



投资者

总第 110 期

2010 年 9 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、我行成功升级核心业务系统EMC存储.....	2
2、我行金融市场部推出多款创新型理财产品	2
3、我行举行 2010 年上半年业绩发布会	2
4、我行贸易金融部操作委内瑞拉国家石油公司高收益银团贷款业务	3
5、贸易金融部大力发展跨境贸易人民币结算业务	3
6、我行推进交叉销售机制建设	3
二、荣誉奖项	4
1、我行 2009 年年报夺得多项国际大奖	4
2、我行获得“2009 年上市公司金牛十强”	4
3、我行获“中国最佳服务管理奖”及“中国客户服务突出贡献荣誉大奖”	4
三、媒体关注	5
1、民生银行：特色银行逐步成型	5
2、民生银行小微企业贷款规模化经营初见成效	6

一、经营动态

1、我行成功升级核心业务系统EMC存储

为满足我行业务发展需要，保证我行主机系统平稳运行，提高系统存储处理效率，我行于7月18日0:00到5:00顺利完成了核心系统存储设备的升级更换工作。目前系统运行平稳，整体性能提升了25%-35%，达到了预期目的。核心业务系统是我行业务运营的“心脏”，全部机构和网点的业务都需要到这里处理。本次EMC存储升级包括我行核心数据的迁移，本地主备系统切换配置的变更，同城（上海）灾备系统的变更和数据同步，异地（深圳）灾备系统变更与数据同步等主要工作。

2、我行金融市场部推出多款创新型理财产品

今年以来，金融市场部加大对创新型理财产品的研发力度，先后推出艺术品2号和3号产品、应收债权转让及回购产品、限售股股权收益权产品等，实现理财产品发行种类与销量的双丰收，市场影响力显著提高。根据《普益标准·银行理财能力排名》（2010年上半年度）结果显示，我行在同业理财产品发行能力排名中名列第2位，较去年同期排名上升了4位。创新型产品的推出对银行理财业务的管理水平也提出了更高、更专业的要求。

3、我行举行2010年上半年业绩发布会

8月17日，我行举行2010年上半年业绩分析师会议和媒体发布会。行长洪崎、副行长赵品璋、副行长/董事会秘书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会议。会议在香港四季酒店设分会场，通过视频方式接入北京主会场，并提供电话拨入参与方式。花旗证券、高盛、摩根大通、法国巴黎证券、瑞士银行、德意志银行、摩根士丹利等200多家境内外机构的分析师和基金经理以及部分媒体记者参加了分析师会议与媒体发布会。洪行长从财务表现、经营亮点和前景展望三方面向投资者展现了我行2010年上半年取得的成绩。在问答环节，我行管理层就银信产品叫停的影响、地方政府融资平台贷款业务情况、未来净息差变化分析、资产质量、非利息收入等方面问题给予了细致解答。洪行长表示，下半年宏观经济仍面临不确定性，适度宽松的货币政策基调不变，但经济刺激政策将由“面”向西部、新兴产业等“点”转化，公司将密切注意经济及政策的变化，继续按照“稳增长、调结构、促改革、增效益”的整体发展方针，推进战略转型和业务结构调整，力争在三大战略业务上取得更大突破，同时，进一步深化流程银行改革和事业部改革，提高综合服务能力

和综合收益水平，努力实现向“特色银行”和“效益银行”的转变，为成立十五周年献礼，为民生银行实现“二次腾飞”奠定坚实基础。

4、我行贸易金融部操作委内瑞拉国家石油公司高收益银团贷款业务

近期，我行贸易金融部成功介入南美洲银团贷款市场，贸易金融部北京分部成功操作委内瑞拉国家石油公司的高收益银团贷款业务。该业务是我行与国家开发银行在国际银团领域的首次合作，收取相应承诺费 8.75 万美元、安排费 25 万美元，合计 33.75 万美元，为贸易金融部完成中间业务收入指标做出了积极贡献，为我行营销南美能源市场打下良好基础。该银团贷款项目的牵头行为国家开发银行及葡萄牙圣灵银行。委内瑞拉国家石油公司(PDVSA)成立于 1975 年 8 月，是世界第四大原油生产商。我行作为参与行参加了该项目。

