



投资者

总第 113 期

2010 年 12 月 8 日

中国民生银行股份有限公司

China Minsheng Banking Corporation., Ltd

地 址：北京市西城区复兴门内大街 2 号

邮政编码：100031

电 话：86-10-68467286

传 真：86-10-68466796

网 址：<http://www.cmbc.com.cn>

E-MAIL: cmbc@cmbc.com.cn

免责声明

本刊所载资料的来源及观点，民生银行力求报告内容准确可靠，但并不对报告内容及所引用资料的准确性和完整性做出任何承诺和保证。本公司不承担因使用本刊而产生的法律责任。相关媒体文章和分析报告仅反映媒体及分析员的不同观点，并不代表民生银行的立场，解释权归民生银行所有。

目 录

目 录.....	1
一、经营动态.....	2
1、我行成功发行首单中小企业集合票据.....	2
2、我行地产金融事业部贯彻“1+N”和“民营”定位促转型.....	2
3、我行全面推进小微金融（1+N） ² 综合营销.....	2
4、赛富私募创业投资基金成功募集.....	3
5、我行三家民生村镇银行IT核心业务系统顺利上线.....	3
6、我行举办2010年第三季度业绩分析师电话会议.....	3
7、我行与泛美开发银行签署贸易融资合作协议.....	4
8、我行成功发售“非凡资产管理（外汇增利型）”系列理财产品.....	4
9、我行托管华商策略精选投资基金首发超百亿元.....	4
二、荣誉奖项.....	5
1、国务院副总理回良玉为我行颁发“中国消除贫困创新奖”.....	5
2、我行荣获2010年度“中国绿色银行奖”.....	5
3、我行荣获“国际企业文化核心竞争力十强”大奖.....	5
4、我行获香港管理专业协会“2009最佳年报比赛”奖项.....	6
5、我行获评“中国银行业十年改革创新奖”.....	6
6、地产金融事业部蝉联“最佳行业金融服务奖”.....	6
7、我行获第四届中国中小企业节四项大奖.....	6
三、媒体关注.....	7
1、民生银行服务小微企业 贷款余额逾1300亿元.....	7
2、民生银行行长洪崎：“很好的团队就是我们的核心竞争优势”.....	7
3、民生银行建言“十二五”扶持小企业贷款.....	9

一、经营动态

1、我行成功发行首单中小企业集合票据

由我行担任主承销商的山东省威海市 2010 年度第一期中小企业集合票据已于 10 月 14 日在中国银行间市场交易商协会顺利通过注册。本期中小企业集合票据发行规模 5.5 亿元，发行期限 3 年期，共有四家联合发行人，本期集合票据的信用评级等级为 AA 级。本期集合票据是我行发行的首只中小企业集合票据，标志着我行直接债务融资业务的又一创新，也为更好地服务“小微企业”开拓了新的思路。本期集合票据的成功发行为全行范围内大力推广中小企业集合票据业务积累了宝贵经验，是直接债务融资业务的新亮点。

2、我行地产金融事业部贯彻“1+N”和“民营”定位促转型

我行地产金融事业部深入贯彻总行对事业部“转型”的要求，努力打好“体制”和“专业化”两张牌，以“1+N”和“民营”定位促进业务和客户转型，实现了中间业务收入结构的优化。2010 年前三季度，地产金融事业部签订中间业务收入协议累计金额达到 10.5 亿元，其中并购顾问、中票承销、银团牵头、代理费、信托文件保管、商品房预售资金保函等创新型投行业务收入占比超过三分之一，“1+N”服务和民营企业客户成为高收益新兴市场业务的最大源泉。地产金融事业部将中间业务的核心客户群精确定位于与自己理念相通、对自己价值最大、长期深度合作意愿强的民营房地产企业，以事业部专业化平台、技术和团队为依托，用宝贵的信贷资源提供“1”的服务，与此同时向纵深挺进做好“N”的文章，在为客户提供综合服务的同时为自己赢得综合收益。

3、我行全面推进小微金融（1+N）²综合营销

为增强“商贷通”产品竞争能力，全面提升对小微客户的服务能力，提高我行综合赢利能力，日前总行在各分支行迅速启动小微客户（1+N）²综合营销工作。目标客户不局限于已与我行发生资产业务的小微客户，而是针对支行周边的商户，优化产品和服务资源，进行综合营销。“1”是指全力加快“商贷通”业务发展，以商贷通贷款为第一要务，通过新产品的推出增强市场竞争力，提高产品议价能力；通过优化流程、改善服务，增强客户的粘度。

