
中国民生银行股份有限公司 2016 年一季度投资者见面会

时间：2016 年 5 月 5 日 16: 00-17: 00

实录内容：

万青元：大家下午好。欢迎大家参加中国民生银行股份有限公司 2016 年第一季度业绩的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，今天的会议由我来主持。

首先，我介绍一下出席今天会议的管理层：

行长郑万春；

主管风险的行长助理石杰；

财务总监白丹；

资产管理部总经理何力；

资产负债管理部总经理殷绪文；

董事会办公室主任方舟；

财务会计部副总经理（主持工作）李文；

金融市场部副总经理（主持工作）杨越；

风险管理与质量监控部副总经理张贵伟；

个人金融部副总经理田丽；

小微金融部副总经理徐捷。

按照惯例，接下来首先有请财务总监白丹为大家介绍 2016 年第一季度民生银行的经营情况，随后将解答大家的提问。有请白总监。

白丹：各位股东、分析师：下午好！2016 年一季度，本公司积极应对宏观经济形势和监管政策的调整变化，加快推进战略转型，推动“凤凰计划”和经营体制改革，激发经营活力。同时采取多种措施，防范化解不良，增强风险管控能力，保持了业务平稳较快发展，实现了良好的开局。优化业务结构是全行持续稳健发展的关键。公司业务在行业策略方面坚持自压限控，在区域策略方面提升重点层次贡献占比，在客户策略方面深入贯彻“两大一优”战略，零售业务加快推进客

户结构、业务结构和网点结构的优化升级。金融市场抢抓市场机遇，中间业务收入快速增长。下面将一季度的主要经营情况向各位进行简要介绍：

一、盈利能力稳步提升，股东回报基本稳定

一季度，本集团实现归属于母公司股东的净利润 137.06 亿元，比上年同期增长 3.29 亿元，增幅 2.46%。其中，本行实现净利润 135.61 亿元，比上年同期增长 2.49 亿元，增幅 1.87%。

一季度，本集团实现归属于母公司股东的年化平均总资产收益率 1.19%，归属于母公司股东的年化加权平均净资产收益率 17.94%，分别比上年同期下降 0.16 个百分点和 3.70 个百分点，主要是受净利润增速同比放缓的影响；基本每股收益 0.38 元/股，同比下降 0.01 元/股；每股净资产 8.52 元，比上年末增长 0.26 元。

二、资产负债协调发展，结构调整成效明显

一季度末，本集团资产总额 48,207.98 亿元，比上年末增加 3,001.10 亿元，增幅 6.64%；各项贷款 22,115.13 亿元，比上年末增加 1,634.65 亿元，增幅 7.98%；负债总额 45,013.47 亿元，比上年末增加 2,904.42 亿元，增幅 6.90%；其中各项存款余额 28,368.51 亿元，比上年末增加 1,045.89 亿元，增幅 3.83%。

在资产负债规模稳步增长的同时，本公司不断加快战略转型和结构调整的步伐。

在业务结构方面，截至一季度末，本公司交易和银行账户投资净额 10,567.95 亿元，比上年末增加 1,476.67 亿元，增幅 16.24%，在资产总额中占比为 22.70%，比上年末提高 1.84 个百分点；个人消费贷款（含住房按揭贷款）余额 2,039.15 亿元，在个人贷款和垫款中占比为 27.70%，比上年末提升 3.29 个百分点。

在客户结构方面，截至一季度末，本公司个人非零客户 2,663.86 万户，比上年末增加 102.47 万户；手机银行客户 2,035.68 万户，比上年末增加 133.11 万户，一季度累计交易笔数 9,937.92 万笔，比上年同期增长 46.26%，一季度累计实现交易金额 1.97 万亿元，比上年同期增长 59.53%；个人网银客户 1,496.72 万户，比上年末增加 45.91 万户；直销银行客户 322.72 万户，比上年末增加 36.00 万户；跨行通客户达到 200.89 万户，比上年末增加 11.58 万户。

三、收入结构持续优化，运营效率不断提升

在业务结构和客户结构优化的同时，带动全行收入结构持续优化，一季度末，

本集团实现净非利息收入 160.28 亿元，同比增长 31.50 亿元，增幅 24.46%，在营业收入中占比为 39.94%，同比提高 4.20 个百分点。净非利息收入的增长主要是由于代理业务收入、托管及其他受托业务收入以及银行卡手续费收入的快速增长。

