

中国民生银行股份有限公司 2011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、将会或其它相类似的用词，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它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

二次腾飞建设取得重大进展



特色银行建设：客户特色、收入特色和业务特色逐步形成

1

客户特色

- ◆ 民营企业客户有余额贷款户数在对公业务板块中占比达到83.60%；民企一般贷款余额占本行全部贷款余额比例达40.40%，民营企业成为本行最大的客户群体
- ◆ 小微企业客户达45.8万户，其中商贷通客户达15万户
- ◆ 小微企业贷款余额达2,324.95亿元，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的领军者
- ◆ 私人银行客户数量达4,650户，管理金融资产达684亿元

2

收入特色

- ◆ 民生银行公司事业部改革之后，由于专业化经营水平的极大提升，管理风险和经营风险能力的大幅提升，从而贷款定价能力得以提高
- ◆ 在净利息收入大幅增长的同时，民生银行依靠公司业务专业化经营带来的综合金融服务能力的全面提升，为客户提供全面的金融服务，实现了非利息收入的快速增加
- ◆ 2011年的集团净非利息收入达到173.75亿元，同比增长达97.58%，占比达到**21.14%**，高居内地股份制银行前列

3

业务特色

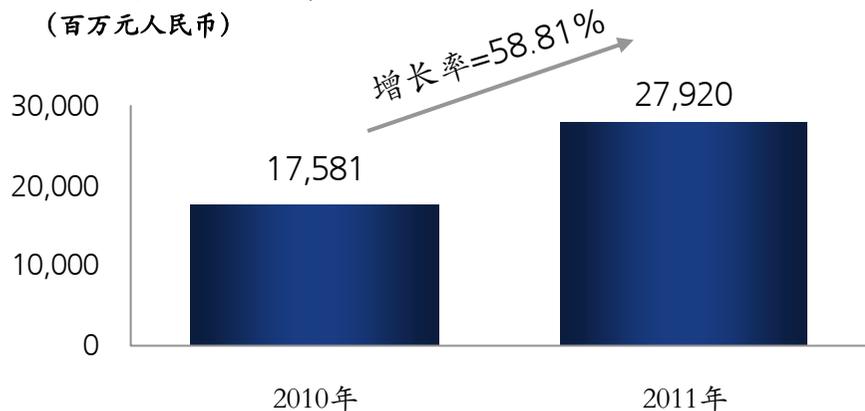
- ◆ 本行大力发展投资银行等新业务，特别是“金融管家”服务，为战略民营企业客户提供一揽子贷款、理财、财务顾问、发债、上市等全面金融服务
- ◆ 集合了商业银行业务和投资银行业务的创新，受到了客户的高度认同

二次腾飞建设取得重大进展

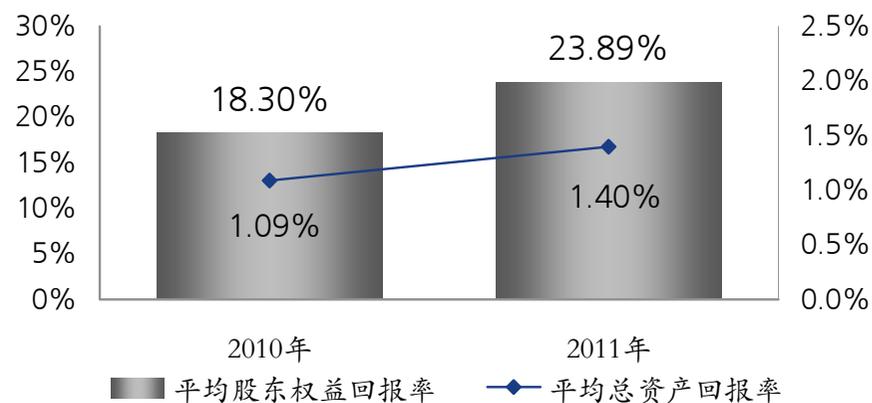


效益银行建设：业绩显著增长，盈利能力进一步提高

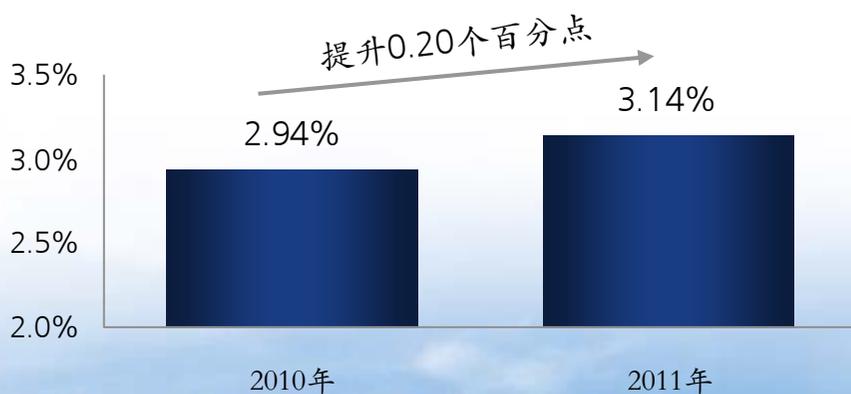
归属本行股东净利润 (百万元人民币)



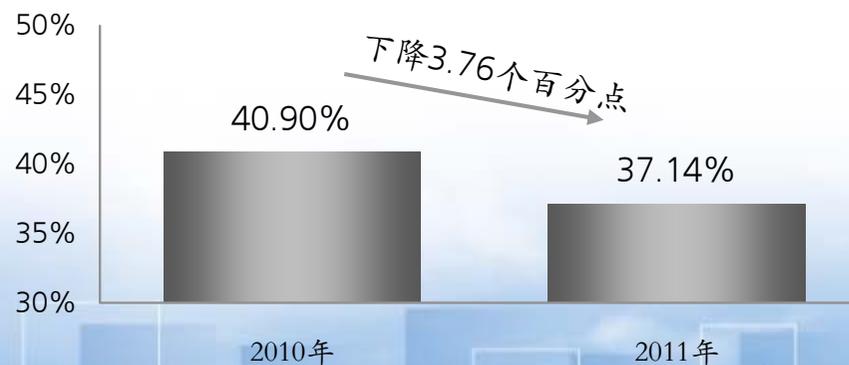
总资产回报率 / 股东权益回报率



净息差



成本收入比



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) | 2011年 | 2010年 | 增长率 (%) |
|------------------|----------|----------|----------|
| 净利息收入 | 64,821 | 45,873 | ↑ 41.31% |
| 净非利息收入 | 17,375 | 8,794 | ↑ 97.58% |
| 其中: 手续费及佣金净收入 | 15,101 | 8,289 | ↑ 82.18% |
| 营业收入 | 82,196 | 54,667 | ↑ 50.36% |
| 营运支出 | (35,449) | (25,452) | ↑ 39.28% |
| 资产减值损失 | (8,376) | (5,504) | ↑ 52.18% |
| 税前利润 | 37,175 | 22,976 | ↑ 61.80% |
| 归属于母公司股东净利润 | 27,920 | 17,581 | ↑ 58.81% |
| 每股盈利 (元) | 1.05 | 0.66 | ↑ 59.09% |

盈利能力主要指标

| | 2011年 | 2010年 | 变化 (百分点) |
|--------------------|--------|--------|-----------|
| 净息差 (NIM) | 3.14% | 2.94% | ↑ 0.20% |
| 成本收入比 ¹ | 37.14% | 40.90% | ↓ (3.76%) |
| 平均资产回报率 | 1.40% | 1.09% | ↑ 0.31% |
| 平均股东权益回报率 | 23.89% | 18.30% | ↑ 5.59% |

资料来源: 公司年报

注:

