



投资者

总第 106 期

2010 年 5 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、我行全面开通“商贷通”网上申贷业务	2
2、我行批量开发全国棉花交易市场	2
3、我行单月理财产品销售首度突破百亿元	2
4、我行应邀参加央行关于加强中小企业金融服务工作意见征询会	3
5、一季度我行外汇交易业务排名提升九位稳居市场前列	3
6、我行举办 2009 年度业绩分析师会议	3
7、我行“商贷通”业务持续向好	4
8、我行建立新的产品创新管理体制	4
二、荣誉奖项	4
1、董文标董事长荣获社会公益“榜样中国·领袖人物”大奖	5
2、我行荣获“榜样中国·2009 年度慈善企业”大奖	5
3、我行再获“中华慈善奖”	5
三、媒体关注	5
特色+效益：实现“二次腾飞”——访中国民生银行董事长董文标	5

一、经营动态

1、我行全面开通“商贷通”网上申贷业务

自 2009 年 4 月我行推出“商贷通”业务以来，商贷通业务因“存款取款更安全、支付转账更便捷、担保方式更灵活多样、融资成本更低廉”等特点深受客户、社会各界的好评。针对企业有融资需求，因忙于经营无暇往返银行办理复杂的贷款手续等实际情况，近日，我行在首期开通 10 家分行网上申贷业务的基础上又新增了 19 家分行，现已在全国所有分行全面开展“商贷通”网上申贷服务。客户可通过我行门户网站查阅“商贷通”网上申贷相关资讯、在线申办贷款，突破时空限制，使申贷更简易、更轻松、更快捷。网上申贷业务上线以来，我行门户网站“商贷通”频道和网上申贷业务得到了客户的热烈欢迎和积极申办，客户通过“商贷通”频道了解该产品概况、业务特色、担保方式、申办材料等，在线提交贷款申请，我行收到客户申请后，即刻安排客户经理提供上门服务，帮助客户尽快办理贷款。目前，“商贷通”频道总点击量已近 60 万次。

2、我行批量开发全国棉花交易市场

我行北京管理部成功开发全国棉花交易市场中小企业批量融资业务项目，以全国棉花交易市场为平台，面向中小棉花制造商、贸易商、使用商制定金融服务贷款批量开发方案。全国棉花交易市场作为国内唯一的全国性棉花现货交易市场，在市场规模、行业定价、行业指导、行业管理、仓储以及资源优化配置方面具有明显优势。该市场内的 2000 多家交易商 90% 以上为中小企业，贷款需求具有单笔金额小、总金额大、融资期限短、时效性强等特点。北京管理部针对以上融资特点，为市场内的中小企业设计了一套切实可行的授信方案：在贷前阶段，通过全国棉花交易市场有限责任公司提供第三方担保、对交易棉花进行实物监管、以棉花电子仓单作为质押等手段有效降低了授信风险。在贷中和贷后阶段，通过借用棉花交易市场电子交易平台解决了市场内大多数异地企业在北京开户难和贷后资金监管等问题，确保发放贷款真正用于企业在市场内购买棉花。

3、我行单月理财产品销售首度突破百亿元

一季度，我行共计发售本外币理财产品 313 款，其中 3 月份单月销量实现“破百亿”的历史性突破。为了突破理财产品销售量瓶颈，总行金融市场部组建“资产池资产转出理财产品”研发团队，根据我部资产池现有资产具体情况和零售产品实际需求，于 3 月初成功向零

售市场推出首支资产池转出信托收益权理财产品。该产品运作原理进一步提高了我行代客资产运作效率，大幅提高了我行信贷类产品的供应规模和数量。零售产品供应的计划性明显增强，资产池资产转出理财产品为全行理财产品销售做出了积极贡献。

4、我行应邀参加央行关于加强中小企业金融服务工作意见征询会

3月31日，央行召集国开行、工商银行、建设银行、民生银行、中信银行五家中资商业银行，就如何促进中小企业发展、改进和完善中小企业金融服务、拓宽中小企业融资渠道、切实解决中小企业融资难等系列问题征求意见，国家发改委、工信部、财政部、银监会等部委参加了会议。我行中小企业金融事业部就如何加强中小企业金融服务工作提出了几点建议：一是统一中小企业标准；二是加强立法支持；三是加强信息平台建设；四是进一步加强对商业银行中小企业金融服务的财税优惠政策扶持；五是建议央行对中小企业金融服务实施差异化的货币信贷政策支持。会后，央行表示将牵头出台支持中小企业金融服务相关政策，从商业银行风险补偿、呆账核销、尽职免责、差异化监管、信用担保体系、征信管理、出口信贷保险、外汇管理等方面出台政策加强对中小企业的支持力度。