在经营结构调整优化的同时，一季度，本集团不断提高成本精细化管理水平，加强成本管控力度，经营效率不断提升。一季度，本集团成本收入比 23.76%，同比下降 1.57 个百分点，成本收入比指标持续改善。

四、风险管控力度不断加大，资产质量总体可控

一季度，本集团持续优化风险政策管理体系，强化风险排查和风险预警工作，加大不良贷款清收处置力度，强化信贷资产质量管理，资产质量总体可控。

截至一季度末，本集团不良贷款余额 358.29 亿元，不良贷款率 1.62%，比上年末上升 0.02 个百分点；拨备覆盖率和贷款拨备率分别达到 152.13%和 2.46%，基本保持在上年末水平。

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业务结构调整，积极拓展业务新增长点，强化资本约束和风险管理，确保各项业务保持稳健发展和盈利能力不断提升。

我的介绍就到这里。

万青元：谢谢白总监。借此机会简单向大家介绍一下，也明确一下 2015 年我行利润分配情况：

2015 年上半年本公司已向股权登记日登记在册的股东每 10 股派发现金股利人民币 0.75 元（含税）。

2015 年下半年，根据《公司章程》的有关规定，考虑监管机构对资本充足率的要求以及业务可持续发展等因素，董事会建议向本公司股东派发股息，每 10 股派发现金股利 1.60 元（含税）。本议案将在 6 月 7 日举行的 2015 年年度股东大会上由股东审议和批准。

接下来是答问环节。大家提问的时候，请每次不超过两个问题。

国泰君安：谢谢民生银行管理层，2016 年商业银行的经营压力还是比较大

的，我想问郑行长，民生银行计划在哪些业务领域侧重发展？或者可以预期民生银行在 2016 年哪些业务领域会有比较突出的表现？

郑万春：谢谢你的提问，2016 年初，民生银行的董事会和管理层分析国内外的经济金融形势后认为，今年整个银行业的经营环境更加严峻，与此同时国家供给侧的改革，新经济的发展 and “十三五” 规划的实施，也给银行经营带来了 many 新机遇、新动力、新方向。基于以上分析，我行 2016 年围绕四大机遇抓好四个方面创新发展。

一是抓住居民消费升级机遇，大力发展消费贷款和零售贷款业务。近几年，居民收入持续较快的增长，过去的模仿型、排浪式的消费基本结束，个性化、多样化的消费逐渐成为主流。同时，一线城市和二线城市居民的住房刚需、改善性需求比较旺盛。因此，今年在整个贷款规模里，我们计划新增贷款 3000 亿元，有 1500 亿元用于消费贷款，其中 1000 亿元用于增加居民按揭贷款。目前从一季度的运行情况来看，新增贷款比较平稳，按揭贷款增加 200 多亿元，在消费贷款中的占比有所提高。

二是抓住产业结构升级机遇，优化公司贷款结构。目前，民生银行公司贷款占的比重比较大。今年，按照中央提出的去产能的相关要求，我们加快调整公司贷款结构，在产能过剩或高污染的八个行业中，我们准备适当的压降，通过贷款总额的压缩，或收回以后转移贷到新兴产业，我们准备对产能过剩行业、高污染行业要压缩 600 亿元。另外加大对新兴产业和现代化服务业的信贷投入，今年计划新增金融资产 2000 亿元，助力我国产业结构调整升级，对接国家战略。同时，积极对接国家区域战略，比如“一带一路”战略、长江经济带战略，京津冀一体化战略，优化信贷的投放。另外还有高端制造、中国制造 2025，智能化产业、新兴产业、新能源等等会加大投入。总体来讲，除了结构调整以外，总的新投入，准备对信贷对公投入增加 1500 亿元，占信贷投放 3000 亿计划的一半。另外我们还加大对“两大一优”，大型企业集团、大型央企，产业也是符合国家发展方向的，再加上优质上市公司信贷投放力度，改善信贷力度。