“N”是以“商贷通”业务为主要抓手，实现商户卡结算账户、小微企业结算账户及关联交

易上下游账户的主动关联，实现结算资金沉淀，经营性资金回笼以及成为主要交易对手的主办银行，实现信贷资金派生存款最大化，成为小微企业以及个人的主办银行和资金归集银行。

“2”是指通过整体金融解决方案，为小微企业提供现代金融服务，通过综合服务，实现小微企业综合收益的最大化。通过一个小微客户，向客户的 N 个朋友圈子和客户家庭渗透，提供最合适和最有效的银行金融服务。

4、赛富私募创业投资基金成功募集

继德同优势基金成功试点之后，我行进一步开拓高端客户私募股权类投资（PE）平台，与国内顶级私募机构赛富基金合作，成功推出“赛富创业投资基金”。在我行各机构共同努力下，“赛富创业投资基金”于近日成功完成募集，累计募集金额 10 亿元，带动托管规模 20 亿元。PE 产品是我行开拓高端客户业务新战略的积极探索，为发掘潜在客户、提升存量客户、提高业务收入提供了有力工具。

5、我行三家民生村镇银行 IT 核心业务系统顺利上线

武汉江夏、四川资阳、吉林梅河口等三家民生村镇银行 IT 核心业务系统已分别于 10 月 8-11 日顺利上线。经过两年的摸索和实践，民生村镇银行进入了规模化发展阶段，截至目前已有 8 家民生村镇银行上线开业。规模化发展民生村镇银行既是我行践行社会责任、支持农村金融改革的具体行动，同时也是为实现我行多元化、集团化发展所做出的战略选择。发展村镇银行不但与我行服务民营企业、小微企业和高端客户的战略定位相吻合，而且还将会在业务以及客户的发展方面形成梯队效应。我行在开辟农村金融市场方面又一次走在各家商业银行的前列。

6、我行举办 2010 年第三季度业绩分析师电话会议

11 月 2 日，我行举办 2010 年第三季度业绩分析师电话会议。明富环球证券、法国巴黎资本、中信证券、国泰君安证券等境内外机构的共 87 名分析师及基金经理参加了会议。副行长赵品璋、副行长毛晓峰及资产监控部、资产负债部、授信评审部、财务会计部负责人出席会议。赵品璋副行长分别从规模增长、盈利能力和资产质量三个方面介绍了我行 2010 年第三季度的经营情况。赵副行长指出，作为我行战略重点业务的商贷通业务在三季度保持了快速发展态势，带动了个人贷款规模上了新台阶；我行利润也实现了同比大幅度增长，盈利

能力持续提升；资产质量持续保持稳定，抵御风险能力不断提高，正朝着“特色银行”和“效益银行”不断迈进。在分析师问答环节，管理层就分析师关心的提高拨备、资本充足率、商贷通情况、信贷增长规划、融资平台情况、成本收入比等问题进行了解答。其中商贷通的最新发展、资产质量和净息差发展趋势最受投资者关注。

7、我行与泛美开发银行签署贸易融资合作协议

近日，我行与泛美开发银行在第四届中国—拉美企业家高峰会议上签署了《贸易融资便利项目保兑行协议》，副行长梁玉堂和泛美开发银行行长 Moreno 出席了签字仪式。我行成为继中行、农行和进出口银行之后，加入该贸易融资便利项目保兑行的第四家中资银行。泛美开发银行建于 1959 年，是面向拉美和加勒比海地区国家提供信贷资金支持的地区性政府间开发金融机构。随着我行贸易融资业务的快速发展，客户对拉美地区的业务需求逐年增多。为更好解决国内企业开拓拉美和加勒比海地区市场过程中的融资和担保问题，尤其是在巴西、厄瓜多尔、尼加拉瓜、秘鲁、哥伦比亚、哥斯达黎加等国家的出口贸易和项目工程，我行一方面加强代理行网络建设，另一方面积极寻找与国际性金融机构的合作机会，利用其成熟的资源和渠道开展贸易融资业务。与泛美开发银行合作，可大大弥补我行在拉美地区代理行网络相对薄弱的不足，利用泛美开发银行为南美开证银行所提供的担保，减少我行在进出口贸易结算融资中所承担的风险，充分挖掘我行与南美地区国家及代理行的业务合作潜力。

