

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



中國民生銀行股份有限公司
CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.
(在中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)
(股份代號：01988)

海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第 13.10B 條由中國民生銀行股份有限公司（「本公司」）作出。

茲載列本公司在上海證券交易所網站及中國報章刊登之《中國民生銀行股份有限公司二〇一五年年度報告摘要》，僅供參閱。

承董事會命
中國民生銀行股份有限公司
董事長
洪崎

中國，北京

2016年3月30日

於本公告日期，本公司執行董事為洪崎先生、梁玉堂先生及鄭萬春先生；非執行董事為張宏偉先生、盧志強先生、劉永好先生、王玉貴先生、王航先生、王軍輝先生、吳迪先生、郭廣昌先生及姚大鋒先生；獨立非執行董事為秦榮生先生、王立華先生、韓建旻先生、鄭海泉先生、巴曙松先生及尤蘭田女士。

公司代码：600016

公司简称：民生银行

中国民生银行股份有限公司

2015 年年度报告摘要

一 重要提示

1.1 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上仔细阅读年度报告全文。

1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

1.3 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
独立董事	秦荣生	已辞任	无
独立董事	巴曙松	已辞任	无
独立董事	尤兰田	已辞任	无

1.4 审计师毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A	上海证券交易所	民生银行	600016	-
H	香港联交所	民生银行	01988	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	万青元	王洪刚
电话	86-10-68946790	86-10-68946790
传真	86-10-58560720	86-10-58560720
电子信箱	cmbc@cmbc.com.cn	cmbc@cmbc.com.cn

1.6 经董事会审议的 2015 年下半年利润分配预案：以利润分配股权登记日本公司总股本为基数，向本公司全体股东每 10 股派发现金股利人民币 1.60 元（含税）。以上利润分配预案需经本公司股东大会审议通过。

二 报告期主要业务或产品简介

2015年，本公司积极应对宏观经济形势和监管政策的调整 and 变化，在董事会正确领导下，启动并有序推进“凤凰计划”，深化经营体制改革，加快战略转型和业务结构调整，强化全面风险管理，业务规模持续增长，盈利能力稳步提升。

（一）盈利水平稳定增长，股东回报保持稳定

报告期内，本集团实现归属于母公司股东的净利润461.11亿元，同比增加15.65亿元，增幅3.51%；实现营业收入1,544.25亿元，同比增加189.56亿元，增幅13.99%；净息差和净利差分别为2.26%、2.10%，同比分别下降0.33和0.31个百分点；基本每股收益1.30元，同比减少0.01元，降幅0.76%，主要由于可转债转股摊薄收益；归属于母公司股东每股净资产8.26元，比上年末增加1.23元，增幅17.50%。因央行连续降息和不良资产增加等因素影响，报告期内，本集团平均总资产收益率1.10%，加权平均净资产收益率16.98%，同比分别下降0.16和3.43个百分点。

（二）资产负债协调发展，经营结构不断优化

截至报告期末，本集团资产总额45,206.88亿元，比上年末增加5,055.52亿元，增幅12.59%；其中发放贷款和垫款总额20,480.48亿元，比上年末增加2,353.82亿元，增幅12.99%；交易和银行账户投资净额9,135.62亿元，比上年末增加3,153.98亿元，增幅52.73%。负债总额42,109.05亿元，比上年末增加4,435.25亿元，增幅11.77%；其中吸收存款总额27,322.62亿元，比上年末增加2,984.52亿元，增幅12.26%。

在资产负债规模协调发展的基础上，本公司积极、主动调整和优化业务结构、客户结构，并加大重点业务推动力度。

在业务结构及重点业务方面，本公司不断优化资产业务投向，推动重点业务发展。截至报告期末，发放贷款和垫款总额在资产总额中占比46.62%，比上年末提升0.13个百分点；其中，在个人贷款和垫款中，全年累计投放小微贷款4,930.62亿元，期末小微贷款余额3,712.24亿元，占比51.76%，个人消费贷款占比24.41%，比上年末提升9.96个百分点；交易和银行账户投资净额在资产总额中占比20.86%，比上年末提升5.56个百分点；存拆放同业及其他金融机构款项和买入返售金融资产在资产总额中占比20.55%，比上年末下降3.35个百分点。

在客户结构方面，本公司顺应经营发展和市场变化的需要，不断拓宽交易渠道。截至报告期末，境内有余额对公存款客户69.20万户，比上年末增加14.50万户；境内有余额一般贷款客户13,557户，其中余额民企一般贷款客户9,580户，占比达到70.66%；个人非零客户2,561.39万户，比上年末增加582.96万户；小微客户数449.82万户，比上年末增加158.63万户；手机银行客户1,902.57万户，比上年末增加600.45万户；个人网银客户1,450.81万户，比上年末增加289.78万户；直销银行客户286.72万户，比上年末增加139.91万户；微信银行用户343.53万户，比上年末增加125.42万户。

（三）收入结构持续优化，运营效率不断提升

报告期内，本集团不断调整优化收入结构，实现非利息净收入601.57亿元，同比增加168.24

亿元，增幅38.82%；占营业收入比率为38.96%，同比提高6.97个百分点。在收入结构持续优化的同时，本集团不断强化成本管理，优化成本管控模式，提升运营效率，本报告期成本收入比为31.22%，比上年同期下降2.05个百分点。

（四）风险管理不断加强，资产质量总体可控

本集团持续完善风险政策管理体系，加强信贷风险全过程控制，加大不良资产清收处置力度，有效控制资产质量，确保资产质量总体可控。截至报告期末，本集团不良贷款率为1.60%，比上年末上升0.43个百分点；拨备覆盖率和贷款拨备率分别为153.63%和2.46%。

