



投资者

总第 90 期

2009 年 1 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、中国民生银行积极探索与保险企业合作新模式	2
2、中国民生银行推出中小企业年金产品——“太平民生智胜企业年金计划”	2
3、中国民生银行将推出贵金属回购业务	2
4、中国民生银行上海分行冠名上海第一财经《理财宝典·非凡财富》栏目开播	3
二、荣誉奖项	3
1、中国民生银行喜获“最佳网上银行”及“民生U宝用户满意的电子金融品牌”奖项	3
2、中国民生银行喜获搜狐网“个人网银优质服务奖”	4
三、媒体关注	4
1、民生银行：探索科学发展模式化危为机	4
2、民生银行携手浙江中小企业共渡“严冬”	6

一、经营动态

1、中国民生银行积极探索与保险企业合作新模式

日前,电子银行部与中国银联在互联网支付领域内就银行与保险公司的合作模式进行了认真探索,双方就如何充分将中国银联的跨行转接、联网通用功能和民生银行在电子支付方面的优势进行有效结合,为保险公司提供跨行保费批扣扣收和红利、保险金代付业务方面作了深刻的探讨和研究。在未来一段时间内,双方将就在新的市场情况下,如何满足保险企业资金流和信息流需求的业务模式等方面,做更多实质性的尝试,并在部分地域推广。

2、中国民生银行推出中小企业年金产品——“太平民生智胜企业年金计划”

为更好满足中小企业客户对企业年金的业务需求,我行于10月推出中小企业集合年金产品——“太平民生智胜企业年金计划”。该产品采用目前市场上成熟的“2+2”运作模式,由我行担任账户管理人和托管人,太平养老保险公司担任受托人和投资管理。该产品的计划条款、投资组合以及管理费率等内容均已确定,简化计划准备、计划加入和计划管理流程与环节,有效发挥规模化运作优势,降低计划运作费用成本,极大方便客户业务办理。同时,为满足中小企业客户多样化的投资需求,该产品分别设计了两种具有不同风险收益的投资组合,供客户根据自身偏好进行选择,最大限度满足客户个性需求。11月18日,资产托管部将与工商企业金融事业部联合召开“太平民生智福企业年金计划”产品发布暨推介会,将邀请20余家中小企业客户出席并签订初步合作协议。

3、中国民生银行将推出贵金属回购业务

我行开办的民生银行自有品牌实物金条销售量从10月份以来成倍增长。为此,金融市场部与上海仟家信公司商谈达成合作意向,将由该公司为我行销售的贵金属制品实现全面代理回购服务,届时购买我行贵金属制品的客户,在我行指定网点柜台就可办理贵金属回购业务。我行以上海黄金交易所实时价格每克减两元向客户办理回购业务,极具市场竞争力。同时,客户在我行办理贵金属回购业务手续简便快捷,只要满足我行贵金属回购要求,客户可马上收取回购款项。贵金属回购业务的推出,不仅加大我行贵金属制品的变现流动性,也增加了我行贵金属产品吸引力,将推动我行贵金属实物销售业务快速发展。目前,法律与合规事务

部已完成我行与上海仟家信公司回购协议的初审，会计结算部已就贵金属回购业务操作流程制定了会计核算办法，并将在近期开展相关培训。我行计划于 11 月底前后正式推出实物金条等贵金属制品回购业务。