三是抓住金融业务市场化改革的机遇，扩大中间业务收入占比。随着金融业透明度快速发展，商业银行获得新的发展空间。在公司业务方面，做大做强投行，

聚焦债券发行。去年债券发行在股份制商业银行是不错的，今年一季度发了 600 多亿元，到今天已经 900 亿元，同比增长 20% 以上。加大兼并重组、定向增发、产业基金、资产证券化和分销业务等业务力度。加快交易银行发展，做好贸易金融等技术产品的组合发展，包括结算和现金管理、保理、供应链金融、网络金融四个方面业务的发展。在零售业务方面，我们加大代理保险、代理理财，还有信托资管计划等业务的力度，在有效控制风险的前提下，做一些轻资本占用且中间业务收入比较高的业务。另外提高银行卡用户的活跃度，扩大发卡量，同时激活更多的存量卡。在金融市场业务方面，加大资产管理和托管规模，还有投资和国债、地方债等债券投资力度。从一季度来看中间业务收入增长幅度比较快，现在占比将近 40%，符合银行业总体发展趋势。

四是抓住互联网金融发展的机遇，加快网络银行的发展。民生银行把网络金融升级为战略核心和重点。致力于为客户提供门槛低、简单易用、简单快捷、成本低廉的线上服务，助推我国普惠金融的快速发展。2016 年，我们将进一步完善网络金融平台体系，持续优化已有的网上银行、微信银行，并重点构建手机银行、直销银行、移动支付、网络支付等四大平台。尤其是在直销银行方面，我们要打造民生银行的品牌和特色，要对标互联网企业，升级我们的功能，完善我们的服务，提高我们的品牌，力争在互联网平台体系建设中成为较齐全的商业银行，充分满足个人、小微、信用卡和企业客户差异化的金融服务需求。

从一季度情况来看，上述业务都在扎实推进，因为一季度对公业务存款增长 1000 亿元，贷款增长 1300 多亿元，而且结构也有很大的调整。3A、2A 企业比重明显增长。个人按揭贷款稳步增长，互联网金融稳步发展，投资方面，国债及个人、地方债投资比重明显提高。

中信证券：谢谢管理层，我请教一个问题是关于资产质量的，我们看到一季度的资产质量的情况还是表现比较好的，请管理层帮我们预测一下 2016 年不良贷款新增的态势会怎么样？今年有没有可能成为不良贷款新增拐点的年份？如果管理层方便的话，请介绍一下一季度新增不良贷款具体的特征，相比 2015 年有没有发生变化？

石杰：谢谢你的问题，从一季度的状况来看，从各个方面了解的一季度各项经济指标来看积极因素在增加，一些主要经济指标保持了合理的水平。例如投资增长、房地产交易活跃、进出口下跌趋势止住，用电指标等其他指标回升，包括煤炭指标也有所回升，服务业发展较快，积极因素都在体现。但是从一季度实体经济运行情况来看，有些信息可能是反映不对称期，总体感觉整个经济一季度实体经济运行还是在底部盘整，没有进入 L 象限的阶段。从我们跟客户的接触来看，我们认为整个 2016 年从我们行的基本判断来讲，起码在上半年不会出现贷款的拐点。我们判断由于整个经济形势的变化停滞期、反应期，加之去产能、去库存，以及僵尸企业的管理退出，可能都会对银行业资产质量形成新的冲击。我们认为 2016 年银行业，包括我们行不良贷款应该处于平滑的、可控的逐渐增长的趋势中。我们认为今年年底不会出现新增拐点的情况。

从刚才问的问题来看，从今年一季度的运行情况来看，不良贷款的特征应该还是比较突出，我记得前两年和大家交流的时候，从区域角度来讲可能集中在某些区域，从企业类别上是中小企业，从行业来讲进入了特殊行业。但从一季度的情况来看，从行业来讲应该重点集中在制造业，与去年相比今年零售业表现是比较突出的。从区域上来讲，我们觉得去年、前年主要是江浙地区，以及福建地区、山东渤海地区，但从今年一季度来看，中西部地区、东北地区也出现了新的增长态势；从企业类别来看，前年、去年中期主要是中小、小微企业，今年涵盖大、中、小各类企业。所以应该是齐头并进，前面的蔓延趋势是爆发和显现的局面。从其他的分析角度，我们觉得在比较好的地区，大家关注的例如融资平台、房地产，这两个是不良控制得比较好，在所有行业中最底的，但可能在未来过程中也会有一些风险苗头。所以综合这些因素，我们觉得整个 2016 年不良贷款的新增还会有平滑增长的趋势。会不会出现拐点，我们判断 2016 年末还不会出现拐点。

