



中国民生银行

CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

投资者

(2013 年第十二期 总第 150 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	3
■ 我行成功举办 2014 年证券市场投资策略研讨会.....	3
■ 我行第二批理财直接融资工具暨非凡资产管理智赢系列产品成功发行 ..	3
■ 我行文化产业金融事业部成立的电影基金引进的好莱坞大片《奥林匹斯 的陷落》登陆国内院线	3
■ 我行手机银行交易量突破 10000 亿.....	3
二、荣誉奖项	3
■ 我行荣获“最佳企业管治资料披露大奖”	6
■ 我行再获“最佳海外拓展服务银行”大奖	6
■ 我行再度荣获“中国最佳汽车金融服务银行”奖.....	6
■ 我行再次获得《IR Magazine》颁发的银行及金融行业最佳投资者关系上 市公司大奖.....	7
■ 我行贵金属业务喜获两项大奖.....	8
■ 我行顺义数据中心荣获 2013 年数据中心年度创新奖.....	8
■ 我行私人银行部荣膺“2013 第一财经金融价值榜”大奖	8
■ 我行荣获“最佳零售银行”奖.....	8
■ 我行喜获“最佳小微企业服务银行”奖	8
三、民生新闻	13
■ 分行“让权”民生事业部改革升级至 2.0 版	13



■ 中国民生银行行长洪崎：民生银行“三件大事”15



一、经营动态

■ 我行成功举办 2014 年证券市场投资策略研讨会

近日我行金融市场部邀请到业内各大券商的首席策略分析师共同探讨 2014 年证券市场的发展前景和投资机会。中银万国首席分析师王胜、中信证券首席策略分析师毛长青、国泰君安策略团队负责人乔永远以及广发证券首席策略分析师陈杰受邀参加此次会议，并发表精彩演讲。

此次会议是金融市场部首次联合国内知名券商组织的证券市场研讨活动，演讲嘉宾均为业界排名居前、连年斩获新财富大奖的首席策略分析师，代表 A 股市场投资策略研究的最高水平。通过两天的会议，我行证券市场理财业务相关人员倾听不同的市场观点，与业界翘楚热烈讨论、充分沟通。交流产生思想，碰撞产生火花，与会人员纷纷表示受益匪浅，希望此类活动长期化、定期化。同时，此次活动必将进一步推动我行与各大券商在业务领域的深入合作，银证双方将充分发挥各自的优势，通力合作，强强联手打造银证合作共赢的成功范例，助力我行证券市场理财银行业务发展。

■ 我行第二批理财直接融资工具暨非凡资产管理智赢系列产品

成功发行

2013 年 12 月 20 日，我行第二批理财直接融资工具暨非凡资产管理智赢系列产品成功发行，其中我行创新研发的 7 款开放式净值型产品——智赢产品在全行上下的共同努力下，成功募集资金 16.3 亿元。为神火股份、泸州老窖、步步高、雏鹰股份及东方园林、大北农、华谊兄弟、恒大爱普八家对公客户提供了合计约 16 亿元人民币的理财直接融资服务。

“理财直接融资工具”的推出为银行理财“非标资产”向“标准化”转化迈出重要的一步。同时，根据监管要求，只有“银行理财管理计划”这种全新的理财产品才能投资“理财直接融资工具”。总行资产管理部经过充分的市场调研及产品规则论证，结合我行销售系统条件，颠覆了我行传统预期收益型理财产品的设计理念，独立创新研发出完全符合监管要求的“开放式净值型产品”——智赢系