报告期内主要业务及经营情况介绍参见“六、管理层讨论与分析”。

三 会计数据和财务指标摘要

		2015年	2014年	本报告期比上年同期	2013年
经营业绩（人民币百万元）				增减（%）	
	利息净收入	94,268	92,136	2.31	83,033
	非利息净收入	60,157	43,333	38.82	32,853
	营业收入	154,425	135,469	13.99	115,886
	业务及管理费	48,208	45,077	6.95	37,958
	贷款和垫款减值损失	33,029	19,928	65.74	12,947
	营业利润	60,250	59,479	1.30	56,803
	利润总额	60,774	59,793	1.64	57,151
	归属于母公司股东的净利润	46,111	44,546	3.51	42,278
	归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	45,848	44,496	3.04	42,167
	经营活动产生的现金流量净额	225,121	229,163	-1.76	-35,238
每股计（人民币元）					
	基本每股收益	1.30	1.31	-0.76	1.24
	稀释每股收益	1.27	1.24	2.42	1.19
	扣除非经常性损益后的基本每股收益	1.29	1.31	-1.53	1.24
	扣除非经常性损益后的稀释每股收益	1.26	1.24	1.61	1.19
	每股经营活动产生的现金流量净额	6.17	6.71	-8.05	-1.04
盈利能力指标（%）				变动百分点	
	平均总资产收益率	1.10	1.26	-0.16	1.34
	加权平均净资产收益率	16.98	20.41	-3.43	23.23
	扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	16.89	20.39	-3.50	23.17
	成本收入比	31.22	33.27	-2.05	32.75

	手续费及佣金净收入占营业收入比率	33.16	28.23	4.93	25.85
	净利差	2.10	2.41	-0.31	2.30
	净息差	2.26	2.59	-0.33	2.49

		2015年 12月31日	2014年 12月31日	本报告期末 比上年度末	2013年 12月31日
规模指标（人民币百万元）				增减（%）	
	资产总额	4,520,688	4,015,136	12.59	3,226,210
	发放贷款和垫款总额	2,048,048	1,812,666	12.99	1,574,263
	负债总额	4,210,905	3,767,380	11.77	3,021,923
	吸收存款	2,732,262	2,433,810	12.26	2,146,689
	归属于母公司股东权益总额	301,218	240,142	25.43	197,712
	归属于母公司股东的每股净资产（人民币元）	8.26	7.03	17.50	5.81
资产质量指标（%）				变动百分点	
	不良贷款率	1.60	1.17	0.43	0.85
	拨备覆盖率	153.63	182.20	-28.57	259.74
	贷款拨备率	2.46	2.12	0.34	2.21
资本充足指标（%）				变动百分点	
	核心一级资本充足率	9.17	8.58	0.59	8.72
	一级资本充足率	9.19	8.59	0.60	8.72
	资本充足率	11.49	10.69	0.80	10.69
	总权益对总资产比率	6.85	6.17	0.68	6.33

注：1、平均总资产收益率=净利润/期初及期末总资产平均余额。

2、加权平均净资产收益率=归属于母公司股东的净利润/归属于母公司股东权益加权平均余额。

3、成本收入比=业务及管理费/营业收入。

4、净利差=生息资产平均收益率-付息负债平均成本率。

5、净息差=利息净收入/生息资产平均余额。

6、不良贷款率=不良贷款余额/发放贷款和垫款总额。

7、拨备覆盖率=贷款减值准备/不良贷款余额。

8、贷款拨备率=贷款减值准备/发放贷款和垫款总额。

四 2015年分季度的主要财务指标

		2015年 第一季度	2015年 第二季度	2015年 第三季度	2015年 第四季度
经营业绩（人民币百万元）					
	利息净收入	23,152	23,842	23,495	23,779
	非利息净收入	12,878	17,030	15,773	14,476
	营业收入	36,030	40,872	39,268	38,255

	业务及管理费	9,126	11,899	11,327	15,856
	贷款和垫款减值损失	6,487	7,855	9,484	9,203
	营业利润	17,840	17,465	15,300	9,645
	利润总额	17,882	17,647	15,397	9,848
	归属于母公司股东的净利润	13,377	13,401	11,599	7,734
	归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	13,363	13,323	11,559	7,603
	经营活动产生的现金流量净额	65,227	11,856	45,362	102,676

五 股本及股东情况

5.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数		395,998			
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数		381,950			
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例	期末持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
香港中央结算(代理人)有限公司	其他	18.91%	6,898,397,707	0	未知
安邦人寿保险股份有限公司—稳健型投资组合	其他	6.49%	2,369,416,768	0	无
安邦财产保险股份有限公司—传统产品	其他	4.56%	1,665,225,632	0	无
安邦保险集团股份有限公司—传统保险产品	其他	4.49%	1,639,344,938	0	无
新希望投资有限公司	境内非国有法人	4.18%	1,523,606,135	0	285,390,000
上海健特生命科技有限公司	境内非国有法人	3.15%	1,149,732,989	0	1,149,732,989
中国船东互保协会	境内非国有法人	2.98%	1,086,917,406	0	无
东方集团股份有限公司	境内非国有法人	2.92%	1,066,764,269	0	795,426,240
华夏人寿保险股份有限公司—万能保险产品	其他	2.89%	1,055,915,075	0	无
中国证券金融股份有限公司	国家	2.66%	971,956,698	0	无
前 10 名无限售条件流通股股东持股情况					

股东名称	期末持有无限售条件流通股的数量	种类（A、B、H股或其它）
香港中央结算(代理人)有限公司	6,898,397,707	H
安邦人寿保险股份有限公司－稳健型投资组合	2,369,416,768	A
安邦财产保险股份有限公司－传统产品	1,665,225,632	A
安邦保险集团股份有限公司－传统保险产品	1,639,344,938	A
新希望投资有限公司	1,523,606,135	A
上海健特生命科技有限公司	1,149,732,989	A
中国船东互保协会	1,086,917,406	A
东方集团股份有限公司	1,066,764,269	A
华夏人寿保险股份有限公司－万能保险产品	1,055,915,075	A
中国证券金融股份有限公司	971,956,698	A
上述股东关联关系或一致行动的说明	安邦保险集团股份有限公司为安邦人寿保险股份有限公司和安邦财产保险股份有限公司的控股股东，持有安邦人寿保险股份有限公司 99.96% 股份，持有安邦财产保险股份有限公司 95.26% 股份。除上述外，本公司未知股东之间关联关系。	

