



# 中国民生银行

CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

# 投资者

(2012 年第十三期 总第 138 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](mailto: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
■ 我行副董事长、行长洪崎出席亚洲金融合作联盟风险合作基金签约仪式 .....	3
■ 我行成功举办首届证券基金资产管理暨托管业务创新高峰论坛 .....	3
■ 我行个人网银交易笔数超过一亿笔 .....	5
■ 我行正式推出小微手机银行 .....	5
二. 荣誉奖项 .....	7
■ 董事长董文标荣获 2012《领袖人物》年度人物大奖 .....	7
■ 我行获得《IR Magazine》颁发的中国金融行业最佳投资者关系上市公司 大奖 .....	7
■ 我行荣获年度最佳股份制银行 .....	8
■ 我行荣居“2011 年上市公司信息披露指数排名”第一名 .....	9
■ 我行荣获《欧洲货币》“中国最佳高净值客户服务私人银行”奖 .....	9
■ 我行荣获“最佳海外拓展服务银行”、“最佳贸易融资创新银行”荣誉 .. .....	10
■ 我行荣获 2012 年“最具幸福感企业”等三项殊荣 .....	11
■ 民生金融租赁荣获 2012 “第一财经金融价值榜”（CFV）最佳行业创新 金融租赁公司奖 .....	12
■ 我行三次蝉联“中国汽车流通行业卓越贡献奖” .....	12



三、媒体关注 ..... 13

- 民生银行小微贷款余额破 3000 亿.....13
- 民生银行支持小微企业创新之路.....15



## 一. 经营动态

### ■ 我行副董事长、行长洪崎出席亚洲金融合作联盟风险合作基金签约仪式

12月11日，“亚洲金融合作联盟风险合作基金签约仪式”在北京威斯汀酒店隆重举行，我行副董事长、行长洪崎，监事会主席段青山，行长助理石杰，20余家亚洲金融合作联盟成员单位的董事长、行长以及25家新闻媒体参加了签约仪式。签约仪式由亚洲金融合作联盟监事会主席、哈尔滨银行董事长郭志文主持。

首先，联盟执行主席、包商银行董事长李镇西代表亚洲金融合作联盟致辞，介绍风险合作基金成立的重大意义，随后联盟成员单位、吉林银行董事长唐国兴代表风险合作基金参与成员单位发表致辞。然后由亚洲金融合作联盟风险管理委员会主任委员、我行行长助理石杰对《风险合作基金实施方案》做了详细的介绍。

最后，受亚洲金融合作联盟理事会主席董文标先生授权委托，副董事长、行长洪崎代表亚洲金融合作联盟与20家成员单位签署了风险合作基金相关文件，此次签约的成功举办，标志着亚洲金融合作联盟迈向了实质性合作的重要一步。

### ■ 我行成功举办首届证券基金资产管理暨托管业务创新高峰论坛

11月29日，我行在海南三亚成功举办首届“中国民生银行·证券·基金资产管理暨托管业务创新高峰论坛”。本次高峰论坛由总行资产托管部主办，华夏基金、嘉实基金、博时基金、中金公司、中信证券等30余家行业领先的基金和证券公司高管及资产管理业务负责人应邀出席了本次论坛。我行副董事长、行长洪崎出席本次高峰论坛并作重要讲话。



本次高峰论坛是在基金和证券资产管理业务监管放开、券商定向资产管理和基金公司专户资产管理等创新业务即将迎来爆发式发展的背景下，我行联合证券公司和基金公司组织召开的一次重要会议，也是总行资产托管部落实“整合业务资源、搭建合作平台”的一项具体举措。本次高峰论坛内容充实，嘉实基金董事长安奎先生到场致辞，海通证券公司首席经济学家李迅雷先生发表主题演讲，并对2013年宏观经济形势进行了展望。资产托管部结合资产管理业务出现的新变化，做了我行托管业务创新方案介绍。各家基金公司和证券公司代表在论坛沙龙环节畅所欲言，对资产管理业务创新发表了自己的见解。会后，参会嘉宾和代表纷纷表示获益匪浅。

洪行长在本次高峰论坛上做了重要讲话。在讲话中，洪行长首先回顾民生银行十多年来的艰辛发展历程，向参会的基金和证券公司客户展示了我行取得的辉煌成就。同时，面对资产管理业务领域战略性的发展机会提出了四点建议和要求。第一，发挥证券和基金公司资产管理优势，银行在渠道、客户资源和资金服务方面的优势，加强银证、银基的资产管理业务的互补性合作；第二，推进客户资源和项目资源共享，满足客户对不同风险产品的配置需求；第三，以开放和包容的姿态推进业务模式创新，努力营造大家的合作共赢；第四，按照先易后难，先松后紧，有序推进的原则，逐步建立起银证银基合作同业联盟。