1. 成本收入比 = (营运支出+其他营运支出-营业税及附加费)/营业收入

财务状况表主要数据

| (百万元人民币) | 2011年 12月31日 | 2010年 12月31日 | 增长率 (%) |
|------------|-----------------|-----------------|----------|
| 贷款和垫款总额 | 1,205,221 | 1,057,571 | ↑ 13.96% |
| 投资 | 212,072 | 181,419 | ↑ 16.90% |
| 总资产 | 2,229,064 | 1,823,737 | ↑ 22.23% |
| 客户存款 | 1,644,738 | 1,417,877 | ↑ 16.00% |
| 已发行债券 | 31,030 | 21,048 | ↑ 47.42% |
| 归属于母公司股东权益 | 129,597 | 104,108 | ↑ 24.48% |

资产质量指标

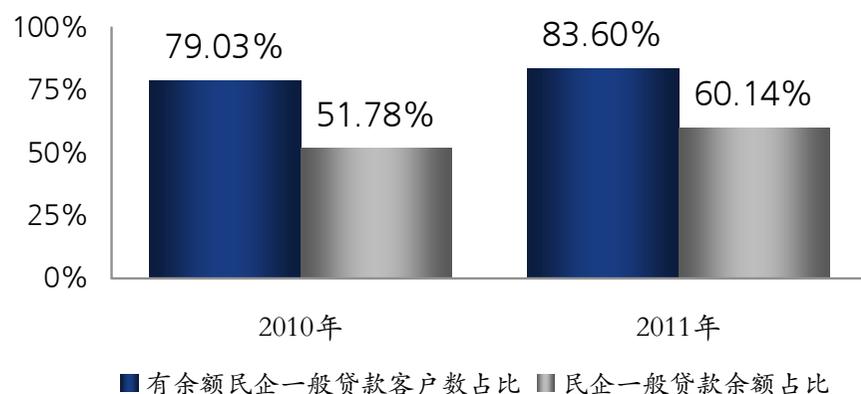
| | 2011年 12月31日 | 2010年 12月31日 | 变化(百分点) |
|---------------|-----------------|-----------------|-----------|
| 不良贷款率 | 0.63% | 0.69% | ↓ (0.06%) |
| 拨备覆盖率 | 357.29% | 270.45% | ↑ 86.84% |
| 资产充足指标 | | | |
| 核心资本充足率 | 7.87% | 8.07% | ↓ (0.20%) |
| 资本充足率 | 10.86% | 10.44% | ↑ 0.42% |

公司业务—战略转型效果初步显现



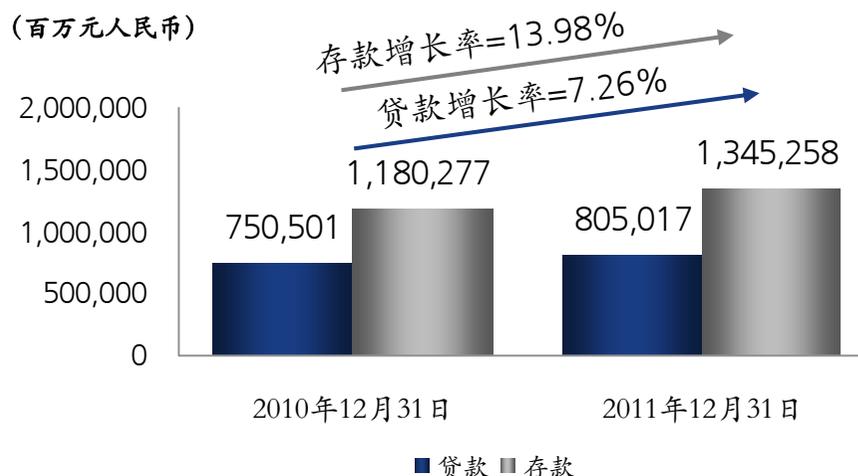
以打造特色银行与效益银行为目标，以贯彻落实民企战略、推动金融管家制度为核心，以实施资本约束下的集约化经营为主线，持续推进业务结构、客户结构和收益结构调整