注：

- 1、 H 股股东持股情况是根据 H 股股份过户登记处设置的公司股东名册中所列的股份数目统计；
- 2、 香港中央结算(代理人)有限公司是以代理人身份，代表截至 2015 年 12 月 31 日止，在该公司开户登记的所有机构和个人投资者持有本公司 H 股股份合计数；
- 3、 截至报告期末，本公司单一持股 5%以上股份股东安邦人寿保险股份有限公司－稳健型投资组合，报告期内增持 670,837,624 股。

5.2 公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

六 管理层讨论与分析

2015年，本公司积极应对宏观经济形势和监管政策的调整 and 变化，在董事会正确领导下，启动并有序推进“凤凰计划”，深化经营体制改革，加快战略转型和业务结构调整，强化全面风险管理，业务规模持续增长，盈利能力稳步提升。

6.1 利润表主要项目分析

报告期内，本集团盈利能力持续提升，实现归属于母公司股东净利润461.11亿元，同比增加15.65亿元，增幅3.51%，主要由于业务规模的扩大、营业收入的增长以及运营效率的提升。

本集团主要损益项目及变动如下：

(单位：人民币百万元)

项目	2015年	2014年	增幅(%)
营业收入	154,425	135,469	13.99
其中：利息净收入	94,268	92,136	2.31
非利息净收入	60,157	43,333	38.82
营业支出	94,175	75,990	23.93
其中：业务及管理费	48,208	45,077	6.95
营业税金及附加	9,968	9,005	10.69
资产减值损失	34,801	21,132	64.68
其他业务成本	1,198	776	54.38
营业利润	60,250	59,479	1.30
加：营业外收支净额	524	314	66.88
利润总额	60,774	59,793	1.64
减：所得税费用	13,752	14,226	-3.33
净利润	47,022	45,567	3.19
其中：归属于母公司股东的净利润	46,111	44,546	3.51
归属于少数股东损益	911	1,021	-10.77

其中，营业收入的主要项目、占比及变动情况如下：

(单位：人民币百万元)

项目	2015年		2014年		增幅(%)
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	
利息净收入	94,268	61.04	92,136	68.01	2.31
其中：发放贷款和垫款利息收入	117,594	76.15	116,924	86.31	0.57
交易和银行账户投资利息收入	34,463	22.32	21,449	15.83	60.67
买入返售金融资产利息收入	22,335	14.46	34,355	25.36	-34.99
拆放同业及其他金融机构利息收入	12,015	7.78	7,164	5.29	67.71
存放中央银行款项利息收入	6,818	4.41	6,655	4.91	2.45
长期应收款利息收入	6,157	3.99	6,962	5.14	-11.56
存放同业及其他金融机构利息收入	4,000	2.59	5,543	4.09	-27.84
利息支出	-109,114	-70.66	-106,916	-78.92	2.06
非利息净收入	60,157	38.96	43,333	31.99	38.82
手续费及佣金净收入	51,205	33.16	38,239	28.23	33.91
其他非利息净收入	8,952	5.80	5,094	3.76	75.74
合计	154,425	100.00	135,469	100.00	13.99

(一) 利息净收入及净息差

报告期内，本集团实现利息净收入942.68亿元，同比增加21.32亿元，增幅2.31%。其中，业务规模增长促进利息净收入增加144.63亿元，利率变动导致利息净收入减少123.31亿元。

报告期内，本集团净息差为2.26%，同比下降0.33个百分点。净息差下降主要是受央行降息等因素的影响。

（二）非利息净收入

报告期内，本集团实现非利息净收入601.57亿元，同比增加168.24亿元，增幅38.82%。

（单位：人民币百万元）

项目	2015年	2014年	增幅（%）
手续费及佣金净收入	51,205	38,239	33.91
其他非利息净收入	8,952	5,094	75.74
合计	60,157	43,333	38.82

（三）业务及管理费

报告期内，本集团业务及管理费为482.08亿元，同比增加31.31亿元，增幅6.95%，主要是由于人工成本、机构网点、科技系统和渠道建设等项目的投入。本集团成本收入比为31.22%，同比下降2.05个百分点。

（单位：人民币百万元）

项目	2015年	2014年	增幅（%）
员工薪酬（包括董事薪酬）	24,074	22,427	7.34
租赁及物业管理费	4,787	3,979	20.31
折旧和摊销费用	3,781	2,994	26.29
办公费用	2,656	3,739	-28.96
业务费用及其他	12,910	11,938	8.14
合计	48,208	45,077	6.95

（四）资产减值损失

报告期内，本集团资产减值损失348.01亿元，同比增加136.69亿元，增幅64.68%。

（单位：人民币百万元）

项目	2015年	2014年	增幅（%）
发放贷款和垫款	33,029	19,928	65.74
应收款项类投资	779	943	-17.39
长期应收款	551	288	91.32
其他	442	-27	上年同期为负
合计	34,801	21,132	64.68

（五）所得税费用

报告期内，本集团所得税费用为137.52亿元，同比减少4.74亿元，所得税费用在利润总额中的占比为22.63%。

6.2 资产负债表主要项目分析

（一）资产

截至报告期末，本集团资产总额为45,206.88亿元，比上年末增加5,055.52亿元，增幅12.59%，资产规模不断扩大。

本集团资产总额的构成情况如下：

(单位：人民币百万元)

项目	2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
发放贷款和垫款总额	2,048,048	45.30	1,812,666	45.15	1,574,263	48.80
减：贷款减值准备	50,423	1.11	38,507	0.96	34,816	1.08
发放贷款和垫款净额	1,997,625	44.19	1,774,159	44.19	1,539,447	47.72
交易和银行账户投资净额	913,562	20.21	598,164	14.90	304,736	9.45
存拆放同业及其他金融机构款项和买入返售金融资产	901,302	19.94	927,756	23.11	767,335	23.78
现金及存放中央银行款项	432,831	9.57	471,632	11.75	433,802	13.45
长期应收款	92,579	2.05	88,824	2.21	82,543	2.56
固定资产净额(含在建工程)	37,726	0.83	33,375	0.83	21,478	0.67
衍生金融资产	5,175	0.11	3,231	0.08	1,986	0.06
其他	139,888	3.10	117,995	2.93	74,883	2.31
合计	4,520,688	100.00	4,015,136	100.00	3,226,210	100.00