8、我行成功发售“非凡资产管理（外汇增利型）”系列理财产品

经过 3 个月精心设计，我行于 10 月 25 日成功发行了“非凡资产管理（外汇增利型）”理财产品 001 期。该期产品共有 4 款，对应的币种分别为美元、港币、欧元、澳元，产品期限为 4 个月。“非凡资产管理（外汇增利型）”理财产品的推出，标志着我行正式构建了外币资产池产品架构，同时简化了外币产品的操作流程，提高了产品的管理效率，降低了产品的操作风险。“非凡资产管理（外汇增利型）”理财产品 001 期已经于 10 月 31 日完成销售，进入投资运作期。

9、我行托管华商策略精选投资基金首发超百亿元

11月5日，由我行作为主代销行和托管行的“华商策略精选基金”成功完成首发代销工作，全部渠道累计销售规模为118.2亿元，是2010年第一只首发超过百亿元规模的股票型基金。其中我行实现销售21.98亿元，创单只基金历史销售最高记录，全行有1.67万名客户参与了认购，初步估计，仅当年实现的中间业务收入超过2500万元，此后还可以每年为我行带来3000万元持续稳定的中间业务收入。今年以来，在行领导支持下，资产托管部和零售银行部抓住市场机遇，紧密协作，通过实施“精品基金”战略，在全行范围内大力推行“托管+代销”的基金业务模式，基金业务实力在同业快速提升。全行先后成功发行了“银华深证100”和“华商策略精选”两只基金产品，累计代销基金规模达36亿元，由此拉动基金托管规模增长160亿元，较2009年增长80%，同业排名显著提升，由2009年的第10位上升至第7位，目前除国有大型银行之外，基金托管规模在股份制银行中居于第2位。

二、荣誉奖项

1、国务院副总理回良玉为我行颁发“中国消除贫困创新奖”

10月17日，我行首次荣获“中国消除贫困创新奖”，是国内唯一荣膺该奖项的金融机构，董文标董事长在北京钓鱼台国宾馆接受国务院副总理回良玉亲切接见。“中国消除贫困奖”由国务院扶贫办和中国扶贫基金会设立，旨在褒奖长期从事扶贫事业并做出突出贡献的机构或个人，是我国扶贫领域最高政府奖，具有极高的权威性和公信力，我行是此次创新奖的唯一获得者。

2、我行荣获2010年度“中国绿色银行奖”

10月16-17日，第七届中国国际金融论坛在上海召开。在本次论坛上，我行获评“中国绿色银行奖”，副行长邵平应邀出席论坛，并发表了题为“开拓创新，共同推进中国绿色金融之路”主旨演讲，向与会嘉宾介绍我行在低碳经济和绿色金融方面的初步探索经验和发展成果。

3、我行荣获“国际企业文化核心竞争力十强”大奖

10月14日，“首届国际企业文化高端论坛暨国际企业文化最新学术成果中国发布会”在中央电视台梅地亚中心隆重举行。中国民生银行等十家在企业文化建设方面做出突出成绩

的优秀企业荣获“国际企业文化核心竞争力十强”荣誉称号，行长洪崎荣获“国际企业文化最具影响力人物”奖，品牌管理部何炬星总经理荣获“2010 中国企业文化建设突出贡献人物”奖。我行为唯一一家获得该奖项的金融单位。

4、我行获香港管理专业协会“2009 最佳年报比赛”奖项

2010 年 11 月 1 日，我行 2009 年年报在香港管理专业协会举办的“最佳年报比赛”中获“最优秀新参赛年报”奖。作为香港上市后第一份年度报告，我行 2009 年年报封面设计简洁典雅，突出民生银行“以人为本”和“服务大众”的经营宗旨，展示了我行对外积极履行社会责任的丰富内容。

5、我行获评“中国银行业十年改革创新奖”

日前，由中国主流财经媒体经济观察报主办的“2009 年度中国最佳银行评选”活动中，我行获得评委会奖——“中国银行业十年改革创新奖”。“2009 年度中国最佳银行评选”是经济观察报举办的第三届中国最佳银行评选，此次评选以历届的评审指标及评价标准为基础，共有近 100 家媒体参与问卷调查，20 多位权威学者给予评分，经过历时 5 个月的评审过程，最终产生获奖名单。

6、地产金融事业部蝉联“最佳行业金融服务奖”

10 月 29 日，《首席财务官》杂志组织的“2010 年度中国 CFO 最信赖的银行评选”活动揭晓，地产金融事业部获得“最佳行业金融服务奖”，连续两年获此殊荣。“年度中国 CFO 最信赖的银行评选”由国内知名的国家级大型期刊《首席财务官》杂志创办，面向 CFO 人群采用邮寄调查问卷、电话呼叫中心和网上调查结合的方式进行评选，开创了从客户端对商业银行服务水平进行专业评价的先河。