4、中国民生银行上海分行冠名上海第一财经《理财宝典·非凡财富》栏目开播

为进一步扩大零售业务宣传受众面，强化零售品牌直接投射力度，上海分行以打进主流电视传媒为目标，在总行零售银行部的支持参与下，与上海电视台著名财经频道“第一财经”拟定了全面合作计划。通过“第一财经”辐射全国的平台，分行在其麾下《理财宝典》栏目开辟民生《非凡财富》冠名栏目，就栏目冠名权、软硬广告投放、行内人士专访等项目建立长达一年的系列合作。11 月 8 日，《非凡财富》栏目开播仪式在上海举行，总行行长王澎世及零售银行部和私人银行负责人，中国银联、海通证券、上海期交所等企业负责人，我行有关分行负责人和贵宾客户共同出席了开播仪式。行长王澎世为开播仪式的见证信物——“非凡时代、非凡财富”的横幅卷轴执笔“点睛”，常务副行长洪崎通过视频对《非凡财富》开播寄予厚望。整个开播仪式就“非凡财富”品牌阐释了其内涵和理念：即通过“非凡”的专业团队，打造“非凡”的专属产品，为客户提供“非凡”的专享服务。《非凡财富》栏目的开播标志上海分行零售业务品牌宣传迈出历史性的一步。

二、荣誉奖项

1、中国民生银行喜获“最佳网上银行”及“民生 U 宝用户满意的电子金融品牌”奖项

近期由中国电子商务协会电子金融专业委员会、中国支付体系研究中心联合主办的第二届中国电子金融发展年会暨首届中国电子金融“金爵奖”颁奖盛典活动在北京隆重举行。中国民生银行凭借卓越的网银产品和一流的网银服务，荣获“最佳网上银行及“民生 U 宝用户满意的电子金融品牌”等多项奖誉。

此次“金爵奖”评选活动以“鼓励创新、促进发展、树立品牌”为核心宗旨，开展了大型电子金融及支付企业用户满意度调查活动，鼓励表彰为推动中国电子金融事业发展作出突出贡献的企事业单位、个人及地方政府、区域金融中心等。全国人大原副委员长成思危、国

务院发展研究中心金融研究所所长夏斌以及中国电子商务协会、中国人民银行、商务部、中国保险监督管理委员会等国家部委及单位的各位领导参加了颁奖典礼。

中国民生银行在此次大型评选活动中荣获“最佳网上银行”等多个奖项，是国家主管部门、学术界及广大客户对民生银行电子银行的一致肯定，充分体现出民生银行今年以来在电子银行业务发展上的突出成绩

2、中国民生银行喜获搜狐网“个人网银优秀服务奖”

近日“2008 搜狐金融理财网络盛典”颁奖典礼在北京文津国际酒店隆重举行，中国民生银行个人网上银行通过激烈的网络评选，在多家银行中脱颖而出，荣获“个人网银优秀服务奖”。

“搜狐金融理财网络盛典”自 2005 年举办以来，目前已连续举办了三届。该活动以网络调查、网络投票及业界权威人士参与评论的形式，对国内金融机构进行年度专项评价与颁奖，是目前国内颇具权威性及客户关注度的大型评选活动。今年中国民生银行个人网上银行因其卓越的服务最终荣获“个人网银优秀服务奖”。

中国民生银行自成立以来，始终坚持“以客为尊”的服务理念，狠抓金融创新，坚持提供一流客户服务，打造一流电子银行。民生个人网银因其功能全面、界面清晰、操作快捷、客户体验好，一直以来受到了广大客户的认可和喜爱。今年民生银行又对网银服务进行了创新，推出了 e 线通在线客服，在网银系统里实现了电话服务与网络服务的互联互通、全面整合，使网上银行服务由被动为主动，成就了目前国内同业中功能最全、性能最先进的在线客服平台。获得了业界及客户的一致好评，荣获“2008 年最佳服务创新奖”、“最佳全功能客户服务奖”。这些奖项既是对民生银行网银服务质量的高度肯定，也凸现了民生银行在电子银行业务中的竞争实力。

三、媒体关注

1、民生银行：探索科学发展模式化危为机

金融时报 12 月 16 日 记者 高国华

国际金融危机不断蔓延，从金融市场到实体经济，再由实体经济反馈到金融市场，两者在共振中能量不断加强。在不时有国际大型金融机构陷入流动性危机的形势下，中资商业银行的资金业务更是犹如站在悬崖最前端的舞者，在风雨飘摇的市场中承受着巨大的风险与压

