



投资者

(2015 年第三期 总第 165 期)

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
▶ 我行全资子公司民银国际举行揭牌仪式.....	2
▶ “创新共赢”银证同业合作高峰论坛暨战略合作签约仪式顺利召开	2
▶ 我行私募资产证券化再接再厉 “创富 2 号” 成功发行	3
二、荣誉奖项.....	4
▶ 我行北京管理部连续八年荣获“人民币管理先进单位”称号	4
▶ 我行厦门分行荣获“市民最信赖金融品牌”称号	4
▶ 民生加银基金获两项金牛大奖.....	5
▶ 我行成都分行荣获 “第三届四川银行业传媒大奖” 最佳社区金融服务奖	6
三、民生新闻.....	6
▶ 民生银行洪崎：商业银行拓展并购业务的积极性增强	6
▶ 洪崎：民生银行力推 “凤凰计划”	7
▶ 民生银行资产托管规模突破 3 万亿.....	8
▶ 民生银行 “凤凰计划” 亮相启动聚焦客户的 “6+1” 业务模式	9

一、经营动态

■ 我行全资子公司民银国际举行揭牌仪式

3月12日，我行全资子公司民生商银国际控股有限公司（以下简称“民银国际”）在香港举行揭牌仪式。民生银行董事兼民银国际副董事长王航，民生银行党委委员、香港分行行长兼民银国际副董事长林治洪，民银国际首席执行官高宝明，民银国际首席运营官黄伟诚等领导出席了本次揭牌仪式，共同为民银国际揭牌。

民银国际正式成立后，目前已展开投资、私募融资、基金管理及相关结构性融资业务。在取得香港证监会的各有关牌照后，将进一步扩展至其他主要业务，包括香港上市、收购兼并、股份承销、境外发债等境外融资服务、证券及期货经纪、资产管理及大宗商品现货期货贸易。民银国际是我行国际化进程中迈出的重要一步，进一步提升我行业务范围和客户服务能力，并为全行“立足香港、拓展亚洲、布局全球”国际化战略的实施奠定基础。

民银国际将继续秉承民生银行的创新精神，全面深化与境内外分行及事业部的合作，充分发挥“商行+投行”的联动优势，为客户提供全方位的一站式金融产品和高效专业化的金融服务。

■ “创新共赢”银证同业合作高峰论坛暨战略合作签约仪式顺利召开

经济新常态催生金融新生态、资本市场、资金市场进一步融合、多层次资本市场逐渐形成的形势下，为抓住有利时机，增进银证合作，搭建全行券商合作平台，提升我行券商类战略客户管理，共同探求业务合作空间。3月17日，由金融同业部组织的“创新共赢”银证同业合作高峰论坛暨战略合作签约仪式在京隆重举行。李彬行长助理出席会议并做重要讲话。中信、国泰君安、安信、国金、国元、海通、华泰、中信建投等22家券商总部高管及相关部门负责人应邀出席会议；金融同业部总经理赵志敏、副总经理郑翔、各中心负责人参加会议，总行资产托管部、金融市场部、资产管理部等部门相关负责人一并应邀参会。

李彬行助指出：此次银证战略合作高峰论坛，旨在：一是共同探讨在新的形势下如何进一步创新求变，积极应对，争取先机；二是推动我行与证券公司在多个领域的战略合作，实现优势互补，合作共赢。在经济新常态下，银证合作空间巨大。一是在金融脱媒、利率市场化背景下，证券业自2012年来进入全面创新变革的时代，证券公司在众多业务领域被赋予了更大的创新主导权，传统的经纪业务、投行业务和资产管理业务进一步向财富管理和综合金融服务转型；二是在当前分业监管格局下，证监会创新力度大，频率快；三是“新三板”火爆背后涌动着的中国未来的科技发展，引领着中国经济结构调整；四是两会带来证券行业

政策新红利。新政将进一步促进资本市场和资金市场融合。李行助提出：商业银行和证券公司需要合作创新，才能更有效地适应环境的变化，赢得更大的发展空间，希望通过搭建富有建设性的开放式的金融同业合作平台，建立更深层次的金融机构间战略合作伙伴关系，助力各金融同业机构共同发展壮大。