民企客户占比



公司业务存贷款（贷款为一般公司贷款）¹

（百万元人民币）



公司贷款平均收益率²



公司业务手续费及佣金净收入¹

（百万元人民币）



注：

1 银行口径

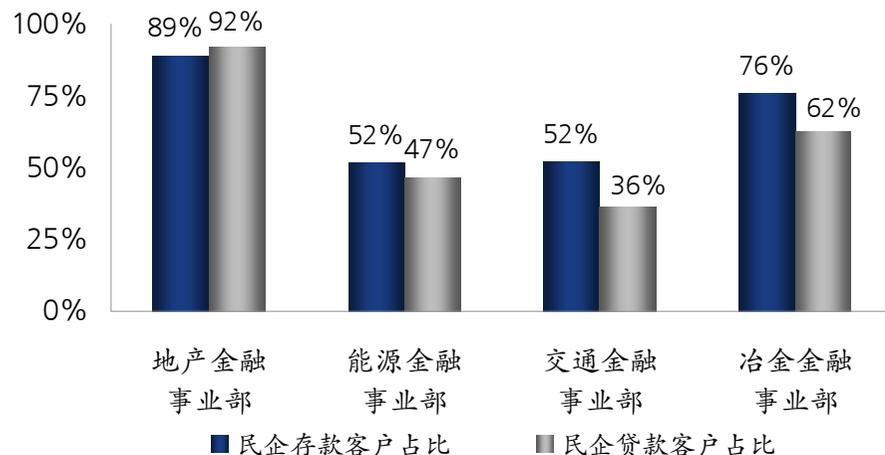
2 集团口径

事业部专业化经营水平不断提升

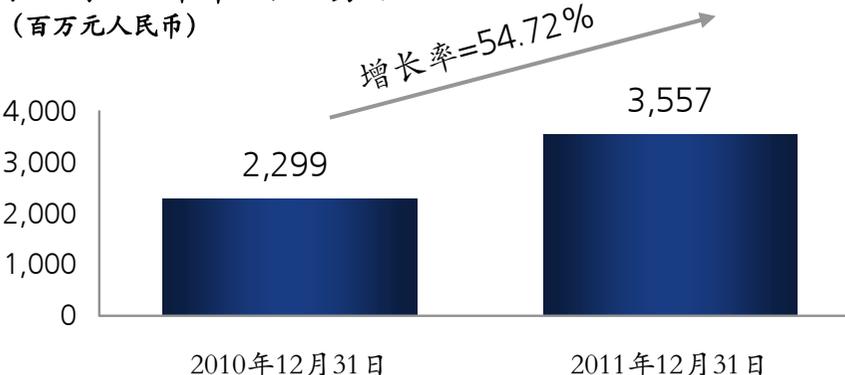


各事业部强化风险防范意识，探索新兴市场业务，努力推进“金融管家”服务模式实施应用，深入贯彻民企战略，各项业务稳步增长，资产质量持续向好

行业事业部民企客户占比



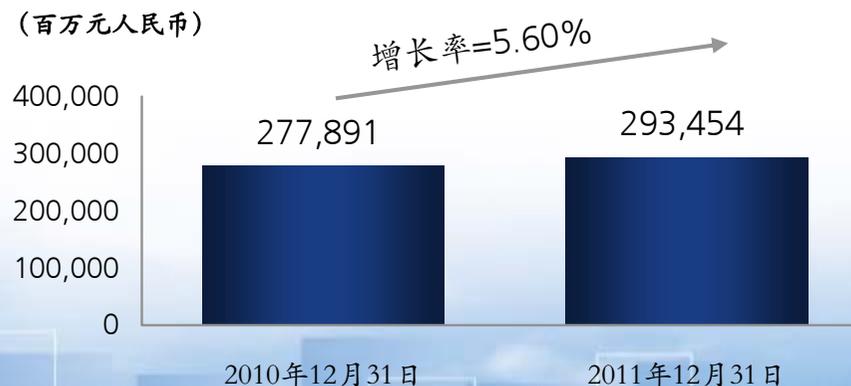
行业事业部中间业务收入



行业事业部存款总额



行业事业部一般贷款总额



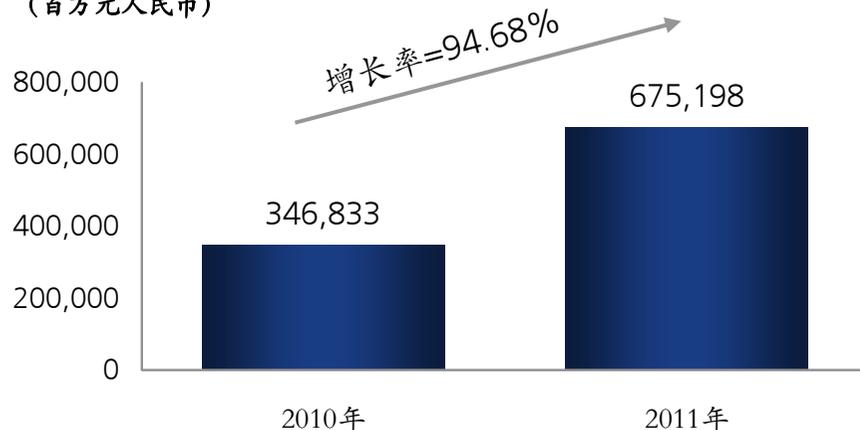
新兴公司银行业务蓬勃发展



新兴公司银行产品服务增长强劲

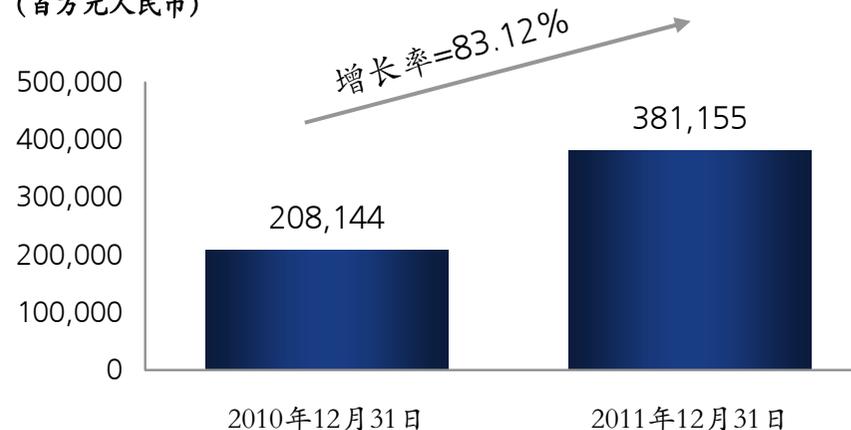
交易融资发生额

(百万元人民币)



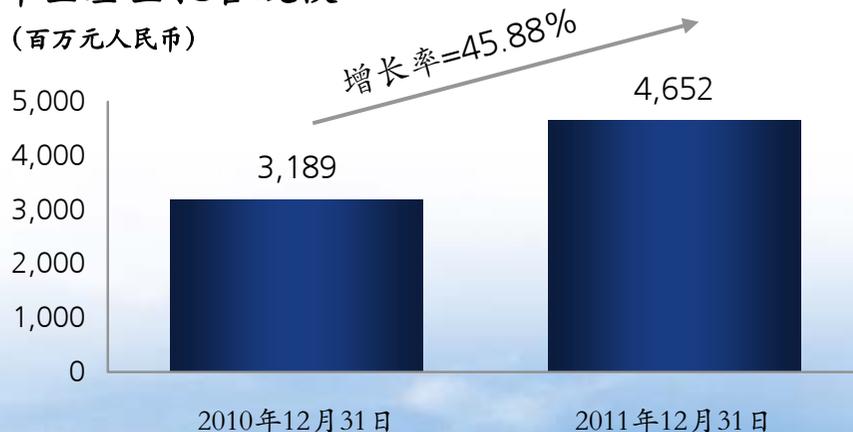
资产托管规模

(百万元人民币)



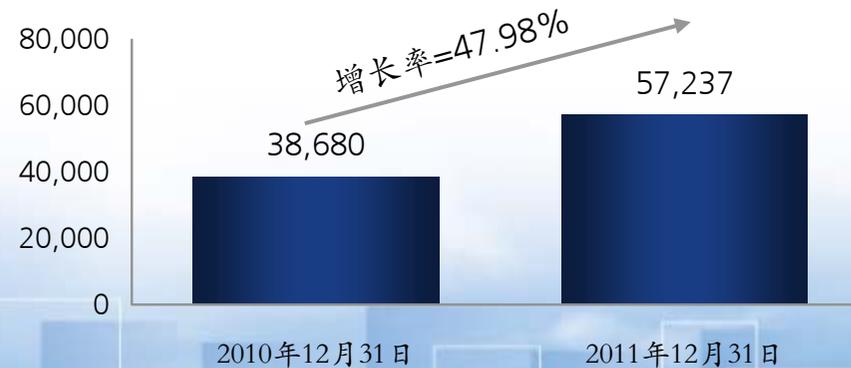
年金基金托管规模

(百万元人民币)



债务工具融资发行规模

(百万元人民币)



帐户数量 (户)

61,541

106,693

发行项目数量

44只

81只

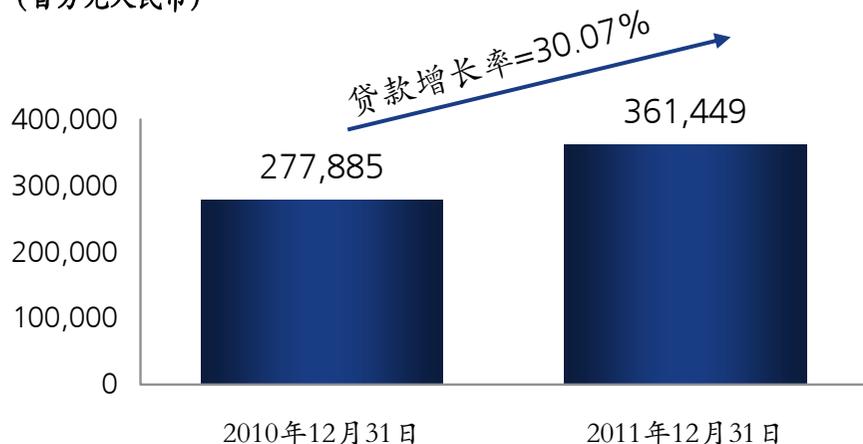
零售业务—规模快速上升，结构优化



存贷款规模快速上升，贷款结构不断优化，理财产品销售带动零售客户金融资产迅速增长

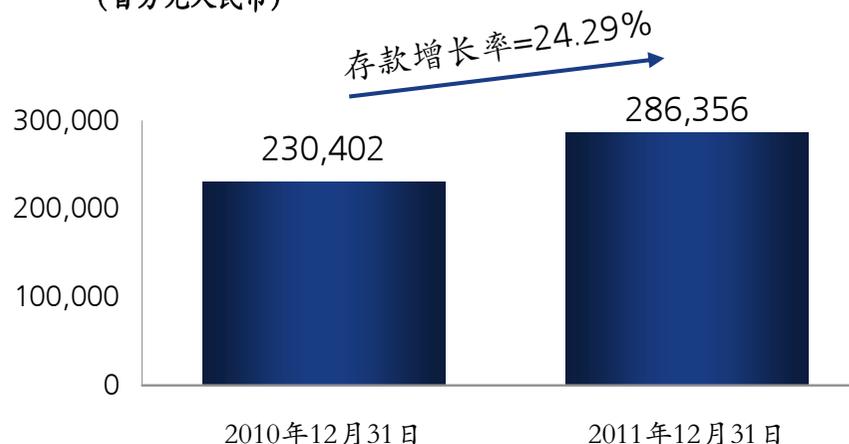
零售业务贷款¹

(百万元人民币)