注：交易和银行账户投资净额包括以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、可供出售金融资产、持有至到期投资、应收款项类投资。

1、发放贷款和垫款

截至报告期末，本集团发放贷款和垫款总额为20,480.48亿元，比上年末增加2,353.82亿元，增幅12.99%，发放贷款和垫款总额在资产总额中的占比为45.30%，比上年末上升0.15个百分点。

2、交易和银行账户投资

截至报告期末，本集团交易和银行账户投资净额为9,135.62亿元，比上年末增加3,153.98亿元，增幅52.73%，主要是由于本集团资产业务结构的调整。

3、存拆放同业及其他金融机构款项和买入返售金融资产

截至报告期末，本集团存拆放同业及其他金融机构款项和买入返售金融资产余额合计9,013.02亿元，比上年末减少264.54亿元，降幅2.85%；在资产总额中的占比为19.94%，比上年末下降3.17个百分点。

(二) 负债

截至报告期末，本集团负债总额为42,109.05亿元，比上年末增加4,435.25亿元，增幅11.77%。

本集团负债总额的构成情况如下：

(单位：人民币百万元)

项目	2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
吸收存款	2,732,262	64.89	2,433,810	64.60	2,146,689	71.04
同业及其他金融机构存拆入款项和卖出回购金融资产款	1,039,904	24.70	975,010	25.88	638,244	21.12
应付债券	181,233	4.30	129,279	3.43	91,968	3.04

向中央银行及其他金融机构借款	171,015	4.06	149,592	3.97	81,835	2.71
其他	86,491	2.05	79,689	2.12	63,187	2.09
合计	4,210,905	100.00	3,767,380	100.00	3,021,923	100.00

1、吸收存款

截至报告期末，本集团吸收存款总额为27,322.62亿元，比上年末增加2,984.52亿元，增幅12.26%，占负债总额的64.89%。从客户结构看，公司存款占比78.62%，个人存款占比20.94%，其他存款占比0.44%；从期限结构看，活期存款占比35.24%，定期存款占比64.32%，其他存款占比0.44%。

2、同业及其他金融机构存拆入款项和卖出回购金融资产款

截至报告期末，本集团同业及其他金融机构存拆入款项和卖出回购金融资产款为10,399.04亿元，比上年末增加648.94亿元，增幅6.66%。

3、应付债券

截至报告期末，本集团应付债券1,812.33亿元，比上年末增加519.54亿元，增幅40.19%。

（三）股东权益

截至报告期末，本集团股东权益总额3,097.83亿元，比上年末增加620.27亿元，增幅25.04%，其中，归属于母公司股东权益总额3,012.18亿元，比上年末增加610.76亿元，增幅25.43%。股东权益的增加主要是由于本集团净利润的增长。

（单位：人民币百万元）

项目	2015年12月31日	2014年12月31日	增幅（%）
股本	36,485	34,153	6.83
资本公积	64,744	49,949	29.62
其他综合收益	1,451	-400	上年同期为负
盈余公积	25,361	17,077	48.51
一般风险准备	56,351	49,344	14.20
未分配利润	116,826	90,019	29.78
归属于母公司股东权益合计	301,218	240,142	25.43
少数股东权益	8,565	7,614	12.49
合计	309,783	247,756	25.04

6.3 主要业务回顾

（一）公司与投资银行

报告期内，为积极应对利率市场化挑战，适应外部市场、客户的变化，根据“凤凰计划”整体规划和安排，借鉴国际领先实践，结合本公司过去七年事业部改革探索经验，坚持“以客户为中心”，坚持“前台一体化、中台专业化、后台集约化”，深入推进公司业务事业部改革，推动业务健康、可持续发展。本公司从2015年开始全面启动实施公司与投资银行事业部改革。

报告期内，本公司在平稳推进改革的同时，积极应对利率市场化和中国经济新常态带来的新机遇和新挑战，以互联网和投行思维打造公司业务，聚焦战略客户、交易银行和机构金融业务，抢抓资本市场业务机会，加快增长方式转型，实现公司业务稳健发展。

1、公司业务客户基础

报告期内，本公司坚持战略定位，聚焦重点区域、重点领域的战略客户；聚焦核心客户的上下游、要素市场、电商平台等客群，持续做好客户基础培育工作。截至报告期末，本公司境内有余额对公存款客户达69.20万户，比上年末增加14.50万户，增幅26.51%；境内有余额一般贷款客户13,557户。

截至报告期末，本公司境内有余额民企一般贷款客户9,580户，境内民企一般贷款余额6,783.18亿元；境内对公业务板块中，有余额民企一般贷款客户数、民企一般贷款余额占比分别达到70.66%和57.07%。

2、公司存贷款

报告期内，为有效应对利率市场化、互联网金融对商业银行对公存款业务的冲击和挑战，本公司加强结算业务平台建设、交易融资线上平台建设，大力拓展低成本核心负债。截至报告期末，本公司的对公存款余额21,307.67亿元，比上年末增加2,666.14亿元，增幅14.30%。

报告期内，本公司积极把握京津冀协同发展、长江经济带、“一带一路”、自贸区等国家战略带来的业务机会，聚焦战略客户及其上下游，深化交易融资服务模式，通过对物流、资金流、单据流、人流等在线整合和监控，形成商业生态，降低风险资本占用。报告期内，本公司票据业务秉承“以客户为基础，以市场为导向，以产品为抓手”的经营宗旨，进一步加强商业汇票尤其是电子商业汇票贴现业务的开展，支持企业融资需求，密切深化银企关系，服务实体经济发展。在做深基础实体客户基础上，持续创新票据产品，丰富产品组合及合作模式，开展电票代理服务业务，拓宽了票据交易渠道，有利于企业降低融资成本；积极推广票据“e票通”产品，畅通中小企业票据融资途径；对“快易贴”产品系统进行了升级开发，持续为客户提供更高效便捷的服务。同时，加强票据业务专业化服务平台建设，优化完善票据业务管理制度和产品推广体系，打造专业的票据业务团队，提供针对性强的金融服务解决方案及产品业务支持，更好地满足实体经济客户的业务需求。

