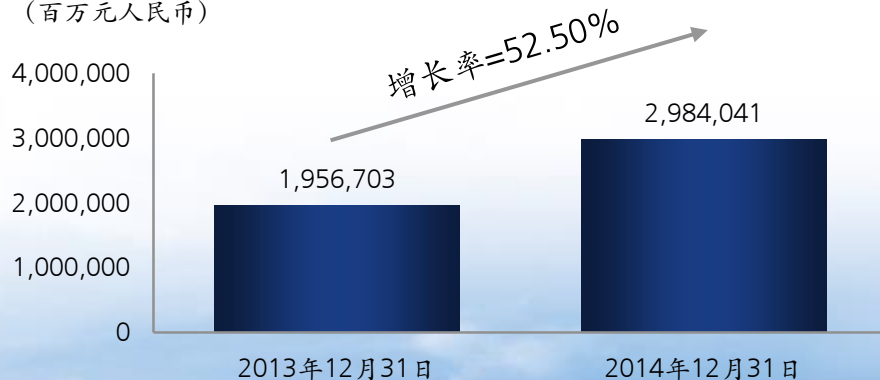
理财产品存续规模¹

(百万元人民币)



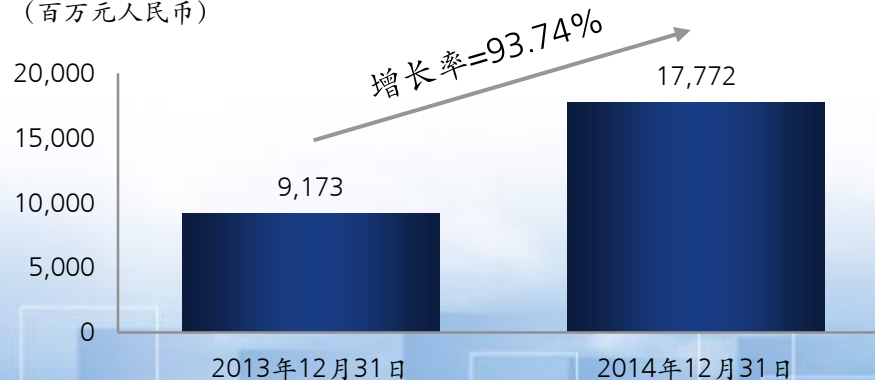
资产托管 (含保管) 规模¹

(百万元人民币)



企业年金基金托管规模¹

(百万元人民币)



账户数量¹
(户)

138,640

143,533

资料来源： 公司年报

注：
1 银行口径

海外业务—香港分行稳步发展



作为重要的海外平台，香港分行积极拓展渠道，推进业务创新，进一步深化国际化战略，提升在国际市场上的影响力和品牌形象，市场竞争力持续提高

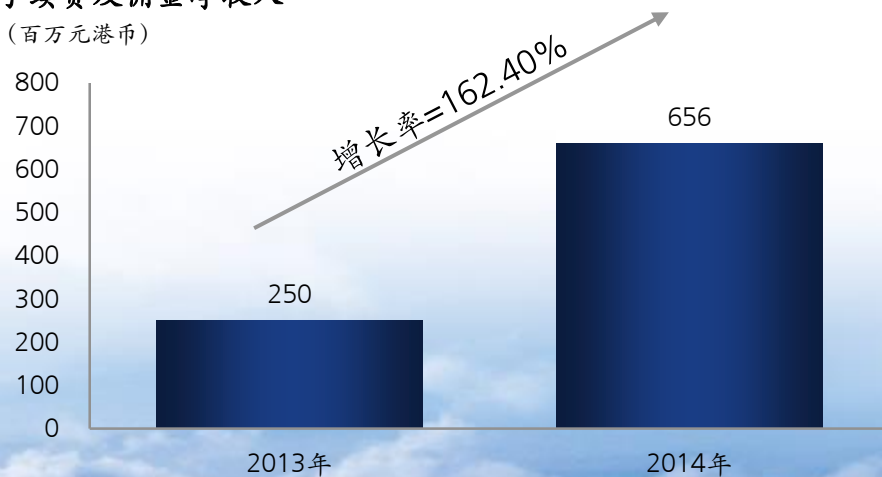
海外平台作用进一步增强提升

- ◆ 按照国际化战略部署，设立三大业务板块：批发业务（公司银行业务）板块、资金交易板块及私人银行板块
- ◆ 在推动跨境联动贸易融资业务方面发挥了重要作用：为香港分行带来手续费及佣金净收入6.56亿港币，联动存款余额440.82亿港币；并带动境内存款132.63亿人民币，手续费及佣金净收入2.61亿人民币，跨境联动的双赢效果十分显著
- ◆ 积极把握市场机遇，在收购兼并和私有化业务方面，完成了多个具有国际影响力的大型项目

快速发展的跨境联动贸易融资业务

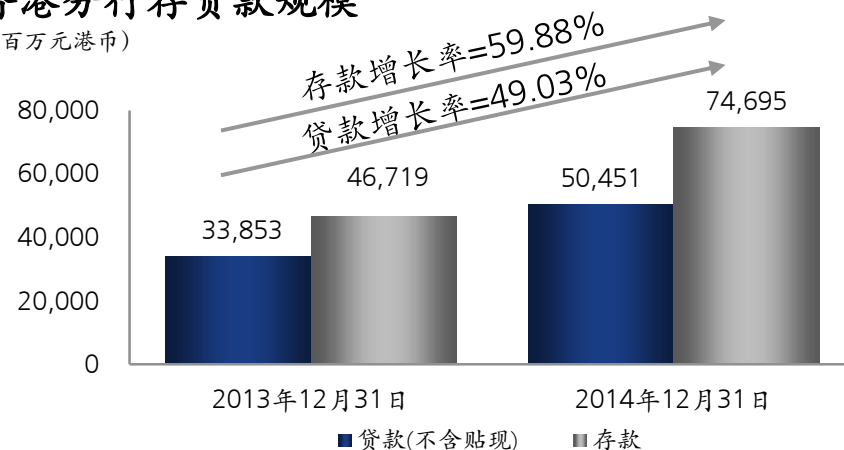
手续费及佣金净收入

(百万元港币)



