

中国民生银行 2024 年度业绩交流会问答实录

会议时间：2025 年 4 月 1 日 15:00-17:00

会议方式：网络直播

民生银行参会人员：

现场出席人员：董事长高迎欣，副董事长、行长王晓永，执行董事、副行长张俊潼，副行长石杰，副行长、董事会秘书李彬，副行长林云山，副行长黄红日，首席信息官张斌

线上参会人员：独立董事宋焕政，独立董事程凤朝

外部参会人员：投资者、分析师、新闻媒体记者、社会公众

记录人：中国民生银行董事会办公室投资者关系管理团队

前瞻性陈述的风险提示：本报告中涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述不构成本行对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

【摩根士丹利】：民生银行 2024 年下半年息差环比提升，营业收入下半年环比增长，主要是采取了哪些措施？2025 年营业收入能否延续企稳回升趋势？

李彬副行长、董事会秘书：近年来，我们高度重视净息差管理，2024 年集团净息差 1.39%，同比下降 7BP，降幅进一步收窄，且低于已披露年报的可比同业平均降幅。另外，集团下半年息差 1.41%，比上半年提升 3BP，带动了营业收入下半年环比增长。

总体来看，去年下半年的息差改善主要是受益于负债成本的有效管控和资产结构的不断优化。具体表现在以下几个方面：

一是客群经营的深耕和业务模式的优化，对优质负债的带动效应日益显现。近几年，我们以战略客户为核心，优化供应链融资模式，深度开发链上客户；同时，高度重视零售业务，加强公私联动，加大零售权益投入，着力推动财富管理、代发工资、支付结算等基础性、战略性业务的发展，实现存款结构不断优化。2024 年末，集团活期存款余额比上年末增长 9.66%，占比比上年末提升 3.24 个百分点，扭转了 2021 年以来活期存款占比下滑的趋势，尤其是低成本结算性活期存款的规模和占比均较上年有所提升。

二是持续加强存款定价管理。去年一年，我们一方面，严格落实自律要求，主动压降高成本存款，加大新发生业务利率管控力度，存款成本得到有效管控。另一方面，持续调优存款期限结构，严格控制中长期存款规模，把握市场利率下行趋势，做好重

定价管理。2024 年集团存款付息率 2.14%，同比下降 17BP，实现存款成本连续四个季度持续下降。

三是深化资产结构调整。首先，加大重点领域信贷投放力度，持续推动一般性贷款规模和占比不断提升，集团一般性贷款余额在总资产中占比比上年末提升 0.63 个百分点；供应链业务融资余额 3104 亿元，比上年末增长 115.36%。**其次**，实施前瞻性 FTP 管理，鼓励优质资产尽早投放，缓解资产收益下行压力。2024 年，绿色信贷、制造业贷款、普惠型小微企业贷款等重点领域贷款增速均高于各项贷款平均增速。集团贷款收益率降幅低于已披露年报的可比同业平均水平。

预计 2025 年银行业净息差仍将持续承压。从资产端看，优质资产竞争将更加激烈，新投放资产的收益率将持续处于较低水平。从负债端看，持续推进利率自律，将有利于降低负债成本，但是存款定期化趋势依然明显，成本压降仍面临较大挑战。2025 年，在息差收窄环境下，银行业收入增长将依然面临较大压力。对此，我们将积极应对，继续保持战略定力，通过客户基础扩大，核心主营业务增长，推动净息差和营业收入变化优于市场平均表现，并在此基础上力争营业收入总量保持平稳。

具体措施主要包括以下几个方面：

一是继续以负债成本管理为切入点，加强息差管理。持续夯实客群基础，坚持高质量获客和高质量活客，紧盯业务场景，深挖客户需求，做强做优支付结算，持续优化存款结构。

二是推动资产业务规模增长，实现结构改善。全力推动信贷投放，挖掘量价潜能，加强风险定价管理。同时，持续优化资产结构，加大对低收益资产的压降力度，进一步推动一般性贷款规模增加、占比提升。

三是全面提升中间业务质效，增强盈利能力。坚持以客户为中心，以服务创造价值。围绕财富管理、交易银行、投资交易等价值链，推动中间业务收入稳步提升。

总体来讲，2025年，我们将继续坚持战略转型，“稳中求进、以进促稳”，努力实现经营发展量、价、质的协调统一。

【中信证券】：我想问一个关于资产质量方面的问题，整个2024年银行业面临信用风险形势有所波动。想问一下，2024年民生银行整体的资产质量如何？管理层如何展望2025年的整体资产质量？