5、贸易金融部大力发展跨境贸易人民币结算业务

2009 年 7 月，我国正式启动跨境贸易人民币结算业务，标志着人民币国际化进程迈出了历史性的一步。我行贸易金融部迅速作出反应，在广州分行成功操作首笔跨境贸易人民币结算业务，使我行位列股份制银行跨境贸易人民币结算业务的前列。今年以来，贸易金融部继续加大对人民币跨境结算产品营销模式、操作方案研究和营销力度。从上海、广州等地寻求业务突破口，采取从境外客户到境内客户的双向营销策略，以跨国公司、大宗商品类企业为主力开发对象，配套传统产品与结构性产品组合并应用跨境人民币结算方式，使人民币实际应用于跨境贸易的支付计价。截至目前，我行跨境贸易人民币结算业务总金额突破人民币 6 亿元。

6、我行推进交叉销售机制建设

为提高对客户服务能力，提升客户满意度和忠诚度，增加综合效益，我行今年启动了“交叉销售机制”流程银行重点课题，成立了课题领导小组和相应工作小组。领导小组由行长洪崎担任组长，副行长梁玉堂、毛晓峰担任副组长，发展规划部、风险管理部、资产负债管理部、财务会计部、公司银行部、中小企业金融事业部、零售银行部、金融市场部、信息管理中心等部门负责人为成员，工作小组由领导小组成员部门业务骨干组成，负责交叉销售机制

设计、组织协调和推动实施。8月2日，总行召开了课题工作小组第一次讨论会，副行长梁玉堂主持会议，发展规划部对交叉销售理念和现实意义、问题诊断、设计思路和框架进行了详细讲解，各部门围绕重点问题发表意见，并讨论确定了课题设计重点和下一步工作安排。

二、荣誉奖项

1、我行 2009 年年报夺得多项国际大奖

作为香港上市后第一份年度报告，我行 2009 年年报首次参加国际著名年报奖项评选，一举夺得 ARC（International ARC Awards Competition）评选出的财务数据金奖、印刷及制作铜奖、书面内容铜奖，LACP（League of American Communications Professionals）2009 年度年报银奖等多项国际大奖。ARC 和 LACP 均是备受业界尊崇和享有盛名的国际级奖项。作为目前全球最大型、最具权威的年报评选，ARC 被业界媲美为年报选举中的奥斯卡，特别着重年报中关于封面设计、内页设计、撰稿、信息传递及财务数据等方面。LACP 是由世界著名营销调查机构——美国通讯联盟公司组织评选，评选标准包括：报告的可读性、整体设计、艺术性、语言的使用、整体风格、致辞的清晰性、报告本身的创造性、实用性及有效性等多方面。本次获奖表明我行年报内容及设计已达到国际级专业水平。

2、我行获得“2009 年上市公司金牛十强”

7月31日，我行参加了由《中国证券报》在北京主办的“2009 年度上市公司金牛百强奖”颁奖典礼。在此次评选中，我行名列综合榜十强第八名（前十名分别为上海汽车、苏宁电器、中信证券、万科、格力电器、山东黄金、保利地产、民生银行、美的电器和招商银行），在上市银行中排名第一。同时，我行在“金牛百强奖金金融行业榜”子榜中名列第二位，在上市银行中排名第一。“上市公司金牛百强”评选已连续举办十二届，是我国资本市场最为权威的奖项之一。评选从营业总收入、总市值、成长性和股东回报四个指标进行综合评价，致力于挖掘具有长期投资价值的、资本市场的佼佼者。

3、我行获“中国最佳服务管理奖”及“中国客户服务突出贡献荣誉大奖”

近日，由中国服务贸易协会、中国信息协会共同主办的第七届中国客户服务峰会暨 2009-2010 第五届中国最佳客户服务评选活动颁奖典礼在北京举行，我行荣获“中国最佳服务管理奖”和“中国客户服务突出贡献荣誉大奖”。中国最佳客户服务评选是最受中国知名企业关注、认可和推崇的高端评选活动，该评选活动自 2005 年创办以来成功举办了五届，已成为衡量企业客户服务水平高低的标杆，对“中国服务”品牌化产生了积极的推动作用。

三、媒体关注

1、民生银行：特色银行逐步成型

2010-08-20 新京报

民生银行近日发布了 2010 年半年度报告。报告显示，净息差的显著提升和手续费及佣金净收入的大幅增加，是民生银行客户结构和业务结构不断优化的结果，表明民生银行的战略转型推进顺利，特色银行逐步成型。