5、一季度我行外汇交易业务排名提升九位稳居市场前列

今年第一季度以来，人民币中间价从2009年第四季度的6.8275区间震荡逐渐向6.8260靠近，日间波幅也稍有扩大；远期市场方面，人民币升水趋势继续上扬，境外一年期NDF隐含人民币升值幅度已接近3%。我行外汇交易员紧抓市场动向，各项交易业务快速发展，交易规模稳居市场前列。第一季度做市商业规模持续增长，市场排名稳步攀升，在全部做市商中排名第七，相比2009年全年平均水平提高九位。远期结售汇交易规模仍保持全市场第一，不断提升我行市场形象。

6、我行举办2009年度业绩分析师会议

4月20日，我行在香港举办了“2009年度业绩分析师会议及媒体发布会”。行长洪崎、副行长赵品璋、毛晓峰以及资产监控部、资产负债部、财务会计部负责人出席了会议，来自瑞士银行、摩根大通、中金公司等境内外机构分析师和基金经理180多人通过现场出席和电话会议的方式参加了会议，信报、文汇报、道琼斯等50多位中外记者参加了媒体发布会。

洪行长、赵副行长、毛副行长从业务运行、财务表现、前景展望三个方面向投资者展现了我行 2009 年度取得的成绩。投资者的提问涉及宏观形势、房地产行业、地方融资平台贷款、未来净息差变化分析、资产质量、成本控制、中间业务收入等方面，我行管理层均给予了细致解答，受到投资者好评。针对未来发展战略问题，洪行长表示今后将加快增长方式转型，做好稳增长、调结构、促改革、增效益的均衡发展，实现从做业务、做产品到做客户、做效益转变，为建设“特色银行”和“效益银行”，实现民生事业“二次腾飞”奠定坚实基础。

7、我行“商贷通”业务持续向好

我行“商贷通”业务持续向好。一是“链条式”批量开发实现突破。杭州分行成功对首个大企业供应链融资项目浙江东南网架的上游供应链提供商户贷款，在 15 个工作日内发放 20 笔，贷款余额达 1 亿元，成效显著。同时，可用“商贷通”业务延伸到对公贷款、银票等业务所不能及的领域，充分发掘营销机会。二是通过产品标准化提高工作效率。上海分行制定房产抵押贷款的准入标准，将房产抵押贷款贷前调查、资料收集和授信政策标准化，有利于提高客户经理贷款受理效率，减少退货及补资料的次数，满足商贷通客户的要求。三是因地制宜，做出特色。苏州辖内各支行紧扣地区市场特征，将商贷通业务做出自身特色。如常熟支行围绕“常熟招商城”大做文章，在常熟市商界（特别是小微企业及个体工商户）中掀起了“商贷热潮”。苏州分行开发的“蠡口家具城”商户项目，通过运用联保方式（主要面对高端客户），获得市场高度认同。

8、我行建立新的产品创新管理体制

为适应市场竞争需要，提高我行产品创新能力，发展规划部牵头建立了全行产品创新管理体制，制定完成了《中国民生银行产品创新管理体制方案》。新的产品创新管理体制搭建了全行产品创新管理架构，包括产品创新管理委员会、委员会秘书机构、产品创新流程小组、产品创新流程主管部门、产品专业部门、管理支持部门、经营机构，明确了各成员的角色定位、职责。新的产品创新管理体制建立了“四项机制”：一是建立全行产品创新的决策、协调机制；二是建立产品创新的分工协作机制；三是建立“以客户为中心”的产品创新高效流程；四是建立产品创新的激励约束机制。