总行金融同业部总经理做《合作 创新 共进 共赢》主题讲话。赵总在讲话中提出：经济新常态催生金融新生态，市场进入泛资管时代，直接融资手段和渠道多样化，客户流、资金流、资产流滚滚而动，银证合作多模式、多机遇。在新形势下，民生银行谋变革，促转型，同业合作与发展将迎来一个新的历史阶段。同时，证券业在新政红利下将开启向上周期，成长空间打开，一轮真正的创新行情即将演绎，银证合作迎来更加广阔的空间。关于抓住银证合作新机会，赵总提出在深入了解银证双方优势的基础上，以“优势互补、合作共赢”为目标，携手挖掘市场热点及业务机会，在同业合作类、股权质押融资类、证券投资类、定向增发类、资产合作类和代销类六大业务领域开展深入合作和突破性创新发展。

随后，我行与 18 家券商总部代表进行了战略合作协议的签署。此次银证合作高峰论坛上，我行还邀请了安信证券首席经济学家高善文就证券市场未来趋势从专家角度进行了点评分析。受邀参加的 20 家券商相关部门负责人表达了深化与民生银行的合作的愿望，并就今后重点的业务领域和方向提出了建议。

金融同业部将以此次论坛为开端，继续深化银证双方沟通与交通，充分发挥各自的核心竞争力，通过搭建资金融通平台、投资交易平台和项目撮合平台，形成一套良性、快速的、银证合作、共进共赢的发展模式。

■ 我行私募资产证券化再接再厉“创富 2 号”成功发行

3 月 26 日，我行 2015 年第二单私募信贷资产证券化产品--“创富 2 号”成功发行。本次产品发行规模 51.64 亿元，涉及基础资产 45 笔。全行共有 11 家经营机构参与提供了本期产品的基础资产。

“创富”系列产品是以资金为导向，根据投资人的特定需求订制的以我行信贷资产为基础资产的私募型信贷资产证券化产品，该产品将成为我行资产证券化业务产品系列的拳头产品，重点解决存量信贷资产及时盘活的问题。本次产品发行不仅缓解了参与经营机构信贷额度紧张的局面，同时为经营机构营销客户，加速信贷资金周转，改善我行资本充足率，优化我行资产负债结构做出了积极的贡献。本次产品发行得到了行内更多经营机构的积极响应，起到了更加积极的示范效应。

本次产品的发行是投资银行部根据今年全行资产证券化业务发展规划的总体目标和安排，严格执行、加班加点的工作成果。在市场上再次创造了仅用时 3 个星期就成功发行信贷资产证券化产品的奇迹，同时也标志着我行资产证券化业务“私募模式”走向常态化。本次产品发行最大的亮点是扩大了基础资产的准入范围，实现了特殊类基础资产入池的业务规划。

在利率市场化和金融脱媒的双重冲击下。资产证券化是帮助我行解决资本与

规模的双重约束，实现轻资产战略的重要手段，具有重大战略意义。全行需齐心协力，通过资产证券化实现加速全行资产流转速率，提升资产吞吐能力，盘活存量，做大增量的战略目标！

二、荣誉奖项

我行北京管理部连续八年荣获“人民币管理先进单位”称号

3月19日，人民银行北京营业管理部召开2015年北京市金融机构人民币管理工作会议，我行北京管理部总经理助理史建毅和运营管理处处长王月玮参加会议。在对2014年度北京市金融机构人民币管理工作通报中，我行北京管理部连续第八年荣获“人民币管理先进单位”称号。