列产品，通过100%投资可交易的“标准化”资产，实现了产品的公开、透明、可估值，该系列产品的成功推出代表了我行“理财业务”正向着真正的“资产管理业务”大步前行。

■ 我行文化产业金融事业部成立的电影基金引进的好莱坞大片

《奥林匹斯的陷落》登陆国内院线

12月29日，本年度国内引进的最后一部好莱坞跨年史诗灾难大片——《奥林匹斯的陷落》与观众见面。该片由我行文化产业金融事业部参与设立的“太合电影投资基金”引进。“太合电影投资基金”是2013年度文化产业金融事业部与传媒娱乐龙头企业太合传媒集团合作发行的首支同时投资于好莱坞大片全球收益权、中外合拍片以及国产电影国内收益权的影视基金。该基金的设立，将有力地促进中国文化产业参与全球电影市场的开发、投资与版权交易，充分体现了金融创新和文化产业相结合的资源整合优势，为我行文化产业专业化金融服务积累了成功模式经验。

今年以来，文化产业金融事业部已经为近40余部影视剧提供了各种类型的融资支持，《逃出生天》、《扫毒》、《今夜天使降临》等电影电视剧相继上映，取得了良好的票房和市场口碑。2014年度，张艺谋回归影坛力作《归来》、吴宇森的《太平轮》等多部优秀影视作品也将陆续与观众见面。

■ 我行手机银行交易量突破10000亿

12月14日，我行手机银行交易额突破一万亿，这是继12月5日手机银行客户数超越500万户后迎来的又一喜讯。根据各银行披露的年报和同业交流数据，2012年没有一家银行的手机银行跨越一万亿大关。今年我行手机银行交易量赶超多家先发银行，成为国内首批万亿行之一。我行手机银行具有金融产品齐全、创新功能独特、便民服务丰富、用户体验流畅、转账汇款免费等优势，赢得客户支持和信赖，不但客户数增势强劲，而且交易十分活跃，户均交易笔数和金额分别达10.39笔、19.34万元，远高于同业平均水平。



从交易金额占比看，转账汇款、投资理财、资金归集名列前三甲。

一是**转账汇款占比最高，达 53.77%**。我行手机银行满足客户跨行汇款、本行转账、同名转账等基本金融需求的同时，还提供跨行资金归集、手机号转账、二维码收付、信用卡跨行自动还款、主动收款等特色结算服务，转账汇款实时到账、免手续费，客户可零成本快捷处理支付结算，带给客户便利的同时，也帮客户节省了大量手续费，从而吸引了众多客户的踊跃使用。

二是**投资理财居第二位，占比 25.96%**。我行手机银行提供一周、两周等周期开放型和 35 天、2 个月、3 个月、半年等封闭型理财产品，同时首家推出手机银行专属理财，与同期同类型柜台理财产品的收益相比更高、更稳健，投资理财差异化服务领先同业。客户可根据自身需要进行灵活选择，随时随地购买周期开放型或封闭型理财产品，也可赎回所选定的周期开放型理财产品，既可保障资金的流动性，又能有效管理闲散资金，实现财富增值，深受客户热捧。

三是**跨行资金归集以 20.22% 的占比位居第三**。跨行资金归集，是我行借助中国人民银行第二代支付清算系统以及第三方支付平台，创新推出的手机银行特色功能，方便客户手动实时或自动划转其他银行账户资金，全面解决了客户统一管理多家银行账户难、便捷集聚资金难、转账手续费高等难题，大大减少了账户管理和资金归集费用，成为客户乐于使用的强大结算工具。

从交易笔数占比看，仍然是**转账汇款最高，达 73.08%**，其次是**资金归 13.20%**，**第三是缴费支付 8.66%**，**第四是投资理财 5.06%**。缴费支付是老百姓日常生活中经常需要用到的服务，我行手机银行为客户提供通信费、水电费、燃气费、取暖费、有线电视费等 200 余项缴费以及话费充值、特惠商户、飞机票火车票电影票等丰富的便民服务，围绕客户“吃、住、行、购、娱”打造了精彩的移动生活门户。

从客户类型看，**七分之一的小微客户贡献了近五分之二的交易金额**。目前我行手机银行客户中，小微客户占比七分之一；而一万亿手机银行交易总量中，小微客户交易量占比近五分之二。这主要是因为我行针对小微客户支付结算特点，为其量身定制的公私账户集中管理、大额汇款、代发工资、费用报销以及创新推