本次高峰论坛的成功召开，对于我行搭建银证银基合作平台，推进“总对总”营销，促进经营机构建立“分对分”合作，推进我行与基金公司客户和证券公司客户建立互惠共赢的深度战略合作都具有重要的里程碑意义。



## ■ 我行个人网银交易笔数超过一亿笔

2012 年我行个人网银交易笔数突破一亿笔，达到 1.04 亿笔，是去年全年的 2.6 倍；网上银行交易替代率达到 90.35%，业务量相当于柜面的 9 倍，网上银行已成为我行客户交易的主要渠道。

我行网上银行于 2001 年推出，从提供基础性结算服务到目前构建了多样化金融服务平台，网上银行产品和功能越来越全面，特色服务更加丰富。特别是近几年，我行以客户需求为导向，创新推出了个人网银贵宾版 U 宝、企网对账、企业财务室、商户版网银、公私账户集中管理、伙伴账户、短信付款、Email 汇款、跨行资金归集、网上理财、理财夜市等一系列网上银行特色产品，极大地方便了客户支付结算和投资理财，赢得了客户的信赖和支持，网上银行发展迅猛，客户数和交易额持续攀升。目前我行网上银行客户数已突破 500 万，其中个人网银客户 480 万户，企业网银客户 24 万户，交易额超 18 万亿元，是去年全行的 1.6 倍，其中个人网银交易量 5.73 万亿，企业网银交易量 13.06 万亿。

为进一步提升网上银行服务水平，2012 年 3 月我行启动了新一代网上银行项目建设，已陆续完成了三轮测试，即将开始行内新网银体验工作。新网银系统与老网银系统相比，在系统平台、产品服务、用户体验、安全保障、数字营销、渠道协同方面均有很大创新和提升，将成为我行赢得更多客户的重要平台。

## ■ 我行正式推出小微手机银行

小微手机银行正式推出，这是继 7 月 11 日正式发布手机银行之后的又一重大创新。小微手机银行是围绕小微客户支付结算和金融服务需求专门打造的专属移动金融平台，标志着我行小微金融服务的全面升级。

小微手机银行既具有跨行账户管理、跨行资金归集、网点排号、手机号转账、



转账汇款实时到账、投资理财等个人手机银行特色服务，又推出了公私账户集中管理、大额转账、二维码收付款、乐收银账户管理、小微贷款、回单验证等创新功能，为小微客户提供了丰富周到的移动金融服务。

**公私账户，随时随地全掌握。**使用小微手机银行不但可以管理个人账户，还可管理对公账户和他人账户。对公账户需要到柜台授权签约，他人账户通过柜面和商户版网银均可进行授权，完成授权后即可将对公账户和他人账户添加到小微手机银行中，随时随地进行账户查询、转账。

**大额转账，生意结算更方便。**通过网上银行设置大额转账的收款人，可进行最高500万的手机银行转账，能够很好地满足小微客户资金结算需求，为小微客户生意结算提供更加便捷的渠道。

**二维码收付，扫一扫“码”上收钱。**付款人一键生成付款二维码，收款人扫一扫付款人提供的二维码，可实时收款到指定账户。付款无需指定收款人信息，我行和他行客户通过手机银行客户端使用任意银行账户均可收款，使客户资金结算更便捷、时尚。

**乐收银，汇款入账账户随时管理。**小微客户通过手机银行可对乐收银汇款入账账户进行随时维护，查询、添加、修改、删除汇款入账账户，方便小微客户使用乐收银进行账户资金划转。

**代发工资、企业财务室。**小微客户通过代发工资功能可使用对公账户在限额范围内进行单笔代发或多笔代发工资；通过企业财务室功能进行费用报销等操作，在合理用途范围内使用对公账户向个人账户付款，结算更方便。

**回单验证。**收款方可以通过扫描我行柜台打印回单上的二维码或者输入回单验证码来验证付款方的回单真伪，客户可以不签约手机银行，只需要下载手机银



行客户端即可进行验证。

小微手机银行的推出，是我行推进“做小微企业的银行”战略的重要举措，为小微客户提供了专属的便捷移动金融服务，是小微客户的首选移动金融帮手，有助于提升我行小微金融专业化服务水平，进一步巩固我行在小微金融领域的影响力和行业优势。

## 二. 荣誉奖项

### ■ 董事长董文标荣获 2012《领袖人物》年度人物大奖

12月12日傍晚，由领袖传播集团、华商门户网、《新晚报》集团联合主办的“‘2012’华商领袖年会暨颁奖典礼”于香港会议展览中心隆重举行。我行董事长董文标荣获2012年度人物大奖，党委委员兼香港分行行长林治洪代为领奖。

