

2024 年度经营情况报告

尊敬的各位投资者、分析师、媒体朋友们，大家好！很高兴和大家交流分享。

过去一年，面对复杂的经营环境，我们保持战略定力，坚持以客户为中心，把高质量发展作为首要任务，聚焦价值创造，持续推动战略执行、落地和业绩目标达成。

2024 年，集团资产 7.8 万亿，较上年增长 1.8%，其中贷款 4.45 万亿，较上年增长 1.5%。资本充足率、不良贷款率、流动性风险等指标总体均保持平稳。

收入和利润方面，我行营业收入与全行业总体趋势基本一致。总量上，集团营业收入 1363 亿，较上年下降 3.2%。从结构上看，来自客户基础经营和基础服务的经常性收入表现出了良好韧性，虽净利息收入下降 3.7%，但降幅低于同业水平；手续费及佣金净收入下降 5.2%，降幅也低于同业水平。对于非经常性、波动性的收入，我行指标表现平稳，1.1%的增幅远低于同业增幅。而对于我行核心竞争力相关的收入则保持积极态势，如战略客户收入增长 3%，小微客户收入增长 1.9%，私银客户收入增长 4.6%。2024 年净利润较上年下降 9.8 个百分点，主要是在过去几年加大风险拨备的基础上继续强化拨备提取，持续加大科技投入使得折旧摊销较多等因素所致。

总体上，我行呈现出可持续收入韧性增强、息差企稳、边际改善的态势。2024 年净利息收入降幅较上年收窄 1 个百分点，各季度累计收入同比降幅逐步收窄，下半年营业收入较上半年增长 20 亿。全年净息差 1.39%，较上年下降 7BP，降幅收窄 7BP；下半年净息差 1.41%，较上半年提升 3BP，边际逐渐改善。收入与息差的企稳，主要得益于全行客户基础、业务结构等因素，特别是基础业务的持续改善。

2024 年全行发展更加注重资产负债结构优化，更加注重经营策略精细化，更加注重客户实际需求和价值贡献，更加注重“量价质”的有机平衡。

资产方面：加大信贷投放力度的同时，有效管控低收益和低效资产，资产结构更趋优化。全年一般性贷款增加 1242 亿，在总资产增量中占比达 89%；余额占比较上年提升 0.6 个百分点，较 2020 年提升 2.0 个百分点。与此同时，重点领域、重点区域贷款增长较快。2024 年，绿色、制造业、普惠小微等重点领域贷款增速显著高于全行平均增速；在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、福建等重点区域贷款占比达 65.57%，提升 0.69 个百分点。

负债方面：近年来全行通过深耕客户，负债结构持续优化，存款付息率不断下降。个人存款较上年增加 918 亿，占比提升 2.4 个百分点；特别值得欣喜的是，活期存款较上年增加 1276 亿，占比提升 3.3 个百分点。存款付息率降幅持续扩大，2024 年存款付息率 2.14%，较上年下降 17BP，下半年环比再下降 20BP。

资产质量方面：我行不良贷款率、不良贷款生成率已连续四年稳步下降。2024年，集团不良贷款率1.47%，较上年下降0.01个百分点，较2020年下降0.35个百分点。银行不良贷款生成率1.49%，同比下降0.09个百分点，较2020年下降2.14个百分点。房地产贷款领域资产质量总体保持稳定，房地产贷款余额也在稳步下降。政府融资平台债务规模总体较低，并持续下降。同时，近年来我行新准入客户不良生成率保持在较低水平，近三年新准入客户不良生成率仅0.43%，风险控制效果较好。

不良资产处置清收方面：2024年全行清收处置不良资产674亿，现金收回已核销资产102亿，连续两年核销资产现金回收超百亿。

风险指标方面：我行持续坚守“合规经营就是核心竞争力”的理念，推动稳健可持续发展。2024年流动性风险指标显著改善，资本充足率总体稳定，持续夯实资本和资金基础。

一年来，我们大力加强基础客群和重点产品，持续优化经营模式和策略，进一步提升服务实体经济能力。

我们坚定不移做好服务实体经济“五篇大文章”。

一是做强科技金融。“专精特新”客户数较上年增长19%，贷款较上年增长31%。二是做优绿色金融。绿色信贷余额达到3235亿，较上年增长22.4%。三是做专普惠金融。普惠型小微有贷户51.48万户，累计发放普惠贷款7150亿，小微贷款余额占比提升8.24%。四是做大养老金融。个人养老金账户较上年增长34.9%。