黄红日副行长：2024年，我行践行稳健审慎、全面主动的风险管理策略，防范化解重点领域风险，加大不良资产清收处置力度，资产质量保持总体稳定，不良贷款率、不良贷款生成率、正常及关注类贷款迁徙率均实现连续4年下降：

不良贷款率方面：截至2024年末，集团不良贷款额656.10亿元，较上年末增加5.13亿元，不良贷款率1.47%，较上年末下降0.01个百分点。

不良贷款生成率方面：2024年我行不良贷款生成率1.49%，

较上年下降 0.09 个百分点，较 2020 年下降 2.14 个百分点。同时，需要特别说明的是，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%，说明近几年我行在新增风险防控方面取得较好效果。

正常及关注类贷款迁徙率方面：2024 年我行正常类贷款迁徙率 1.56%，较上年下降 0.13 个百分点；关注类贷款迁徙率 28.93%，较上年下降 0.81 个百分点。

以上是资产质量的总体情况，在保持全行资产质量总体稳定的基础上，这里也向大家报告下市场一直比较关注的房地产、融资平台等重点领域情况。

一是我行房地产领域资产质量总体保持稳定。2024 年末房地产业不良贷款额比上年末和 6 月末均有所下降，不良贷款率 5.01%，比 6 月末下降 0.28 个百分点，比上年末略有上升，主要是我行持续推进受困房企的风险化解，房地产业贷款规模比上年末有所下降。从不良生成来看，2024 年房地产业不良贷款生成额、不良生成率均较 2023 年略有下降。后续，随着房地产政策“组合拳”落地见效，我们预判中国房地产市场将逐步止跌回稳，也将为我行风险化解创造有利条件。这是房地产领域的风险质量情况。

二是我行地方政府融资平台债务规模总体较低且持续下降。2024 年末我行融资平台业务余额 982.57 亿元，较上年末下降 26%，从区域分布看，主要集中在长三角等经济发达地区，12 个重点化债省份占比不到 20%，业务余额较上年末降幅超过 30%，总体风

险可控。后续，我们将继续全面贯彻落实党中央、国务院关于防范化解融资平台地方债务风险的决策部署，稳妥有序化解融资平台债务风险。

刚才您提到 2025 年的资产质量的展望，经过综合研判，我们预计 2025 年资产质量变化趋势总体稳定，我行将持续关注外部风险形势变化，筑牢全面风险管理根基，保持全行资产质量总体稳定。一是强化信贷政策对业务发展的引领作用，推动信贷规模合理增长和结构持续优化；二是有效提升贷后管理质效，严控新发生风险；三是坚持经营不良资产理念，充分发挥资产保全止损减损作用，提高不良清收处置效能。

【中金公司】：民生银行要做零售金融的深耕者，2024 年零售业务有哪些突出成效？2025 年有哪些经营思路？

张俊潼执行董事、副行长：刚才董事长和王行长分别从战略和经营角度做了介绍。我想从零售数据背后，更深入汇报我们所做的一些工作以及思考。

2024 年市场环境复杂，零售业务承压。2024 年，全行零售业务收入 548.97 亿元，较 2023 年降幅 5%左右。我结合数据背后结构的变化，与各位作分享。

2024 年末，零售客户数增幅 6%，私人银行客户数增幅 12.5%，零售客户金融资产规模增幅 7.9%，私人银行客户金融资产增幅 11.5%，零售储蓄存款 12,759.40 亿元，其中活期存款规模接近

4,000 亿，同比增幅 38.1%，活期存款占比 31.1%，较上年提升 6.7 个百分点。我们可以从这些结构上的变化感受到民生银行零售工作的整体成效。下面从五个方面具体介绍一下：

1. 获客量质并举

强调高质量获客。关于获客我们从观念上理念上有一个深刻的变化，更加强调高质量获客。获客质量是后续经营的基础，也是后续防风险的重要前提。我们将零售获客融入到全行大中小微个人一体化经营体系。从代发方面，全行新增一类户中，代发渠道获客同比增幅 27%，代发获客占比由 29% 提升至 42%，通过代发批量获客不断提高零售获客效能。