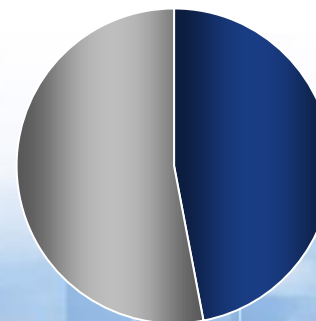
香港分行存贷款规模

(百万元港币)



香港分行2014年营业收入划分

净利息收入
10.02亿港币
53.18%



非利息净收入
8.82亿港币
46.82%

资料来源：公司年报

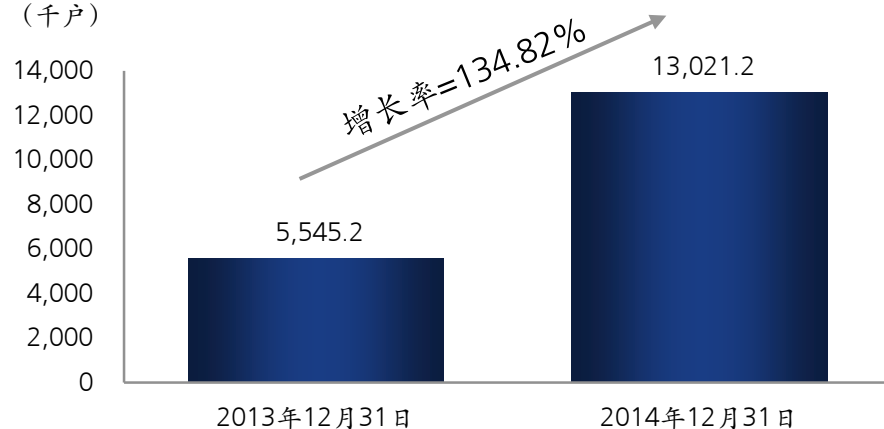
渠道金融服务迅速发展



抓住互联网金融良好机遇，加大网络金融投入和建设，开展产品和服务创新，持续提升客户体验，市场份额快速攀升，稳居商业银行第一梯队行列

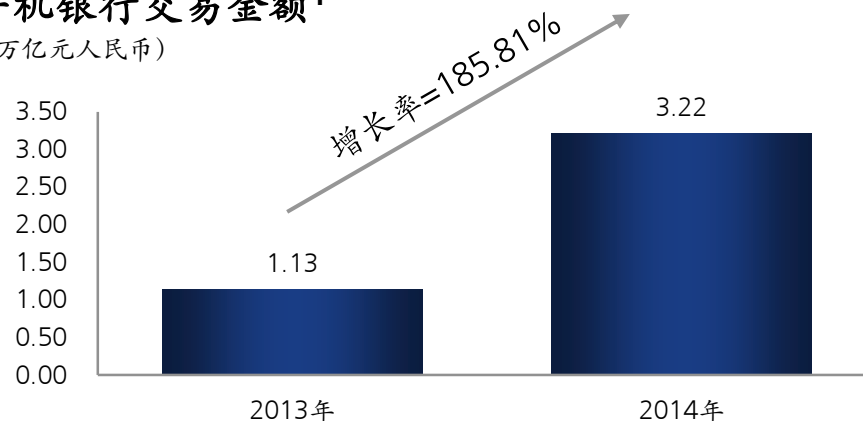
手机银行客户数¹

(千户)



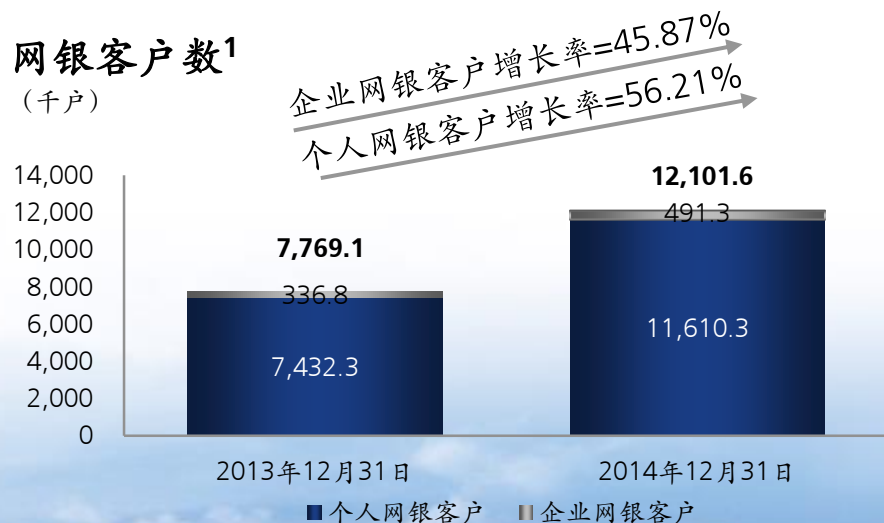
手机银行交易金额¹

(万亿元人民币)



网银客户数¹

(千户)



交易笔数¹
(百万笔)

60

182

直销银行业务快速发展

- ◆ 大力布局互联网金融，2014年2月28日正式推出直销银行，开展平台建设和产品服务创新，打造专属网站、手机APP、微信银行及客服热线
- ◆ 2014年，创新推出随心存、如意宝、定活宝及其质押贷款、民生金等产品，构建了集“存贷汇”于一体的互联网金融服务体系
- ◆ 与第三方公司合作推出理财服务，批量挖掘拓展新客户，客户数增长迅速，客户交易活跃
- ◆ 截至2014年末，客户规模达146.81万户¹，如意宝申购总额为2,366.87亿元¹

资料来源：公司年报

注：
1. 银行口径



1

经营情况

2

财务表现

3

前景展望

主要财务指标一览



损益表主要数据

(百万元人民币, 每股数据除外)