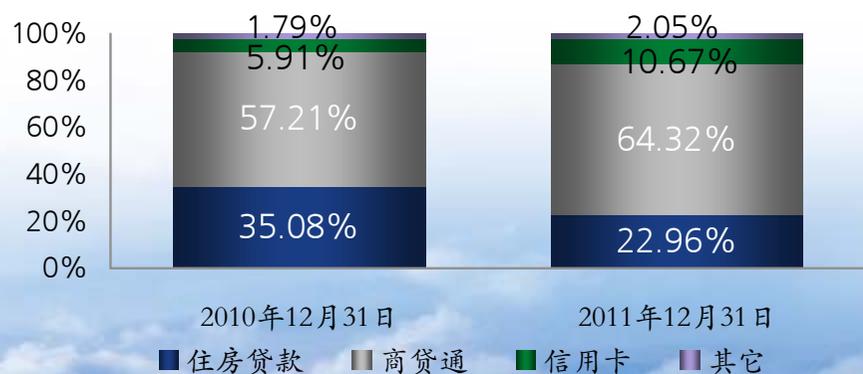
零售业务存款¹

(百万元人民币)



零售贷款结构日趋优化¹

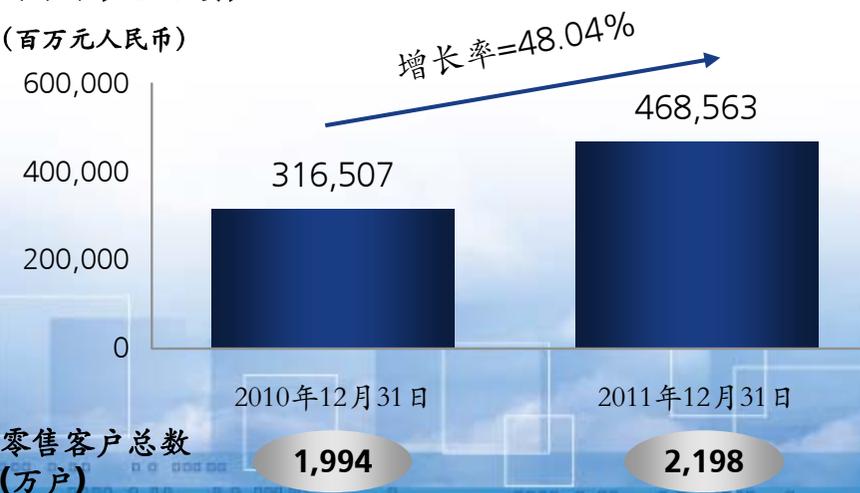
(占个人贷款总额的比例)



客户基础及客户金融资产不断扩大¹

零售客户金融资产

(百万元人民币)



零售客户总数 (万户)

1,994

2,198

注:

1. 银行口径

小微金融服务全面升级，商贷通业务规模显著提升



2011年，小微金融服务进行全面升级，正式推出小微金融2.0升级版



全国银行业金融机构小企业金融服务特色产品
中国银监会



2011最佳小微企业服务银行
第一财经金融价值榜



2011年度最佳小企业贷款银行
环球金融

小微金融2.0升级版的五个方面重大提升

1

全面拓展服务范围，不仅融资方式有了更多选择，而且在结算、渠道、财富管理等方面推出多项创新，形成多元化的小微金融产品体系框架，从简单的信贷服务向综合金融服务转变

2

进一步主动提高保证、信用等非抵押方式在贷款结构中的比重，让更多无法提供抵押物的小微企业主和个体工商户获得金融支持

3

改进授信定价体系，实现客户价值和风险识别的统一，发展长远的客户关系

4

加强售后服务，开辟“财富大课堂”，为小微企业主和个体工商户普及现代金融服务知识

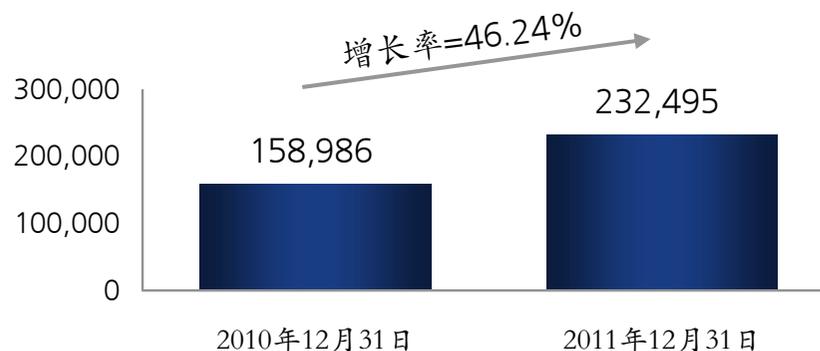
5

优化运营模式，以“工厂化”手段强化业务效率和服务品质

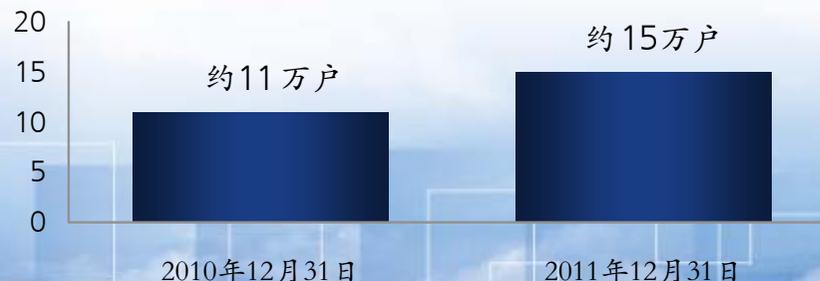
不断提升的业务规模及产品定价

商贷通贷款余额

(百万元人民币)



商贷通客户数量

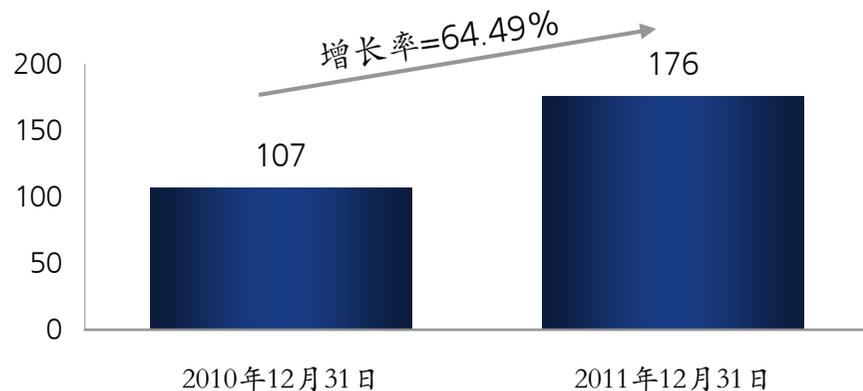


高端客户群体不断扩大，贡献度不断提升

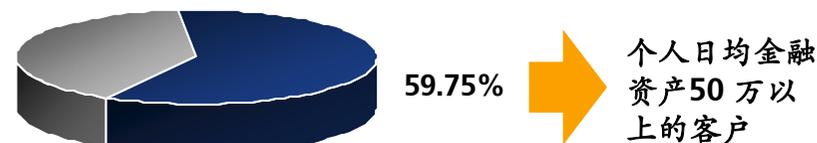


继续发展高端客户的战略目标，高端客户数量取得大幅增长

个人金融资产50万以上的客户数量
(千户)

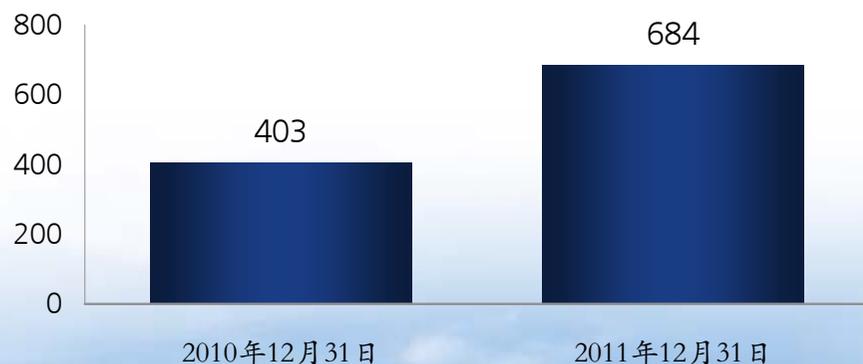


个人金融资产50万以上的客户
存款总额占零售存款总额之比例



私人银行管理资产规模及客户数量

(亿元人民币)