每年一度的“华商领袖年会暨颁奖典礼”是来自全球的千余名华商领袖莅临香江并齐聚一堂的盛典，被誉为商界“奥斯卡”。过去两年，分别有李嘉诚、李兆基、郑裕彤等重要商业人物荣获此殊荣。

本次出席活动的有全国侨联副主席王永乐先生、中华总商会会长杨钊先生，演讲嘉宾有中国人民大学地方政府发展战略研究中心执行主任彭真怀先生等。

### ■ 我行获得《IR Magazine》颁发的中国金融行业最佳投资者关系上市公司大奖

12月11日，由《IR Magazine》和香港投资者协会(HKIRA)共同主办的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12届，该奖项已成为亚洲投资者关系领域最期待的盛事。来自于中国内地、中国香港和中国台湾的上市公司高管共260人参加会





议。

2012 年大中华地区 IR Magazine 奖项是由大中华地区的买方分析员、卖方分析员和投资组合经理来决定。同 IR Magazine 欧洲和美国奖项一样，投资者和分析师会选出在每个类别的奖项中选出他们最喜欢的公司。今年由 436 个人参与了调查，每个类别中获得投票最多的四个公司将被提名，获得最多票数的公司将赢得该奖项。

经过评委们的认真评选，我行获得中国金融行业最佳投资者关系上市公司大奖，同时获得中国优秀投资者关系上市公司奖。董事会秘书万青元获得中国优秀投资者关系官员提名奖。

IR Magazine 是唯一一个专注于公司与投资者关系的全球性出版物，已有 25 年历史。IR Magazine 帮助投资者关系专业人士获得更高的成就，同时加强与世界投资者关系协会的联系。《IR Magazine》每年在美国、英国、欧洲大陆、加拿大、北欧、亚洲、巴西和爱尔兰举行颁奖典礼，大约有 8,000 位投资者关系专业人士参加颁奖典礼。

## 我行荣获年度最佳股份制银行

12 月 17 日，2012 中国金融机构金牌榜金龙奖颁奖盛典在京盛大举行。行长助理石杰出席活动并代表我行领取“年度最佳股份制银行”殊荣。

由金融时报社和中国社会科学院金融研究所共同推出的年度中国金融机构金牌榜金龙奖评选活动，依托权威金融媒体的公信力和国家级金融研究机构的专业智慧，致力于展示中国金融机构年度发展全景图，打造中国金融企业的旗舰标杆，是年度重量级的权威媒体颁奖活动。



民生银行凭借优异的业绩表现和鲜明的业务特色，荣获“年度最佳股份制银行”殊荣，被业界专家和权威媒体认为是名至实归，充分体现了我行深化战略转型、聚焦核心业务、服务实体经济的战略成果获得社会各界的认可和尊重。

## ■ 我行荣居“2011年上市公司信息披露指数排名”第一名

12月9日，北京师范大学公司治理与企业发展研究中心发布了《中国上市公司信息披露指数（2012）》，我行荣居“2011年上市公司信息披露指数排名”第一名。

此次编制的信息披露指数从信息披露的完整性、真实性和及时性三个方面来评价上市公司的信息披露质量，具体包括4个一级指标、14个二级指标、48个三级指标，依据各上市公司信息披露与否以及披露的详尽程度，对48个三级指标进行计分，对国内2033家上市公司进行排名，我行以93分摘冠。

新华社、人民日报、中央电视台、中央人民广播电台、中国国际广播电台、中国日报、香港文汇报、证券市场周刊、新浪网、凤凰网、北京日报、北京晚报等五十多家媒体参加了本次发布会，中国网与和讯网进行了全程网络直播。

此次排名，是对全国上市公司信息披露工作的一次检验，能够摘得桂冠是对我行信息披露水平的充分肯定，这将激励我行继续尊重和保护投资者利益，进一步提升信息披露水平，不断提升公司价值。

## ■ 我行荣获《欧洲货币》“中国最佳高净值客户服务私人银行”奖

在《欧洲货币》杂志组织的第十屆全球最佳私人银行评选活动中，我行私人银行荣获“中国最佳高净值客户服务私人银行”大奖，这是本次评选的重要奖项，也是我部在2012年度获得的多项殊荣之一。

自财富成长风暴以来，私人银行凭借快速发展和良好业绩表现，引起各界广泛关注和赞誉，截止目前，私人银行管理金融资产超过1300亿元，较年初增长616亿元，增幅近90%；达标客户超过8300名，预计年末客户将超过9000



户，增幅将达 100%，全年中收比去年增长 160%左右。私人银行在开拓高端客户市场方面取得了卓越成果，私人银行品牌价值得到极大提升，也首度进入《欧洲货币》杂志评委会的视野。凭借我行私人银行的发展实力及评委会最为关注的的数据，经过专业、周密而科学的调查，获得专家评委的高度认可，在众多竞争对手中脱颖而出。

