



投资者

总第 123 期

2011 年 10 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

一、经营动态.....	2
1、我行推出“商贷通”跨行网上代扣还款业务	2
2、我行成功获得上海黄金交易所指定仓储交割金库资格.....	2
3、我行第一支旅游酒店行业基金火热发售	2
4、我行推出理财产品网银“夜市”	3
5、我行与银联商务达成战略合作	3
二、荣誉奖项.....	3
1、我行荣获第五届“管理行动金奖”	3
2、我行获得IRGR颁发的中国投资者关系大奖优秀奖	4
3、我行荣获“2010 最佳公司治理银行”	4
三、媒体关注.....	4
1、民生银行逼上“小微”	4

一、经营动态

1、我行推出“商贷通”跨行网上代扣还款业务

我行电子银行部推出商贷通跨行网上代扣还款业务，为商贷通客户提供全新、便捷的还款方式。分行只需通过跨行代扣系统即可在还款到期日前从客户指定他行银行卡中主动扣收资金，帮助客户如期还贷，借此提高我行对商贷通客户的综合服务水平，促进分行负债业务增长。目前，郑州、天津、广州、苏州、南昌、成都和南京 7 家分行已开展此项服务，北京、重庆、太原、长沙等分行进入筹备、测试阶段。为规范业务办理流程，保障业务合规开展，电子银行部印发了《商贷通跨行网上代扣还款业务管理办法》，指导全行开展商贷通跨行网上代扣还款服务，并设专职联系人满足分行办理需求，总分联动，共促商贷通结算业务快速发展。

2、我行成功获得上海黄金交易所指定仓储交割金库资格

8 月 3 日，我行成功获得上海黄金交易所指定仓储交割金库资格，成为股份制银行中第二家拥有此项资格的银行。仓储交割金库属于上海黄金交易所指定的，用于上海黄金交易所会员及客户进行黄金储存、办理黄金入库及提取实物的场所或网点。获得金库资格，一是使境外黄金可直接进入我行拥有此项资格的金库场所，我行可直接对进口储存的黄金，及其数量和黄金交割具体情况的保密性进行很好的管理，将极大推动我行黄金寄售业务发展。二是有助于增强我行与产金、用金企业客户合作力度，对我行丰富黄金业务、创新黄金业务产品、提供优质金融服务等具有积极作用。三是使我行贵金属业务拥有与国有大型银行贵金属业务同等的竞争环境，进一步扩大了我行贵金属业务发展空间。

3、我行第一支旅游酒店行业基金火热发售

私人银行事业部联合公司银行部，继银泰基金、南京红太阳并购贷款、无锡檀溪湾置业有限公司信托计划等合作项目后，8 月 19 日再次推出面向我行高端客户的天津华盛旅业股权投资基金产品。该基金是我国首家致力于旅游酒店行业的基金，以“股权+债权”方式投资于时尚之旅酒店管理有限公司，用于收购连锁酒店项目，一期拟投资 15 家酒店。该基金募集规模 10.1 亿元，在 4 个工作日内已募集完成 4.1 亿元。该项目是分行提升存量客户、拉动新增客户的重要工具，可实现信托代理收付费、基金和信托托管收入以及未来北京旅游定

向增发财务顾问费等中间业务收入。

4、我行推出理财产品网银“夜市”

9月2日晚上20点整，随着4款网银专属理财产品在民生网银公开销售，我行正式启动理财产品“网银夜市”，成为继招行后第二家开通“网银夜市”的商业银行。当晚不到两小时，计划销售抢售一空，销售金额达7.4亿元。“网银夜市”是利用银行网银系统在晚间向投资者销售银行理财产品，其销售购买时间集中在晚间20:00至24:00，且只能通过银行网银办理。“网银夜市”的推出，一是利用网上理财的方便性、快捷性和不受时空限制等优势，弥补了传统理财发售时间的局限性，满足“上班族”白领购买理财产品的需求；二是巩固了我行网银电子渠道销售能力，降低了运营成本；三是延伸了我行销售理财产品的时间，提高了我行理财业务的市场竞争力；四是丰富了我行网银渠道的理财产品线，强化了“非凡资产管理”品牌的声誉。