	2014年	2013年	增长率 (%)	
营业收入	135,007	116,102	↑	16.28
其中: 利息净收入	92,136	83,033	↑	10.96
非利息净收入	42,871	33,069	↑	29.64
税前利润	59,793	57,151	↑	4.62
归属于母公司股东净利润	44,546	42,278	↑	5.36
基本每股收益 (元)	1.31	1.24	↑	5.65

财务状况表主要数据

(百万元人民币)

	2014年 12月31日	2013年 12月31日	增长率 (%)	
总资产	4,015,136	3,226,210	↑	24.45
其中: 发放贷款和垫款总额	1,812,666	1,574,263	↑	15.14
总负债	3,767,380	3,021,923	↑	24.67
其中: 吸收存款	2,433,810	2,146,689	↑	13.38
归属于母公司股东权益	240,142	197,712	↑	21.46

盈利能力主要指标 (%)

	2014年	2013年	变化 (百分点)	
平均总资产回报率	1.26	1.34	↓	(0.08)
平均股东权益回报率	20.35	23.44	↓	(3.09)
净息差 (NIM)	2.59	2.49	↑	0.10
手续费及佣金净收入占营业收入比率	28.32	25.80	↑	2.52
成本收入比 ¹	33.39	32.69	↑	0.70

资产质量指标 (%)

	2014年 12月31日	2013年 12月31日	变化 (百分点)	
减值贷款率	1.17	0.85	↑	0.32
贷款拨备率	2.12	2.21	↓	(0.09)
资本充足指标 (%)²				
核心一级资本充足率	8.58	8.72	↓	(0.14)
一级资本充足率	8.59	8.72	↓	(0.13)
资本充足率	10.69	10.69	-	0.00

资料来源: 公司年报

注:

1. 成本收入比 = (营运支出-营业税金及附加税) / 营业收入

2. 本报告期末, 根据2013年1月1日开始实施的《商业银行资本管理办法(试行)》(中国银监会令2012年第1号)和其他相关监管规定计算; 其他比较期期末, 按照《商业银行资本充足率管理办法》计算

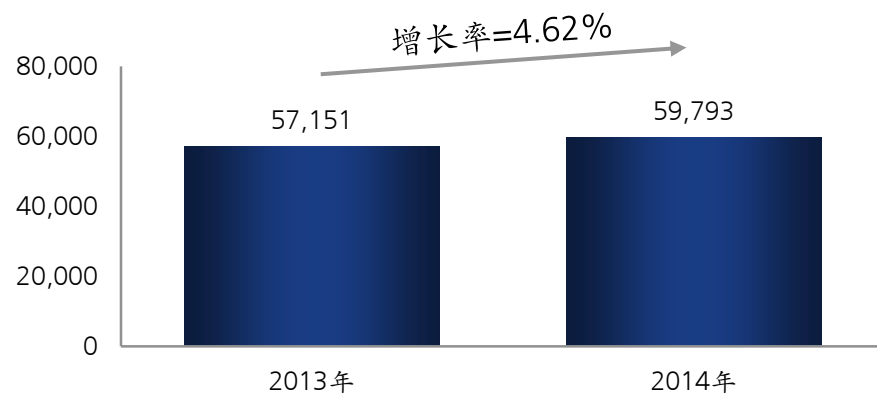
盈利能力



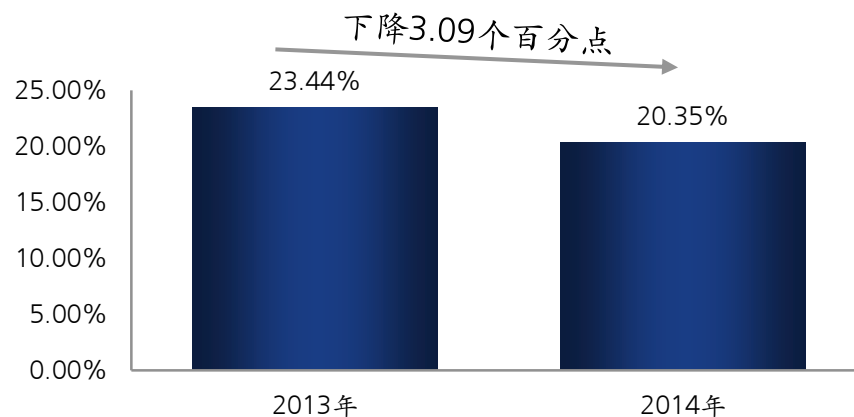
2014年本集团盈利能力及经营业绩均保持良好；由于贷款减值损失拨备的增长，平均股东权益回报率及平均总资产回报率略有下降

税前利润

(百万元人民币)

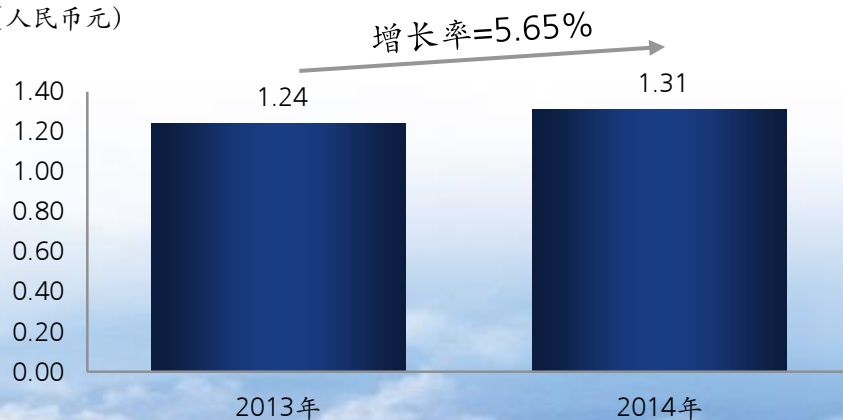


平均股东权益回报率

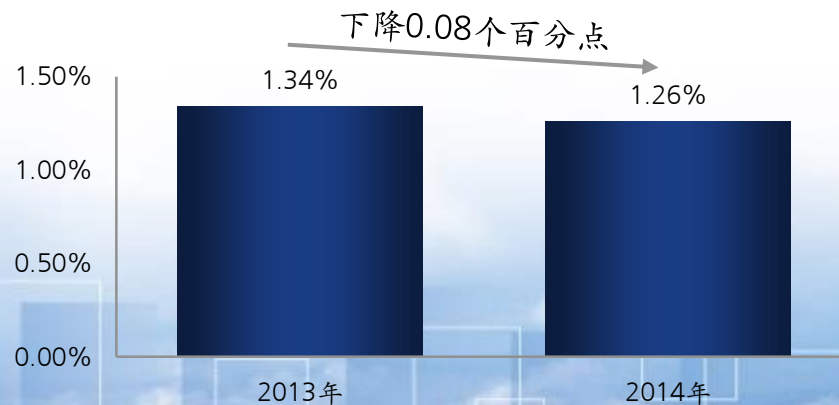


基本每股收益

(人民币元)