《欧洲货币》杂志是一本享誉全球的高端金融月刊，创立于 1969 年，目前发行到全球 140 个国家的 160000 机构客户，其中包括政府机构、大型国际银行和各地的领先金融机构、跨国企业和财团、机构投资者、高端财富个人等，且每年在全球 60 多个国家举行近百场国际展会和论坛。同时，每年在全球进行调研评选活动，官方发布当年银行业各领域的杰出表现银行，让国际金融机构对全球金融资本市场的动态和主体银行有最及时、深入的了解。

《欧洲货币》杂志的评选活动因公平公正而广受全球私人银行和高净值人群的关注，其评选范围含盖全球业界极高比例的私人银行品牌。过去几年，国内各私人银行也广泛参与并屡有奖项产生，2012 年度，有更多全球和欧洲的私人银行都参与到了中国地区的评选，使得奖项竞争异常激烈，本次系我部首次参评便获重要奖项，显示我行私人银行及高端服务的品牌价值的快速提升，也是社会各界充分接受与认可的佐证。

## ■ 我行荣获“最佳海外拓展服务银行”、“最佳贸易融资创新银行” 荣誉

12 月 20 日，由和讯网与财经中国会联合主办的“2012 年第一届海外财经风云榜”颁奖典礼在香港举行，我行荣获“最佳海外拓展服务银行”、“最佳贸易



融资创新银行”，党委委员、贸易金融事业部总裁兼香港分行行长林治洪荣获“最具创新精神银行家”荣誉。

和讯网作为国内最大、最权威的财经网站，连续举办了九届中国财经风云榜，该风云榜已经成为财经界享有盛誉的标杆颁奖活动。此次和讯网跟随中国经济、金融的国际化脚步，特别开辟海外财经风云榜，以表彰在拓展海外市场、服务国民经济方面成果杰出的企业和个人。

按照我行国际化战略的统一部署，今年3月30日，我行在境外设立的首家分行——香港分行正式开业，这标志着我行迈出了国际化战略的重要一步。得益于全行良好的境内外联动方针、专业高效的工作团队，特别是在香港分行行长林治洪的5+2差异化、特色化战略定位的指引下，分行开业即获得了巨大的成功。截至11月30日，香港分行在短短不到一年的时间里已完成773家企业开户，表内外资产达305亿港元，存款近200亿港元，实现开业首年盈利，净收入近4个亿港元，资产负债和流动性比率等各项指标运营状况良好，取得了其他金融同业香港分行通常3-5年才能达到的经营业绩，我行荣获“2012年第一届海外财经风云榜”最佳海外拓展服务银行奖项实至名归。

2013年即将到来，我行将继续充分利用香港这一国际金融中心的有利条件，以更开阔的国际视野，打开我行海外服务的全新格局。

## ■ 我行荣获2012年“最具幸福感企业”等三项殊荣

作为首家全面进军小微企业金融服务领域的全国性商业银行，我行凭借以人为本的企业文化、“商贷通”业务的有效推行、“非凡资产管理”业务的开拓创新等，在2012年（第四届）卓越竞争力金融机构评选活动中荣膺“最具幸福感企业”、“卓越竞争力小微金融服务银行”和“卓越竞争力资产管理银行”奖项。

本届评选由中国社会科学院工业经济研究所与中国经营报共同主办，吸引了国内外46家知名的金融机构参与。

以人为本的企业文化，开放、高效的组织沟通，公平而具激励性的管理体系



是幸福企业共同的“保健因子”，而对于越来越多的80后、90后员工来说，工作和生活的平衡、轻松有趣的工作氛围在他们的幸福感受中起着重要作用，与此同时，我行致力于家园文化的建设，为增强员工的幸福感奠定了坚实的基础。我行凭借小微金融的业务优势，不仅为小微商户提供了优质的服务，也为青年员工提供了成长和发展的舞台。我行小微金融为小微企业定制提供包括资金安全管理、快速融资渠道等全方位的金融服务，高效、便捷的贷款模式解决了不少商户的燃眉之急，受到了商户的一致好评，增强了我行的竞争力与美誉度。

### ■ 民生金融租赁荣获2012“第一财经金融价值榜”（CFV）最佳行业创新金融租赁公司奖

11月23日，以“增长与改革”为主题的第一财经金融峰会在北京威斯汀酒店举行，人民银行、银监会、证监会的高层领导、著名经济学家、金融界和企业界代表汇聚一堂，热议中国金融改革新篇章，共话未来中国新图景。年会期间，《第一财经》的高品质品牌活动——“第一财经金融价值榜（CFV）”榜单揭晓，民生金融租赁荣获“年度最佳行业创新金融租赁公司”奖项。这是民生金融租赁继2010年首次获得金融租赁业的年度大奖——“2010年度金融租赁公司”大奖之后，再次获取的殊荣。