5、我行与银联商务达成战略合作

8月29日，我行和银联商务有限公司在上海举行战略合作协议签约仪式。银联商务有限公司成立于2002年12月，总部设在上海，注册资本金为人民币4.95亿元，是目前国内最大的银行卡收单及专业化服务机构。截至2011年6月末，银联商务已在全国除台湾以外所有省级行政区设立机构。市场网络覆盖全国335个地级以上城市，服务商户总数超过110.1万家，维护POS终端总量156.8万台，占有近50%的市场份额，处于行业领先地位。我行通过与其开展合作，可以学习借鉴银联商务先进的结算产品及服务，并与对方销售渠道合作引进一批优质小微商户，实现资源共享、优势互补、互利双赢，推动解决当下小微企业融资难题，打造我行小微金融综合服务商的品牌。

二、荣誉奖项

1、我行荣获第五届“管理行动金奖”

9月22日，由哈佛《商业评论》杂志组织的“智行2011---第五届管理行动奖颁奖大会”在北京万达索菲特大饭店举行，我行被授予管理行动金奖。管理行动奖是目前我国管理学界的最高奖，被誉为“商界奥斯卡”。万科、招商银行、联想集团、中粮集团、青岛啤酒、海

尔、中国移动广东分公司等全国许多企业都先后获得过这个奖项。我行因公司业务战略转型、团队培训管理与组织实施体系建设取得的成功，从参评的近 200 余家全国行业领军企业中脱颖而出，受到评委会青睐，获此项殊荣。

2、我行获得 IRGR 颁发的中国投资者关系大奖优秀奖

9 月 20 日，第十三届投资者关系全球排名（IR Global Rankings, IRGR）颁奖典礼在上海四季酒店举行，我行凭借在投资者关系管理方面的诸多创新做法和成绩，以中国区第二名获得中国投资者关系大奖（香港上市公司）优秀奖。IRGR 以技术性的审计方式来建立的投资者关系评等系统，运用全球领先的投资者关系最佳实务及标准，并由专业审计、法律人士和专业分析师所组成的独立技术委员会进行复审，因此，其评定结果在国际上备受认可。此次获奖，充分肯定了民生银行在投资者关系方面的工作。

3、我行荣获“2010 最佳公司治理银行”

9 月 23 日，《银行家》杂志社在京发布《2011 中国商业银行竞争力评价报告》。报告以 2010 年度中国银行业基本业绩和表现为基础，结合近年来的发展历程及金融危机后的实际表现，通过基于竞争力指标体系的分析评估，全面反映中国商业银行竞争力格局的最新进展。民生银行凭借卓越的公司治理表现，最终赢得“2010 最佳公司治理银行”荣誉，综合评价发展战略、风险管理、人力资源、信息科技、产品服务、市场影响等多个要素后，整体核心竞争力排名第六，位列农行、浦发、兴业、光大等同业之前，显示了良好的社会形象。

三、媒体关注

1、民生银行逼上“小微”

2011-08-28 财新《新世纪》 赵静婷

一家从“垒大户”艰难脱身的银行样本

从 2010 年年底开始，民生银行的转型之举开始得到海外资本市场的高度关注。

从 PB 值（市净率）来看，民生银行的 H 股为 1.39 倍，比 A 股稍高。在过去几年间，民生银行一直是一家业绩优异、但资本市场估值偏低的银行。虽然民生银行几乎是所有股份

制银行中惟一以民营企业为主要发起人和股东的商业银行，但从来未获得资本市场的足够青睐。在业务发展模式上，也以机制灵活、“贷款工作室”、善于“垒大户”而著称。

但时至 2006 年，民生银行的董事长董文标开始进入反思，这样的发展模式究竟还能持续多久，结果又会是什么。“我们已经冲了六年了，不停一停就要爆掉了。结论是，一定要把‘垒大户’这种传统模式否定掉。”近日，董文标在北京西山接受财新《新世纪》专访时如是说。

所谓“垒大户”，就是指一家商业银行的贷款集中度比较高，单笔贷款数额惊人。比如 2006 年，民生银行当时有 4000 多个对公贷款客户，3000 多亿元贷款，平均单个客户贷款近亿元。民生银行贷款向前十大客户集中，也曾受到监管当局的相当关注。