平均总资产回报率



资料来源： 公司年报

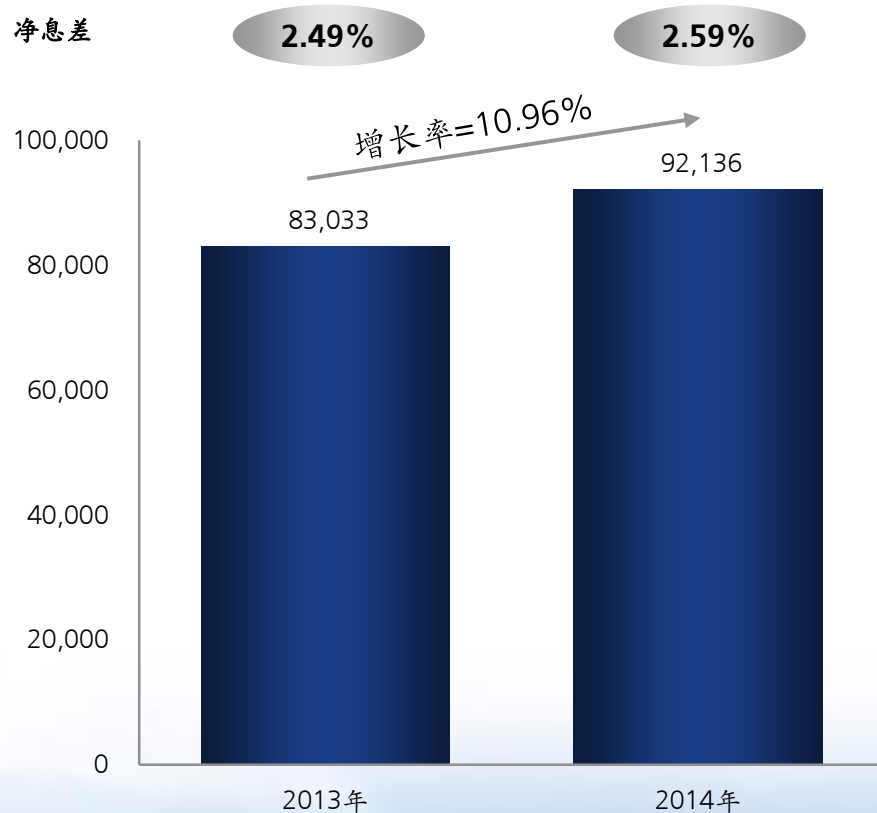
利息净收入



净息差上升及生息资产规模扩大促进利息净收入增长

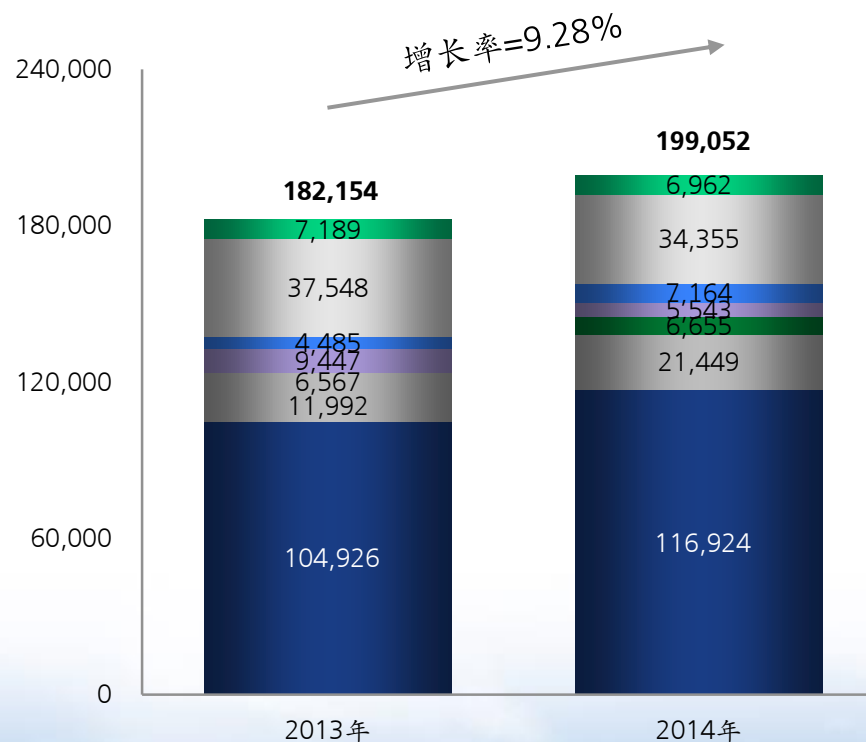
利息净收入

(百万元人民币)



主要生息资产利息收入

(百万元人民币)