私人银行中间业务收入

(百万元人民币)



客户数量(户)

2,485

4,650



1

经营情况

2

财务表现

3

前景展望

利润表摘要



| (百万元人民币，每股数字除外) | 2011 年 | 2010 年 | 增长率 (%) |
|-----------------|----------|----------|---------|
| 净利息收入 | 64,821 | 45,873 | 41.31% |
| 净非利息收入 | 17,375 | 8,794 | 97.58% |
| 其中：手续费及佣金净收入 | 15,101 | 8,289 | 82.18% |
| 营业收入 | 82,196 | 54,667 | 50.36% |
| 营运支出 | (35,449) | (25,452) | 39.28% |
| 税前拨备前营业利润 | 45,551 | 28,480 | 59.94% |
| 资产减值损失 | (8,376) | (5,504) | 52.18% |
| 税前利润 | 37,175 | 22,976 | 61.80% |
| 所得税费用 | (8,732) | (5,288) | 65.13% |
| 归属于母公司股东净利润 | 27,920 | 17,581 | 58.81% |
| 每股盈利 (元) | 1.05 | 0.66 | 59.09% |

财务状况表摘要



| (百万元人民币) | 2011年12月31日 | 2010年12月31日 | 增长(%) |
|----------|-------------|-------------|--------|
| 贷款总额 | 1,205,221 | 1,057,571 | 13.96% |
| 投资 | 212,072 | 181,419 | 16.90% |
| 总资产 | 2,229,064 | 1,823,737 | 22.23% |

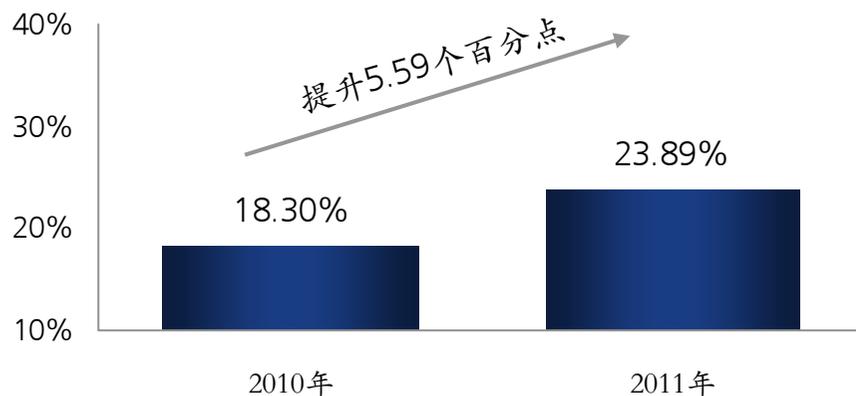
| | 2011年12月31日 | 2010年12月31日 | 增长(%) |
|------------|-------------|-------------|--------|
| 客户存款 | 1,644,738 | 1,417,877 | 16.00% |
| 已发行债券 | 31,030 | 21,048 | 47.42% |
| 总负债 | 2,094,954 | 1,718,480 | 21.91% |
| 归属于母公司股东权益 | 129,597 | 104,108 | 24.48% |