另一方面，一体化获客提质增效。以信用卡为例，民生银行信用卡在零售业务中是比较突出的，但是长期以来信用卡客户跟零售客户之间协同获客经营还有所不足。2024 年我行提升了信用卡一体化获客的质效。

比如 2024 年，我行携手山姆会员商店开展跨界合作，联合双方优质资源，为客户提供“全天候 全场景”专属权益，发行民生山姆联名信用卡。自 2024 年 8 月启动以来，至 2024 年末，累计核卡超 40 万张。通过经营，山姆卡客户户均金融资产达 14 万元，这类高质量客户源源不断地涌入，对我行零售客群质量提升将起重大作用。

2. 经营分层分类

搭建“分层+分群”一体联动，“线上+线下”协同营销的客群经

营体系，实现零售客群高效能经营。

全面推行基础客群集中经营模式。从 2024 年 8 月开始推动该项工作，目前还在打基础的过程中，但是企微添加率已经达到 37.9%，快捷支付的绑定率已经达到 73.4%，比以往都有显著提升。

坚持财富客群专业经营。截至 2024 年末，全行财富客户数三年复合增长率为 7.9%，呈现稳健增长态势。2024 年财富客户保有率 83.7%，较 2023 年提升 3 个百分点。

持续优化和升级私银客群特色服务。加强专业团队能力建设，提升私银客户个性化服务体验。截至 2024 年末，全行私银客户数三年复合增长率为 10.4%，呈现加速增长态势。2024 年私银客户保有率达 82.2%，较 2023 年提升 6.7 个百分点。2024 年私银客群金融资产贡献在全量零售客群中占比 42.7%，较 2023 年提升 14 个百分点。2024 年零售整体收入微小波动，但私银客群收入较 2023 年增长 4.6%。

3. 产品体系稳健丰富

客户对于银行的要求，是希望银行财富产品拥有一个安全稳健的属性。结合客户需求，在我们的财富产品体系里面，**重点打造稳健的财富产品体系。**坚持“宁可少赚一分，不让客户冒无谓风险”的原则。我们稳健财富的拳头产品“安心理财”系列自 2022 年末推出以来，已服务近百万客户，2024 年销量达 4,200 亿元。安心稳健的形象已在客户心中初步树立。

面向私银客户的个性化产品，如家族信托，在连续多年快速增长基础上，较上年末增长 34.2%。

财富中收方面，2024 年普遍面临下行压力，2024 年全行财富中收下降 19.9%，但业务量在增长，理财产品销量增长 14%。保险中收受报行合一和预定利率下调影响，虽然费率下降了 50%，但收入只下降了 38%。

夯实按揭产品模式。 提升一手房重点开发商重点合作项目的覆盖率和渗透率，持续深化全国性头部二手房中介合作，发展带动各区域头部中介良性合作，严控渠道风险。同时，注重按揭客户综合开发，实现客户粘性与客户价值的双提升。

2024 年按揭投放同比增长 28.8%，其中二手房按揭投放增幅 68.6%。同时，与行业头部中介企业总对总合作关系持续深化，近年保持 100%高速增长。

4.渠道线上线下一体化

线上和线下都是客户接触民生银行、向民生银行提出金融需求的渠道，也是民生银行触达客户提供服务的渠道。

网点转型升级。2022 年，我行启动网点转型升级项目，以“生态融合中心、客户体验中心、复杂产品营销中心”为定位，推动网点全面转型。经过 3 年实施，稳步实现转型目标，形象提升只是外在视觉感受，但更重要的是网点服务功能的改进和客户体验的提升，网点正在逐渐成为我行“全客户、全产品、全渠道、全场景”的基础服务阵地和综合服务平台。以社区网点为例，民生银行在

国内率先实施社区金融战略，以“便民智慧银行、普惠服务银行”为核心定位，通过 AI、大数据等技术运用，不断升级社区网点服务功能，社区网点已具备了为客户提供全产品、全客户服务的能力，成为我行重要的经营渠道。

截至 2024 年末，民生银行社区支行零售客户总数达到 877.91 万户，金融资产余额 4,662.54 亿元。社区网点新获客 70 万，增长了 13.5%，网均储蓄年日均比上年增幅 15%。社区网点网均零售贷款余额比上年增幅 25%，社区消贷业务客户数增长了 92%，社区激活的信用卡数增长了 44%。社区支行还开展了小微甚至对公开户的转介业务。