出的跨行资金归集和跨行通等特色结算产品和服务,有效满足了小微客户支付结算频繁、资金流转量大等需求,得到了小微客户的一致好评和积极使用,助推了我行手机银行交易总量、户均交易笔数和金额的快速增长。

综合指标同业排名第一。我行手机银行在赢得客户认可的同时,也获得了第三方权威机构的好评。2013年12月12日,中国金融认证中心揭晓了本年度中国手机银行综合测评结果,从用户转化率、开通方式和版本、手机银行功能、手机银行安全和用户体验五个方面进行严格评测,我行手机银行在各项评测中表现抢眼,以843分的最高综合得分名列17家全国性商业银行榜首,并摘得“中国最佳手机银行奖”桂冠。此外,还荣获了新浪网2013年“最佳手机银行”奖、易观国际2013年“互联网金融创新奖”等众多大奖。

二、荣誉奖项

■ 我行荣获“最佳企业管治资料披露大奖”

12月2日,由香港会计师公会主办的“2013年度最佳企业管治资料披露大奖”颁奖典礼在香港万豪酒店举行,我行首度获得H股公司及其他中国内地企业组别的“最佳企业管治资料披露金奖”殊荣。

最佳企业管治资料披露大奖于2000年推出至今已有11年,由致力于提高香港企业管治水平的香港会计师公会首创。该公会为香港唯一获法例授权负责专业会计师注册兼颁授执业证书的组织,以提升公众对增进透明度及股东问责性等优秀企业管治实践的认知、提高企业管治意识、鼓励及推广良好的管治数据披露及实践水平,以及表扬在这些方面达到卓越水平的公司、机构。该奖一直以来获香港政府机关、监管机构、商界及其他专业界别的高度认可和支持。

■ 我行再获“最佳海外拓展服务银行”大奖

12月18日,由中国证券市场研究设计中心(联办集团)与和讯网共同主办的“2013年第二届海外财经风云榜”颁奖典礼在香港落下帷幕,我行香港分行



再次获得“最佳海外拓展服务银行”大奖，党委委员林治洪荣获“海外财经风云人物”荣誉。

作为中国财经网络媒体领袖，和讯网以最专业的平台和最公正的评选方式评选出本年度最受国人瞩目的海外金融企业、海外上市企业以及海外财经人物，成为中国发展新阶段之见证。

另近日获悉，由香港分行作为全球唯一主承销行及联合国际协调行主导完成的“分众传媒私有化项目融资”继获得路透社“IFR 亚洲年度贷款融资大奖”后，再获亚洲金融（Finance Asia）杂志评为“亚洲金融成就奖 2013 - 最佳杠杆融资奖”，颁奖仪式将于明年 1 月在港举行。

香港分行作为我行海外第一家分行，将继续凭着“专业、合规、高效、创新、务实、进取”的精神，在我行国际化的道路上努力前行，再创佳绩，全面助推我行实现“二五纲要”的国际化战略目标。

■ 我行再度荣获“中国最佳汽车金融服务银行”奖

日前，由理财周报主办的“2013 中国汽车金融年会”在广州隆重召开，汽车金融行业领军人物悉数到场。作为较高规格的业内盛会，年会揭晓了“2013 中国汽车金引擎奖”各大奖项，我行凭借出色表现再次赢得评委会及消费者的高度认可，四度蝉联“中国最佳汽车金融服务银行”奖，同时，交通金融事业部总裁韩峰亦获得“2013 中国汽车金融杰出推动者”荣誉。

“2013 中国汽车金引擎奖”由汽车行业专家、金融从业人员及家庭投资者共同评选出 2013 年在汽车金融服务、营销创新等方面有突出表现的品牌、人物、产品和企业，是一次真正能够体现专业人士及中国高净值家庭对汽车金融品牌的客观评价。