平安证券：感谢管理层给我提问的机会，想请问管理层两个问题，一是郑行长提到了我们会积极向消费信贷进行转移，您提到了按揭的规模，是否可以再简单介绍一下在其他的消费信贷上还有哪些重点领域和战略？大概是怎样的情况？投向的规模是怎样的规划？另外一个问题，前段时间大家对营改增的担忧和讨论比较多，五一也有相关的补丁政策出来，行里有没有进行测算，营改增对利

润影响有多大，未来会不会有倾斜和调整？

万青元：两个问题，一个是消费信贷的情况，请个金部田丽回答这个问题，第二个问题请李文回答。

田丽：刚才郑行长讲了一季度消费信贷在全行战略的指引下保持稳健发展的态势，其中按揭贷款起到了主力军的作用，整体的策略以按揭贷款和房产抵押类消费贷款为主，来向综合消费信贷领域整体延伸。具体来讲，可能我们会抓住几方面的发展：一是要继续夯实房产金融业务基础，以房产抵押为核心，也就是以房产抵押类为主来做整体的发展。另外我们正在积极研发与线上按揭、抵押贷款业务平台合作，不断提升作业效率、改善客户体验。通过外部机构的合作强化全行二手房的按揭业务和渠道体系建设，这是第一个方面。

第二个方面，我们积极打造场景化的数据授信业务模式，注重通过场景化产品适配和多渠道的外部数据引入，不断深化业务创新。我们开始在推广研发公喜贷、税喜贷、社保贷、银联交易数据这些新的以场景金融为依托的产品，通过消费贷自动化的系统进行额度自动核定，实现客户自助申请、自助提款的便捷体验，为后续的消费客户管控和拓展提供业务和数据基础。

第三个方面，注重消费信贷客群的综合开发，推进套餐式的消贷业务思维。向潜在的购房客户推介按揭+综合消贷的综合授信套餐，对存量的按揭客户通过主动授信的方式来推送其他的消贷产品，大力推动和探索消贷客户和保险产品、资管产品的交叉销售工作，提高客户黏性和业务创利。整个行里对消费信贷不仅仅是作为一个优化信贷资产组合的独立业务领域，同时也把它作为获取优质零售客户的重要抓手。所以我们在这个过程中特别注重以消贷场景为重要抓手来进行客户的综合提升，我们现在正在大力推动和探索消贷和保险资管交叉销售的工作。这是我们在消费信贷这边想要主力发展的几个领域，谢谢。

李文：关于营改增的问题，政府报告之后备受关注，特别是3月24日政策出台以后。我们行在抓紧做政策研究和落地实施工作，有以下几个方面：

第一，政策分析以及制度的解读，还有配套工作方面，我们从会计核算、税

控设备、三证合一、发票管理、供应商采购信息等方面做好了一系列的工作安排。

第二，组织开发了整套增值税系统，顺利完成了增值税系统的改造。保证 5 月 1 日能够通过系统自动打印发票。同时我们积极筹备，做好 7 月份的增值税申报和缴纳工作。

第三，我行组织召开了业务研讨会，包括经营业务的策略，还有定价策略，并且也组织了相关的培训工作。

关于经营的影响，整个营改增从税率的角度来讲，确实从原来营业税的 5% 提高到 6%，提升了 1 个百分点。二是从政策来讲，整个征税、纳税的范围也进行了相关的调整。对银行来说，重点在几个方面：一是在政策里面明确了 90 天以内的应收未收利息要进行缴税；二是对于中间业务收入要进行纳税，三是对于同业业务，就是线下同业、网下同业业务要进行纳税。四是在 4 月 29 日紧急发的通知，特别是大家也关注整个票据业务，因为原来的政策对于直贴业务要进行纳税，买入返售业务要进行纳税，近期暂时不进行纳税。29 日的文件对质押式买入返售的票据业务和政策性债券投资业务可以进行免税。另外，对于整个投资业务，除了国债、地方债和政策债以外，其他投资业务要进行纳税。

从抵扣的角度来讲，存款利息支出不允许抵扣，同时可能对于整个在建工程，尤其是存量不允许进行进项抵扣，增量的部分可以以 40% 和 60% 分两年进行抵扣。可能大家也关注业务及管理费项下的费用，哪些费用可以进行进项抵扣，职工薪酬福利费不允许进行进项税的抵扣，会议和办公取得专项发票的，可以进行进项税的抵扣。行里也针对营改增的税制改革，对于整个收入，因为整个增值税项下采取价税分离的方式，整个收入肯定要减少的，同时也考虑整个费用进项抵扣的因素，对于整个经营的影响，我行根据今年计划预算的安排，还有业务策略和定价策略的考虑，会积极做好营改增的相关税筹划工作，尽量减少影响，感谢您的提问。