盈利能力不断提升

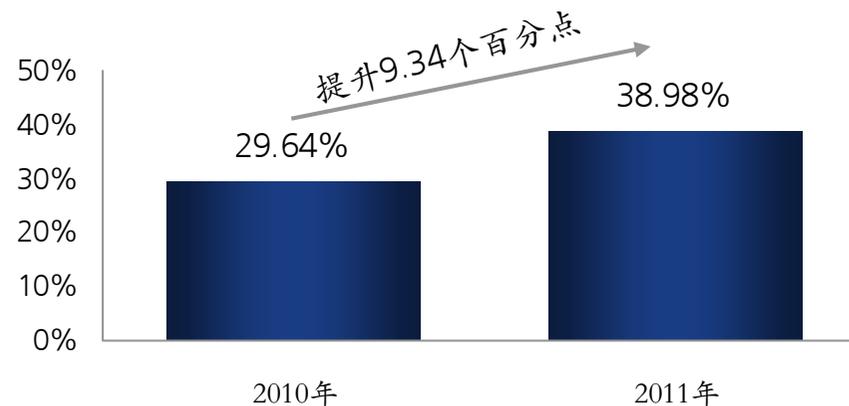


盈利能力持续提升，经营业绩大幅增长

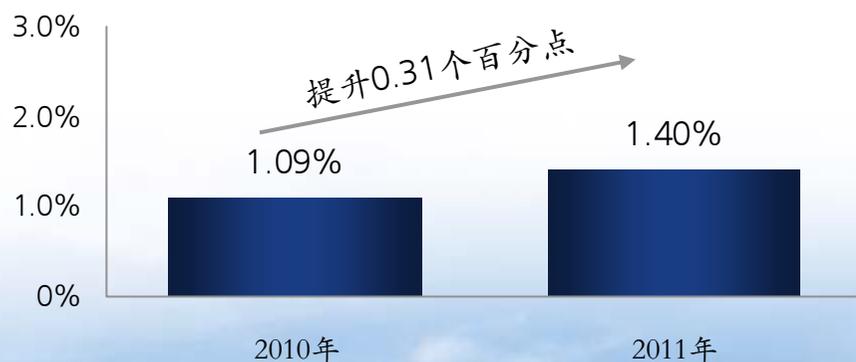
平均股东权益回报率



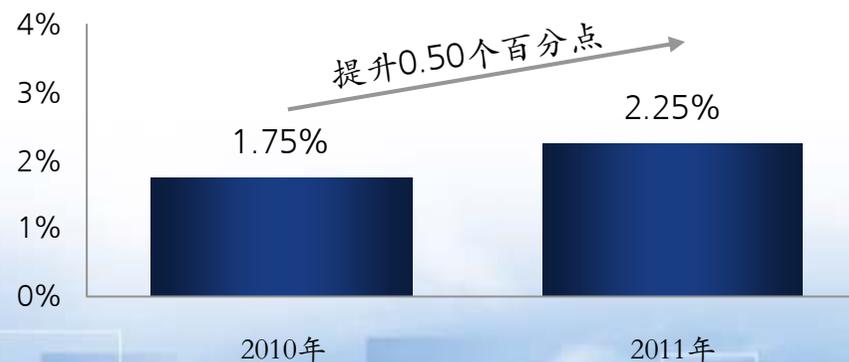
税前拨备前平均股东权益回报率



平均总资产回报率



税前拨备前平均资产回报率



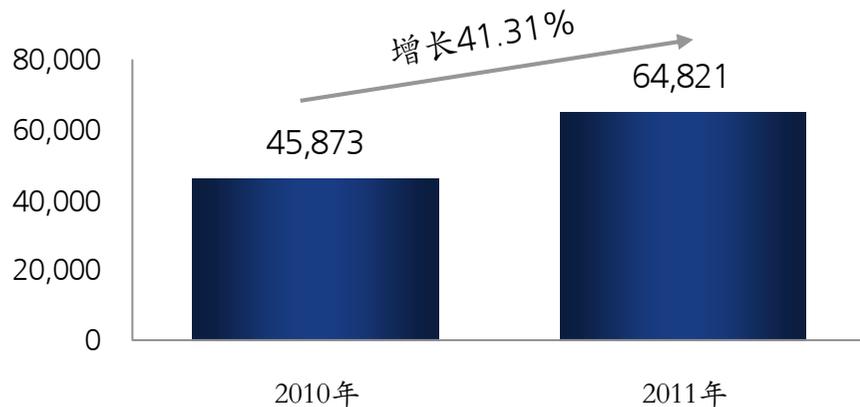
净利息收入



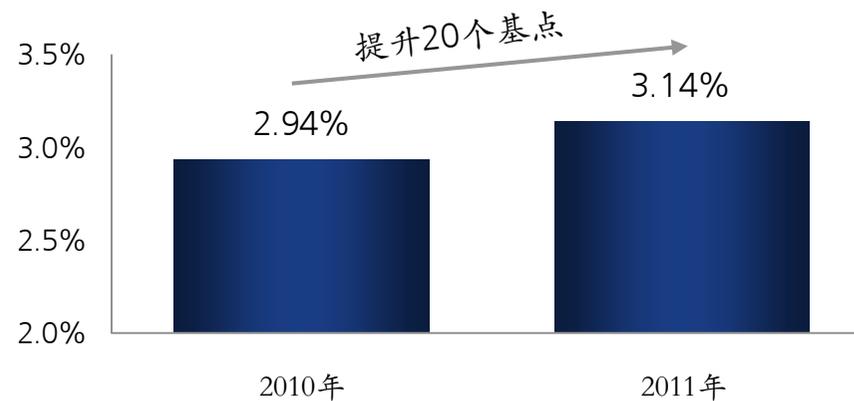
净息差提升促进净利息收入大幅增长

净利息收入

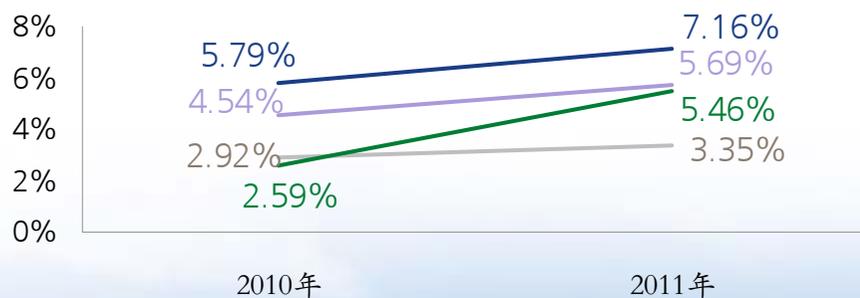
(百万元人民币)



净息差



主要生息资产的平均收益率



主要付息负债的平均成本率



— 发放贷款及垫款 — 债券投资
— 存拆放同业款项 — 平均生息资产

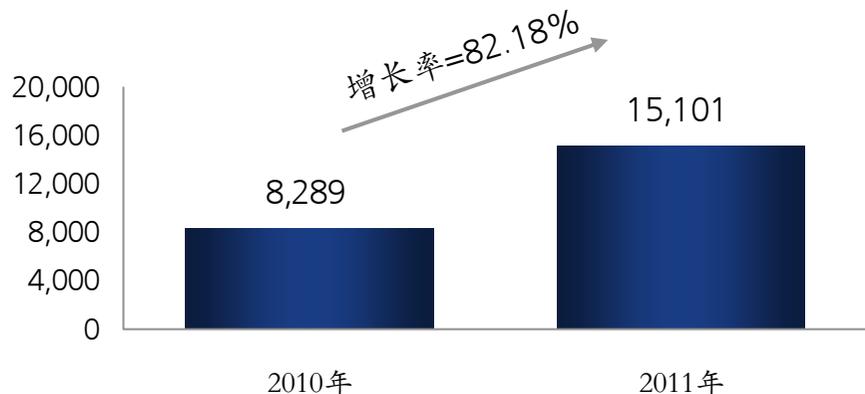
— 客户存款 — 发行债券
— 同业存拆放 — 平均付息负债

非利息收入

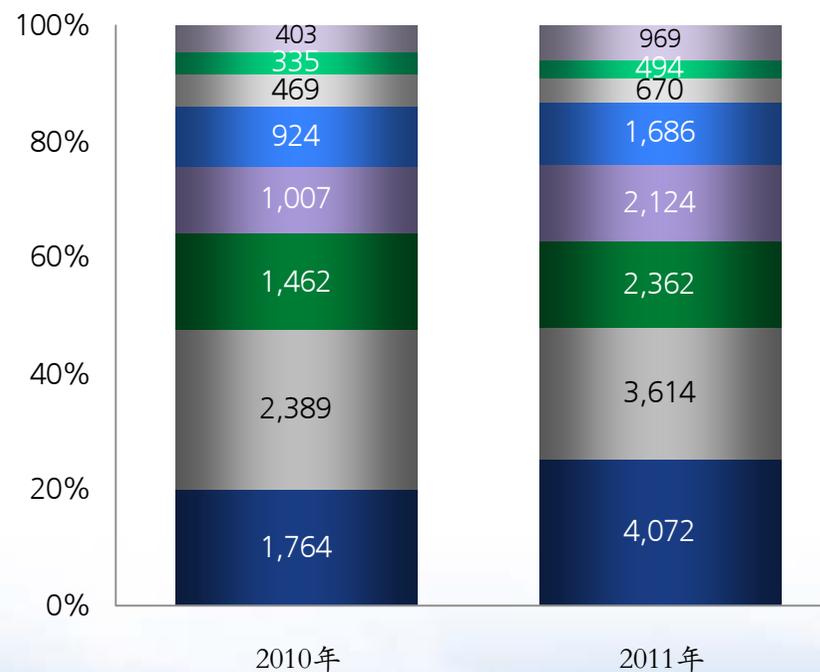


手续费及佣金收入增长显著、占比提高，进一步优化收入来源。理财业务、银行卡业务、顾问咨询服务、和贸易金融等业务手续费及佣金收入的增幅较大

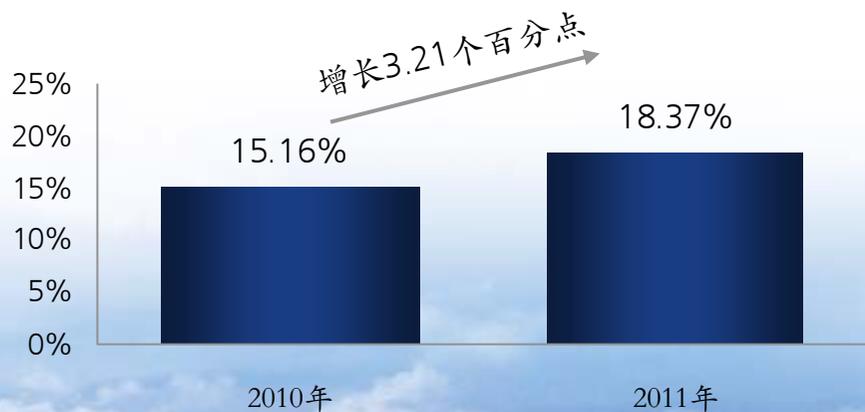
手续费及佣金净收入增长
(百万元人民币)



手续费及佣金收入构成历史变化
(百万元人民币)



手续费及佣金净收入占比



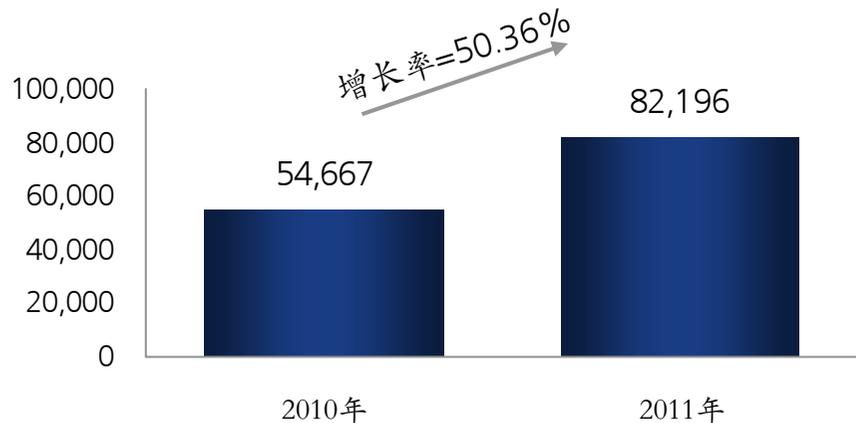
- 托管及其他受托业务佣金
- 信用承诺手续费及佣金
- 结算与清算手续费
- 证券承销服务手续费
- 财务顾问服务费
- 银行卡服务手续费
- 融资租赁手续费
- 其他

