



投资者

总第 87 期

2008 年 10 月 8 日

中国民生银行股份有限公司

China Minsheng Banking Corporation., Ltd

地 址：北京市友谊宾馆嘉宾楼 87706

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、我行将率先推出纸白银业务	2
2、我行基金代销量跃居同业第一	2
3、我行数据仓库建设和应用已具备一定规模	3
4、我行利用特色产品成为重点客户外汇业务主办行	3
5、民生金融租赁进军“供应商租赁”业务	3
二、荣誉奖项	4
1、民生银行获新浪“金麒麟”银行业最佳业务创新奖	4
2、民生银行获 2008 上海陆家嘴金融博览会“中国最佳零售（财富管理） 银行”奖	4
3、民生银行个人网银U宝产品获两项大奖	5
三、媒体关注	5
突破传统制约 发展机遇无限	5

一、经营动态

1、我行将率先推出纸白银业务

经过近一年的产品研发和行内交易测试，金融市场部将于近期在全国范围内率先推出纸白银业务，这将是国内同业第一个纸白银产品，将为国内贵金属投资市场新添一个重要的交易品种。此前，我行已推出了纸黄金产品，成为继中行、工行、建行之第四家开展纸黄金业务的商业银行。纸白银即账户白银，投资者的买卖交易记录只在个人预先开立的“白银存折账户”上体现，而不涉及实物提取。盈利模式即通过低买高卖，获取差价利润。相对实物，其交易更为方便快捷，交易成本也相对较低，适合专业投资者进行中短线操作。此次推出的纸白银产品起始交易单位和最小交易单位均为 1000 克，以目前白银市场行情看，投资者只需要 3000 元左右就可参与纸白银交易。从国际市场看，白银的波动性要强于黄金。对于账户金银这样适合中短线操作的投资产品，更强的波动性意味着更多的操作机会和更多的获利可能性。此次民生银行在全国首推纸白银产品，是希望为投资者提供更多渠道，特别是在目前贵金属市场短期出现调整，而中长期继续看好的时候，能沟通过纸白银交易为投资者提供更多的收益机会。账户金银产品推出后，我行的个人贵金属业务形成两层构架，即年初推出的“中国民生”实物金条产品和目前的账户产品，分别满足了保值储藏、长期持有，以及有一定专业知识、中短线操作的投资需求。

2、我行基金代销量跃居同业第一

今年，我行启动“非凡财富·基金超市”以来，基金代销平台基本建设和升级工作取得突破性进展，新引进基金公司 25 家，引进代销基金 240 多只，其中包括 36 只新发基金，均创造同业新记录，合作基金公司达 49 家，代销基金数量从年初的 86 只发展到现在的 344 只，我行“基金超市”后来居上，代销基金数量已居国内同业第一。基金系统及业务支持能力明显改善，开通了基金代销系统数据传输专线，提高了基金管理台的清算速度；在全行推广使用“基金风向标”系统，推进基金外网及基金网银系统的优化和提升；先后制定了《集合资产管理计划代理销售业务操作规程》、《个人基金专户理财业务管理办法》，重新修订了《开放式基金代销业务管理办法》；为各分行配置了 WIND 资讯，加强对分支行基金销售的资讯支持；甄选了 32 家基金管理公司的 100 只优质基金参加促销活动。在产品引进、系统开发、产品包装、渠道建设、客户服务等方面均处于同业前列。

3、我行数据仓库建设和应用已具备一定规模

经过几年的建设，由信息管理中心负责建设的我行企业级数据仓库系统逐渐发展成熟，形成了一套比较完整的数据仓库建设思路，并积累了大量的数据仓库实施和应用经验，发展状况在国内银行业处于领先地位。我行企业级数据仓库系统整合了 30 多个源系统数据，目前，基于数据仓库的各类基础应用功能模块近 400 个，全行约 3000 用户每月登陆使用数据仓库近 3 万次，2008 年全行总用户数量同期增幅达 400%，分行使用数据仓库系统的用户数已达 2500 个，集中开发了 280 项近 2200 种各类数据报表，向人民银行、银监会、外管局、证监会等 12 个部门对外报送的数据模块已达 38 个。数据仓库已具备一定规模，极大提高了全行管理效率。