7、我行获第四届中国中小企业节四项大奖

10 月 30 日，在大连举办的第四届中国中小企业节上，通过网上投票与专家评议，我行在中小企业金融服务领域做出的杰出贡献及商贷通业务受到了中小企业协会以及商家的一致关注与好评。我行荣获“2010 年优秀中小企业服务机构大奖”；我行商贷通业务荣获“2010 年优秀中小企业服务产品大奖”；北京电子城支行及苏州常熟支行获得“中小企业优秀服务

团队奖”；北京中关村支行余俊及大连分行小微销售团队刘淑丽获得“中小企业服务明星大奖”。

三、媒体关注

1、民生银行服务小微企业 贷款余额逾 1300 亿元

2010-11-24 新华网

中国民生银行最新统计显示，该行小微企业贷款——商贷通自 2009 年 2 月推出以来累计贷款已超过 2000 亿元，贷款余额逾 1300 亿元，客户接近 10 万户。

在全国股份制商业银行中，民生银行率先提出“做小微企业的银行”。按照民生银行的规划，到 2012 年末，商贷通余额将达到 4000 亿元以上，贷款需求在 500 万元以下的小微企业、个体工商户、私营业主客户将达到 40 万至 50 万户。

这一规模增长须通过全面进军小微企业信用贷款领域方能实现。对此，民生银行董事长董文标表示，为满足小微企业贷款需求，下一步商贷通在风险制度上将进行调整，提高信用贷款的风险容忍度。

目前，民生银行“商贷通”的客户主要是“一圈两链”（商圈、供应链和产业链），下一步将扩展到支行周边的散户。为此，民生银行针对小微企业业务特点设计开发了小微业务信贷管理系统，开发了多套量化管理模型，帮助审批人员进行贷款审批和定价，协助贷后管理人员进行日常监控、续授信和催收，为小微客户提供全方位、多渠道的金融服务。

董文标表示，民生银行小微企业金融服务的目标，已经从主要追求贷款规模向贷款规模与综合效益并举转变，从单纯的商贷通贷款向包括支付结算等众多服务和小微企业主家庭财富管理在内的全面金融服务转变。

业内专家认为，民生银行的探索有助于缓解小微企业贷款难和改善小微企业金融服务。对银行而言，除了贷款收益之外，小微企业的存款和中间业务前景广阔，小微企业主群体同时存在着巨大的财富管理空间。

2、民生银行行长洪崎：“很好的团队就是我们的核心竞争优势”

势”

2010-11-19 每日经济新闻

从 10 年前的 300 多亿元，到现在 1.8 万亿的规模，在股份制银行中，民生银行发展正是以创新性的转型，抓住了市场机遇。而每次转型，人的力量将不可忽视。

“很多人问我，民生银行的核心竞争优势是什么，我的回答就是我们有很好的团队。”11 月 18 日，中国民生银行行长洪崎在金融业人才研讨会上表示，“如果现在从零开始，我们依然可以在 10 年内做好。”

二次转型：做小微企业的银行显成效

在民生银行的发展历程当中，经历了一次较大的战略转型。而目前，民生银行正面临着在进行着二次转型。

据了解，1996 年民生银行成立之初，定位为民营企业特别是民营高科技企业服务。然而，到了 2000 年 A 股上市之后，民生银行根据当时的环境以及监管背景，首次做出了战略调整，将服务定位于为大企业服务，走一条低风险、高增长、高效益的发展道路。

据洪崎透露，民生银行目前正面临着二次转型。“目前，外部环境、国际市场、国内的监管等都发生了很大的变化，利率市场、资本市场也得到了很快的发展，世界经济格局也发生了改变，这给商业银行未来的发展带来了很大的挑战。”

因此，自 2007 年就开始思考转型的民生银行，从 2008 年着手准备，并在充分准备的基础上于今年年初正式提出了第二次战略调整。

“作为一个特色银行，做一个效益银行，客户战略定位在民营企业的银行，小微企业的银行。”洪崎表示，这就是民生银行的二次转型。

根据相关数据，截至 11 月 11 日，民生银行“商贷通”贷款余额已达 1394 亿元，比今年年初增加 946 亿元，增长了 211%。这恰表现出，民生银行在向小微企业服务的转型，已经初显成效。

洪崎对小微企业的定义为，贷款在 500 万以内，平均贷款在 100 万左右，资产在 1000 万左右。洪崎也指出，民生银行现在的比其它银行少，现在仅仅 400 多家，网点不足，但是仍要兼顾高端客户与低端客户的服务。