去年下半年，民生银行提出了“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的市场定位，积极推进战略转型，努力实现二次腾飞。今年上半年民生银行的民营企业、小微企业和高端客户业务发展迅速。

今年上半年，民生银行继续加大民企战略实施力度，通过与全国工商联、民间商会、行业协会的合作联动，批量化选择、开发优质民企客户，在总行及经营机构两个层面共同选择战略合作民企目标客户 407 户，逐户组建服务团队，结合客户发展战略及需求制定全面金融服务方案，并在条件成熟时签订战略合作协议。配套民企战略实施，民生银行在贷款结构调整方面下工夫，将公司业务信贷业务资源重点配置到民企客户和中小企业。

今年上半年，民生银行累计向民企客户投放贷款 1,680.15 亿元；到 6 月末，民生银行中小企业贷款余额 591.97 亿元，比期初增加 250.17 亿元，大幅增长 73.19%。有余额的中小企业贷款客户 4566 户，比期初增加 1916 户，增长 72.3%。中小企业资产质量在经历 2009 年金融危机考验后仍保持较好水平，期末不良贷款率 0.77%，比期初下降 0.45 个百分点。新投放贷款加权平均利率达到 6.19%，相当于基准利率上浮 19.16%。

今年上半年，民生银行零售贷款快速增长，到 6 月末零售贷款余额为 2,100.76 亿元，占比达到 22.00%，比上年末增长了 3.44 个百分点，主要的增长来自面向小微企业的贷款“商贷通”。截至 6 月末，“商贷通”不良贷款率仅为 0.08%。

2、民生银行小微企业贷款规模化经营初见效

2010-09-06 金融时报

近日，民生银行宣布，其商贷通业务贷款额已经突破 1000 亿元，已经帮助了近 8 万户小微企业主解决了燃眉之急。实现了规模经营的小微企业贷款业务可望成为打通中国经济微循环的重要力量。

国内小微企业长期面临金融服务结构单一，融资瓶颈狭窄的困境。这在很大程度上因为银行传统的公司信贷体系与小微企业特征及贷款需求并不完全匹配。据统计，目前我国银行针对非公企业的拒贷率超过 56%，而 83% 的小微企业更愿意选择民间借贷来实现融资，通过银行融资的部分尚不足 20%。

针对这一严峻现实，民生银行董事长董文标提出了“小微企业即零售”的全新理念，用零售金融服务的特长解决在小微企业金融服务的问题。遵循“大数法则”和“收益覆盖风险”两个基本原则，民生银行相关业务部门实践了大量极富创新性的信贷解决方案——先后推出了互保、联保和信用等 11 种抵押担保方式，解决了小微企业在融资过程中担保难的矛盾；并从小微企业的“三品”入手，衍生出观察识别客户经营过程中的“三表”，以及“三流”等一套符合其经营特征的非财务指标，再整合政府、工商、税务、民间社团、商会，甚至电厂、水厂等外部资源，从而解决了小微企业经营信息不透明、信息不对称的问题；同时，依赖核心系统等高效的 IT 基础，实现审批的标准化和流程化处理，大幅缩短放贷周期。

“初次申请，3 天答复；二次申请，1 天答复；信用客户，3 天放款。”民生银行的高效服务，很好地满足了小微企业快速得到贷款的业务需求，受到了小微企业客户的高度认可。

有业内人士认为，民生银行商贷通业务能如此迅速突破 1000 亿元，证明了小微企业贷款业务实现规模化经营的可行性，为国内银行业相关领域的业务发展提供了样板。如果说 2008 年，中央财政的 4 万亿元投资打通了经济危机后中国经济的主干道，那么小微企业贷款的规模化经营，则有望为中国经济的微循环提供充足动力。

在 2009 年年底的“CCTV2009 中国经济年度人物颁奖典礼”上，民生银行董事长董文标曾宣布“2010 年民生银行将向 10 万户小微企业提供贷款 1000 亿元”。而随着“千亿承诺”的兑现，使近 10 万小微企业得以渡过资金难关，实现稳定经营，并通过这些小微企业，帮助数十万个家庭实现了家庭梦想，解决了百万人的就业。董文标表示，“千亿的突破”只不过是

开始，民生银行将在未来三到四年内投入 4000 亿元来支持小微企业的进一步发展，为小微企业提供源源不断的动力，并期望通过加速小微企业“微循环”的良性发展，最终助力中国经济的腾飞。

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