在董文标看来，无论何种形式的“垒大户”，都暴露出问题重重：第一，在业务结构上“垒大户”，银行最忌讳的就是风险高度集中，鸡蛋放在一个篮子里。第二，业务私有化，一家分行的 2 至 3 个人手里掌握着几十亿元资金。如果一家分行掌握核心资源的几个人被挖走，则意味着业务和客户都被带走。第三，能源、交通、冶金、房地产等高风险业务在支行手里，而支行和这些客户之间，既信息不对称，服务又不专业，极度被动，见啥搞啥。第四，银行对大户缺乏价格谈判能力，官方利率还得下浮 10%，这是对利差的直接侵蚀。

在几经反思和尝试后，董文标看准了要做一件事，就是从“垒大户”向小微贷款转型。民生银行 2007 年成立事业部，将主要行业、约 60% 的贷款权上收到总行，而分支行则从 2009 年 2 月开始全面向小微贷款转型，拳头产品为“商贷通”。

根据民生银行 2011 年半年报，上半年“商贷通”贷款结余较 2010 年底增加 31%，余额达到近 2100 亿元。同期民生银行的总贷款增幅仅为 8.01%。2011 年，民生银行进一步扩大小微金融规模，推出“商贷通” 2.0 升级版。

工银国际发布研报称，在偏紧的信贷供应环境下，此举可持续推高该行利润率，该行上半年净息差高达 3%。

中报公布后的 8 月 17 日，民生银行 A 股上涨 0.53%，H 股上涨 2.70%，均稍强于上证指数和恒生指数。与此同时，老股东企业家史玉柱和中国人寿均单方面提出有意增持民生银行。

“小微”时代

决策层乃至监管者、银行业管理者从中小企业贷款到小企业、微型企业的观念转变，是

个很大的进步。银监会于 2007 年提出 500 万元贷款以下为“小微”的具体概念，随后在存贷比考核、增长速度甚至风险指标上都提出了一系列的扶植政策。

在接受财新《新世纪》记者专访时，民生银行董事长董文标说：“中小企业的概念比较模糊，除了中石化、中移动这类大企业，中国的企业可以说基本上是中小企业。所以，如果说推进中小企业款，很容易误导分行又去找一些规模较大的企业。”

“过去我们的中小企业贷款，一般是 1000 万到 3000 万元之间。”上海银行杭州分行副行长王文烈说，这家分行从 2007 年筹建，2008 年 1 月正式开业，截至目前中小企业贷款总计有 220 多亿元，客户实际发生贷款的只有 1500 多户。

即使如此，中小企业能享受到的金融服务也非常有限。7 月 20 日发布的“花旗 - CCER 服务型中小企业融资与发展”调研成果显示，以浙江为例，只有约 20% 受访企业可享受银行贷款。

原因何在？受访的工行及招行等人士道出了其中苦衷：单笔贷款成本更高、较高违约风险，从激励机制到风险定价的手段，传统的商业银行都不重视。

天则经济研究所副所长冯兴元则评价说，“小企业财务账目不齐全、不规范，银行去审账务时，只能现场去看项目运作情况，很麻烦。现在可贷资金偏紧，所以银行传统上更愿意把钱贷给优质、可靠、便利的客户。”

但不断做大贷款规模、向大中企业贷款的传统模式已经很难维系。瓶颈首先来自资本金。

民生银行副行长、执行董事梁玉堂告诉财新《新世纪》记者，“2009 年中央政府‘4 万亿’投下去，我们积极响应政府号召，加大支持力度，又走向资金‘垒大户’。这个过程中，整个资产收益率上不来，资本金消耗又大，很快一年多，资本充足率就逼近监管底线。”

梁玉堂说，从 2010 年开始，民生银行面临的三大挑战，一是监管趋严，货币政策趋紧。现在执行巴塞尔新资本协议二，到 2013 年要执行巴塞尔新资本协议三，按照新的资本充足率要求，规模扩张之路已走不下去；二是利率市场化会进一步压缩银行存贷款业务的利润空间；三是金融脱媒现象，传统意义上的银行媒介作用由于资本市场等渠道的分流而被弱化。

2010 年，中国的商业银行迎来了一波前所未有的再融资潮。全年上市银行再融资的规模达到 5000 亿元。8 月 16 日晚间，民生银行发布 2011 年半年报就称，核心资本充足率只有 7.75%，低于新监管标准 0.25 个百分点。