金融价值是金融领域中产品价值、机构价值、人力价值和社会信心的结合体，也是社会信用体系的重要要素之一。“第一财经金融价值榜（CFV）”至今已成功举办六届，通过专业财经资讯平台的优势，集聚智库和行业专家意见，权威和客观地反映中国金融行业公司和产品的价值，打造成了学术、商业和媒体界具有较大影响力的金融价值评估标准，其排名具有行业权威性和导向力。

### ■ 我行三次蝉联“中国汽车流通行业卓越贡献奖”

11月28日至30日，在苏州国际博览中心隆重召开的“2012中国汽车流通行业年会”上，我行汽车金融再传捷报，连续第三年获得了“中国汽车流通行业



卓越贡献奖”，同时还获得了“中国汽车流通行业汽车金融服务创新奖”，交通金融事业部总裁韩峰荣获“中国汽车流通行业风云人物”称号。

国家发改委、商务部、工商总局、保监会等政府部门相关领导，中国汽车流通协会领导、汽车经销商集团负责人、金融行业代表、以及来自全国汽车销售行业理事单位领导、媒体代表等近千位嘉宾出席了此次盛会。

本次年会的主题为“集谋聚势 拓启新篇”，寓意为全行业团结一致，集思广益，共同应对困难，不断开拓创新，实现全行业可持续发展。大会紧紧围绕着今年汽车业出现的库存高起和价格战凸显两个备受关注的现象进行了深入的研究与探讨，为汽车行业人士提供一个寻找共识，解决问题的平台。

会上，交通金融事业部总裁韩峰作为重要嘉宾发表了题为“融通汽车产业链，共谋行业新蓝图”的讲话。韩总裁说，新车销售增速回落、销售利润趋薄是中国汽车行业的“理性”回归，未来几年乘用车销售市场空间依然十分广阔，中国民生银行交通金融事业部将通过持续创新产品模式、及时响应市场需求，充分发挥市场基础和事业部体制优势，通过高效快捷的授信评审机制、灵活多样的服务模式、雄厚的资金实力以及遍布全国的网络覆盖，打造一个融通汽车产业链、“批零结合”的全新商业模式。该模式将按照董事长董文标“以产业链为核心，助推金融与产业直接结合”的要求，在银行业中率先打通汽车全产业链的营销经营管理，建立集对公、零售于一体的汽车金融服务体系，延续我行交通金融事业部在经销商板块的基础优势，加强在汽车消费信贷领域的渗透，推动核心整车企业与经销商终端业务联动，以及搭建汽车金融同业生态圈，构筑“一横一纵一圈”的汽车全产业链金融版图，支持中国汽车企业发展壮大，推动汽车行业成功转型升级。

### 三、媒体关注

#### 民生银行小微贷款余额破 3000 亿

2012 年 12 月 21 日 02:18 中国证券网-上海证券报

记者 周鹏峰；编辑 孙忠



民生银行(8.19,-0.13,-1.56%)用 17 个月实现了 1000 亿的小微贷款余额增量。

民生银行昨日对外宣布,至 11 月末,该行小微贷款余额已超 3000 亿,该行计划在明年将这一数字提高至 4000 亿。

该行小微贷款余额在去年 6 月份达到 2000 亿,从 2000 亿到 3000 亿耗时 17 个月,耗时超出民生银行预期。由于今年上半年经济形势不乐观,小微企业融资需求受影响,民生银行小微贷款增量一度放缓,不过今年下半年市场需求逐步恢复。在五个月时间里,实现小微贷款近 500 亿的增长,突破 3000 亿整数关口。

据全国工商联副秘书长王忠明称,目前民生银行小微贷款余额占股份制银行小微贷款总量的 20%,今年新增量则占股份制银行新增量的 50%,民生银行今年小微贷款新增量为 700 亿。

值得一提的是,在增量增加的同时,该行小微贷款“质”亦在提升。2009 年 2 月民生银行全面进军小微金融服务之初,其主打是贷款产品“商贷通”,为小微企业提供单笔不超过 500 万元,平均 150 万元左右的贷款,主要采取了抵押和强担保的方式;在贷款对象中,散单又占了绝大多数。而到了 2012 年 11 月末,这种状况已经有了根本性改变:3000 亿元贷款余额中,弱担保和信用贷款的比重持续提升,非抵押贷款的比例已经达到 62%,告别了抵押物崇拜。

民生银行在小微领域的先行先试已引来众多同业的效仿,小微领域的竞争也在逐步加大,不过民生银行接下来的策略则是强化其在小微领域的优势。

今年下半年,民生银行董事会开始制定《五年发展纲要》,该行董事长董文标提出,民生银行未来的发展战略要“强力聚焦小微金融”。董文标预计,未来五年,小微金融服务要占全行业务的半壁江山。