力。

然而，在中国民生银行金融市场部总裁严骏伟看来，风险与机会恰恰是一对孪生兄弟。近期，民生银行对外金融机构拆借及借款业务的经营策略作出了适度调整，重新梳理业务流程，在做好风险控制的同时加强了与外资银行的合作，力图探索出一种符合资金业务特点的科学的发展模式。这种科学发展模式既为本行的稳健快速发展提供了可能，又增强了市场信心，实现了与交易对手的合作共赢。

11月初，中国民生银行负责资金业务的金融市场部召集花旗银行、汇丰银行、渣打银行等43家境内外资金融机构资金业务的负责人聚集一堂，探讨如何应对国际金融危机带来的资金流动性紧张以及如何拓展与中资银行的合作模式等重大问题。论资产规模，民生银行在国内银行业算不上第一梯队，但民生银行的资金业务却在同业中颇受好评，在资金市场的交易也相对活跃。目前民生银行已与美国、德国、英国、日本、韩国、中国香港等14个国家和地区的52家境内外资金融机构建立了资金业务授信合作关系。

在这次会议上，花旗、渣打、瑞士银行等20多家外资金融机构全面地介绍了当前的经营状况、政府注资情况，以及在风险控制方面所采取的措施和面临的挑战。与会代表在“增强信心、加强沟通、互助共赢”三方面取得了共识。一致认为，在当前国际金融形势非常严峻的情况下，中外资银行更需要增强信心，通力合作，在严格控制风险的基础上，积极推进资金业务方面的合作。

“民生银行针对当前严峻的国际金融危机，认真总结前一阶段业务开展的情况，与外资银行进行了深入沟通，进一步明确了下一步业务发展的思路。”严骏伟告诉记者。

严骏伟透露，面对百年一遇的国际金融危机，民生银行已经及时对外资金融机构拆借及借款业务的经营策略作出了适当调整，在进一步强化风险控制的同时，重新梳理业务流程，对各外资金融机构的财务和经营状况深入地进行了定量定性评估，按照“一行一策”的原则，继续积极稳妥地开展与各外资金融机构在资金业务方面的合作。

科学发展模式的基本内涵是发展，而这种发展必须是协调的、可持续发展的。对银行资金业务来说，很重要的就是平衡风险与收益的关系，这样才能实现可持续发展。

业内人士分析，在美国金融危机的影响下，国内资金市场风险控制出现了新的特点。首先，对交易对手的信用风险控制比过去更加严格，在交易对手交易额度的控制方面，国内金融机构针对自身情况相应制订新的规定。其次，在融资的抵押品种方面也进行了调整，总的来说，风险控制得到了前所未有的高度重视。

比如，高杠杆的操作在行情好的时候，可以赚很多钱，但是如果对杠杆运作不进行风险评估，一旦市场出现异常动荡，金融机构面临的风险就被数倍放大。因此，金融机构在做资金业务的时候，不能只看盈利，要在风险控制下追求合理的盈利，才能算是科学的发展。在控制风险的前提下实现最大的收益，这才是科学的发展模式。

民生银行在科学发展模式上进行了探索，谨慎地开展同境内外金融机构的人民币拆借业务。人民币拆借及借款业务是资金市场的“传统项目”，民生银行作为活跃的交易商，一直稳妥地与外资金金融机构开展人民币拆借及借款业务。通过对各外资金金融机构逐一进行财务和经营状况的定量定性评估，建立差异化的授信管理机制，调整风险监控方式，在保证良好的信贷资产质量的前提下，促进中外资金金融机构资金业务合作的安全与稳健运行。

在稳定“传统项目”的同时，民生银行还拓宽中资银行与外资银行业务合作范围。严骏伟表示，民生银行将考虑在人民币掉期业务、人民币债券结算代理服务、短期融资券承销业务、银团贷款等多个领域与境内外资金金融机构进行合作，向多种业务相结合的纵深领域发展。