经过了十年高速发展，在刺激政策退出和宏观经济形势的影响下，中国汽车行业正在经历增速回归正常、新车销售利润下滑的转型期，中国汽车销售已由“厚利时代”转向“微利时代”，营销手段的改变与经销商盈利模式的转变已经成为



必然。在这当中，汽车金融正扮演着越来越重要的角色，并日益成为推动中国汽车快速、健康发展的强劲“引擎”。

历经模式演进与市场洗礼，我行已成为国内专业的全产业链汽车金融服务提供商。近年来，交通金融事业部在把握汽车业态的同时，紧跟利率市场化等宏观形势，并跳出商业银行、汽车金融公司传统业务思路，不断创新经营模式，发挥专业化优势，围绕汽车流通行业核心企业的经济金融活动进行业务拓展。展望未来，交通金融事业部将秉持总行 2.0 版事业部改革要求，进一步解放思想、开拓创新、切近市场，运用投行战略思维，贯彻资本节约理念，创造特色商业模式，持续巩固我行汽车金融专业化品牌形象。

■ 我行再次获得《IR Magazine》颁发的银行及金融行业最佳投资者关系上市公司大奖

12 月 5 日，《IR Magazine》杂志举办的 IR Magazine 大中华地区会议暨颁奖典礼在香港港丽酒店举行。IR Magazine 大中华地区会议暨颁奖典礼已经举办 13 届，该奖项已成为亚洲投资者关系行业最期待的盛事，在业界极具权威性。

我行继 2012 年后再次获得银行及金融行业最佳投资者关系上市公司大奖，同时获得最佳投资界会议提名，并且在大中华地区的投资者关系 100 强中，我行取得第八名的成绩，高于其他同业。

IR Magazine 大中国区颁奖是评选中国大陆，香港和台湾地区最佳投资者关系权威的评奖活动，意在表彰中国企业和个人与投资界的沟通工作。与 IR Magazine 欧洲和美国奖项一样，投资者和分析师在每个类别的奖项中选出他们最喜欢的公司。今年共有来自亚洲的 376 位投资者和分析师作了评审。

■ 我行贵金属业务喜获两项大奖

近日，我行贵金属业务凭借交易量的超常增长以及丰富的贵金属产品线，分别获得 2013 年第一财经金融价值榜“最佳贵金属交易银行”及东方财富风云榜“2013 年度最佳银行贵金属交易平台”两项大奖，这是继今年我行贵金属业务



荣获《EUROMONEY》“中国最佳实物黄金交易银行”和《21世纪经济报道》“优秀贵金属交易银行”奖项以来，再次荣获的两项大奖。

我行贵金属业务自2007年开展以来，实现了交易量超常增长，业务品种不断丰富和盈利能力快速提升。目前，我行贵金属业务形成了包括自营交易、黄金进口、实物金、代理交易、贵金属远期以及黄金租赁等一系列针对个人、法人、和机构客户在内的贵金属产品，形成了丰富的具有民生金品牌特色的贵金属产品线。

2013年我行贵金属各项业务再次保持了强劲的增长势头，贵金属交易及代理交易累计交易量达到1500亿元，成为上海黄金交易所第四大交易商，同时也是上海期货交易所最为活跃的自营交易商之一。2013年我行积极开展黄金产业链金融服务大力开展黄金租借业务，今年我行黄金租借规模达到近40吨黄金，同比增长近10倍。

2013年我行贵金属业务取得的优异成绩得到了专业市场的认可，2014年我行贵金属业务将配合全行小区金融以及小微金融战略，为满足小区客户需要以及黄金产业链客户的金融服务需要，不断丰富贵金属产品体系，优化服务，为打造“民生金”品牌更添助力。

■ 我行顺义数据中心荣获2013年数据中心年度创新奖

“2013年度数据中心工程标准化建设年度论坛”是由中国工程建设标准化协会信息通信专业委员会主办，中国数据中心工作组（CDCC）、综合布线工作组联合承办。论坛为国内数据中心领域最具影响力的技术论坛之一。