也因此，该行对小微企业给予资源上的大幅度倾斜。民生银行行长洪崎昨日在接受媒体采访时说，明年该行小微贷款余额计划提高至 4000 亿，小微新增贷款量占该行当年计划新增贷款规模的 60% 左右。

## ■ 民生银行支持小微企业创新之路

华夏时报 2012-12-17

作为中国银行业小微企业金融服务领军者和最大的小微企业金融服务商，截至 2012 年 11 月末，民生银行已累计发放小微企业贷款 7000 亿元，小微企业贷款余额已突破 3000 亿元；小微企业客户数超过 80 万户，其中小微企业贷款户超过 20 万户。

2012 年，民生银行全面推进小微企业金融服务的升级，从单纯的小微企业贷款转向全面的小微企业金融服务。

一年来，民生银行一方面推进小微企业专业支行的建设。根据小微企业的产业特征、行业特点和区域特色设立专业化的经营机构。

为小微企业提供专业金融服务；另一方面加快推进小微企业的整合工作，按照地域和行业特点设立小微企业城市商业合作社。建立小微企业的互助合作、信息共享和风险共担机制，为小微企业提供更好的金融服务。到 11 月末，民生银行总行级的小微专业支行达到 50 家，各分行的小微专业化支行达到上百家；小微企业城市商业合作社超过 1400 家，合作社会员数量超过 4 万户。

2012 年，随着经济增速的下滑和外贸形势的严峻，小企业，特别是小微企业遇到了较多困难。资金压力特别突出。





面对小微企业的困难，民生银行坚持“做小微企业的银行”的战略定位，为小微企业提供持续的信贷支持和创新的金融服务，努力帮助和支持小微企业渡过难关，获得了小微企业的广泛认可。

在民生银行的支持下，全国工商联成立了中国小微企业研究中心，从左到右分别是：哈尔滨银行董事长郭志文、民生银行行长洪崎、全国工商联副主席庄聪生、民生银行董事长董文标、全国工商联副秘书长王忠明、包商银行董事长李镇西。

### 民生银行：小微企业的财务大管家

2008年，福州台江的董先生在台江服装城内成立了一家服饰公司，主营年轻男女休闲服装批发零售，以零售连锁方式为主，是广州两家知名服装品牌公司的省级代理商，下游遍布福州、宁德、漳州、厦门、南平等地区，经过几年的发展，公司现在拥有百余名员工。

董老板经营的这家公司在福州台江服装商圈有一定的代表性，董老板于2002年便开始在台江区农贸批发市场打拼，经过多年经营，已建立了较为稳定的供货以及销售渠道，并考虑公司扩大经营，店面由最初的几十平米的一家服装批发小店发展成如今有20余家直营连锁门店，从福州台江步行街、学生街到八县的长乐及连江都有董老板的服装店，随着业务的发展，门店还将在五区八县不断扩张。

2012年年初，因扩大经营需要，董老板急需一笔流动资金，到多家银行咨询均需要房产做抵押，可目前董老板名下房产均在银行做按揭，如要用房产抵押需先还清按揭，目前正是急需资金的时候，如何是好呢？经朋友引荐，董老板与几个同在台江服装城经营服装的老板一起到中国民生银行福州台江支行办理了民生银行商贷通——联保业务，该贷款不需抵押物，4人一组，每位借款人相互担



保，贷款方式灵活。董老板说，民生银行的商贷通帮了他的忙，不仅贷款手续简便，贷款方式灵活，互保的朋友都是在同一市场经营生意多年、彼此知根知底的，在有资金需求时，大家“抱团取暖”，快速盘活资金，解决生意上的燃眉之急。

在与民生银行福州分行的接触中，董老板发现民生银行除了贷款政策灵活，在银行转账汇款等结算产品上也有很多优势。于是他的公司总部先申请了民生银行“乐收银”和网银跨行资金归集，乐收银跨行转账不收费，网银跨行资金归集自动将每日各门店的营业款归集到自己的民生卡上，还不收取手续费，无形中为公司节约了不少人力及汇款手续费。在客户经理的积极推荐下，董老板还将自己公司的代发工资移到民生银行，为员工统一办理民生银行薪资理财卡并免费配送网银U宝。拿到薪资理财卡和U宝后，员工们都非常高兴，因为他们在领取工资后凭薪资理财卡同城跨行取款不收手续费，还可通过U宝免费汇款回老家。

董老板的公司现每日营业额约达20余万元，基本都存入民生银行，再通过民生银行网上银行对外汇款至广州的上游企业。董老板现在民生银行福州分行办理的每一种银行业务均可积分，积分可用来换取次年贷款的利率优惠，董老板目前在民生银行的积分可为贷款节省利息近2万元。