五是做深数字金融。零售、对公线上用户数分别较上年增长 7.1%、11.4%。

我们深知客户是基础，2024 年纵深推进客群经营，夯实筑牢发展根基。

大中小微个人客户一体化经营战略持续深化，客群分层分类服务体系持续优化。围绕产业链、支付链与生态圈，深度切入客户的生产、生活和交易全流程，满足客户全方位的金融服务需求。

2024 年，战略性、科技型、机构类和私人银行等客户数量均实现两位数增长，零售客户数、零售 AUM 也都保持良好态势，客群基础进一步夯实。具体来看：

战略客群方面，战客定位进一步被全行接受，战客牵引效果持续提升。2024 年战客存款和贷款分别为 1.2 万亿、1.3 万亿，有效发挥压舱石作用；战客牵引的供应链核心客户、链上融资对公客户数均较上年大幅增加。

中小客群方面，持续优化迭代中小业务新模式，打造中小特色优势。2024 年全行中小企业信贷余额 9720 亿，较上年持续增长。

机构客群方面，纵深营销、链式营销的成果逐步显现，2024 年全行机构客户数接近 4 万户，较上年增长 16%。

零售客群方面，不断丰富产品货架、优化零售权益体系，巩固市场竞争优势。2024 年零售客户 AUM 规模 2.95 万亿，较上年增长 7.9%，其中金卡及以上客户、私银客户 AUM 增幅分别达

8.6%、11.5%。

同业客群方面，坚持综合开发与协同联动两手抓，持续深化同业客群的生态建设，开发质效稳步提升。

与此同时，我们着力深耕重点业务。

一是扎实做好代发工资、支付结算等基础业务。升级民生“代发薪”，服务客户超百万户；拳头产品“民生财资云”客户超过 9000 家。

二是大力拓展供应链金融。持续优化“民生 E 链”产品谱系。服务核心客户 4007 户、链上客户 4.55 万户，融资余额超过 3100 亿，较上年增长 115%。

三是不断强化跨境金融。持续打造“跨境一家”品牌，全年国际结算量 3662 亿美元，同比增长 12.63%；国际业务客户超 4 万户，其中中小微外贸企业 3.3 万户。

四是持续推进消费信贷业务。全年累计投放个人按揭贷款 1062 亿，同比增长 28.8%。个人信用消费贷款余额较上年增长 20.5%。

五是协同推进信用卡业务。与山姆商店合作开创“金融+零售”跨界新模式，共同建立跨生态的获客合作机制、差异化产品体系、一体化智能客服体系，深耕支付生态。

六是优化提升资金业务。以投资交易和代客交易双轮驱动，围绕贵金属、外汇、养老金、结构性产品、资产托管等领域，以投研能力带动客户规模和经营效益持续提升。

此外，我们加强海外分行联动，全面提升跨境综合金融服务质效。香港分行立足香港、聚焦湾区，深耕特色业务领域，在资产托管、外汇交易、财富管理等方面取得明显进展。伦敦分行于2024年8月开业，进一步提升了跨境综合服务能力。

同时，我们充分发挥附属机构牌照优势，秉承“一个民生”理念，强化集团协同，致力于为客户提供一体化、综合化服务。各附属机构经营态势保持良好。

始终坚守“金融为民”，以感恩之心回馈社会，积极履行社会责任，努力提供专业化、综合化、有温度的金融服务。我行年度ESG评级获得全球最高“AAA级”，成为国内首批“AAA级”银行之一。

2024年，民生银行经营业绩有亮点、也有不足，总体呈现出“稳中有进、结构优化、边际改善”的态势。这体现出近年来全行坚定战略转型、坚持经营模式转变的成效在逐步显现，由客户基础夯实向资产负债结构优化，并向经营效益实现的逐级传导。只要我们保持战略定力，久久为功，对未来发展是充满信心的！

大道至简，实干为要。2025年是“十四五”规划收官之年，也是民生银行进一步深化改革的关键一年。下一步，我们将：

以战略定力锚定方向，推动转型走深走实。坚持一张蓝图绘到底，致力于打造一条多元价值的成长曲线。

以客户至上创造价值，全面提升服务质效，提升服务实体经济的能力。坚持与客户共同成长，在为客户创造价值的同时，实

现自身的高质量发展。

以科技创新重塑动能，积极拥抱技术变革。全面推进数字化转型，加速科技创新向生产力提升转变。

以管理精进筑牢经营管理根基，全面加强经营管理各领域的精细化管理，持续推动提质增效。

为者常成，行者常至。我们将坚定战略方向，强化战略执行，以更加优质扎实的经营成果回馈广大投资者、股东和社会各界的信任与支持。

衷心感谢各位对民生银行的关注，谢谢大家！