法国巴黎银行：感谢领导给我提问的机会，我有两个问题，一是关于对息差方面的，我们看到 2015 年净息差下降幅度不小，可不可以分解一下主要的因素有哪些？而且未来 1 月 1 日按揭重定价之后，可不可以展望一下息差的情况，大概还有多少下降空间？二是关于互联网金融，我们看到互联网金融现在如火如荼

在做，对银行造成了一定的冲击，当然自己本身有很多问题，我们想问一下民生银行领导怎么看未来银行和互联网金融的竞争态势？未来当然会有挑战，会不会也有一些合作的机会？未来可不可能和 BAT 有进一步合作的可能性？谢谢。

万青元：谢谢您的问题，第一个问题是净息差，请李文回答。

李文：刚才你提到 2015 年的净息差，民生银行是 2.26，一季度净息差是 2.11。从数据来看，整个息差是进一步收窄，主要因素是受降息的影响。从贷款收益率的角度，整个贷款的收益率从一季度来看比去年同期收窄 100 个 BP 左右，存款成本率一季度比去年同期收窄 40 个 BP 左右，整个贷款收益率比存款成本率下降的速度快。二是同业利差，今年也是进一步收窄的。三是投资业务，整体规模进一步扩大，但收益率比去年同期有所收窄。从全年的情况来看，刚才郑行长讲到了，资产的整体结构调整，以及同业负债和存款结构进一步调整，我们也希望整个净息差能够保持，或者有所扩大，这样对于全行的总体盈利能力，从息差的角度来讲还应是有所贡献。同时加大整个中间业务的发展力度，提高全行整体营业收入。

万青元：第二个问题比较大，请郑行长回答你的问题。

郑万春：关于互联网金融对传统银行有没有冲击的问题，我认为冲击是毫无疑问的。互联网金融涉及到金融和互联网的结合，利用互联网技术来开展金融业务，主要包括互联网支付、互联网存款、互联网理财，互联网代理，乃至与电商结合起来派生出其他金融服务等。

我认为，在互联网发展如火如荼的时代，互联网金融的产品越来越丰富、越来越广泛，与传统银行形成很大竞争，当然他们也要有金融牌照。对于传统银行来讲，我们怎么看待互联网金融问题？我觉得首先应该拥抱互联网金融，应该看到他的优势所在。同时要看到传统银行毕竟是做金融业务的，我们的优势也需要明确，并需要把这两种优势结合起来。也就是说传统银行的金融业务，有些不是互联网金融企业一下就能够达到的，比如抵押贷款、担保贷款，网下还要做尽职

调查，需要传统银行大量的信贷人员、客户经理，需要网上网下相结合，通过 O2O 方式来做，毕竟传统有这么多客户资源，有这么多金融专业的从业人员，这都是优势所在。

对于互联网的发展，传统银行要接受并适应。我们的网上银行、手机银行，尤其是直销银行就是典型的应用互联网来开展的金融服务。目前民生银行的直销银行我们叫做简单的银行，无论你在哪个行开户，都可以在直销银行上购买产品，极其方便，而且品种不断地增加。目前我们有 300 多万的客户，将近 400 亿元的资产，发展速度非常快。我们根据客户的体验要求，不断改善界面、升级版本，不断地丰富产品、降低成本。传统银行同时要和互联网企业加强合作。如微众银行等，可以通过我们有网点的银行开实体账户，把双方优势结合起来。再如跟互联网企业的合作开展托管业务，很多产品和互联网企业都有合作机会，优势互补。跟苹果公司合作开展支付业务。可以说，传统银行利用自身优势，借助互联网来发展业务，两者实现优势互补，一定是互利双赢的结果。

招商证券：感谢各位领导给我这次提问的机会，我主要关心一个问题，在目前资产荒的背景下，我们对于理财资金在资产配置上目前有没有策略上的变化？在风险偏好上发生了什么样的变化？以及目前对于权益类的投资态度如何？在这个领域内目前人才储备的情况，这是我关注的问题，希望贵司的领导能帮忙解答一下，谢谢。