截至报告期末，本公司的对公贷款余额（含贴现）13,144.02亿元，比上年末增加1,607.73亿元，增幅13.94%；其中，对公一般贷款余额12,372.37亿元，比上年末增加1,097.51亿元，增幅9.73%；对公贷款不良贷款率1.50%。

3、投资银行

报告期内，本公司将投行业务主要聚焦在五大领域：一是多层次资本市场综合金融服务领域；二是债券承销发行、投资与交易；三是产业整合、区域整合、企业整合相关的并购重组，以及混合所有制改革领域；四是以证券化为核心的结构金融领域；五是投行财富管理领域。

报告期内，本公司资本市场业务取得重大突破，创新性完成ST超日重组、分众传媒返程上市等一批具有市场影响力的重大项目，在并购重组、产业整合、中概股回归等领域形成品牌效应。

报告期内，本公司积极把握市场机遇，立足国有大中型优质客户，聚焦重点区域、聚焦重点行业与客户、聚焦重点产品；积极调整营销策略，深入整合内外资源，推行评审扁平化管理机制，

进一步增强了核心竞争力。报告期内，本公司累计为229家企业代理发行了短期融资券、中票票据（含永续中票）、超短期融资券、定向工具、小微企业增信集合债券等323只融资工具，发行规模共计2,446亿元，同比增长67%，增长速度位列主要股份制商业银行前茅，债券承销业务实现手续费及佣金收入9.87亿元。

报告期内，本公司打造了“创富”、“企富”、“汇富”系列资产证券化业务品牌，发行的私募信贷资产证券化产品、住房公积金企业资产证券化产品、个人住房抵押贷款支持证券（RMBS）、保函项下应收款企业资产证券化产品均为市场首单创新产品。

报告期内，本公司公司业务板块手续费及佣金净收入实现快速增长，累计实现手续费及佣金净收入 228.98 亿元，同比增长 19.01%。

4、交易银行

报告期内，为进一步搭建全行交易银行业务平台，本公司遵循“以强化服务为着力点、以梳理产品体系为着力点、以培育创新机制为着力点、以IT平台和系统建设为着力点”的理念，调整组建了交易银行部。交易银行业务将以贸易金融业务为主体，以公司网络融资和现金管理业务为两翼，从单一产品服务于企业某个生产环节、交易环节，向企业物流、资金流、信息流各环节的渗透和延伸服务转型，为企业提供综合性一揽子金融服务方案，提升对客户的服务层次和服务能力。

贸易金融业务方面，本公司一直致力于打造特色贸易金融服务品牌，形成覆盖国际结算、国际贸易融资和国内贸易融资较为完整的产品体系，拥有遍布全球的代理行网络和通畅的清算渠道，已与全球115个国家和地区的1,532家银行建立了代理行关系。致力于做金融方案的提供者、做金融和资源的整合者，努力为客户提供保理、走出去投融资、跨境人民币、境内外联动等一系列创新产品解决方案，满足客户内外贸一体化的多环节、全过程的贸易融资需求。本公司不断创新保理业务产品，陆续推出银租通、国内双保理、地产供应链保理、无追索权保理、进口保单等系列产品，保理转让量全年达到2,138亿元，业务笔数23.21万笔；其中，国际保理业务量为177.82亿元，业务笔数为3.17万笔。

公司网络金融与现金管理方面，本公司以打造新型公司业务网络金融综合服务平台，聚焦战略客户及提升公司结算客户价值为工作主线，快速推动本公司业务服务模式转型。一是着力打造公司网络金融服务平台；二是研发投产“招标通”、“市场通”等新型现金管理产品，优化流动利增值、现金池等产品功能，有效拉动存款增长。截至报告期末，为全行 48,265 户重点客户提供现金管理及存款增值服务，派生日均存款 2,932 亿元，比上年末增加 885 亿元；全行企业网银活跃客户数 58.10 万户，比上年末增加 9.87 万户；企业手机银行客户数 9.23 万户，比上年末增加 5.69 万户；三是快速推进公司业务线上化；四是持续提升供应链金融综合服务能力。

（二）零售银行

1、个人金融

报告期内，本公司着力推进以收入为导向的零售转型，强化专业化客群经营，客户规模和金融资产持续稳定增长；大力发展消费信贷业务，消费信贷规模增长较快；积极开展产品创新，助力业务发展。

客户规模和金融资产持续稳定增长。报告期内，本公司开展“客户提升、助我成长”等系列营销活动，拟定新的客户分层体系，推进客群分析和数据化营销，持续深化信用卡交叉销售。截至报告期末，个人非零客户达2,561.39万户，比上年末增长582.96万户，增幅29.47%。管理个人客户

金融资产11,701.32亿，比上年末增长971.09亿，增幅9.05%；其中，储蓄存款5,593.74亿，比上年末增长277.46亿，增幅5.22%。

财富管理业务加快提升。报告期内，本公司积极把握市场机遇，顺应市场变化，以科学配置及管控风险相结合为原则，着力发展财富管理业务，大力引进资管类产品，全面满足客户金融资产配置需求。截至报告期末，代销基金余额比上年末增长930.09亿，增幅达183.87%。代理保险销售比上年末增长302.50亿，增幅达70.35倍。

消费信贷增长较快。报告期内，本公司适应居民消费升级需求，大力发展消费信贷业务，推进消费信贷产品创新，积极拓展批量开发模式，以系统平台和流程优化促进业务效率提升。截至报告期末，消费信贷余额比上年末增长820.99亿，增幅88.28%，促进零售整体资产负债结构进一步优化。