- 发放贷款和垫款总额
- 存放中央银行款项
- 拆出资金
- 应收融资租赁款项
- 证券及其他投资
- 存放同业及其他金融机构款项
- 买入返售金融资产

资料来源: 公司年报

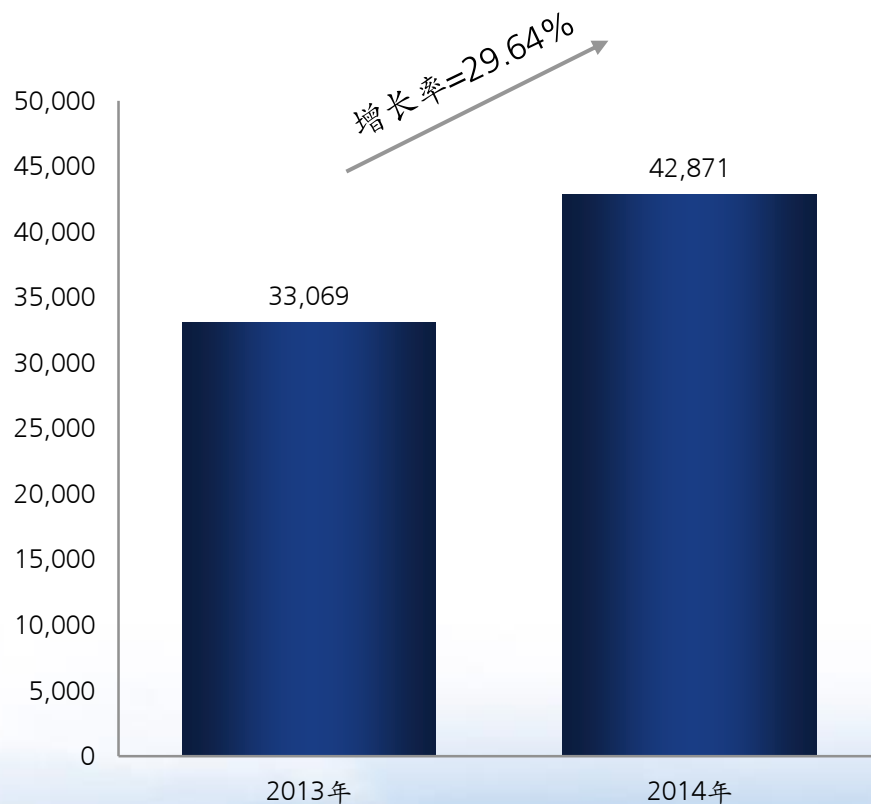
非利息净收入



手续费及佣金收入获得快速增长，收入来源进一步优化

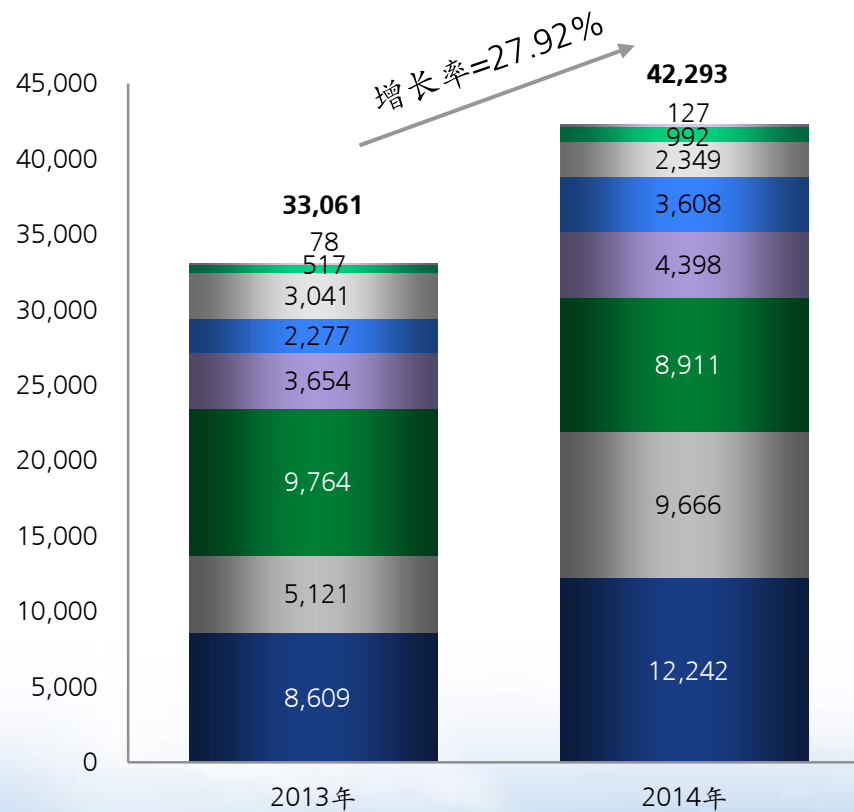
非利息净收入

(百万元人民币)



手续费及佣金收入增长及构成

(百万元人民币)



- 银行卡服务手续费
- 托管及其他受托业务佣金
- 财务顾问服务费
- 融资租赁手续费
- 代理业务手续费
- 信用承诺手续费及佣金
- 结算与清算手续费
- 其他