董老板由衷地表示：“民生银行不仅贷款灵活，在商户结算、理财服务方面处处为我们商户着想，真是我们的财务大管家。”

专业支行：

为小微企业提供专业金融服务广州有一个中大纺织商圈，年交易额500亿元，商圈客户数30000户，全国交易量排名第二。



2012年，民生银行在中大纺织商圈成立了小微专业支行——民生银行广州轻纺城支行，专门为纺织商圈的客户们提供专业的小微金融服务。

据悉，开业仅半年多，轻纺城支行累计为小微客户办理贷款超过10亿元，有力支持了小微客户的发展。商贷通是民生银行支持小微企业贷款领域的拳头产品，支行以此项创新产品为依托，深入市场，主动向客户营销小微贷款。他们坚持民生银行批量开发客户的理念，实行集中作业、流程化客户需求处理，完美实现了风险控制与业务快速发展的有效结合。

同时，轻纺城支行还积极为商户提供结算产品，帮助小微客户降低成本。截至2012年8月，该团队仅通过POS机产品“乐收银”就为其服务客户节省费用400余万。乐收银是民生银行专门针对专业市场内小微客户设计的结算产品，能够大大节省商户的结算费用。从年初至今，轻纺城支行累计将2000多台乐收银送到了商户的店铺里，切实做到了将银行的优惠送到小微客户的家里。

此外，轻纺城支行积极组建小微金融商业合作社，为小微客户打造交流平台。截至2012年8月，轻纺城支行立足中大布料商圈，累计成立了11家小微金融商业合作社，服务会员500多人。

小微合作社是民生银行今年全新打造的小微金融平台，旨在帮助小微企业实现抱团发展，以整体享受银行的现代化融资、结算、理财、咨询等一揽子服务。在这11家合作社的平台内，轻纺城团队为客户争取了近8亿元的项目授信，强力支持了小微企业的发展。

轻纺城支行配置有团队负责人、客户经理、理财经理、售后服务经理、服务主任等共计15人，分前、中、后三个层次全方位服务小微客户的不同需求。

### **民生银行小微金融**



## 助力石家庄服装业

服装业是与百姓生活密切相关的行业，聚集了众多颇具特色的小微商户。河北省纺织与服装行业协会由原河北省纺织行业协会与省服装行业协会合并而来，其中有许多会员商户得到了中国民生银行石家庄分行的支持，除了提供资金支持之外，民生银行石家庄分行还为小微企业解决实际结算过程中的种种问题，让复杂的商户结算变成如同刷卡消费般简便易行。

银行客户经理回访的时候了解到，河北省纺织与服装行业协会的商户王先生，因为结算不便，客户总是赊账，资金周转慢，“有的客户是一个月结一次账，但即使过了结账的时间，到我这儿再拿货的时候，又以附近银行太少，没预约、排队难等借口，赖着不付。虽然装了银行的刷卡机，但是只能刷本行卡，依然不能根本地解决问题。”于是，客户经理详细介绍了民生银行根据小微企业的实际结算特点，创新推出的基于电话支付平台的“乐收银”，它集银行卡查询、转账、付款、自助缴费等多项功能于一身，就像一个小的银行终端，使商户足不出户，就能办理大多数的银行业务，极大地节省了商户结算的时间成本和财务成本。

王先生对民生银行“乐收银”非常感兴趣，第二天就使用上了这种量身定制的刷卡机。现在已经使用了7个月，“民生银行真是为客户着想，刷卡手续费低，回款还免费，极大地提高了资金的使用效率”。更令王先生没有想到的是，原来通过乐收银刷卡，还可以为其积累积分，抵扣贷款利息，积累银行信用，申请流水贷款。

宋先生每周都会给固定的上下游打款，但是由于他工作繁忙，常年奔波于外地。即使办理了U宝，如果没有电话或者网络，也不能实现及时给上下游汇款。民生银行的短信付款功能，为客户解决了烦忧，只需一次账户管理，客户即可通



过手机直接向上下游付款，保障了客户之间的交易信用，使客户的生意变得更轻松了。

民生银行石家庄分行企业五部支行为广大的小微企业提供了包括贷款、行业咨询、结算、理财规划等在内的综合金融服务，赢得了广大商户，尤其是服装服饰行业商户的由衷认可。

**互助合作基金：**企业发展的金丝线宁波某服饰销售公司位于宁波市海曙区科技工业园，为宁波海曙区商会成员，是集设计、生产、销售为一体，外贸内销并举的专业性服饰生产企业，品牌美誉度高，产品质量过硬，拥有熟练生产人员、先进生产配备及辅助设施。

2008 年以来，全球金融危机导致国内外经济局势不稳定，该服饰公司所处的市场环境恶化，再加上国内人力、原材料等成本不断上涨，都给公司的发展壮大带来了严峻挑战，可是，由于缺乏抵押物，公司想在这个时候融资变得极其困难，如何破解这个融资瓶颈成为公司亟待解决的难题。