4、我行利用特色产品成为重点客户外汇业务主办行

日前，贸易金融部充分利用我行船舶融资的产品服务，依靠事业部的体制优势，在短短 20 天内通过专业的服务水平和高效的业务审批效率打动我行战略客户广东省金属回收公司，成功获批 5944 万美元船舶融资授信额度。广东省金属回收公司系广东省大型国有企业，我国 20 强流通企业之一，目前是广东省物资集团内唯一一家代理船舶出口的企业。该额度的获批，使我行成功获得该公司代理的两条船舶共计 3715 万美元融资保函业务，并成功取代中行、工行等与其合作近 10 年的大型国有银行，一跃成为其外汇业务的主办行。船舶融资业务是今年贸易金融部重点规划产品。上半年，船舶融资业务项目共获批授信 7.5 亿美元，比去年同比增长 18.45%。新开出保函金额 2.3 亿美元，直开金额 1.7 亿美元，直开金额相比 2007 年同期增长 15%，实现中间业务收入 1516 万元人民币。

5、民生金融租赁进军“供应商租赁”业务

民生金融租赁不断加大业务创新力度，积极探索包括“供应商租赁”等在内的多种业务模式，有效降低风险，提高收益率水平。8 月中旬，租赁公司一行赴上海进行实地调研，考察“供应商租赁”的可行性及目前的市场接受程度。其间，公司代表走访了法兴租赁、德益齐租赁、拉赫兰顿租赁等多家外资租赁公司，分别就“供应商租赁”模式的市场情况及业务操作进行了深入探讨。通过与外资租赁公司的交流，民生金融租赁对开展“供应商租赁”业务模式的市场前景和盈利水平有了全面了解，并在具体操作要求、主要风险分布及租后管理等方面汲取了宝贵经验，为公司全面推广“供应商租赁”奠定了基础。目前，公司该项业务

已取得实质性进展，与陕鼓集团等大型机械设备制造企业签署了战略合作协议，计划下半年将与电力设备、冶金设备、ATM机、盾构机设备等多个领域的重点设备制造厂家建立长期合作关系。

二、荣誉奖项

1、民生银行获新浪“金麒麟”银行业最佳业务创新奖

9月23日，在由新浪网主办的“新浪金麒麟论坛·中国金融新时代”颁奖典礼上评出了中国金融服务行业的各个奖项，民生银行获得银行业最佳业务创新奖。2008年民生银行变革商业运营模式和盈利模式，推出全面的财富管理业务，实现传统零售业务的全面升级。依托强大的科技运营平台和完善的产品研发供应体系，倾心打造理财、基金、证券、保险、期货、支付结算等六大系列产品平台，为客户提供定制化服务，实现新的差异化客户管理模式；以标准化销售和团队管理，优化关键服务流程，整合销售与服务；通过网点改造为客户提供良好的服务体验，全力塑建中国金融新时代财富管理领域标杆，受到社会各界的广泛认同和好评。

此次新浪“金麒麟”奖金融服务企业评选采取网上投票及书面问卷评议两种方式进行，充分反应了普通投资者、媒体和专家两方面意见。网民通过网络对参评企业进行投票；地方媒体、金融企业及专家顾问团通过新浪财经邮递的书面问卷方式进行评选。综合评分排名前20名的，进入专家顾问团评审环节，同时，为了充分保障评选的公开公正性，各入选公司最后得分由网民打分40%+评审团打分30%(媒体20%+自评10%)+专家顾问团30%构成。

2、民生银行获2008上海陆家嘴金融博览会“中国最佳零售（财富管理）银行”奖

9月19日，中国民生银行在2008上海陆家嘴金融博览会暨第五届中国国际金融论坛“聚宝盆”颁奖典礼上荣获“中国最佳零售（财富管理）银行”奖。2008中国私人财富管理“聚宝盆”奖是《理财周报》联合2008上海陆家嘴金融博览会组委会共同发起的评选活动，旨在表彰为我国私人理财领域做出杰出贡献的机构。本次评选主要针对各大金融服务机构设立最佳零售银行、私人银行、私募基金、金融创新以及理财产品等7个系列的奖项，以金融创新和实际收益率为导向，从不同层面检验中国财富管理进程。民生银行2008年以财富管理开启零售业务新局面，以“非凡专业团队”、“非凡专属产品”和“非凡专享服务”为广大客户打造“非凡财富”，赢得广泛赞誉。