11月15日，来自数据中心领域的顶尖专家、行业高层代表以及专业嘉宾共500余人参加了此次盛会。论坛揭晓了“2013年度中国优秀数据中心评选”活动的获奖单位。参评的数据中心项目包括国内大型金融机构、国企等数据中心建设项目共46个项目，我行顺义数据中心荣获“2013年数据中心年度创新奖”奖项。



我行顺义数据中心的设计理念是参考目前国内现行最高级别设计标准以及美国 T4 标准，从消除单点故障隐患的角度出发，并综合考虑成本投入等方面的因素设计并建设的高安全级别、高可用性并符合监管机构要求的绿色数据中心。我行数据中心工程内含有多项创新的理念，如风、水冷却互备、重要区域物理隔离等，均得到了业内的高度评价及一致认可。同时，根据以往运维的经验，在本次项目中针对数据中心在运维过程中遇到的种种问题在设计和建设过程中都给予了改善，对来数据中心投产后的安全运行起到至关重要的作用。

■ 我行私人银行部荣膺“2013 第一财经金融价值榜”大奖

在近日举办的“2013 第一财经金融价值榜（CFV）颁奖典礼”上，我行私人银行荣获特色大奖——“年度私人银行”。凭借 2013 年优秀的业绩、突出的表现和口碑，我行私人银行的综合实力再次获得市场广泛认可。

作为唯一获奖的私人银行，CFV 在其蓝皮书中指出：“在全球经济依然严峻、国内银行业维持增速底线的大环境下，民生私人银行仍保持高速增长态势、创新经营思路和模式，成为国内私人银行业界最大亮点”。截止 2013 年 11 月，再以 59% 的增速保持领先，管理金融资产突破 2000 亿元，客户数超过 12000 户，同比增长 43%，继续保持行业领先，对此，CFV 给予了“质价齐升”的评价，即业务规模和内涵价值均保持了持续增长。

■ 我行首次荣获北京银监局“非现场监管统计工作”一等奖

2013 年 12 月，北京银监局对 2013 年辖内银行业金融机构非现场监管统计工作进行了考核评比，我行首次荣获一等奖。

非现场监管统计工作考核内容包括：银行业金融机构监管统计管理的有效性，非现场监管报表、区域特色报表、客户风险统计报表的及时性、完整性和准确性，监管统计分析报告的实效性和质量情况。

2013 年，在我行行领导的精心指导以及各部门、各分行的大力支持和密切配合下，我行从制度建设、流程建设、系统建设等方面入手，加强监管统计管理，提高监管统计工作效率和质量，推动监管统计数据质量稳步提高。全行各级统计



人员凭借过硬的专业技能和高度的责任感，较好地完成了各项监管统计工作任务，并取得优异的成绩，得到监管部门的高度认可。

2014年，我行将继续创新优化监管统计管理机制，规划设计高效、科学的统计工作流程，进一步加强监管统计管理，强化对分行的指导和服务力度，持续推进我行监管统计工作水平不断提升，开创我行监管统计工作的新局面！

■ 我行荣获“最佳零售银行”奖

2013年12月，“中国最受尊敬银行暨最佳零售银行评选”颁奖典礼在北京举行，我行喜获“最佳零售银行”奖。

“中国最受尊敬银行暨最佳零售银行评选”是由财富管理媒体《理财周报》于2007年发起主办的中国银行业权威评选活动，亦今为止已经举办了6届。该活动旨在从个人金融消费者利益出发，通过客观指标对我国银行业的年度数据进行深度分析和考量，寻找出各大银行在广大公众心目中“最受尊敬”治理坐标，在为广大金融消费者提供更多权威财富管理资讯的同时，进一步推动中国银行业的健康发展。“2013年中国最受尊敬银行暨最佳零售银行评选”从个人金融消费者利益出发，历时四个多月，由几十位著名的金融专家学者及媒体主编组成本届评委会，客观公正地评选出中国金融消费者心目中的“最受尊敬银行和最佳零售银行”。我行第4次荣获“最佳零售银行”奖殊荣。