2012 年 6 月，由民生银行宁波海曙支行牵头组织，成立了海曙区中小微企业共同基金，为有融资需求的海曙区工商联(商会)成员提供信用贷款项目。有了互助合作基金这样一个融资平台，民生银行为企业顺利发展运营编织出最美的金丝线。总结经验，我们认为，在解决小微企业融资难的问题 方面，互助合作基金的形式主要具有以下几项优势：

**解决了公司缺乏抵押物的难题**

由于公司大型固定资产少、流动资产变化快、无形资产难以量化、厂房设备不足以作为贷款抵押物等问题，融资通常遭遇被银行等金融机构拒之门外的现象。而民生银行的互助合作基金项目，不需要提供抵押物，只需缴纳一定额度的



保证金，并凭借互助合作基金内成员的担保，便可申请获得贷款资金，弥补了公司因缺乏抵押物而错失贷款的损失。

#### 解决企业融资担保问题

由于受到 2008 年金融危机的持续性影响，导致江浙地区大批量的中小规模企业资金链断裂，最终酿成倒闭破产的惨剧，这也直接影响到企业如何、寻找优质、稳健、可靠的第三方担保。互助合作基金的出现，从源头上对该问题进行梳理，海曙工商联共同基金由政府牵头和推荐，所参与的企业有一定的资质和实力，且抵御风险的能力要远高于传统的联保和互保。

#### 便利公司贷款申请步骤

通常银行的授信手续过于繁琐且申请周期长，企业和银行之间要进行不断地沟通交流，这大大降低了工作效率，不利于服饰生产工程中原材料的供给和资金周转，而民生银行的互助合作基金项目采用“一次性支用、额度内循环使用”的便捷模式，简化了操作流程，放款迅速，解决了公司资金周转的燃眉之急。

#### 降低公司信贷成本

相较于普通联保，互助合作基金只需要基金成员承担有限责任，即所支付的保证金金额，而可授信金额却是所缴纳保证金金额的 5 倍，大大降低了信贷成本。出于操作考虑，公司将民生银行定为主结算行，办理了资金归集，进一步得到利率降低的优惠政策。

#### 搭建成员间的沟通桥梁

民生银行不但为企业间提供了融资平台，后续的基金合作社的成立，促进了本公司与上下游企业间的联系，加大了工商联企业之间的交流，促进了商圈的交流，给予企业新的发展路线，同时可以合理地运用工商联中的平台资源，更加明



确地了解企业的发展趋势和会员间的交流理解及海曙区未来的金融形势等，减少了本公司在未来道路上走弯路的尴尬局面。

### 互助合作基金造就共赢

从最初开始的海曙工商联通知公司有这个银行产品时所产生的无所谓情绪，到如今韵银企双方走上相互信赖、相互提升的这条路，是什么改变了我们的主意？

当一开始我们通过工商联传达的信息了解了该产品的情况时，感到并不是十分有兴趣，直到后来海曙支行的客户经理的一通电话和登门拜访，让我们深深认识到了互助合作基金所带来的益处。

通过和客户经理之间不断耐心地探讨，民生银行员工的高素质和专业化，给公司管理层留下了深刻的印象。如果依照现状发展，今年我公司是可以很平稳地度过，但谁都无法知晓的整体大环境状况，若不壮大，企业必将会被发展洪流所淹没。而企业若想壮大，必然需要银行的帮助，是客户经理的专业分析让我看清了这个问题，而互助合作基金正好给公司提供了这个平台。也许该笔款项数额不能完全满足企业发展的需要，但其及时性恰好让公司和新的上游企业有了合作，为企业今后的发展奠定了基础。互助合作基金更重要的，是给公司带来了全方位的银行服务。本来公司的所有直营门店安装的都是另一家银行的 POS 机，一直承担着相对较高的手续费，由于互助合作基金的渗透所产生的各项优惠措施，民生银行的 EPOS 机不但在财务成本上减少了开支，配合资金归集业务，给公司管理者提供更有效、更方便的财务管理方法，使得公司的财务成本逐步降低：民生银行提供的薪资理财卡业务及企业财务室业务，也方便了对员工工资的统一化管理，满足了员工对其自身理财、转账等多方面的需要；民生银行还根据公司



的经营特点，一企一策特定设置配套产品，加快了整条供应链的流动速度，也使得公司不用再为迟到的账款而烦恼、不用再为缺乏资金订货而着急。

如今，公司已经成为了民生银行的主办行客户，互助合作基金就像一剂润滑油，注入了公司各个运作的“零部件”，让其重新顺畅运行，互助合作基金就像点缀在服饰上的金丝线，为公司的发展蓝图增添了最美丽的华彩。



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：010-68946790

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