二、荣誉奖项

1、董文标董事长荣获社会公益“榜样中国·领袖人物”大奖

3月27日，董事长董文标荣获社会公益“榜样中国·领袖人物”大奖，成为金融行业唯一获此殊荣者。该奖项是由华西都市报与雅虎中国联合发起、全国数十家知名主流媒体参与的大型公益活动——2009年“榜样中国”年度金榜评选活动设置，评选对象是全国范围内参与推动影响中国经济、社会等领域发展的人物，评选标准为责任感、创新精神、凝聚力、推动力。

2、我行荣获“榜样中国·2009年度慈善企业”大奖

3月27日，根据网友推荐和评委专家复选，我行荣获雅虎中国与其媒体联盟颁发的“榜样中国·2009年度慈善企业”大奖，2009年“榜样中国”年度金榜评选活动由华西都市报、雅虎中国联合发起，40多家全国主流媒体隆重推出，全国数百万读者和网友积极响应，通过社会各界寻找和发现为中国和谐社会建设及公益事业等发展做出杰出贡献的企业及个人，以弘扬新时代榜样精神，引领中国和谐社会的前行。

3、我行再获“中华慈善奖”

我行连续第二次荣获中国慈善领域最高政府奖项——“中华慈善奖”，4月9日，洪崎行长在中南海紫光阁受到中共中央政治局委员、国务院副总理回良玉的亲切接见。“中华慈善奖”是中国公益慈善领域的最高政府奖，由民政部设立举办，每年一届，旨在褒扬在赈灾、扶老、助残、救孤、济困、助学、助医、支持文化艺术、环境保护等公益慈善领域做出突出贡献的个人、机构及项目。我行从582个合格候选对象中脱颖而出，再次成为国内唯一荣膺该奖项的金融机构，同时，我行也是9家“最具爱心内资企业”中捐赠数额最大的民营企业。

三、媒体关注

特色+效益：实现“二次腾飞”——访中国民生银行董事长董文标

2010-04-08 金融时报 孟扬

进入 2010 年，我国经济工作的主要任务转向加快转变经济发展方式，调整优化经济结构。商业银行如何面对宏观经济与经营环境的变化，积极推进结构调整，消化转型中可能面临的风险，实现可持续发展？民生银行提出了以打造特色银行、效益银行为核心，实现“二次腾飞”的发展思路。就此，本报记者专访了该行董事长董文标。

记者：从 2000 年到 2005 年，民生银行用传统的规模增长方式完成了 70% 以上的年复合增长，但最近这几年，民生银行放慢了发展速度。有人说民生银行的发展缺乏后劲，也有人说这是在为“二次腾飞”做准备。您怎么看这个问题？

董文标：民生银行前 10 年是成长性最好的银行，从 2000 年到 2009 年，总资产的复合增长率达到 50% 以上。从 2005 年开始，民生银行进行了增长方式的转变，经过这四五年的转变，已经为“二次腾飞”打下了良好基础。这些准备包括制度上的准备、团队建设上的准备、科技上的准备等等。例如在科技上，我们投入了大量的人力、物力、财力，进行新核心系统的建设和开发，预计今年正式上线。

后 10 年，民生银行要做特色银行和效益银行。特色银行就是专业化、流程化和规模化；效益银行是做效益最好的银行，很赚钱的银行，盈利能力非常强的银行。

总之，经过这几年的沉淀和积累，民生银行在 2010 年要进入“二次腾飞”阶段，也就是特色+效益=一个好银行。

记者：根据 2010 年主要任务和宏观调控的要求，把握速度、有保有控将是今年信贷投放的主要特征。也就是说，银行在继续支持经济增长的同时，要把握信贷投放速度，实现均衡投放。对此，您认为今年中小银行将面临哪方面的压力以及如何应对？

董文标：面对的最大难题，就是如何彻底改变以存贷差为主要利润来源的盈利模式，实现脱胎换骨的转变。

在这方面，民生银行准备得比较早。从 2005 年开始，民生银行进行事业部制改革，根本就是要改变单纯依靠利差获取利润的模式。当时很多媒体、业界人士和机构投资者都对民生的改革持怀疑态度，但今天可以说，事业部制改革是非常成功的，它带来的不仅仅是机构设置的变化，而是通过事业部制改革对银行的业务、经营模式进行了调整，将促进银行收入结构和业务结构彻底改变。一方面，把高风险的公司业务上收到总行事业部，推行专业化、专门化，把所有资源进行整合，未来做的将不仅是一个贷款合同，而是包括中间业务在内的四五份，甚至是七八份合同；另一方面，分行和支行的定位也很明确，做好三件事，一是存款，二是小微企业，三是高端客户。