外资金金融机构可以将自己持有的多种资产作抵押，获取流动性资金支持，比如可以考虑债券回购人民币借款、外汇质押人民币借款、备用信用证担保人民币借款等多种方式。同时，可以考虑尝试通过俱乐部贷款（clubloan）、母行提供担保等形式，联合帮助工商企业解决融资难的问题。

此外，民生银行还加强了与业界的信息交流，促进相互合作。通过定期举办座谈会、研讨会，不定期进行互访等多种形式，搭建信息沟通平台，增进了解，优势互补，实现信息共享，为全面开展业务创造良好条件。

2、民生银行携手浙江中小企业共渡“严冬”

2008年12月19日《浙江日报》

近期，民生银行在浙江的中小企业客户纷纷收到一封由该行寄来的言辞恳切的慰问函，上面写着：“在当前错综复杂的宏观环境下，我们的信念依然如初，我们将与您携手，共同面对，共同承担；我们将不离不弃，与您共渡难关，共同成长……”

企业困难考验银行理念

随着金融海啸的破坏性作用逐步传导到实体经济，不少中小企业正面临着前所未有的发展危机甚至是生存困境。在这种情况下，是雨天收伞还是雪中送炭，银行的传统经营理念受到严峻考验。

当一些银行悄然与中小企业说“再见”的时候，民生银行的表现颇有些反弹琵琶的意味。“我们不仅不会雨天收伞，相反的，我们把恶劣的外部环境视作提升客户关系管理能力的契机，设计了‘发一封慰问信，开一个座谈会，做一次回访，送一份关怀’的客户关怀系列活动，以表达我们与客户抱团取暖、共渡严冬的决心。”民生银行专营中小企业业务的工商企业金融事业部总裁李林辉如是说。

当然，民生银行的这种抉择并不是一时头脑发热，他们有着数字的支撑和独立的判断——“浙江广大的中小企业依然是健康、安全的，尤其是那些稳健、本份地专注于主营业务的中小企业更是‘野火烧不尽，春风吹又生’。”李林辉总裁阐释了他的立论依据。

真金白银印证关怀诚意

当然，民生银行并没有只把关怀停留在纸面之上。今年以来，该行仅工商企业金融事业部在浙江就新增了近 60 亿元贷款，占了该事业部新增贷款总额的 5 成。

嘉兴海宁的一家中小袜企真实地感受到了民生银行带来的“冬日暖阳”。这家企业由于原有生产面积太小，正在建设新厂房。去年，企业获得了民生银行的贷款支持。今年贷款到期前，民生银行的风险管理人員和客户经理到企业进行了现场调查，发现企业的产品定位与一般袜业企业有着较大差异，市场销售十分稳定。但企业由于新厂房建设仍需一定后续资金，因此非常希望银行能增加贷款额度。尽管纺织业是今年很多银行授信政策的限制类行业，但民生银行在充分考量这家企业的竞争优势、业主品行和实际需求后，对其增加了 800 万元的授信。

“我们把贷款合作视为一种严格的契约关系。在客户信守承诺、经营合法、主业正常并愿与银行充分沟通信息的前提下，银行不应该单方面抛弃客户，这是银行自身诚信度的一种体现。另一方面，在泥沙俱下的经济下行周期里，企业的风险更容易显现，对银行来说，这正是寻找高成长性与抗风险能力强的优质中小企业的最佳时机。”该行工商企业金融事业部常务副总裁、风险总监赵继臣这样说。

体制创新保障专业精神

民生银行这种契约精神和专业精神，来源于自身对中小企业金融服务的体制创新。今年初，该行在实行公司金融事业部制改革时，成立了专业服务中小企业的内部专营机构——工商企业金融事业部。