2014年，在管理部领导的正确领导下，运营管理处严格按照人民银行营业管理部现金管理工作要求，积极开展现金收付及货币反假工作，并根据各网点业务特点，对人民币管理工作统筹安排，在保障现金供应充足的基础上对支行现金收付质量严格把控，通过增配机具、制度约束、加强督导等方式，巩固近年来在冠字号码记录、现金全额清分等领域取得的优异成绩。此外，北京管理部还首次取得普通纪念币发行资格，在“和字草书纪念币”发行期间，运营管理处统筹安排、精心部署，制定了《普通纪念币发行工作预案》，对纪念币发行工作进行明确分工，严肃发行纪律，并最终圆满完成发行任务，得到人行高度评价。

2015年，北京管理部将进一步加强人民币管理，将现金收付及货币反假工作深入开展，充分贯彻人民银行各项制度精神，提高全员反假意识，为营造首都和谐、稳定的货币环境做出贡献，将“服务大众，情系民生”的理念落到实处，全面推动北京管理部各项业务迈上新台阶。

我行厦门分行荣获“市民最信赖金融品牌”称号

3月25日下午14时，由海西晨报社、厦门银联主办的第九届厦门金融理财节在悦华酒店馨悦楼华庭多功能厅隆重开幕。仪式上，凭借优质的产品和服务，我行厦门分行从众多同业中脱颖而出，摘得“市民最信赖金融品牌”称号。

会议邀请了知名投资人丁志杰、莫大等嘉宾，现场指导市民如何投资理财，并先后发表了题为“市场投资的独特见解”及“对自贸区的那些事”的演讲。

一直以来，我行厦门分行高度重视市场、重视客户，致力于全面、持续满足市民的全方位金融需求。在贷款方面，今年我行应市推出特色贷款产品——民生房易贷，以快速批复为特点，满足客户贷款需求；在理财方面，定期推送种类丰富、期限多样的产品，满足客户不同需求，赢得了投资人和市民对我行的高度认可与赞誉。厦门分行将以荣誉为起点，继续开拓创新、精耕细作，用更好的产品、更优质的服务，赢得市民持续的认可和支持。

民生加银基金获两项金牛大奖

日前，有“基金业奥斯卡”之称的第12届金牛奖评选结果揭晓，民生加银基金管理有限公司（以下简称“民生加银”）斩获两项大奖，成为近年来在债券领域表现最出色的基金公司之一。民生加银凭借旗下产品整体加权收益率40.22%、在全行业债券型基金业绩排名第二的优异业绩，获得“债券投资金牛基金公司”奖四席中的一席。民生加银增强收益债券则获得“五年期开放式债券型持续优胜金牛基金”单项大奖。

“五年期开放式债券型持续优胜金牛基金”是为表彰中长期业绩稳定、出色的债券型基金，仅5只基金获评该奖项。民生加银增强收益债券A、C份额成立五年多来，收益率分别达到99%和94%，为投资者带来丰厚回报，获此殊荣实至名归。另外，该产品此前还获得2012年度“三年期债券型金牛基金”以及《证券时报》“积极型债券基金明星基金”等权威奖项。

作为银行系基金公司，民生加银在固定收益方面优势明显。2014年，除了在互联网金融领域发力明显外，民生加银现金增利货币年收益率达到4.44%，收益率在同类基金中排名领先。

民生加银旗下权益类产品的表现同样可圈可点。今年前一季度，公司10只权益类产品中有9只收益率超20%，整体业绩突出。普通股票基金中，民生加银景气行业年内回报为22.85%；偏股混合型基金中，民生加银积极成长、民生加银品牌蓝筹年内收益分别为22.22%、21.72%，且三者最近一年的收益率均超越45%。

除金牛奖外，民生加银2014年还获得和讯网“互联网产品创新奖”以及“最具成长性公司”，中国电子金融年会“中国互联网金融创新奖”以及腾讯财经“互联网金融品牌营销奖”等奖项，品牌美誉度和知名度大幅提升，得到了社会各界的高度肯定。

得益于长期稳定的投资能力和各项业务的全面发力，在2014年取得了规模与业绩双丰收的优异成绩。公司综合资产规模在公募基金中排名亚军，达到5351.67亿元。其中，基金子公司资产规模达4600亿，位列第一。公司2014年合并报表共实现净利润累计30,712万元，其中归属于民生银行母公司净利润为15,980万元，完成全年预算（8,093万元）的197%，创造了较高的投资回报。