线上渠道方向。为客户提供 7×24 小时服务。打造手机银行 9.0 版，手机银行月活较上年增长 18.2%，远程银行服务客户人数较上年增长 8.9%。

5.中台智能高效

以客户为中心，以 AI 能力深化场景赋能，打造高效率数字中台，提升民生服务竞争优势。**智能化应用方面**，聚焦场景，依托大模型能力强化一线赋能。**数字化营销方面**，强化体系建设，形成一个营销大脑。数字化风控方面，持续推进数字化风控体系建设。

关于我行 2025 年零售业务发展思路。

一是始终保持零售的战略定力。作为长期性、基础性业务优先发展。

二是始终坚持“用心服务的银行”战略定位、以客为尊的企业文化。用心用情为客户提供好服务，未来目标是成为客户服务最优的银行。

三是不断增强智能化中台能力。

【21 世纪经济报道】：东方集团、泛海集团在贵行的贷款余额是多少？是否已经进行风险计提？以及目前诉讼追偿进展如何？

黄红日副行长：东方集团的情况：2024 年末东方系在我行贷款余额为 76.94 亿元，比上年末减少约 19 亿元，在我行总体贷款中占比较低，贷款主要担保物为北京地区土地、商业房地产抵押等，我们已综合考虑客户风险状况及抵质押担保情况等进行拨备计提，预计对我行经营不会产生重大实质性影响。

诉讼进展：我行已向北京金融法院就东方集团相关对我行的欠款提起诉讼，并收到《受理案件通知书》，后续将依法维护我行合法权益。

泛海集团的情况：2024 年末泛海系在我行贷款余额为 184.84 亿元。泛海系贷款的主要担保物为武汉地区土地抵押、武汉中心大厦在建工程抵押、部分商业房地产抵押及部分股权质押等，我行已经综合客户风险状况及抵质押担保情况等因素进行了相应的拨备计提。同时，需要说明的是，根据中国证券登记结算有限责任公司提供的股东名册，中国泛海控股集团有限公司仅持有 1 股我行股票，已不再是本行主要股东。

诉讼进展：自 2023 年 1 月起，我行以金融借款合同纠纷为由，陆续对武汉中心大厦开发投资有限公司、武汉中央商务区股份有限公司、泛海控股股份有限公司、中国泛海控股集团集团有限公司等主体提起诉讼。截至目前，我行与武汉中心大厦开发投资有限公司、武汉中央商务区股份有限公司的诉讼已发布立案执行公告，我行与泛海控股股份有限公司、中国泛海控股集团集团有限公司的 5 笔诉讼已取得生效裁判文书，本行胜诉；另 2 笔诉讼已取得一审判决结果，我行胜诉。

【国盛证券】：民生银行是国内小微业务的先行者，近年来各家银行也在大力做小微业务，民生银行在小微金融领域有哪些地方值得同业借鉴？

石杰副行长：从 2008 年开始，我行率先在业内试水小微金融，17 年来，始终坚守小微金融主战场，不断探索，积累了一定经验，也有不少教训。这里把我们这些年 4 个方面的“积累”，跟大家做个交流。

第一，坚守战略的积累。初期，由于商业模式、管理经验、风控模式等不够健全，再叠加经济周期波动，民生银行的小微资产质量曾一度下行，压力比较大，在此期间我们也有过彷徨和动摇。但是经过深入探讨和反复论证，我们认为还是要坚守服务民营经济的主阵地，坚定小微发展核心战略。也是在坚持、坚守中，我们服务小微的专业团队、我们在小微业务领域的专业能力、风

控能力得到了持续积累，这为小微战略的持续、深入实施奠定了基础。

第二，伤痕修复的积累。面对小微业务的早期“阵痛”，我们开展了一系列变革，重点是两方面：**一是，重塑商业模式。**从联保互保、房产抵押，到批量开发、注重结算和综合服务，再到产品服务线上化、场景化、生态化。每一次调整，都是痛定思痛之后，眼光朝外、刀刃向内的自我调整，实事求是的说，这个过程并不容易。**二是，再造风控模式。**通过全面复盘，找出贷前、贷中、贷后的管理缺陷，通过细化制度，智能风控，全面堵截风险漏洞，不断优化风控模式，逐渐形成了民生银行小微业务的风险控制体系。