产品创新持续推进。报告期内，一是持续推进消费信贷产品升级，推出留学贷、薪喜贷、公喜贷等消费信贷创新产品；二是中国人民银行实行注册制后，在同业中率先完成个人住房抵押贷款支持证券（RMBS）的发行；三是微信微社区营销管理平台上线，34家分行微信服务号接入微社区平台，粉丝数量大幅超过预定目标，成为我行在移动互联网端的重要布局；四是搭建以生活圈为核心的多边营销平台，逐步推广包括银联钱包、消费回馈等产品在客户端的应用；五是零售统一积分商城和分行专区正式上线，全面推广信用卡和借记卡“2+N”新流程和自动发卡，大零售资源整合不断深化。

2、小微金融

报告期内，本公司继续坚定推进“小微战略”实施，以“稳规模、调结构、增收入”为主线，在更深入了解客户需求的基础上，调整产品结构，加大力度推进交叉销售，提升小微客户的综合开发水平。

持续推进小微贷款结构调整和优化。一是以“易押贷”、“超吉贷”等产品为业务抓手，在流程、渠道等方面进行优化，不断提升抵质押贷款占比。截至报告期末，抵质押类小微贷款余额占比超过50%，较上年末上升9个百分点。二是将小微贷款投放向弱周期行业倾斜，居民服务、大农业、医疗卫生等与居民生活密切相关的10大行业贷款余额超过450亿，比上年末增长超过430亿元。

积极创新，提升客户体验。建设和完善供应链金融获客模式，探索小微金融新的业务发展方向，通过统一标准营销、统一授信政策、统一利率定价，建立专业团队，围绕大消费行业，整合核心企业供应链资源，推动供应链金融发展，报告期内对多家市场龙头品牌企业的上下游企业进行营销，为其提供融资、结算等综合金融服务支持。在部分区域试点推出了全新的小微企业一站式金融服务平台“小微之家”。小微客户未来可通过“小微之家”在线实时办理预约开户、贷款、收银、投资等各类企业经营相关的金融产品和服务。以互联网营销平台“小微之家”为载体，实现升级版网乐贷2.0产品在线自动审批发放，客户反响良好。在存贷合一卡的基础上，推出“财神卡”，是一款汇集存款理财、循环额度贷款、支付结算等多种金融服务的综合银行卡产品。通过在线评估技术运用，推出“超吉贷”抵押产品，实现按日计息、随借随还，契合价值客户需求，提升服务体验。

截至报告期末，本公司小微贷款余额3,712.24亿元；全年累计投放小微贷款4,930.62亿元；小微客户数达449.82万户，比上年末增加158.63万户，增幅达54.48%；小微有贷客户户均贷款水平为152万元，比上年末降低1.94%。小微业务为传统零售贡献贵宾客户达到33.43万户，比上年末增加4.46万户。

3、信用卡业务

报告期内，本公司信用卡中心坚持“以客户为中心、以市场为导向、以技术为核心、以创新为灵魂”的经营理念，通过加强产品创新、加快技术革新、强化风险管控，保持稳定发展。在产品创新方面，发行百夫长黑金卡，为中国区首发第一张符合全球顶级标准的钛金属黑金卡，首次向中国大陆地区客户提供美国运通旅行及生活礼宾服务；发行全币种系列信用卡，通过一个产品实现所有币种外币交易免货币转换费。在技术革新方面，积极布局“互联网+”，以网络发卡、微信银行、新一代数据平台、“新e付”支付体系为突破口，抢占行业发展前沿高地。在风险管控方面，研究全流程资产质量管控改革，对信用卡资产进行主动布控及动态管理，以期控制风险敞口，促进清收产能。此外，民生信用卡开展了形式多样的客户优惠活动，不断提升持卡人用卡体验。一是经营“天天生日”全国品牌用卡活动平台，与全国性知名连锁品牌合作，针对每月满足一定刷卡条件的高交易频次、高活跃度的个人消费类客户推出涵盖吃喝玩乐多方面需求的优惠权益。二是积极拓展特惠商户，全国特惠商户7.5万户，全年特惠活动精彩纷呈。三是打造全新无卡线上闭环支付的服务体系，包括境内外机场贵宾服务、综合医疗健康、各类保险服务、美容美体服务、私人律师服务、道路救援服务、高尔夫网球体育服务等七大类别。

截至报告期末，本公司信用卡累计发卡量达到2,359.46万张，报告期新增发卡量304.69万张；实现交易额11,184.91亿元，同比增长27.63%；应收账款余额1,709.10亿元，比上年末增长15.73%；手续费及佣金净收入138.67亿元，同比增长24.80%。

4、私人银行业务

报告期内，本公司主动应对经济下行、政策调整及资本市场波动等外部环境变化，继续深入挖掘客户需求，在资产管理、另类投资等方面积极推出新产品，不断丰富产品货架，以持续满足私人银行客户长、短期投资需求；建立个人高端授信通道、海外信托业务及委托资产管理服务平台，同时结合独特的高端非金融服务及对家族办公室业务模式的深入探索，紧密锁定高净值及超高净值客群并为其提供全方位管家式服务。

截至报告期末，本公司管理私人银行金融资产规模达到2,730.08亿元，比上年末增长426.12亿元，增幅18.50%。报告期内，本公司私人银行业务非利息净收入35.67亿元，同比增加14.12亿元，增幅65.52%。

5、个人网络金融与服务创新

报告期内，本公司抓住国家推行“互联网+”战略的重大机遇，紧密围绕市场需求和客户痛点，持续开展手机银行、直销银行、网络支付等网络金融创新，产品体系更为齐全，特色服务日益丰富，用户体验大幅提升；同时积极探索实践市场营销宣传新模式，通过微信、微博以及热门APP等新媒体组织多样化交互活动、精准营销和裂变式传播，推动网络金融品牌知名度和美誉度不断攀升、市场规模快速扩张。