同时，我行的“商贷通”品牌也荣获了“2013中国最佳小微金融服务品牌”奖。

■ 我行喜获“最佳小微企业服务银行”奖

2013年12月8日，“2013第一财经金融价值榜（CFV）”颁奖典礼在北京举行，我行喜获“最佳小微企业服务银行”奖。

“第一财经金融价值榜（简称CFV）”是由《第一财经日报》发起，整合第一财经全平台之力打造的年度金融行业评选品牌，每年推出具有行业权威性和导向力的竞争力排名。本次评奖给我行的评价是：五年累计放贷1.2万亿，民生“蹚出”小微金融中国道路。即使放眼全球来看，民生银行在小微金融领域的成就亦



是世界级的；经过五年的努力，民生银行已经成长为全球最大的小微企业金融服务商，其小微领域的经验已经被国内外多家银行广泛借鉴。

此次获奖，表明了社会各界对我行小微金融的高度认可。

三、民生新闻

■ 分行“让权”民生事业部改革升级至 2.0 版

2013 年 12 月 16 日《中国经营报》B2 版 记者：杜丽娟

《中国经营报》记者获悉，10 月开始民生银行已经将事业部改革升级为 2.0 版，并成立了专门改革小组，出台具体的方案，在 12 月基本全线落地。民生银行内部人士透露，方案明确了分行和事业部权责关系，并加大了对事业部的授权。

目前，民生银行已经成立了地产、能源、交通、冶金、农业、文化等行业金融事业部，以及金融市场、贸易金融等产品事业部。

据悉，此次民生银行事业部 2.0 版改革方案，开始就设立了改革小组，行长洪崎任组长，副行长毛晓峰主抓，发展规划部、公司银行部两部门牵头，并包括风险管理、财务会计、人力资源等部门共同参与，组成一个专业团队做 2.0 版的设计方案。

风险管理在 2.0 版本的事业部改革方案中被明确。民生银行内部人士表示，此次风险管理主要是授权体系发生变化。相比原来，风险管理主要是授权，由总行派出一个风险总监在事业部，授权风险总监，而这个风险总监属于总行风险管委会领导。“这次改革方案，我们的授权模式发生变化，直接授权给总裁，由总裁把这个转给分管风险的副总裁，对风险实现一级管理。”

从 1.0 版就开始参与改革的民生银行发展规划部总经理龚志坚，对这次升级版的改革也感触颇多。在他的眼里，5 年来事业部改革一直存在行业边界问题，但



此次分行和事业部在行业边界问题上，有了明确的分工和权责划分。

“我们这次把原来分行和事业部有争议的行业边界客户都移交给事业部来做，比如地产、冶金、能源、交通等行业部的客户分行都不再关注，分行的功能就是专心致志做当地的产业链开发，和小微企业贷款业务两部分内容。” 龚志坚说。

据悉，2008 年事业部改革之初，由于对行业边界执行的不彻底，原来分行的客户在划分到事业部后，为了稳定客户资源，分行客户经理一直跟进，加上客户本身也不愿意到行业部去，结果出现分行和事业部在服务客户问题上争夺资源的情况。

如果说公司业务集中经营主要触动了支行的利益，分行在内部还可以进行利益协调，而公司业务事业部改革则对分行的利益触动很大。四家行业金融事业部从分行划走了平均近 40% 的资产。原来是分行的成熟业务、优秀员工要被事业部划走，改革在最初的争议和矛盾中不断推进。

民生银行公司银行部负责人叶天放告诉记者，从去年开始，事业部深化改革中，设计了一个双向计价的标准。即分行对事业部客户提供的平台服务会一笔一笔虚拟计入事业部的利润中，并对这块服务进行计价，分到分行的利润中。