万青元：请资产管理部的何总回答这个问题。

何力：关于资产配置的态度目前没有发生太大的变化，按照既定的业务策略，主要是以大类资产配置为核心，秉承稳健经营的投资理念，在严控风险的前提下扩大非标、固定收益类等底仓资产的配置，辅以资本市场及直接融资工具等资产配置，基本上是这几个板块。关于人才问题，我们正在逐步建立队伍，目前我们还通过和同业进行合作来弥补投研方面的不足。权益类的投资目前没有发生太大的变化，唯一的变化是运行过程当中更加强调精细化、加强过程管理，尤其在择时操作上要推出一些相关的机制和办法。谢谢。

摩根士丹利：非常感谢各位领导给我提问的机会。两个问题，一个问题想问一下，我们消化不良的速率还是挺快的，想问今年一季度在消化不良的过程中，有多少比例是现金清收回来的？有多少是通过销售来清理？我们对以后清收的展望，因为我们看到资产价格比较稳定，不知道我们做了哪些计划和展望，有没有具体的数字？第二个问题，关于同业配置，刚才各位领导谈了一下理财的资产配置，今年同业这一块的投资，以及战略投资的增速和配置，不知道今年有哪些计划？谢谢。

石杰：在不良资产消化方面，从一季度和去年同期相比现金清收的比例稍有下降，主要原因是实体经济不振。在今年消化处置的不良资产中三类占比较高，一是今年一季度有不少额度的核销，共计 43 亿元。二是我们转让了一部分，转让了 18 亿。三是我们在公司和小微方面，对每户不良资产的情况做了比较透彻的了解、分析和安排，实行了一户一策，在征信、固信的前提项下，我们还做了一些处置安排，利用时间换空间，在资产重组方面做了一些安排。针对下一步的情况，我们觉得在不良资产随着政策空间的放松，随着新的机会到来，我们也会探索创新一些新的清收机制，比如说如何借助资本市场，如何借助投资银行业务，借助债转股的政策实施，如何实施有效的投贷联合，包括与外部公司的合作等等，会有一些探索，但一定是稳妥的、稳健的，同时谨慎的进行。

万青元：具体不良资产的清收和销售的比例，风险管理部张总有没有什么要补充的？

张贵伟：由于很多贷款清收方式的运用是综合性的，具体比例不过多的阐述，总体看一季度核销了 43 亿，转让 18 亿，剩余是通过其他方式。现金清收比例总体来看稍有下降，但在所有清收中仍占有一定比例。

殷绪文：过去，民生银行同业资产中买入返售票据占比较高，同业投资占比相对较低。今年我们依然会加大投资力度，优化投资结构，侧重于低资本消耗、收益稳定的产品，包括票据资管计划、理财以及其他非标资产。

中金公司：感谢各位领导给我这个提问的机会，我有两个问题，一个是关于

小微业务的，请各位领导分析一下去年全年和今年一季度小微业务发展规模的增长，以及资产质量有没有发生怎样的转变？2016 年小微的策略是什么？第二，接着刚刚同业资产配置这一块，想问一下近期银监会在加强票据业务的监管，这对票据业务相关有没有什么影响？

万青元：第一个问题请小微金融部副总经理徐捷回答。

徐捷：一季度小微业务整体围绕收入能力提升、担保结构调整、客户数增长、交叉销售的强化和风险的缓释等方面开展工作，并取得了一定的成效。一季度小微业务实现净收入 40.4 亿，同比增长了 15.10%；小微抵质押占比是 53.05%，较年初增长了 2.82 个百分点；小微客户数较年初新增了 15.8 万户，增幅达到了 4.94%；特别是小微中间业务收入达到了 3.44 亿，其中净非利息收入是 2.23 亿，较去年同比增长了 2.8 亿。在资产质量上，逾期与不良的剪刀差在持续下降，资产质量进一步得到控制。

2016 年我行小微业务发展策略上，主要从四个方面着手：

一是我们继续深化小微业务的结构调整，进一步提升风险的防控能力。我们要努力提高抵押贷款的占比，二季度我们希望增长 3 个百分点，能够切实提升经济下行周期的抗风险能力；二是我们要做好信用微贷，通过白名单的方式挖掘我行存量客户，提高我行高收益资产业务的占比；三是坚持有保有压，有扶有控的策略，逐步拆解互助基金贷款，持续优化小微的担保结构。

第二，以收入为核心，进一步强化小微的盈利能力，这主要从两个方面着手：一是提升定价能力，按照“一户一策、一户一价”的差异化定价策略，提升小微的整体定价能力。二是通过交叉销售，特别是小微保险，以结算、基金、理财等综合服务，以满足小微客户的综合需求，提升我们的服务水平。