运营效率

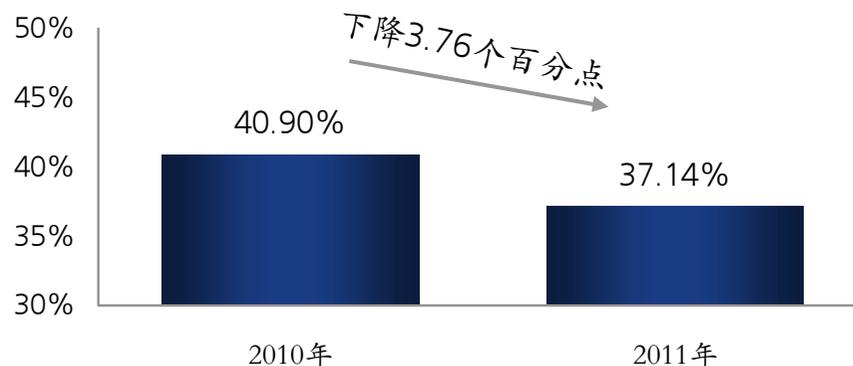


网均、人均贡献继续不断提升，营业收入增长以及成本有效管控带动成本收入比大幅下降

营业收入大幅增长

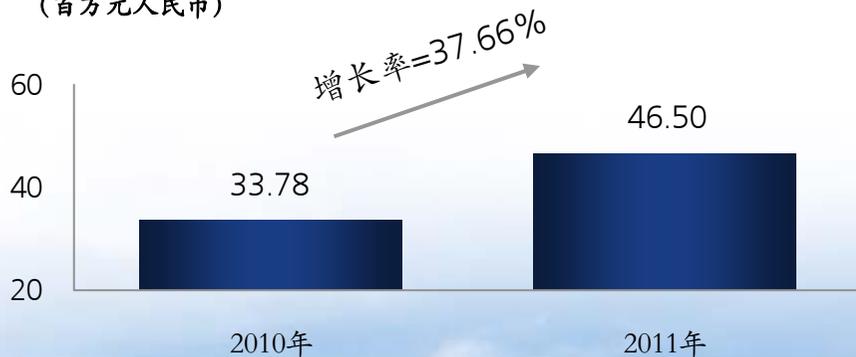


成本收入比



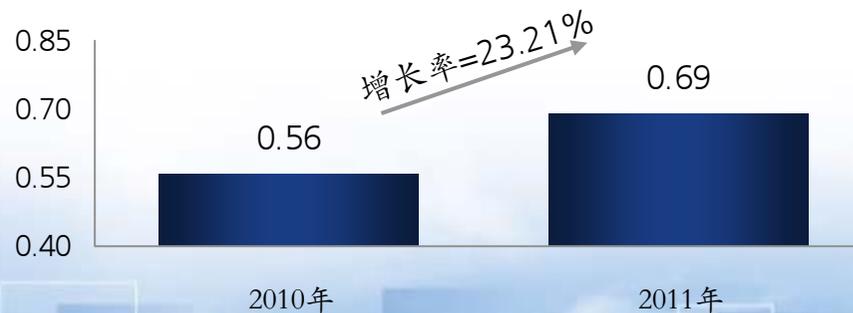
网均净利润¹

(百万元人民币)



人均净利润¹

(百万元人民币)



注:

1 银行口径

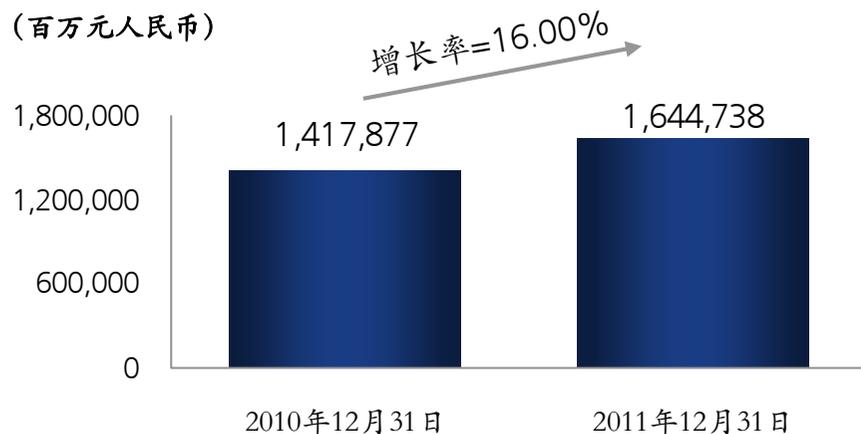
存贷款规模和结构



存款增长超过贷款增长，零售贷款占比达到**30%**

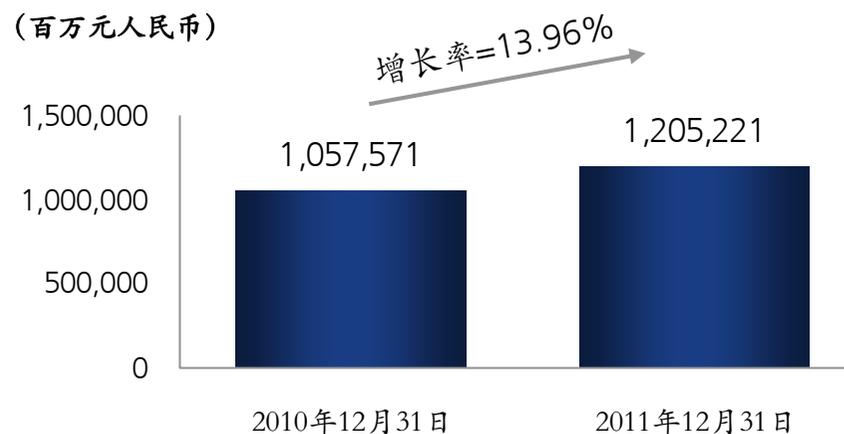
存款规模

(百万元人民币)

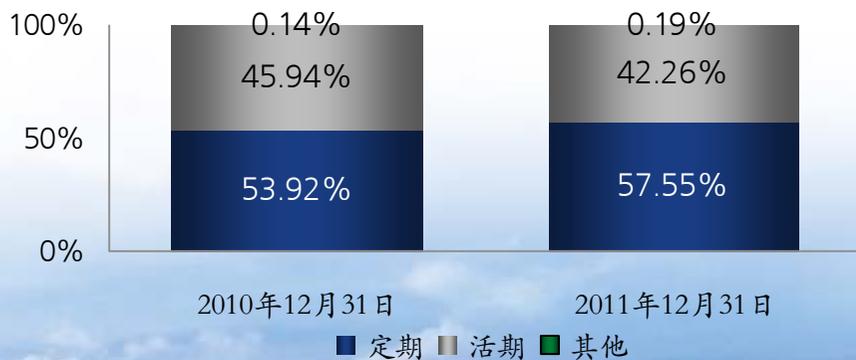


贷款规模

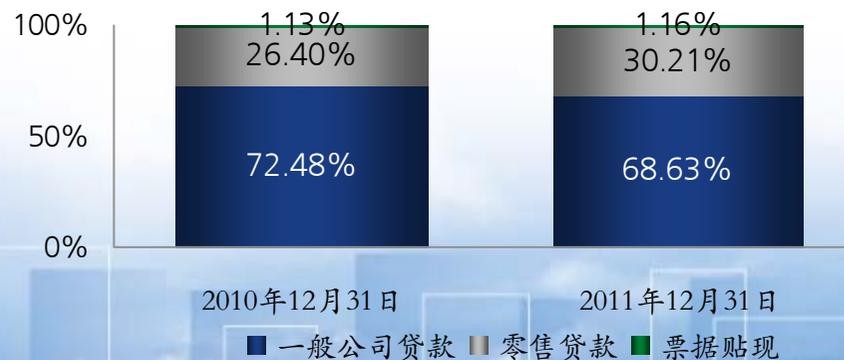
(百万元人民币)



存款结构 (按期限划分)