民生银行定位“民营企业的银行，小微企业的银行，高端客户的银行”，也是业务转型的一部分。与大型银行相比，我们的网点有限，全国只有 400 多家网点，因此找准定位、发挥自身优势极为重要。举个例子，在一个大型交通运输项目中，民生银行与国家开发银行合作，国开行做贷款业务，民生做中间业务，从中收取一定手续费。国有大型银行做负债业务有优势，但民生银行做资产业务有优势，这样可以实现优势互补，做贷款业务的压力也就减轻很多。

记者：在民生银行原来的业务结构中，贷款业务比重比较大，目前转型的思路已经很清晰，但见效可能需要一定的时间。目前，因为去年的高投放，银行普遍面临资本压力，您认为民生银行今年的业务发展是否也存在“资本瓶颈”？

董文标：资本金问题的确是目前中国银行业面临的普遍难题，外界对银行再融资也颇有非议，但也不能完全责怪商业银行，这是现实问题。要想彻底解决，必须实现中国商业银行制度的脱胎换骨，也就是改变单一依靠利差的盈利模式。

在去年民生银行 H 股挂牌上市时，我曾对外界表示，民生银行三年之内不融资，就是要下决心改变民生银行的盈利模式，自我加压。否则，我们的商业银行永远也脱离不了“规模扩张——资本金不足——再融资”的泥潭，难以自拔。

记者：今年，民生银行在支持中小企业发展上将力拓“商贷通”业务，进一步做大小微企业信贷市场。但与大企业相比，小企业贷款属于风险较高的领域。您认为应如何解决中小企业贷款不良率居高不下的问题？

董文标：按照传统的操作模式，小企业贷款的不良率的确比较高，比如总行到分行、分行到支行的模式。但是按照新的商业模式就不会出现这个问题。这首先涉及到选择什么样的市场，民生银行选择的是贷款额度在 500 万元以下的，并且 70% 至 80% 都是 300 万元以下的小微企业。其次是运作模式。我们坚持“两个整合”和“一个原则”。首先要外部整合，即把地方政府、街道办事处、工商局、税务局、行业协会、担保公司、保险公司整合起来；同时要内部整合，就是把我们的机构、分行、专业化的团队，把我们的网上银行、信用卡，包括我们的授权、授信这些全部整合起来。一个原则就是坚持规模化、流程化、专业化处理的原则。

在风险控制方面，首先，“商贷通”业务将“大数法则”运用到了风险控制当中，从甄选客户环节开始就注重防范风险。大数法则的意义是：单个小商户贷款违约风险过高，但如果按照信用记录、纳税记录、有无贷款未还等指标将他们进行分类，当商户数量足够大时，

整体违约率就会变得很小。其次是“价格覆盖风险”，通过前期的规划，测算出贷款的预期损失率，用更高的贷款价格来覆盖预期损失。

记者：民生银行是最早提出开拓小微企业贷款领域的银行，但现在已经有越来越多的银行开始瞄准这个市场，导致民生银行的市场占有率有所下降。您如何看待小企业贷款领域日益激烈的竞争？

董文标：过去几年来，小企业融资难的问题受到了社会各界的广泛关注。特别是从去年开始，相关政府部门，特别是央行和银监会出台了多项规定和措施，鼓励银行开展小企业信贷业务，各家银行都很积极踊跃。我认为，小企业贷款这块蛋糕应该是越做越大，大家都来做，这个群体都能受到重视，因此对于这种竞争也不应该有恐惧心理。小企业、工商户如汪洋大海，客户资源取之不尽、用之不竭。

依靠规模化、专业化、流程化，民生银行在竞争中的差异化优势已经显现。目前，小微企业贷款利率能上浮 20% 左右，而大企业则要下浮 10%。2009 年，“商贷通”做了 3.2 万户客户，累计发生额是 600 多亿元，余额是 400 多亿元，不良率只有零点零几。“商贷通”业务占整个零售贷款将近 30%。2010 年，我们计划小微企业贷款的目标客户达到 10 万户，小微企业贷款余额达到 1000 亿元。

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