资料来源：公司年报

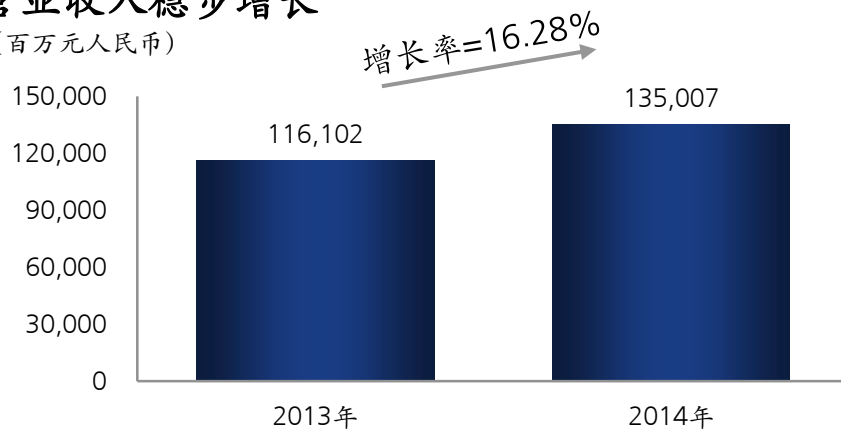
运营效率



营业收入增长以及成本有效管控保证成本收入比持续稳定，人均净利润保持稳定

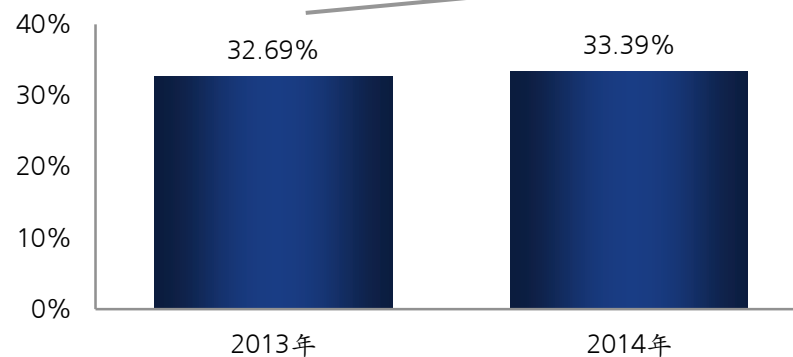
营业收入稳步增长

(百万元人民币)



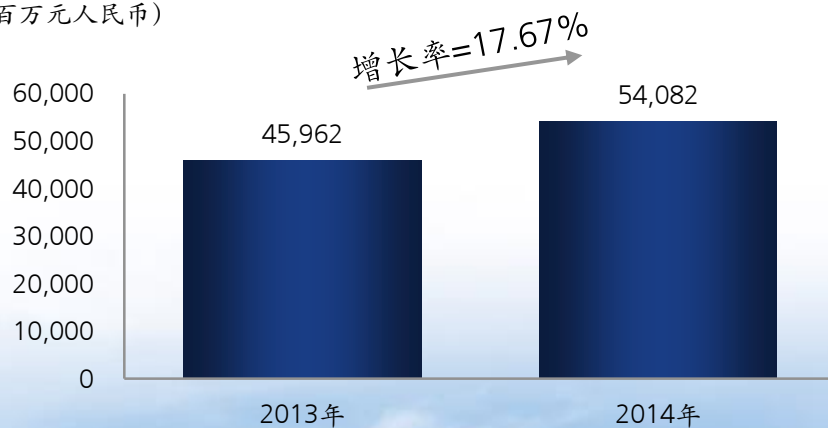
成本收入比保持稳定¹

上升0.70个百分点



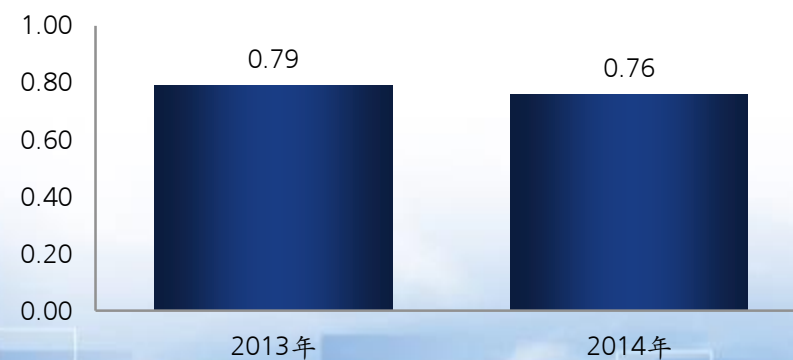
营运支出保持有效控制

(百万元人民币)



人均净利润²

(百万元人民币)



资料来源： 公司年报

注：

1 成本收入比= (营运支出-营业税金及附加税) / 营业收入

2 人均净利润= 净利润 / 员工总数 (集团口径)

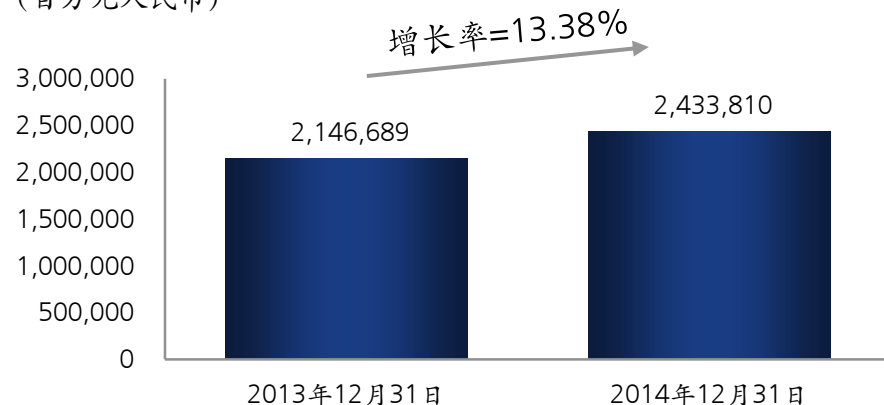
存贷款规模和结构



存款及贷款继续稳步增长，存贷款结构保持稳定

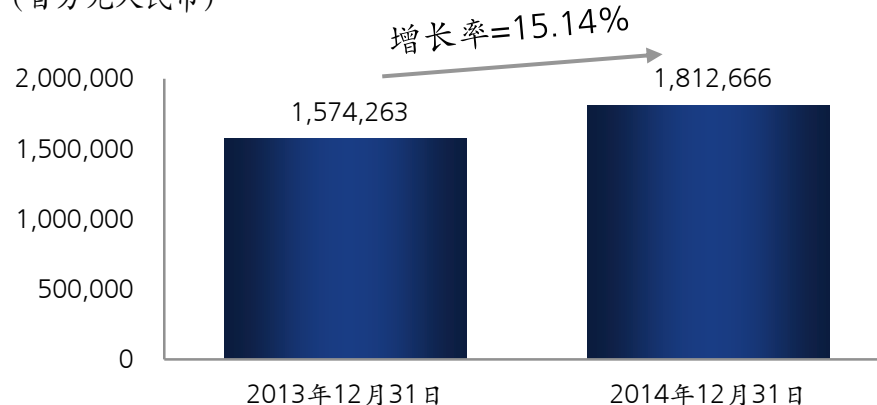
吸收存款规模

(百万元人民币)