在监管当局引导、资本约束、利润诱惑等多重因素作用下，越来越多的股份制银行开始

把视线转向了小企业贷款。招商、广发、华夏等多家中型股份制银行都确立了这样的转型目标。其中，民生银行是从转型战略到策略实施直至针对投资者的公关策划，都被认为是比较成功的一家。

“商贷通”出炉

董文标在谈到“垒大户”这一发展模式时举例说，一个支行的客户经理依靠裙带关系拉来几十亿元财政存款，但是换一个财政局长，立刻就把这笔钱转存到另外一家银行。“民生银行原来的传统体制就面临这种威胁。”

他以近年在云南昆明螺蛳湾新设的一个支行为例，该支行现有 2 万个小微贷款客户，水电费、物业费、房租费、缴税、代发工资都在民生银行做。这个支行开业 10 个月，存款就达到了 60 亿元。

民生银行从 2008 年开始酝酿“商贷通”业务，2009 年 2 月正式推出针对小微企业主及个体工商户的“商贷通”产品，截止 2011 年 6 月末，小微企业贷款产品“商贷通”贷款余额 2076.49 亿元，比上年末增加 486.63 亿元；“商贷通”客户总数达到 12 万余户，平均户均贷款约在 170 万元。目前的不良率仅为 0.13%。

“商贷通”是民生银行专门向个体工商户、小微企业主开发的新产品，为之提供用于生产或投资等经营活动的人民币授信业务，及结算、存取款、理财、消费信贷和咨询等一揽子金融服务，金额在 500 万元以下。

不过，“商贷通”的贷款收益率尚未体现出绝对优势。民生银行内部人士称，“商贷通”1.0 版本时期，平均收益率在 8%，这只是比普通贷款收益率略高，但趋势成上升之势。民生银行半年报显示，2011 年上半年新发放贷款平均利率较上年提高 1.7 个百分点。

原因在于，“商贷通”1.0 版本的贷款中，抵押贷款的比例仍高达 60%。

民生银行零售银行部总经理艾民告诉财新《新世纪》记者：“无担保贷款的定价肯定最高，无抵押的基于社会信用的联保、互保定价肯定会比有抵押物的高些，有抵押物的标准定价最低。”同时，如果企业的财务越稳健，现金流好，也会给予一定优惠。

今年 6 月，民生银行正式推出小微金融 2.0 升级版。民生银行零售银行部小微金融部总经理周斌说，升级版提高了保证、信用等非抵押方式在贷款结构中的比重，改进授信定价体系，实现客户价值和风险识别的统一，建立更长远的客户关系、提供更综合的金融服务。

“垒大户”缘起

1996年1月12日，中国民生银行成立，59家单位作为发起人，募集股本金13.8亿元，其中85%的股本来源于民营企业。2000年，董文标担任民生银行行长，当时该行资产规模是270亿元，不良贷款比例超过10%。“由于受亚洲金融风暴影响，那时广州分行、汕头直属分行都产生了大量不良贷款。”董文标告诉财新《新世纪》记者。

从2000年开始，民生银行开始提出“超常规发展”。当时民生银行内部上下对此有诸多争议：一是要不要做袖珍银行、特色银行？二是银行需要审慎经营，能不能超常规发展？会不会出事？三是工商联组建民生银行的初衷是为民营企业服务，而不是为大企业服务。

在一片争议声中，民生银行开始把关系国计民生的支柱行业，包括电力、电信、路桥、航空等行业的大型国企作为主要服务对象，由此开启了低风险高增长的“超常规发展”之路。

2000年底上市时，民生银行的资产规模只有680亿元，资本额为60亿元，在北京、上海、广州、深圳、武汉、大连、杭州、南京等地设有8家分行，总计39家分支机构。上市后的四年，该行以超常速度高增长，存贷款规模的复合增速分别达到63.8%和69.5%。

民生银行人士介绍，在这一阶段，民生银行走的是一条完全依靠自身市场化经营、不断发展壮大的路，主要驱动力是资产规模的高速增长。在新的发展战略指导下，民生银行集中全部资源向规模扩张倾斜。2002年末，民生银行不良贷款率就下降到2.04%，此后一直保持在1.5%以下的水平。