2015年，民生加银基金将继续在投资研究、市场营销、业务创新、风险控制、企业文化建设等方面加大工作力度，在提升资管能力的同时，逐步从投资产品提供商向以客户为中心的多元化金融服务平台转型，完善业务组合和盈利模式，打造特色核心竞争优势，进一步提示盈利能力，努力成为具有专业化、特色化的国内领先资产管理公司。

我行成都分行荣获“第三届四川银行业传媒大奖”最佳社区金融服务奖

3月16日，“第三届四川银行业传媒大奖（2014）”榜单正式揭晓，我行成都分行荣获最佳社区金融服务奖。

本次活动共进行三轮投票商议。由新华社四川分社、四川电视台、四川日报、成都日报、华西都市报、成都商报、天府早报、金融投资报、成都晚报、腾讯大成网、新浪四川等10余家主流媒体的专业财经记者进行第一轮投票；四川大学和西南财经大学的专家学者进行第二轮投票和复议；最后由主办单位与行业监管部门综合前两轮投票结果，方决出2014年度最能彰显银行业责任、创新与服务精神的获奖者。

2014年，我行成都分行积极适应经济新常态，加速改革创新，在创新金融产品、履行社会责任、服务社会民生等方面扮演了重要角色。此次获奖，将继续促使我分行以更加专业的视角，审视自身在社区金融方面所做出的成绩与不足，继续提高自身创新能力与业务水平，为“将成都分行办成四川最好的股份制商业银行和西部系统内最强分行”的美好愿景而继续努力。

三、民生新闻

民生银行洪崎：商业银行拓展并购业务的积极性增强

2015年03月24日 12:24 来源：证券时报网

在今日召开的“2015年中国并购合作联盟并购高峰论坛”上，民生银行董事长洪崎表示，全球第六次并购浪潮已经到来，这是一个并购整合服务创新资源互通利益共享的时代，相信国内商业银行拓展并购业务的积极性也逐步增强。

据统计，去年一年间国内并购发生了1929起，同比增长56.6%，并购金额1184.9亿美元，同比增长27.1%。洪崎表示，交易数量与金额双双再破记录，快速发展的并购市场，也正在推进的促进转型带来了新的亮点，显示了市场化并购的力量、整合的力量和创新的力量。

洪崎指出，经济新常态倒逼产业结构调整，在此背景下企业重大的资产并购重组交易，传统的产业和新进产业相比，新进产业内容也在大规模的并购整合，所以经济新常态成为近两年国内并购市场繁荣市场机制的核心动力，并购整合将是推动经济结构调整和实现可持续发展的战略途径，相信国内商业银行拓展并购业务的积极性也逐步增强。

“当然也应该看到 2014 年以并购重组热点，以短期市值管理为目的的所谓并购期，说明证券市场和重组市场推动专业升级和转型还有相当长的路要走。”他指出，另外从银行到股权融资基金，从监管到政权服务机构，在服务创新、产品创新等方面也存在着很多的问题，并购业务的复杂性和多样性决定了企业需要各领域并购专家提供并购的组合从交易到融资。

具体到业务层面，洪崎指出，2015 年针对国内利率市场化加速和经济新常态的宏观变化，民生银行提出凤凰计划战略，致力于加快业务结构的转型，为客户提供更加多元的金融产品服务，支持和帮助客户通过兼并收入实现业务转型，这是民生银行提升传统业务的能力，强化服务行业发展，聚焦服务创新的战略方向，未来民生银行将集中推动具有核心竞争力的民企、大型国企与政府，支持具有竞争力的客户通过并购整合实现跨越式发展，支持企业走出去收购兼并优质的项目、技术和品牌，民生银行将紧跟国家发展战略，大力支持京津冀协同发展，长江经济带等战略实施，创新产品有效规避风险，不断提高服务实体经济的效益，建立面向实体经济的多层次综合发展金融服务体系。

洪崎：民生银行力推“凤凰计划”