第三，模式变革的积累。为实现小微金融高质量发展，我们持续推进小微新模式转型，实现从“个人”向“个人、法人双渠道”；从“线下”向“线上、线下相结合”；从“单一客户经营”向“一体化、综合经营”转变。持续迭代创新各类产品，通过数字化洞察，强调场景化服务，小微专属权益不断丰富，风险团队靠前参与密切联动。通过这些新模式转型，全行小微业务“量质并重，韧性增长”的特征已经显现。截至 2024 年末，我行小微贷款的重点区域占比超 80%，普惠法人贷款增速超 60%，信用贷款增速超 40%，供应链业务增速超 40%，“民生惠”线上化信用产品余额超 1000 亿，民生小微 APP 用户数超 210 万户。

第四，应对挑战的积累。在新发展形势、新竞争环境、新监

管要求下，我们依然面临诸多挑战。如何实现“小微可持续发展”；如何坚持服务真小微；如何解决增量扩面、控制风险、降低成本这个“三角平衡”，都是我们要着力解决的新课题。也正如刚才所说，民生银行这么多年坚守小微战略不动摇，经历了多个经济周期的考验，在自我修复、团队、模式变革方面有了自己的积累，锻造了我们在小微领域的识变应变能力和应对挑战的竞争优势。

以上有经验更有教训，谈不上借鉴，只是一些感悟，希望能与社会各界携手合作，为更好地服务小微企业贡献出更多的民生力量。

【每日经济新闻】：恒大在民生银行的贷款余额为多少？可否介绍一下相关的风险情况？

黄红日副行长：截至 2024 年末，恒大集团在我行的贷款余额为 91 亿元，均为房地产项目贷款。恒大集团贷款在我行总体贷款中占比不高，并且我行已结合项目实际情况进行拨备计提，预计对我行经营情况不会产生重大实质性影响。

【浙商证券】：民生银行三大战略定位的第一个就是“民营企业的银行”，今年的民营企业座谈会和两会都强调要促进民营经济健康高质量发展，作为第一家主要由民营企业发起设立的全国性股份制银行，民生银行如何进一步提升对民营企业的支持和服务？

石杰副行长：分享一个数据，参加民企座谈会的企业，60%

以上都是我行战略客户。我行提升对民企支持和服务的核心是针对不同类型民营企业，做好差异化综合服务，在服务民企过程中，我行通过“头部民企拓围、中小民企上量、小微民企扩面”三个方向，打造“1+3+N”民营企业服务体系：

“1”，是针对战略民企，发挥压舱石、牛鼻子的牵引作用，实施名单扩容、培育孵化、链上牵引三大服务措施。名单扩容就是与全国工商联全面合作，针对全国性优强民企、区域龙头民企进行方案式扩容营销，增强对战略民企服务的覆盖度；**培育孵化**是针对新兴行业，如新一代信息技术、人工智能、生物医药等新兴产业中成长比较快、尚没有形成规模的优质民企锁定名单，导入战客服务机制，实行全程陪伴式、重孵化的降维服务；**链上牵引**是为所有战略民企提供定制化的供应链金融服务方案，帮助其“稳链、固链、强链、补链”，持续提升其生态竞争力。

“3”，是聚焦“供应链、科技、外贸”三个重点客群。对**供应链客群**，以“民生E链”产品为核心，创新脱核模式，配套端到端线上化服务和总分支专班推动机制；对**科创客群**，聚焦北京、上海、杭州、深圳、苏州等科创高地，深化“投贷联动”，适配“易创E贷”、股权激励贷、人才贷、定制理财等专属产品，赋能细分行业龙头企业；对**外贸客群**，深入跨境电商、货运代理、AI、生物医药等特色行业，以我行“跨境e融”为牵引，适配存、兑、汇、融产品体系，为客户提供服务。

“N”，是指持续提高自身各项能力，满足中小微民营企业的

金融需求。2025 年主要集中提高五项能力，一是以“中小信贷计划、小微蜂巢计划”为抓手，在区域特色客群、特色场景领域，不断提高业务深耕能力。二是通过“风险前置、专职审批、集中作业、独立贷后”这些关键环节的梳理优化，持续提升中小微风险控制能力。三是利用数字技术，精准客户画像、洞察客户需求，提高数字化营销能力。四是搭建“金融权益、企业服务、企业家礼遇”三大中小微客户权益体系，锻造有温度、有质量、有特色的综合服务能力。五是依托远程银行等技术系统，拓展“金融+非金融”服务范围，支持客户“就近到店，一次办结”，锻造网点全景服务能力。