在董文标看来，民生银行这一阶段的高速发展，关键在于建立的独立评审体系发挥了强大的作用，控制住了不良贷款的产生。2002年，民生银行在中国商业银行中首次推出独立授信评审体制，把支行、分行所有的贷款审批权上收，全部由特定行业的专家组成，负责重大信贷项目的审定。

“但它只是治标不治本。银行讲的是风险高度分散，但是独立评审体系做不到。要想标本兼治，就必须改变传统做银行的模式——‘垒大户’、‘傍大款’。”董文标坦言。在这六年时间里，他发现，传统方式做银行有前述缺陷，并且随着银行不断成长，这些问题暴露得越来越明显。

他甚至说，“传统银行模式就是捡垃圾的，并且垃圾也不分类。”因此，“一定要解决问题，只有一个办法就是改革、创新。核心就是敢于否定掉旧的做法甚至成绩，敢于做新尝试。”

隐患凸现

“必须要变革。不能光看表面繁荣，要看到问题的严重性。”董文标在回顾过去超常规

发展的历史时如是说。民生银行 2009 年半年报显示，该行“最大十家客户贷款比例”比例为 45.76%，逼近 50% 的监管红线。

“垒大户”也加重了该行一直为外界诟病的关联交易问题。民生银行历史上曾有过对股东贷款超标问题，在前几年逐渐清理。

“以前的房地产业务，是分行在做项目、拿奖金，但是最后出问题时总行兜底，来做最后清偿。”董文标告诉财新《新世纪》记者，“这些问题员工看不到，但是作为企业的核心团队，对这些看得清清楚楚。”董文标断定，事业部改制可以达到标本兼治的效果。

2006 年初，民生银行首先启动了公司业务集中经营改革，把支行公司业务集中到分行，各分行根据当地行业特点成立不同行业金融部，支行则集中力量做零售业务。到 2006 年末，22 家分行和直属支行基本完成集中经营改革。

2007 年 9 月，民生银行启动公司业务事业部制改革，首批贸易金融部、金融市场部、投资银行部和工商企业金融部四个事业部正式成立。2008 年初，地产金融事业部、能源金融事业部、交通金融事业部和冶金金融事业部四个行业金融事业部正式成立运行。

事业部制是国际化银行普遍采取的组织模式，包括汇丰、花旗等国际大型商业银行都是采取以业务条线垂直管理的事业部体制。但中国的银行普遍采取总行、分行、支行的块状管理体制。公司业务事业部制改革的核心，就是把高风险的公司业务从总行-分行-支行“三级经营、三级管理”的体制改革为事业部“一级经营、一级管理”的体制，通过实施专业化评审、进行专业化营销和组建专业化团队来全面提升对客户的专业化服务能力和水平。

董文标也指出，事业部搞金融整合的另一个好处，是不挤占贷款规模，“事业部的整合能力很强，不一定用民生银行的钱，用进出口银行、邮储银行、国开行的资金来解决问题。所以事业部的贷款今年以来增长很少甚至负增长。这样腾出了贷款规模给小微企业。”

“董事会全力支持民生银行的转型。这样少占用资本金、提高收益，股东和董事举双手赞成。”民生银行一位现任董事告诉财新《新世纪》记者。

分支行新路

“成立了事业部，分支行空出手来做什么？当然是转型全力做‘小微’。”董文标说，“分行要想强大，必须支行强大。支行要想强大，必须要把‘小微’做强做大。”

在改革过程中，事业部改革原本最大的阻力来自分行，因为“事业部要拿走分行很大一块利益。所以分行再定位的问题事关改革的成败。”董文标说。改革之初，分行业务被事业

部分走最多达到 60%—70%，但分行人员并未减少，因为事业部不需要那么多人。

“如果按照以前做大公司客户或者做中型企业的思路，做小微企业肯定是做不好的。我们的团队、营销模式、作业流程都需要改变。”民生银行杭州分行行长助理徐文华告诉财新《新世纪》记者，虽然这么多年，民生银行始终想把中小企业作为三大战略之一，包括 2004 年轰轰烈烈搞了中小企业成长大会，但实际上始终没有把中小企业真的作为战略，真正的转变发生在 2009 年。

董文标提出的分行转型之策是，改革之后的支行成为零售业务营销平台。从 2008 年开始，民生银行的支行已经主要从事零售业务。这一转型使分行的零售业务占比大幅提升，从以前的 15%—18% 很快提高到 30%—40%。