2015-03-25 01:54:00 来源：中证网-中国证券报

本报记者 任明杰

3 月 24 日，在中国并购合作联盟并购高峰论坛上，民生银行董事长洪崎表示，经济新常态是国内并购市场繁荣的核心动力，并购整合更成为推动经济结构调整和实现可持续发展的战略途径，民生银行将依托“凤凰计划”推动并购市场的发展。

洪崎指出，经济新常态倒逼产业结构调整，而快速发展的并购市场为推进中的经济转型带来新的亮点，显示出市场化并购的力量、整合的力量和创新的力量。“在我看来，经济新常态成为近两年国内并购市场繁荣的核心动力。我的基本判断是，并购整合是推动经济结构调整和实现可持续发展的战略途径。”

洪崎介绍，近年来国家采取了一系列的宏观调控措施，推动我国经济结构调整和产业升级，不断深化产业整合，支持有助于形成规模经济和产业提升的企业实施兼并重组。在这一背景下，无论是国有企业还是民营企业，也无论是上市公司还是非上市公司，并购重组和并购融资的需求都快速增加，国内商业银行拓展并购业务的积极性也有望逐步增强。

洪崎表示，2015 年针对国内利率市场化加速和经济新常态的宏观环境变化，民生银行提出了“凤凰计划”的战略，致力于加快业务结构的转型，为客户提供更加多元的金融产品服务，支持和帮助客户通过兼并重组实现业务转型，这也是我们提升传统业务能力、强化服务行业发展、聚焦服务创新的战略方向。未来民生银行将集中推动具有核心竞争力的民企和大型国企通过并购整合实现跨越式发展，支持企业通过“走出去”收购优质的项目、技术和品牌。民生银行将紧跟

国家发展战略，大力支持京津冀协同发展、长江经济带建设等战略实施，创新产品，有效规避风险，不断提高服务实体经济的效率，建立面向实体经济的多层次综合发展的金融服务体系。

民生银行资产托管规模突破 3 万亿

2015-03-27 13:31 来源：一财网

3月27日，记者从民生银行获悉，目前民生银行资产托管规模已突破3万亿元，连续两年新增规模均超过1万亿元。

“托管业务是典型的‘低碳业务’，对负债和中间业务收入具有明显拉动作用，是民生近两年发展较快的业务。”民生银行资产托管部有关负责人表示。

资产托管业务，是指商业银行作为独立的第三方接受委托人的委托，对其委托资产进行安全保管、按照事先的约定进行资金支付和净值核算，并按照监管部门或委托人的要求，对各当事人的行为进行监督的一种综合性业务。自1998年国内商业银行启动托管业务以来，其服务范围已拓展至证券投资基金、保险资产、券商理财、信托融资、阳光私募、养老金、企业年金、QFII、QDII等多个领域。

2004年7月，民生银行作为首批股份制托管银行获得基金托管业务牌照，从此正式加入托管银行的行列。11年来，民生银行依托自身资源禀赋及业务特点，始终坚持多元化经营和专业化创新并举的发展之路，成为了一家托管资格牌照齐全、能满足各类客户需要的全能型专业化托管银行，在基金、保险、券商理财等细分领域形成了自己的特色和优势。

当前，商业银行面临着大资管、大投行、大财富管理的历史机遇，资产托管业务迎来资源整合、模式创新的发展机遇期。数据显示，2014年末，全行业资产托管规模已经达到54万亿元，增速达54%。业内人士认为，国内资产托管业务已经进入发展的黄金期。

民生银行资产托管部有关人士介绍称，民生银行不仅将资产托管业务列入优先发展序列，还在资源配置方面给予重点支持和政策保障。在业务拓展方面，民生银行走了一条传统业务与创新业务“双轮驱动”的道路。