第三，加大互联网金融的创新，这个月马上要上线、推广小微之家，小微之家是我们应对互联网的挑战、转变传统模式，实现客户线上获客、客户在线自主申请、贷款大数据自动审批、授信线上自助发放的新模式。同时配套小微之家我们会配置一些产品，包括云开户、云抵押、微微贷、税易贷、网络贷等，其主要以 O2O 的方式降低成本，提升客户的体验，打造新的产品体系。

第四，我们会深化客群经营，推动小微发展模式的提升，我们也是结合国外的经验，进一步探索以客群细分经营的发展理念。主要是我们要逐步过渡到先结算切入，再交叉销售、综合提升，最后开展授信的客群开发逻辑，切实提升小微金融的整体收入水平和风控能力，夯实小微业务的长远健康发展的基础。谢谢。

万青元：同业资产配置中票据业务的影响，请石行长回答。

石杰：因为大家比较关注去年年末和今年一季度以来市场上不断地爆出票据违约案，市场在发生票据违法案之后，我们行非常重视，首先进行自查、交叉检查，总行组织交叉工作组，不留遗漏的全行性检查，对全行进行了全面排查。通过排查我们发现在一些区域、一些领域出现了小型的风险事件。针对这些风险事件，我们采取了有效的紧急处置措施，从目前来看不会形成风险，风险可控。针对这些情况，我们对整个票据市场进行了严格的分析，从去年到现在我们采取了一系列措施来控制风险，首先彻底改善票据业务管理体制工作，对现行的业务体制进行了改革，重点运营条线，加强票据业务的前、中后台的分离和衔接，有效控制票据业务可能存在的操作性风险。第二，根据整个票据业务的发生情况，我们对票据业务实现了集中审批业务，建立的转贴现业务资金审批管理制度，把所有的审批权计入了总行票据业务。第三，通过对市场各种分析，我们对二级经营机构的转贴现全部进行了停止，加强了二级经营机构的管理。第四，针对票据转贴现，我们重点对交易对手的准入、交易对手的限额管理、交易对手的授信占用规则进行了重新梳理、界定、清晰。同时对票据直贴贸易背景的真实性分析进行了更严格的界定和要求，也对整个转贴现进行了排查管理。对我们这些动作，跟前两天刚刚发的人行的 126 文件的要求基本吻合，而且我们也提前实施了。针对票据业务我们提出票据回归票据业务的本来面目，重新对票据业务进行定位，要求票据业务要保持健康、持续的发展。最近行里也在研究调整了对票据业务的资源配置，刚刚您关心的同业资产中的占比，压缩了 140 和 157 科目的规模，同时对整个规模进行了压缩，最重要我们实事求是的根据健康持续发展，也调整了整个票据业务的经营目标和经营要求。所以我想正好借这个机会，大家也比较关注，我们把整个票据业务的情况向大家通报一下，谢谢。

中银国际：管理层好，我有两个问题，第一个问题想问一下手续费收入，管理层方不方便详细说一下手续费收入有哪几项增长得比较快。第二个小问题，我发现汇兑损失在一季度有 19.6 亿，管理层能分享一下为什么一季度有那么大的汇兑损失吗？

李文：一季度整个非利息净收入实现了 152.37 亿，比去年同期增长了 28.85 亿，增幅 23.36%。从整个增长的情况来看主要是三大领域，代理业务、银行卡收入，托管及受托业务。这三项结构为：代理业务实现了 50.15 亿，同比增长 58.68%，银行卡实现收入 39.26 亿，增幅 13.76%，托管及受托业务是 34.44 亿，增幅 30.6%。这三大领域占到整个手续费及佣金收入的 82.39%。未来在整个投行、私人银行、基本结算业务方面还是要加大中间业务的收入。第二个问题是汇兑损益的影响，因为不能单看报表上的汇兑损益项目，汇兑损益、投资收益和公允价值变动损益，三个报表项在一起看才能真实反映外汇业务、贵金属和市场风险敞口的波动影响。从一季度的情况来看，三项合计的净收入为 7.33 亿，比去年同期略有增加。谢谢。

万青元：谢谢各位投资者和分析师的提问，也谢谢管理层的回答，今天交流会到此结束，再次感谢分析师和投资者，希望今后继续得到大家的关心和支持，再见。