人才战略是创新关键

对于做“小微企业的银行”战略转型，洪崎认为，民生银行发展方式的转变，人才战略也需要转变。

“未来，民营中小企业不仅仅贷款融资服务，而是需要高质量综合性的金融服务，更需要国际化的多元化的专业化专门化的人才来支撑发展。人才发展体系相关配套政策，也要跟着战略进行转变。”洪崎对指出。

据了解，民生银行在“商贷通”服务小微企业获得较大成效时候，为应对民营企业对“高质量综合性的金融服务”的需求，将推出“商贷通提升版”。“升级版”主要体现的是，对包括小微企业贷款、结算与小微企业主个人以及家庭的综合金融服务。其中将涵盖，商贷通、乐收银、非凡财富管家三个子品牌。

洪崎表示，正是由于民生银行在人才战略上，始终紧跟发展战略，同时，人才的使用与管理讲投入产出等措施，让民生银行在改革、创新等问题上都能够达到一致的默契。

“高层管理人员国际化，专业人才专门化，员工要职业化。”洪崎指出，这就是民生银行的人才战略。

面对全球金融危机之后，新的国际形式，洪崎表示民生银行将继续引进高端人才，特别是国外人才的引进。而对于国际监管体系的变化，洪崎表示将对高管进行第二次海外培训。

“明年我们在中小企业行业风险研究方面要提升，需要到国外学习。”洪崎透露，让民生银行的高管到金融危机的发源地去学习才能够提升对风险的认识。

同时，在专业人才的培养方面，洪崎认为，首先专业技术人才需要有一个很好的激励机制，鼓励专业创新。另外，民生银行正在建立人才库，逐步搭建分层人才培养。“分层人才培养主要是不同层次有不同的课程。高管主要学习管理以及文化等，中层则培养专业化人才，底层要进行职业化培训。”他表示。

3、民生银行建言“十二五”扶持小企业贷款

2010-11-09 上海金融报

本报讯 《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》近日全文公布。11月2日，国家发改委主任张平表示，发改委正在组织力量编制“十二五”规划《纲要》，并决定开展“共绘蓝图——我为“十二五”规划建言献策”活动。民生银行当天递交了《关于十二五规划中加强中小企业贷款政策扶持的建言》。

从开展小微企业金融业务的成功经验以及在此过程中遇到的问题和困难出发,在改善小微企业金融服务方面,除银行自身在战略层面加以重视、执行层面身体力行外,民生银行建议国家在“十二五”规划中能够按照国际惯例,出台相关扶持政策,引导商业银行更加主动介入小企业金融服务。据悉,其建议主要有七个方面:一是放宽小企业开户的条件限制,开通小企业开户手续快速通道,给它们融资配套更为宽松的法制环境;二是在信贷规模管理方面,突破传统资产、负债比例管理的思想,进一步放宽或阶段性取消对中小企业信贷的规模限制;三是在税收政策方面,对符合条件金融机构发放的中小企业贷款采取减免征收营业税、加大准备金提取和代偿损失税前扣除等扶植政策;四是在银行资本监管方面,采取更加灵活、有效的风险监管政策,适当提高对该类业务的风险容忍度,降低中小企业信贷资产风险资产权重的认定比例;五是建议国家适当放宽对中小企业贷款不良资产的核销政策,鼓励商业银行积极探索不良资产快速核销的方法和途径;六是在信贷风险补偿方面,由政府主导探索建立中小企业贷款的风险补偿基金,对商业银行发放的中小企业贷款根据其风险程度按增量给予适度补助,对小微企业不良贷款损失给予适度风险补偿;七是在产品创新方面,在加大对借款人信用评价的基础上,进一步破除“抵押物崇拜”的思想,鼓励金融机构积极探索动产、应收账款、仓单、股权、知识产权质押等创新的担保方式。

民生银行表示,如果“十二五”期间中央政府和相关部委能够出台以上扶持政策,必将迎来商业银行小微企业金融业务的大发展,小微企业融资难的问题将会大大缓解,从而充分发挥它们在活跃市场、增加税收、创造就业、保持社会稳定等方面的巨大作用。

民生银行自身计划再用三年左右的时间,为50万家小微企业提供全方位的金融服务,使该行小微企业的贷款达到4000—5000亿元的水平,该目标的实现将惠及百万个小微企业主家庭以及千万百姓的安居乐业。

本刊免费发送，如果您希望得到本刊或者有相关的意见和建议，请及时同我们联系。

中国民生银行投资者关系处

电话：010-68466790

传真：010-68466796

通讯地址：北京市中关村南大街 1 号友谊宾馆嘉宾楼 87707 房间

邮政编码：100873