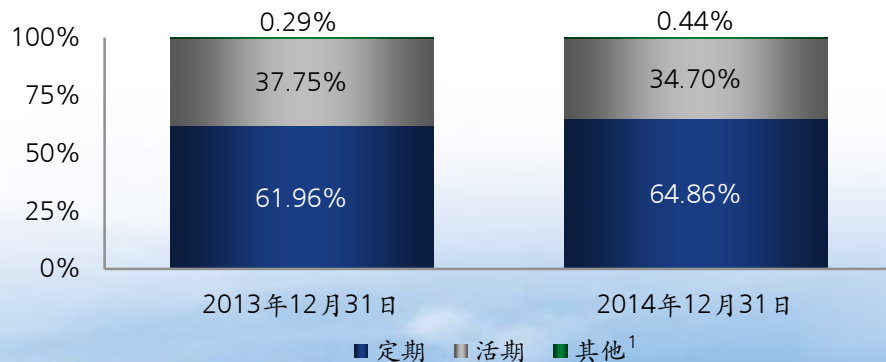


发放贷款和垫款规模

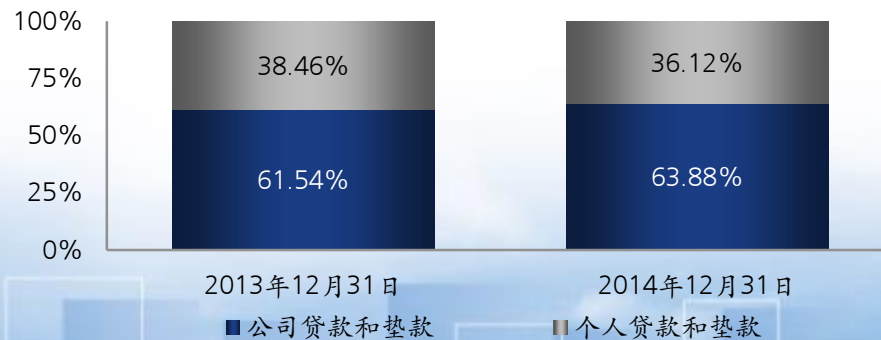
(百万元人民币)



存款结构 (按期限划分)



贷款结构



资料来源： 公司年报

注：
1 包括汇出及应解汇款和发行存款证

资产质量

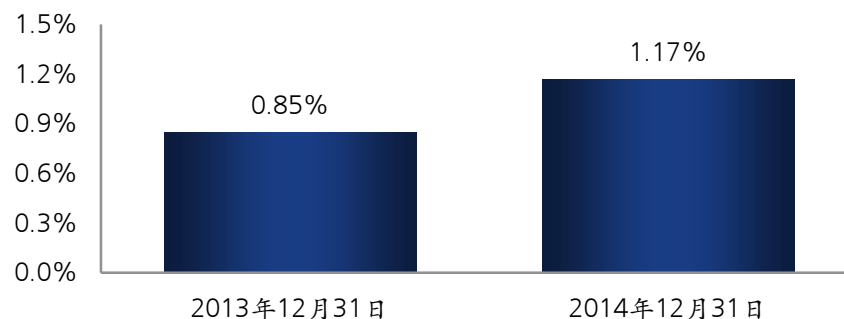


全面风险管理体系实施，确保资产质量稳定

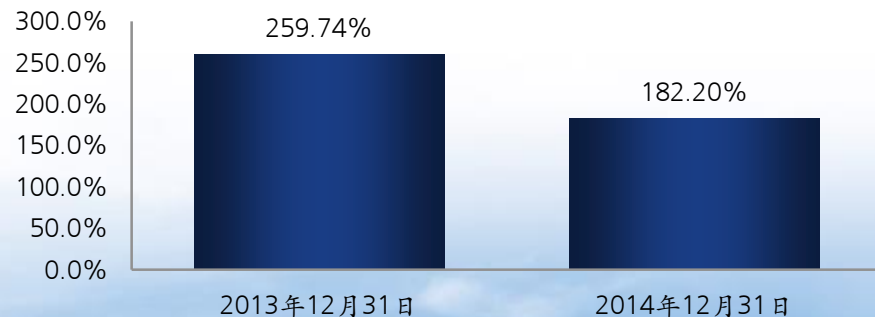
积极采取措施控制资产质量

- ◆ 加大授信规划力度，调整信贷投向，优化资产结构
- ◆ 持续完善风险管理政策，实行业、地区等多维度风险限额管理
- ◆ 不断完善授信后管理，强化风险监测和预警
- ◆ 提前介入存在潜在风险因素和问题隐患的贷款
- ◆ 加大减值贷款清收处置力度，提升清收处置工作成效
- ◆ 加大风险管理团队的培训力度，提升其技能及素质