3、民生银行个人网银 U 宝产品获两项大奖

近日，由中国权威媒体证券时报主办的第九届“中国优秀财经证券网站”评选活动中，我行个人网上银行 U 宝产品凭借在创新、安全方面的出色表现，荣获“2008 年度金融机构十大 IT 创新案例”及“最佳安全性能奖”两项大奖。此次评选包括券商、银行、基金、保险、信托、期货等六大类，500 多家金融机构。自今年 4 月推出以来，我行 U 宝客户数快速增长，有效促进了个人网银业务发展，2008 年上半年新增个人网银客户超 50 万户，是去年同期新增的 2.9 倍，进一步证实良好的产品对推动业务发展的重要性。

三、媒体关注

突破传统制约 发展机遇无限

《金融时报》2008 年 9 月 27 日 谢利

又是一年金秋时节，在中国民生银行总行大楼，记者再次见到行长王澐世时，还是他一贯谦和、内敛的笑容以及儒雅的行事做派。寒暄间记者提到关于他“年内退休”的传言，王澐世笑道：“最近好像传言比较多一点。我不知道谁在替我想我自己还没有想过的事情。”

“不过，传言总是止于智者。”谈笑间，王澐世将话题自然转到了他目前所关心的民生银行正在进行中的公司金融事业部制改革，并坦率地接受了记者的采访。

“先手”优势

跳出传统经营模式的制约

记者：民生银行中报披露，公司上半年净利润增长 114%，盈利能力大幅提升，您认为与公司金融事业部制改革是否有必然联系？

王澐世：民生银行上半年取得这么好的业绩，远远超出了我们自己的预期。应该说，当前诸多因素造成银行业的经营环境相比前几年而言要困难，但从上半年的业绩方面判断，民生银行所受到的影响似乎并不突出。我想主要有几方面的原因，一方面是我们的资产规模不断增长，现在已经突破万亿元；另一方面加快了企业的经营转型和结构调整，特别是中间业务收入水平不断提高。上半年民生银行的净资产收益率是 11.06%，比上一年同期增长了 68%。这些都与事业部制改革有很大的直接或间接关系。

事业部制的运作可以有效地缓解中国目前的利率市场化、金融脱媒现象对银行业造成的冲击。首先，事业部制讲究企业资源的优化配置，化解了不必要的内耗。近半年来来自 8 个事

业部的反馈信息也表明，事业部的议价能力得到明显提高。从我们的半年报的统计数据中也不难发现，事业部的贷款利率高于全行公司贷款利率，贷款利率上浮的比率也比较高。这对于公司的盈利贡献很大。第二方面，事业部的设置是以客户为中心，客户经理依靠的是全行的资源为客户提供全面的金融服务，不单单依靠传统的存贷业务来吸引和留住客户，这就有效缓解了金融脱媒对商业银行的冲击。去年年底，我曾经表示过，在复杂的经济环境下，在保证资产业务稳定增长的前提下，一要积极推进负债业务的发展，二要提高中间业务的比重，三要通过交叉销售为客户提供全方位的金融服务。应该说，民生银行的事业部改革是实现上述目标的有效途径。

记者：作为一个有丰富从业经验的职业经理人，您如何看待及评价银行的事业部制改革？

王滂世：商业银行事业部制改革其实是一项非常复杂的工程，也是一个持续的过程。对于一直处于比较传统经营模式下的国内商业银行而言，事业部改革制应该是一个必经的阶段。民生银行一向以公司业务见长，公司业务所占比例比较高。在这种情况下，一方面，如果民生银行不主动进行事业部制的改革，在以后的发展中会处于比较被动的局面；另一方面，事业部制的改革，又会给予民生银行零售业务的改革与发展产生巨大的推动力，因为支行已被定位于零售业务的窗口。

就我个人来看，国内商业银行谁先顺利完成事业部制改革，谁就会突破传统的经营模式，拓宽盈利空间，从而在未来的激烈竞争中占据“先手”、掌握主动。当然，改革过程中很多东西还需要不断完善，比如进一步理清事业部与分行之间的关系、各部门之间的协调与利益分配、基于事业部制改革企业整体考核与激励机制的改变、中后台职能部门对事业部的支持能力需要进一步提高等等，我相信，改革完成后民生银行一定会释放出更大的潜力。

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 王洪刚

电话：010-68467286

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