贷款结构



资产质量

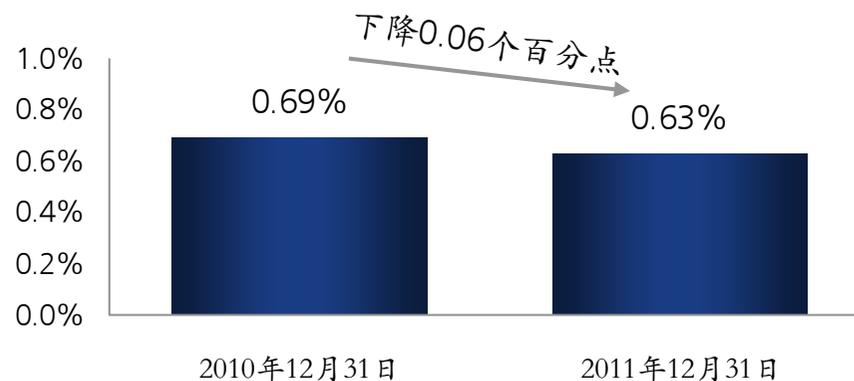


全面风险管理体系进入全面实施阶段。不良贷款率有所下降的同时，拨备覆盖率进一步提高

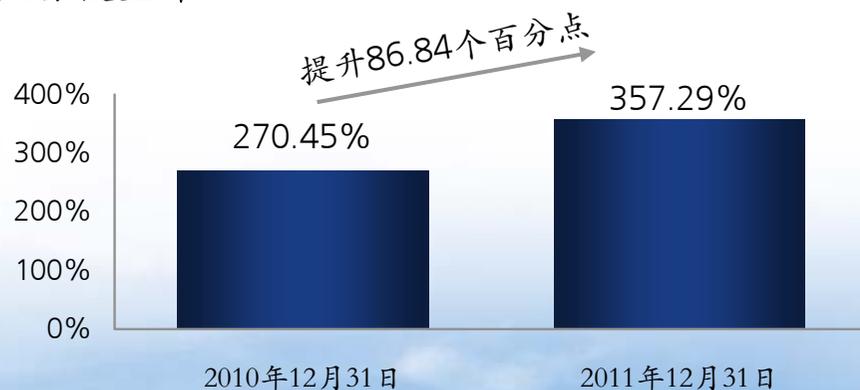
积极采取措施提高资产质量

- ◆ 加大授信规划力度，调整信贷投向，优化资产结构；
- ◆ 持续优化风险管理组织体系，完善风险管理政策，实施行业、地区等多维度风险限额管理；
- ◆ 加强日常贷后管理，推进、优化风险监测和预警；
- ◆ 提前介入存在潜在风险因素和问题隐患的贷款；
- ◆ 综合多种清收处置方式，提升清收工作成效。

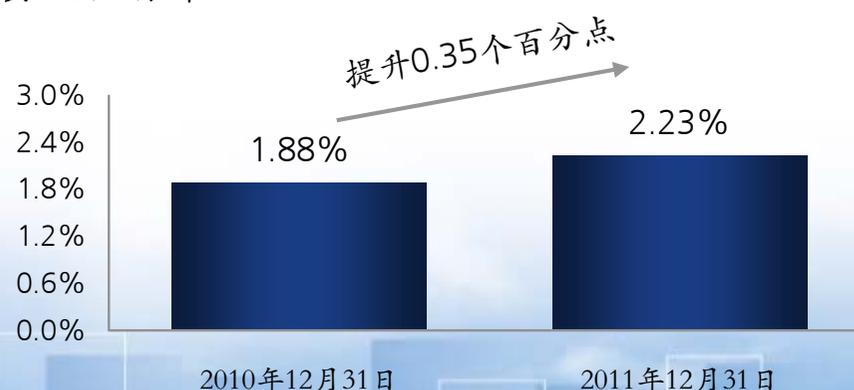
不良贷款率



拨备覆盖率



贷款拨备率

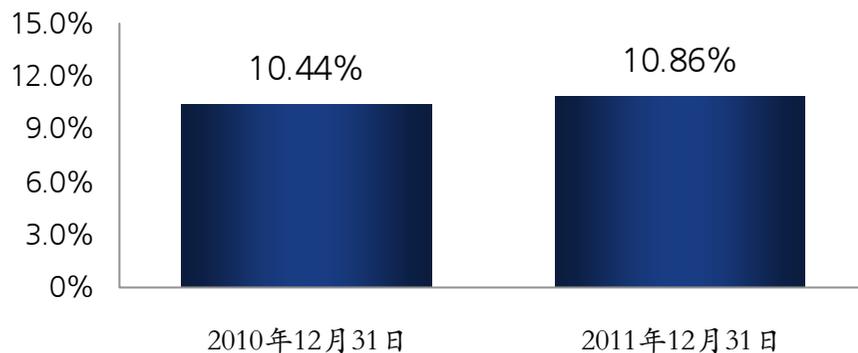


资本充足率

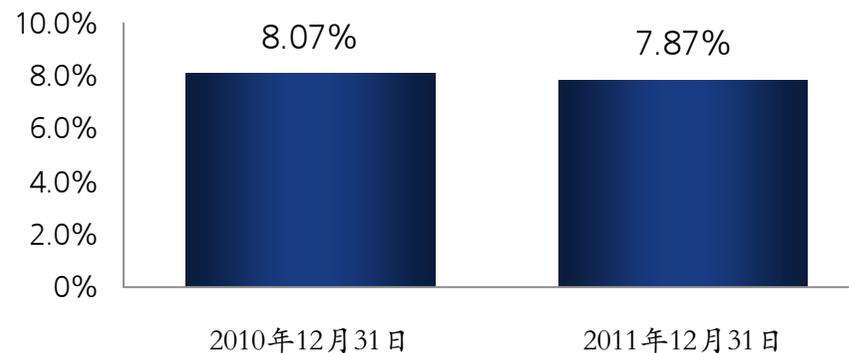


通过内生资本补充以及次级债发行实现资本实力较年初有所提高

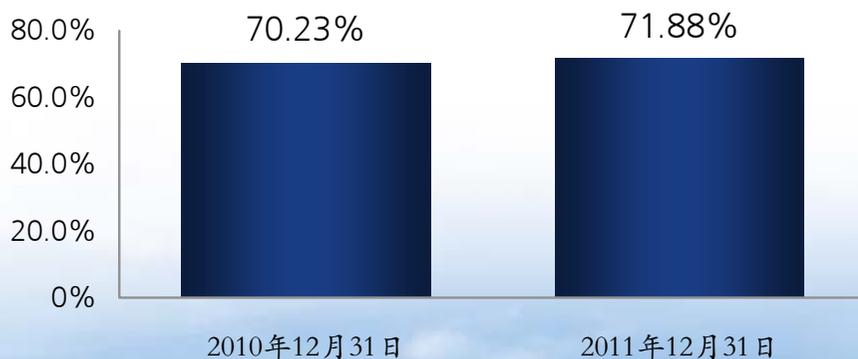
资本充足率



核心资本充足率



风险加权资产总额及市场风险调整/总资产



总权益占总资产比率





1

经营情况

2

财务表现

3

前景展望

加大改革创新，加快资源整合，深化特色，突破难点，夯实基础，提升管理，围绕“特色银行”和“效益银行”的发展目标，确保“二次腾飞”战略顺利实施

1 深化实施战略业务，积极有效地推动“民营、小微、高端客户”三大战略，巩固并扩大战略客户基础。加强负债管理，保持资产负债综合协调。

2 全面提升小微金融服务，进一步提高客户满意度，加大产品创新，拓宽营销渠道，有效控制风险，为小微客户提供全方位的现代金融服务。

3 完善金融管家模式，为民营企业提供综合服务。为客户提供“融资+融智”、“商行+投行”的专业化金融服务。

4 优化私人银行服务模式，拓展零售高端业务。整合行内外资源，创新私人银行专属产品，做强高端客户财富管理，满足私银客户需求。

5 全面提升服务，促进中间业务更好发展。不断强化业务特色和产品服务品质，巩固品牌优势，促进中间收入业务持续、稳定发展。



问答