具体来看，2014年末，民生银行证券投资基金托管规模达到763.57亿元，基金专户(专项)托管规模达6400亿元，居全行业第一位。在保险资金方面，民生银行从保险资金债权计划和股权计划着手，大力开展产品创新，持续加大了保险通道及投连险业务的营销力度，2014年末全行保险资金托管业务规模超过1760亿元，同比增长92.8%。在券商期货方面，与30余家证券期货客户建立了业务合作关系，2014年末全行券商理财托管规模突破4300亿元，较去年同比增长31%。在资产证券化方面，2014年末民生银行共托管了6家机构发起的9期产品，总规模达到619.45亿元，新增产品数量和规模均居行业第一。

民生银行资产托管部有关负责人还称，民生银行将全面梳理资产托管业务发展战略，通过规划驱动市场开发，重点把握好资本市场、互联网+金融、宏观经济改革等重点领域的市场机会。

民生银行“凤凰计划”亮相启动聚焦客户的“6+1”业务模式

2015年03月23日 05:10 来源：证券时报 作者：牛溪

在利率市场化大背景下，银行业暗潮涌动。上周五，民生银行首次公开“凤凰计划”并宣布启动，备受市场关注的民生银行战略转型终于浮出水面。

民生银行战略发展部总经理龚志坚表示，凤凰计划是民生银行整体战略转型过程精准而系统的改革方案，核心围绕“6+1”的7个业务模块设定，大部分项目框架及实施路径已确立，计划用3年—5年时间完成。

据介绍，上述凤凰计划的7个模块分别是：战略聚焦与治理模式（客户定位）、资产负债匹配和流动性管理、全面风险管控模式管理、综合定价能力提升（利率市场化背景下统一定价到差异化定价）、成本管理与效率提升、人才管理与领导力提升、信息技术（IT）平台与数据管理。因为IT平台与数据管理对前6项业务形成支撑与制约，所以称之为“6+1”模式体系。

龚志坚介绍，早在两年前，民生银行就已开始思考关于战略转型问题。面对金融整体大环境变革，民生银行重新审视自身所处的发展阶段，特别是与国际先进银行的差距，以及找到差距后如何通过系统规划进行整体解决，而不是以往的想到什么解决什么、碰到什么改变什么的“头痛医头、脚痛医脚”方式。2014年5月，随着利率市场化渐行渐近，这项名为“凤凰计划”的改革方案便被管理层列入议事日程，随后围绕该项计划制定的各项工作紧锣密鼓推进中。

对于凤凰计划的推进，龚志坚表示，一方面民生银行前期做了大量工作，包括现状梳理、诊断及评估，在铺垫及规划方面非常扎实，也比较顺畅；另一方面，对项目进行分类，目前涉及提升的项目有三四十个，上述项目边设计边实施，设计可能需要3年时间，而全部实施到位则要5年。此外，公司还根据实际情况，按“必要”、“重要”及“要害”原则分轻重缓急，确定各项目实施路径和时间表。他透露，部分项目准备工作将在4月底完成并进入实施，而5月份还将启动一批新项目的设计。

业内人士表示，凤凰计划的实施并非单纯的业务模式转变，而是整体的战略转型。短期来看，对公司经营业绩不会有明显提升，甚至某些业务会因转型受到影响，但长期意义深远。它将促使民生银行甚至整个行业从目前的以产品为核心的转变到以客户为核心的转变。

龚志坚告诉记者，为保证计划落地执行，公司进行了大量投入，包括财务及人力等资源，并有相应的监督和考核机制，如成立了以公司领导牵头的各模块专业小组，定期听取项目汇报等。据龚志坚介绍，凤凰计划启动后，很多领导要承

担两份工作，一份是日常工作，一份是改革，两份工作都要纳入考核。尽管没有很明确的量化指标，但董事会对经营管理层的考核中，凤凰计划会占一定的比重。改革转型是目前工作的重中之重，这一点已经在全行各个层面达成了共识。

谈到安邦入主对凤凰计划的影响时，龚志坚个人认为，既然安邦是财务投资，它应更在乎民生银行未来的持续发展。此外，与银行业相比，保险行业更早进入了利率市场化阶段，何况安邦本身又是一家国际化程度很高的保险公司，从这个角度讲，凤凰计划在安邦层面不存在实施障碍。