（1）手机银行

本公司继续以“民生手机银行每一天都是最好的”为目标，广泛挖掘市场需求，积极回应客户需要，紧跟时尚潮流，推出手机银行3.0版，该版本采用目前流行的扁平化风格设计操作界面，更加便捷易用；功能服务板块整合精简为“手机银行”、“生活圈”和“我”三大类，更加符合客户使用习惯；借鉴先进互联网企业的经验，将“扫一扫”服务移至右上角，客户体验提升显著。报告期内，本公司还将直销银行引入手机银行，并打造了借记卡在线预约办理、代发工资、境外汇款、外汇买卖、结售汇、银行资产等新功能以及医疗挂号、流量充值、消息推送、小区特卖、深圳E钱包、

武汉校园一卡通等新服务，手机银行综合服务水平和市场竞争能力持续攀升，赢得了越来越多客户的支持和信赖。

截至报告期末，手机银行客户总数达1,902.57万户，比上年末新增600.45万户；报告期交易笔数3.42亿笔，比上年增长87.91%；交易金额6.00万亿元，比上年增长86.34%，户均交易笔数17.95笔，户均交易金额31.54万元，客户交易活跃度领先同业。

(2) 网上银行

报告期内，本公司进一步创新优化个人网上银行功能，扁平化设计操作页面，首页呈现客户常用功能和服务，方便客户查找和使用，简化主导航目录，优化流程，统一视效，客户体验全面提升；推出储蓄国债、大额存单、结售汇和境外汇款等新功能以及话费充值优惠、郑州自来水缴费和校园一卡通充值、福州和济南燃气费、武汉和兰州电信缴费等便民服务。

截至报告期末，个人网银客户1,450.81万户，比上年末新增289.78万户；交易笔数8.42亿笔，比上年增长97.16%；交易金额12.99万亿元，比上年增长18.63%；交易替代率98.43%。本公司电子渠道个人理财销售额增长态势强劲，报告期电子渠道个人理财销售金额2.77万亿元，比上年增长46.56%，在本公司全部个人理财销售总量中占比达98.77%。

(3) 直销银行

报告期内，本公司紧抓互联网金融新机遇，加大投入和创新，持续夯实直销银行领先地位，根据互联网用户需求和习惯，打造更为完善的纯线上一站式金融服务。进一步提升专属网站、手机APP、微信银行及10100123客服热线的服务效率和使用体验，在扩大随心存、如意宝、定活宝、民生金等业务规模的同时，创新推出基金通、好房贷等产品，构建了完善的互联网金融服务体系。广泛开展第三方公司合作，深挖其零售客户资源，提供理财产品、底层账户等服务，批量拓展新客户；积极探索ATM机开户、电子账户代发工资业务，不断丰富开户渠道和服务模式。

截至报告期末，直销银行客户规模达286.72万户，如意宝申购总额8,475.32亿元。

(4) 网络支付

报告期内，本公司加大网络支付业务布局，大力开展平台建设和产品创新，丰富支付手段和应用场景，率先推出指纹支付，成为国内首家试水生物识别支付应用的商业银行；联合中国银联应用HCE技术推出手机银行“云闪付”，客户无需前往网点，使用该行手机银行，就能将银行卡加载到手机中，在线自助签约和开通，消费时只需刷手机即可支付，具有闪电付款、安全性高等特点。报告期内，本公司创新推出民生付，涵盖移动端和PC端，支持本行及他行账户，为电子商户提供一次接入标准接口、贷款回笼快、银行级安全保障、手续费优惠等一系列贴心实惠服务；对个人用户而言，通过民生付可选择银行卡支付、网银支付等支付模式进行订单支付，既安全又快捷。本公司大力推广跨行通、基金销售监管、基金快付等支付业务，市场规模不断扩大。

截至报告期末，本公司跨行通客户数189.31万户，比上年末新增61.25万户，累计归集资金4,771.77亿元；个人网上支付年累计交易规模3,402.84亿元，比上年增长191.78%；基金销售监督业务年累计交易量为8,886.39亿元，比上年增长192.32%；基金快付年累计交易量达305.95亿元。

(5) 微信银行

报告期内，本公司持续创新微信银行，新增银行卡申办、账户信息即时通等微金融服务，并升级微信平台，推出功能超市；深入开展微信银行跨界营销，积极整合资源，通过社会化营销扩大本公司重点产品业务认知度和影响力，推动了微信用户数的持续增长。

截至报告期末，本公司微信银行用户数达到343.53万户，位居同业前列。

（三）资金业务

1、投资及交易情况

截至报告期末，本公司银行账户投资净额8,829.62亿元，交易账户投资余额261.66亿元。全年来看，债券市场维持牛市格局。考虑收益率、流动性与整体资产负债结构规划等因素，本公司主要增加了中长期利率债配置和非标类投资，交易和银行账户投资规模有所提升，在总资产中规模占比较上年末上升5.56个百分点。

报告期内，本公司境内即期结售汇交易量1,840.63亿美元，同比增长27.84%；远期结售汇、人民币外汇掉期交易量2,618.38亿美元，同比下降6.78%。本公司积极参与期权及其组合的创新产品业务，人民币外汇期权交易量51.58亿美元，同比上升147.03%。

2、同业业务情况

报告期内，本公司严格落实监管要求，成立专营机构推进同业业务健康合规发展。围绕同业业务专营专管和提升同业盈利水平两大核心职能，推进同业客户统一管理，明确三个集中一个分散的经营管理模式，实行同业客户三级分层管理体制，搭建形成总行驱动、分行参与、同业互动的创新机制，基本完成分级授权、准入管理的同业团队管理体系。

在同业客户管理方面，重点强化同业客户全面管理，一是抓战略客户平台建设，深化战略级客户合作共赢，完成银交、银证、银银、银农联信、银公基、银私基、银保、银信等8大战略合作平台建设；与150家机构确签订战略合作协议，总行战略级客户达到269户，同业客户数2,960户；二是抓客户分层精细化管理，在统一客户准入、授信管理、限额管理的基础上，实施总分支三级客户分层营销管理。