【光大证券】：Deepseek 等 AI 能力正在深刻影响银行业的经营模式和竞争格局，刚才高董事长也提到了民生银行大模型的建设情况，我们行的财报里面也讲了关于大模型的应用，可否详细介绍一下具体落地场景及应用成效？

张斌首席信息官：以生成式 AI 为代表的大模型正在引起包括银行业在内的各行各业的深刻变革。我们基于技术的快速发展和应用前景，认为变革还在早期，未来还有非常大的潜力空间。正是基于我们对其应用潜力的判断，民生银行把人工智能技术用于银行经营的各个方面，视为一项战略举措，作为“一把手”工程来组织推动。我们制定了“夯实基础，先内后外，全面推进，重点突破”的总体策略，经过过去一年全行上下的努力，不管在能力

建设还是场景应用方面均取得了比较不错的成效。

一、应用成效

大模型应用方面，去年重点围绕“营销、运营、风控、分析、财富管理、办公、研发、问答”八个领域推进场景，落地了 31 个大模型应用，覆盖了 82 个具体细分场景。根据大模型的应用范式，结合民生银行的实践，可以把应用端成果分为四个方面：

第一个方面，我们在去年推出了 15 个面向员工各类工作场景的助手和工具类应用。主要包括文案编写、公文校对，财富管理助手、信贷政策助手、投研助手、会议通知等，其中，使用比较高频的如围绕员工常用的公文校对、会议通知等场景，大模型助手日均应用达上万次。

第二个方面，我们将大小模型结合，对部分业务流程进行智能化升级，也可以说是将人工智能和传统智能相结合。典型的场景有两个：客服流程和信贷流程。在客服场景中，将客户历史轨迹一眼清，服务过程中知识随行、工单智能填写以及服务质检等能力嵌入相应工作流程；在信贷场景中，集成了信贷尽调报告智能撰写、授信审批智能辅助、放款审核审批智能辅助等能力。从使用效果来看，流程的智能升级对员工体验和服务效率都有明显成效。

举个例子，客服工单智能填写，每工单从耗时 10 分钟降至 4 分钟，工单不规范率下降 10%；信贷放款智能审核审批，对公放款审核单笔审查时间从 19 分钟降至 3 分钟，零售放款单笔审

批时间由 13 分钟降至 5 分钟。

第三个方面，大模型研发用于辅助科技本身，提升科技产能。去年我们的大模型研发辅助，在代码续写、单元测试生成、接口文档转换等场景取得了比较好的成果，AI 生成代码采用率超过 30%，AI 生成代码在提交代码中的占比达到 10%，在行业中处于比较好的水平。未来 AI 在提高 IT 效率方面还有非常大的潜力。

第四个方面，大模型技术赋能全行知识管理，发挥大模型在知识生成、知识智能化检索与应用领域的作用，同时知识管理项目也为大模型深入应用奠定更好的知识基础。通过政策法规、内部制度、管理办法、产品手册等全部纳入统一的知识体系进行管理，为员工提供一站式智能服务，极大提升了员工获取知识的便利性。到去年底，我行使用智能搜索做知识检索的员工已经超过了 1.5 万人。

二、建设措施

以上是大模型在民生银行当前的应用情况，下面简单汇报我行的建设措施，主要有三个方面。

第一，我们在应用端取得的所有进展，都建立在企业级支撑能力之上。项目启动之初，我们就明确要以体系化的能力，降低大模型应用端的使用门槛，提升开发效率，赋能规模化应用。这里所说的企业级能力或体系化能力，主要包括统一规划的算力基础设施、满足不同应用场景的模型体系，以及我行的数据知识体

系和平台框架等。

第二，我行在加强数据智能和算法人才的引进和培养的同时，加强与同业的合作，民生银行和华为、阿里云、百度及其他主流科技和互联网公司建立了 AI 联合实验室，或开展深入联创合作，这些工作的开展对于提升我行 AI 能力发挥了积极作用。

第三，我行十分注重大模型应用的安全与合规。围绕大模型的准入、应用等各个关键环节，采取了系列举措来增强大模型的安全性。

【网络征集】：民生银行去年进行中期分红，有效提振了投资者信心。今年是否会延续中期分红策略？是否还会保持分红比例？

李彬副行长、董事会秘书：我行董事会已经审议通过中国民生银行 2025 年度中期利润分配授权议案，未来分红政策会保持连续性和稳定性。