叶天放认为，要推动事业部向专业化投行转型是 2.0 版的一个核心方向。按照“准法人、专业化、金融资源整合、金融管家团队”四大原则，对事业部运行模式进行全面创新和改革，推动事业部逐步从传统的存贷款模式向专业化投行方向转型。

但龚志坚也强调，事业部 2.0 版虽然向投行转型，但是事业部仍然会关注存贷款，其性质仍然会是商业银行性质的投行，不会完全归属投行性质。

据悉，从 2007 年事业部改革之初，民生银行事业部制最大的突破是实现了组



织体系一级经营、一级管理，在公司金融重点行业、重点产品领域推行事业部制改革，建立了垂直化、扁平化的组织架构，提升了组织运行质量和效率。

■ 中国民生银行行长洪崎：民生银行“三件大事”

2013年12月12日《21世纪经济报道》

十八届三中全会充分肯定了创新的驱动作用，全球性的经济危机客观上也助推了中国工业化过程向成熟期加速转型和升级。这个升级的过程中，最核心的经济活动就是淘汰落后产能，技术进步、资产重组以及产业链整合。这些经济活动的风险及价值很难在银行业看重抵押物及财务报表的传统思维框架中进行识别和解决。银行如何把握行业风险、挖掘创新价值，如何由信贷向投行、资管等综合金融服务发展，如何实现风险理念转型和业务模式转型，如何从单个企业融资服务向产业链金融整合服务转变，实现银企关系转型，这些问题都变得更加紧迫。

当前银行业正面临经济转型与自身转型的叠加压力。银行业可以以推助经济转型为核心，在管理创新、业务创新及技术创新三个方面寻求自我突破和自我提升。

首先，银行业管理体系应逐步向扁平化调整。面对市场需求日趋个性化、差异化和复杂化，靠“一招鲜”和传统“三级管理，两级经营”的模式已不能适应金融同业创新空前活跃的局面。管理体系的扁平化是实现经济转型，建立以客户为中心的服务体系，激发自身活力的基础。

其次，以金融创新提高银行业的服务实体经济能力。经济转型期对银行的需求已从简单的信贷支持，向财务顾问、兼并重组、现金管理、风险控制等金融服务方面发展。银行业必须由融资中介向“融资加融智”的中介转型，尤其风险管理、技术更新更要与时俱进。



第三，银行业要借助新兴技术提升自己的服务能力和手段。这其中包括互联网、大数据、云计算等技术方面的金融应用，在服务客户方面，新兴技术正在颠覆银行服务的方式、理念甚至品牌价值。当前银行业至少要确保技术上能跟进，长远来讲，银行要从体制上适应技术革新。

通过以上三个方面的创新，打造出的将是一个具有体制机制活力和现代服务手段，告别粗放的发展模式，能够支撑中国经济产业升级需求和具备可持续发展能力的 2.0 版现代银行。

目前民生银行正在进行三方面的转型。一是事业部的深化，过去五年时间里民生银行地产、能源、交通、冶金四个行业事业部创造的价值几乎等于再造了一个中等规模的银行。为进一步释放事业部体制优势，民生银行正在以“准法人、专业化、金融资源整合、管家团队”为基本准则进行事业部改革深化。

二是以“两小”、“两链”为核心的分行转型。“两小”就是小微金融加小区金融，要实现客户下沉，将金融服务延伸到长期被银行业忽视的长尾市场。“两链”就是区域特色产业链金融、供应链金融，积极跟进当前产业升级的需要。分行转型的核心目标是基于区域特性，实现“两小”、“两链”的融合，通过规划协同、营销协同、数据协同打造一体化平台和大、中、小微及零售一体化的服务生态体系。

三是对移动互联网金融的探索。民生银行正在构建基于电商、直销银行、手机银行、移动运营平台的移动金融服务体系。目前这些战略转型都还处在初级阶段，但是方向非常明确，内部整合将持续加快推进。