在同业产品管理方面，积极推进同业产品体系搭建。加强市场分析，抓住市场机会，丰富产品种类，更好服务同业客户。

在同业业务系统建设方面，大力推进同业业务信息化建设，初步完成同业系统框架规划，夯实数据基础，实施推进客户管理系统、同业资产业务相关管理系统开发和上线运行。

3、托管业务情况

资产托管业务方面，本公司抓住当前大投行、大资管、大财富的发展机遇，以“托管+”服务平台为依托，在保持证券投资基金、基金公司特定客户资产管理托管、保险资金托管、银行理财托管等传统托管业务快速增长的同时，积极探索和推进产品及服务模式创新，率先推出网络交易平台资金托管系统，在互联网金融领域取得突破性进展，并在资产证券化领域取得领先优势，实现托管业务稳健有序发展。截至报告期末，本公司托管资产规模余额46,690.32亿元，实现托管业务收入33.21亿元。

养老金业务方面，本公司整合优质资产及渠道资源，实施养老金业务产品化发展策略，以企业年金和养老保障管理产品为载体，面向机构和个人客户提供综合养老金融服务，推动养老金业务健康发展。截至报告期末，本公司养老金托管规模达到361.72亿元，企业年金账户管理规模达到15.61万户。

4、理财业务情况

报告期内，本公司理财业务严格遵守监管政策要求，坚持金融服务实体经济的原则，拓展业务创新的发展途径，全力打造“非凡资产管理”品牌，强化资产管理理念，抓住机遇，拓展销售渠道，促进理财业务快速健康发展。截至报告期末，理财产品存续规模10,585.40亿元，比上年末增长121.83%。

5、黄金及其他贵金属交易情况

报告期内，本公司贵金属业务场内（上海黄金交易所、上海期货交易所）黄金交易量（含代理人及个人）1,620吨，白银交易量（含代理人及个人）9,779吨，交易金额合计人民币3,866.57亿元。以场内交易金额计算，本公司为上海黄金交易所第十大交易商，也是上海期货交易所最为活跃的自营交易商之一，亦是国内重要的黄金进口商之一。

报告期内，本公司对公客户黄金租借116.39吨，市场排名第6位；对私客户实物黄金销售额4.1亿人民币，产品多样，有效满足了客户需求，市场发展前景广阔。

（四）海外业务

本公司全面深化提升国际化发展战略，稳步推进海外机构布局，首家境外分行——香港分行坚持三大板块的业务定位即批发业务（公司银行业务）板块、资金交易板块以及私人银行板块和“商行+投行”的商业模式，经过三年多时间的发展，已经成为本公司重要的海外平台，在推动全行跨境业务方面发挥了重要作用。报告期内，跨境联动贸易融资业务为香港分行带来手续费及佣金净收入7.34亿港币，同比增长11.89%，联动存款余额385.21亿港币。直接带动境内存款76.46亿人民币，手续费及佣金净收入1.47亿人民币，跨境联动的双赢效果十分显著。

截至报告期末，本公司香港分行存款余额 591.63亿港币，贷款余额580.26亿港币；实现非利息净收入13.64亿港币，利息净收入8.66亿港币。

（五）渠道管理和运营服务

1、支行建设和优化提升

截至报告期末，本公司设立支行网点1,061家（含营业部），渠道网络已基本覆盖全国省、自治区、直辖市。为统筹各类渠道的规划与管理，本公司成立渠道管理部，目前，网点建设从机构扩张转入布局优化。报告期内，按照客户化运营模式，加快支行网点转型提升，设计下发新的网点功能分区手册，交易处理转变为以客户主导，自助、自主处理。在全行建设客户化运营示范点，分两批推进模式试点，截至报告期末，上线客户化运营网点74家。

2、社区布局优化和产能提升

报告期内，本公司进一步明确社区金融发展模式，加快社区支行执牌步伐，截至报告期末，持有牌照的社区支行1,576家，比上年末增长833家，增幅达112.11%。本公司持续优化社区网点布局，实施分类管理，按照执牌模式进行调整，同时强化营销，持续提升社区网点产能，报告期内社区网点项下金融资产1,190亿元，比上年末新增433亿元；其中，个人存款371亿元，比上年末新增147亿元；社区网点消费信贷169亿元，比上年末新增142亿元；社区网点客户数达到398万，比上年末新增156万户。

3、运营服务

本公司针对新时期银行运营特点，制定并落实了全方位、多层次的战略规划，持续提升运营服务水平。支行层面，逐步推进网点运营“轻量化”模式，不断升级移动智能柜员机具、微视窗机具等创新型自助机具功能，全面提升客户体验，促进网点逐步向服务营销转型。总分行层面，通过“凤凰计划”推进集中运营项目，实施条线横向业务集中、总分支行纵向业务集中、搭建与集中运营相适应的风险管理模式。其中，已实现零售以及小微信贷业务全行面签集中，3,079人通过面签资质认证。同时，继续深化结算与账户管理创新，开发“云账户”，为微小企业提供全流程电子化服务；优化账户通产品，提升客户结算服务效率。

4、客服保障

本公司加大对全媒体客服平台的投入和建设，搭建集电话、短信、在线、微信等多渠道的全媒体运营平台，致力于提供更加优质的金融服务。应用大数据分析模型开展多渠道精准营销，持续对海量大众客户进行客户关怀和交叉销售，有效提升客户综合价值贡献。报告期内，电话渠道呼入总来电4,395万通，其中人工来电1,072.80万通，电话接通率97.63%，全媒体渠道服务客户191万次，客户综合满意度98.75%。95568大众客户金融资产规模（季日均）比上年末提升754亿元，成功提升贵宾客户37.7万户。

七 涉及财务报告的相关事项

7.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

适用 不适用

7.2 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的，公司应当说明情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用

7.3 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

本年度新纳入合并范围的子公司为民生商银国际控股有限公司（简称“民银国际”）。民银国际注册地为中国香港，成立日期为2015年2月11日，注册资本为港币20亿元（折合人民币16.14亿元）。本公司出资总额为港币20亿元（折合人民币16.14亿元）。本公司持有股份比例为100.00%，本公司持有表决权比例为100.00%。

7.4 年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的，董事会、监事会应当对涉及事项作出说明。

适用 不适用