在既往传统银行的总、分、支行架构下，客户经理不讲求专业分工，大客户、中小客户甚至微型客户都可以开发。由于大客户业务具有“做一单管吃三五年”的特性，因此“大客户

驱逐中小客户”成为客户经理趋利性选择的一种常态。事业部体制扬弃了传统银行架构，按照银监会提出的“六项机制”要求，以相对独立于母体的“类公司化”模式专业运作中小企业金融服务。

特别是这个事业部只面对中小企业这一特定的客户群体，其专业性、专注性得到了有效提升。同时，事业部实行独立财务核算，按照“人财物相配套、责权利相对应”的原则，组建专业化团队，设计专业化产品，并针对中小企业授信“短、小、频、急”的特点，开展授信审批的分级授权，充分保障了审批的时效性和市场贴近性。

网络银行贷款是建设银行一个贷款新品种，同时也是建行中小企业专业化服务的一个重大变革。建行浙江省分行的相关负责人告诉记者，去年该行突破了网络银行的渠道范畴，力争在网络经济生态环境内，发挥网络银行在流程创新、银行再造等方面的功能，解决担保制度和人力成本的发展瓶颈，从根本上解决中小企业融资难的问题。建行浙江分行这一创新无疑改进了对中小企业服务的品质及效率，而其他银行为了实现流程化作业，以提供高效便捷的客户服务也做了很多努力。民生银行缩短业务链条、理顺业务环节、简化业务手续、精简合同文本，以工厂化流水线式的操作流程实现快速高效的小企业金融服务。此外，利用网上银行进行贷款申请、循环贷款、随借随还、账户透支等功能目前正在积极开发中。交通银行针对中小企业“小、频、快”的业务特点，实行差别化授权和差别化审批流程。北京银行则推出针对中小企业的信用评价标准，为鼓励业务经理多为中小企业信贷服务，北京银行还推行中小企业信贷业务内部奖励机制。总之，多家银行结合自身业务发展的特点，探索不同的服务方式，为中小企业提供更加专业化的服务。

创新专业化产品

上海清松制药有限公司是一家以生产医药化工产品为主的企业，研制专利药指定医药中间体，企业虽然成立短短3年，但已经稳定地为国外大型制药集团供应产品了。而回忆起创业初期的窘迫和困境时，公司负责人夏文戟不无感慨地说：“如果当初银行没有为我们特意创新一款贷款产品，我们企业肯定不可能发展到今天。”

夏文戟介绍，2006年上半年，由于资金短缺企业急需贷款，只是苦于企业厂房没有完全建成、没有固定资产作为抵押。“我们找到了民生银行，他们在深入了解企业的情况后，觉得我们在这个领域里可以大有作为，于是就特意为我们设计了一款产品，用企业的专用医药机械设备作为抵押，贷到了第一笔款150万元。这两年来，企业发展顺利，公司销售额从几百万到几千万，我们的贷款也从最初的150万到现在的2000万，可以说民生银行见证了我们的

企业的成长。”

“中小企业的情况与大企业不同，一定要针对中小企业的特点，创新担保方式和质押手段，不断开发差异化产品，提供适应和适合中小企业的金融产品。”民生银行工商企业金融事业部常务副总裁赵继臣介绍，民生银行注重标准化产品的设计与建设，创新性研发并推出了标准抵押授信、组合担保、动态融资、集群联保授信、小额标准抵押授信、小额信用贷款等六个全新的标准化产品。该六个产品与企业交易背景、中小企业主个人及企业现有资源充分结合，或能较好满足中小企业主对授信效率的要求，或能有效解决中小企业抵质押物不足、缺乏担保等问题，是对传统授信业务、传统担保方式的创新和突破。

针对中小企业客户的金融需求，交通银行也创造性地推出了一些特色金融产品，最为突出的就是“知识产权质押贷款业务”。这款产品专门对无形资产如何在企业信贷业务中发挥实际作用作了很有成效的探索，北京市科委为推进交行的知识产权质押贷款业务，还对享受知识产权贷款的企业给予财政性补贴，降低了企业融资成本。

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