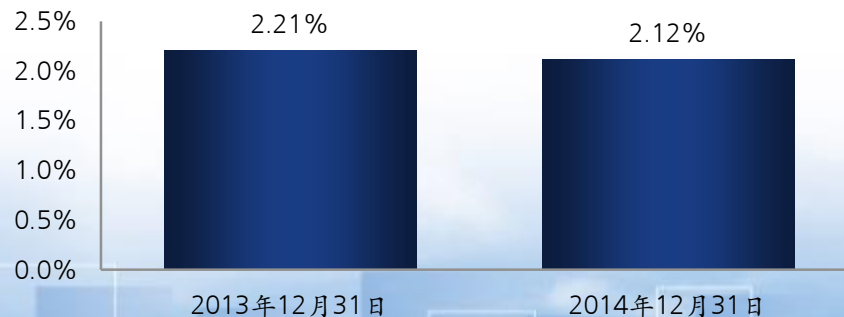
减值贷款率



准备金占减值贷款比率



贷款拨备率

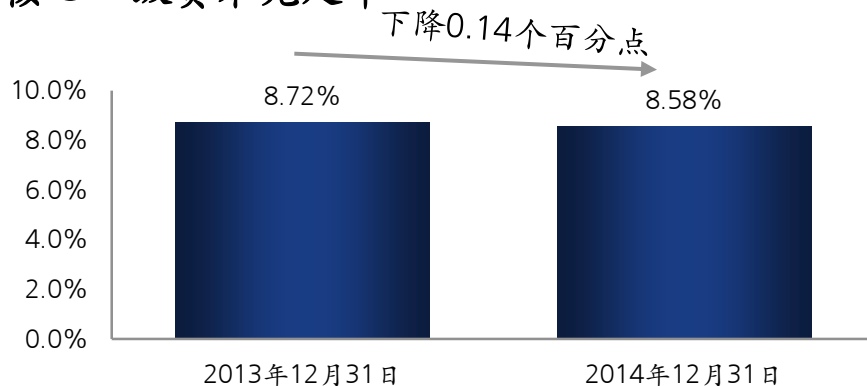


资本充足率

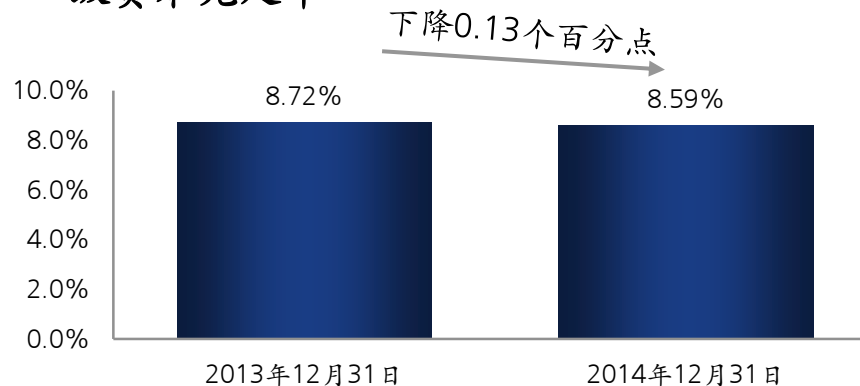


集团各项资本充足率指标均达到中国银监会新办法达标过渡期内的监管要求，总权益占总资产比率保持稳定

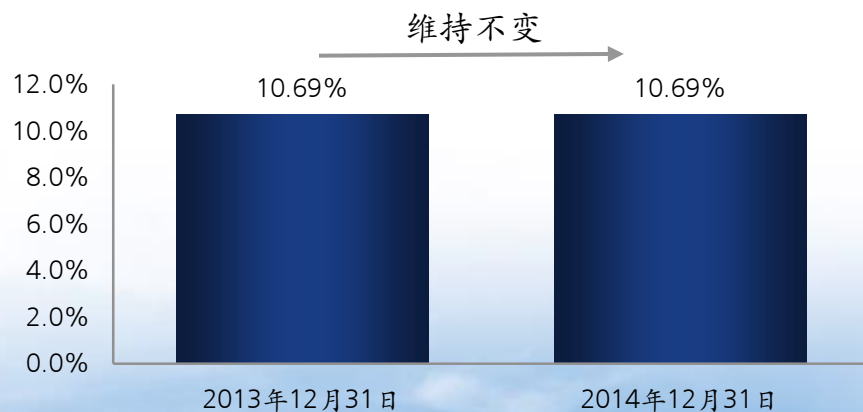
核心一级资本充足率¹



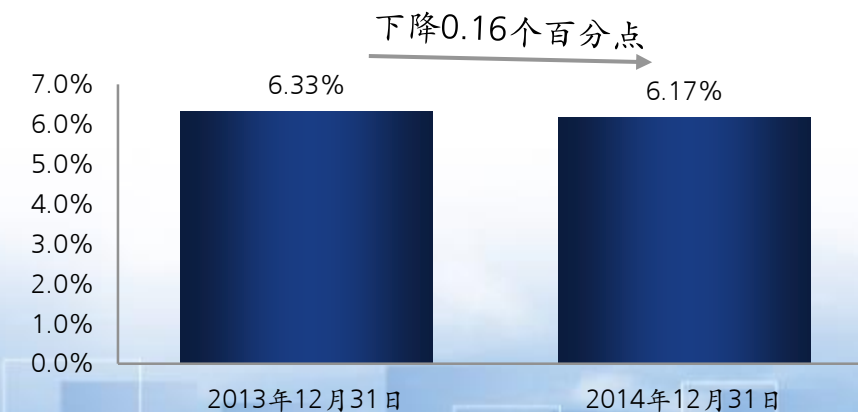
一级资本充足率¹



资本充足率¹



总权益占总资产比率



资料来源： 公司年报

注：

1. 根据2013年1月1日开始实施的《商业银行资本管理办法（试行）》和其它相关监管规定计算



1

经营情况

2

财务表现

3

前景展望

2015年展望



2015年，本公司将以“凤凰”计划实施为主线，全面深入推进转型，锐意创新深化战略，持续强化风险管控，确保各项工作有序推进，经营业绩稳健发展。具体采取以下措施：



1

做好董事会换届工作，完善董事会、监事会、管理层沟通机制，统筹资本管理，完成员工持股计划认购和发行

2

坚定不移，有序推进“凤凰计划”；对各模块项目细化安排，着力关键节点，有效激发全行改革创新的活力

3

坚定战略，把握机遇促进业务稳健发展；持续探索商业模式优化和体制机制创新，推动各业务取得突破，实现业务协同发展

4

加强全面风险管理，提升风险管理方法和工具，强化资产质量考核，优化清收处置机制，创新处置手段，确保资产质量稳定

5

持续提升科学管理能力，提高精细化管理水平；合理高效地配置使用各项资源，有效管控成本，实现业务可持续健康发展

6

深化改革创新。持续完善重点领域管理体制和业务运行机制，加快业务模式优化，创新产品和商业模式，推动业务发展

7

加强基于互联网的客户服务创新。持续升级直销银行、手机银行和网上银行产品服务，完善互联网金融生态体系建设

8

夯实管理基础，强化文化、制度保障。从多个角度做实基础性管理工作，打造具有强大文化软实力、运行高效、服务卓越的商业银行



问答