但改革也为该行分支机构揽存带来了压力，2011 年中报显示，民生银行存款总额 15365.86 亿元，比上年末增加 1196.47 亿元，增幅仅为 8.44%。

为化解小企业融资难的窘境，银监会于 2011 年 5 月 25 日发布《关于支持商业银行进一步改进小企业金融服务的通知》，推出小企业贷款新政，鼓励银行信贷向小企业倾斜，提出商业银行发行金融债所对应的单户 500 万元（含）以下的小企业贷款，可不纳入存贷比考核范围，首次提出将单户 500 万元（含）以下的小企业贷款视同零售贷款处理。这正是监管部门在经过实地调研后，采纳了董文标在 2010 年全国政协会议上的提案。

目前中国商业银行对于普通公司类贷款的一般风险权重计量为 100%，零售贷款的一般风险权重计量为 50%，计算资本充足率时小企业贷款如果视同于零售贷款处理，将降低小企业贷款 50% 的风险权重，从而缓解银行的资本金压力。

“这些客户原来在银行贷不了款，没有报表，首先准入就不够格。所以民生银行就用自己的方式来解决这些问题。”民生银行杭州分行小微金融部副总经理张茂宏介绍说，在业务处理模式上，民生银行按照标准化和流程化，从单据的受理一直到最后的售后服务，已形成了一套新的作业模式，在信贷产品上也做了一些有效突破，包括循环贷、操作贷，构筑了一个有别于传统银行经营方式的“信贷工厂”。

上海银监局一位调研员表示，希望商业银行成立专门的经营机构，来提高对小企业的金融覆盖面，如浦发银行、上海银行都成立了小企业的专营机构，取得了金融许可证。

遇上“倒闭潮”？

尽管民生银行的小微贷款做得轰轰烈烈，但在当前的宏观环境下，中小企业的情况堪忧。

随之而来的疑问是，如果经济周期一直在底部徘徊，小微贷款的不良率是否会直线上升？这会给民生银行的转型带来多大的风险？

7月中旬，温州中小企业发展促进会会长周德文称，因劳动力成本、资金成本大幅上升，在浙江、广东、贵州、江苏等地确实有不少中小企业出现停工和半停工的情况。

不过，浙江省统计局近日在“上半年度浙江经济运行情况新闻发布会”上，否定了“浙江中小企业深陷倒闭潮”的说法，称今年1—5月温州市新注册中小企业1909家，注销户数360家，全市在册中小企业数超过7.3万户，创历史新高。

工行一位贷款业务人员则向财新《新世纪》记者透露，在信贷紧缩的情况之下，小企业贷款在银行的占比实际有所提高。因为现在额度紧张，同样一笔资金银行不愿意只贷给一家大企业，而趋向于贷款给多家小企业，基准利率可上浮30%甚至更多，因此银行可以赚取更多利润。

招行一位贷款客户经理告诉财新《新世纪》记者，“其实我们不是很想贷给大企业，但是又不敢得罪，还得贷。但在新增信贷总量中，对中小企业贷款的占比有一定保证。”

中国社科院世界经济与政治研究所近期调研报告认为，“中小企业并不存在融资难的问题，其信贷总量减少有限，比例甚至稳中有增。”该报告显示，由于房地产市场的调整及对地方政府融资平台的收紧，与这两项相关的贷款规模均有大幅收缩。各个银行对中小企业融资难问题非常重视，为此在新增信贷总量当中，对中小企业贷款的比例给予了明确的占比保证。

董文标并不认同小微企业出现“倒闭潮”的说法，他认为，小微企业相对中型企业更能应对经济的变局，因为“船小好掉头”。在他看来，目前在中国这是非常庞大的市场，有3800多万户小微企业，能把风险彻底分散。

在谈到小微贷款的风险如何控制时，民生银行以目前小微贷款仅0.13%的不良贷款率作答，亦提出了目前商贷通模式以商会推荐、互联互保的方式来降低风险，但这还不是个能完全令人信服的答案。

某城商行小企业金融部总经理承认，“小企业的违约风险概率比较大。目前商业银行的相关历史数据积累太少，经验也很不足。”商业银行刚刚走上这条新路，经验和教训尚需要摸索和总结。

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：010-68946790

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