



投资者

总第 121 期

2011 年 8 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

一、经营动态	2
1、我行小微金融 2.0 新闻发布会在广州成功举行	2
2、我行创新推出网银跨行资金自动归集功能	2
3、我行成功开发客户风险数据质量控制系统	2
4、电子银行部电话交叉销售信用卡客户成效初显	2
5、能源金融事业部积极发展民企金融管家服务	3
6、我行成功中标中国出口信用保险公司托管业务	3
7、我行中小企业贷款余额突破 900 亿元	4
8、我行网上理财突破 2500 亿	4
二、荣誉奖项	4
1、我行荣获“2011 金盾奖—中国上市公司最佳信息披露奖”	4
三、媒体关注	4
1、民生银行董事长谈小微企业金融服务:信贷风险可控	5
2、洪崎: 服务民企是民生的独特价值	6

一、经营动态

1、我行小微金融 2.0 新闻发布会在广州成功举行

6月27日，我行在广州召开中国民生银行小微金融贷款突破2000亿元暨小微金融2.0新闻发布会，宣布商贷通余额突破2000亿元，同时以“与小微企业共成长”为主题，正式发布小微金融2.0升级版。小微金融2.0版的成功推出，标志着我国金融“微”时代将向更纵深的方向发展。小微金融升级版的理念获得了政府、商界、媒体的高度认可，为我行小微金融的发展营造了良好的外部环境，必将推动我行实现小微金融的大跨越、大发展。

2、我行创新推出网银跨行资金自动归集功能

近期，我行创新开发的网上银行跨行资金自动归集功能在商户版网银、个人网银贵宾版和企业网银中成功上线。通过我行网上银行，客户可自行设置跨行资金归集条件，将他行账户资金归集至我行账户。网银跨行资金自动归集功能融合了网银互联、授权账户、预约转账等业务特点，为客户提供多模式、多周期自动资金归集管理服务。个人网银提供保底归集、定额归集、全额归集、有条件全额归集四种模式的服务；企业网银则提供部分归集、全部归集、定额归集三种模式的服务；归集周期可选择性强，包括按日、按周、按月、按自由约定间隔日四种。客户可根据自己的需要和资金情况灵活设置归集模式和周期，方便快捷进行资金管理。网上银行跨行资金自动归集功能提供“跨行”、“自动”和“大额”等特色服务，且具有实时到账、一次签约长期受益等优势，目前暂免收手续费。

3、我行成功开发客户风险数据质量控制系统

近日，我行客户风险数据质量控制系统圆满完成系统开发、用户测试和上线培训等各项工作，7月份正式开始试运行。该系统核心功能主要包括数据修改与补录、自动数据校验、数据质量控制流程和数据质量考评等。通过系统控制手段理顺了全行数据采集、更新、审核、上报工作流程，具有功能全面、操作简便等突出优势，从根本上解决了我行现有系统数据采集和质量控制方面的功能缺陷，将极大地提高客户风险信息报送的自动化水平，全面提升我行客户风险数据报送的质量和效率。

4、电子银行部电话交叉销售信用卡客户成效初显

电子银行部发挥电话外拨渠道优势，积极整合分行 95568 资源，推动分行开展“借贷关联”电话交叉营销项目试点，通过有针对性地向我行存量标准白金、金卡信用卡客户电话推介网上理财、“snoopy 联名卡”、基金等金融产品和优惠措施，引导客户办理借记卡和借贷关联，取得了良好成效。截至 6 月 30 日，全行已有 21 家分行参与该项目，累计联络客户 13.5 万人，新开借记卡 5627 户，开户率突破 4%，成为目前我行系统内成功率最高的电话营销项目，办理借贷关联 5227 户，借贷关联率达 93%，新开卡客户中办理 U 宝的网银客户达 2783 名，U 宝交叉销售比率近 50%，同时该客户群金融资产自然增长 1.43 亿元。

5、能源金融事业部积极发展民企金融管家服务

能源金融事业部积极发展民企金融管家服务，成功完成伊东投资集团 25 亿元并购贷款项目。伊东煤炭集团有限责任公司是我行民企金融管家目标客户，能源金融事业部紧抓内蒙古煤炭资源整合先机，组建民企金融管家团队，全方位多层次营销。总分部联动组织营销，设计方案，协调放款，通过并购贷款、上市直通车、上市财务顾问等多业务产品，为企业提供融资便利，优化资产结构，全力助推企业发展。

6、我行成功中标中国出口信用保险公司托管业务

7 月 19 日，我行收到中国出口信用保险公司的通知，成功中标中国信保“境内投资资产托管行”采购项目。此次项目的成功是我行资产托管业务发展过程中的又一个里程碑，不仅是我行系统内第一单保险资金全托管业务，而且也是国内股份制银行首单大型保险公司的全资金托管业务，综合效益十分显著。

中国信保是我国唯一承办出口信用保险业务的政策性保险公司，具有很强的垄断优势。截止 2010 年底，中国信保累计支持的国内外贸易和投资的规模约 4880 亿美元，带动银行为出口企业融资超过 7500 亿元人民币。本次成功中标中国信保资产托管业务，进一步树立了我行保险资金托管业务在股份制银行中的领先优势，不仅将为我行新增保险资金托管规模和存款沉淀，而且也后续保险资金全托管业务的拓展积累了宝贵经验和成功案例，我行将在原有的以保险代理为主的银保合作模式基础上引入“托管+代销”的行业主流模式。同时，以资产托管业务为切入点，将进一步加深我行与中国信保的相互了解，为今后双方在贸易融资、资金结算、同业业务以及客户资源共享等各方面的深入合作奠定良好基础。

7、我行中小企业贷款余额突破 900 亿元

在本年度贷款资源从紧的宏观经济环境下，我行各经营机构克服困难，遵照执行“以存定贷、均衡投放”的基本原则，实现了贷款业务的稳健增长。截至 6 月 23 日，我行中小企业贷款余额顺利突破 900 亿元，较年初新增 107 亿元，为中小条线下半年的持续发展奠定了坚实的基础。在资产业务规模稳健增长的同时，全行中小企业贷款实现了较高的收益水平及较好的资产质量。

8、我行网上理财突破 2500 亿

近年来，我行高度重视网上理财业务的推广销售，通过优化购买流程、开展客户回馈活动、加强客户宣传等措施大力引导客户通过网上银行进行投资理财，享受我行低风险、便捷低碳的绿色金融服务，取得了良好成效。今年，我行网上理财客户群体不断扩大，从年初的 9 万户发展到目前的 25 万户，客户数的快速增长带动了销售额的大幅飙升，7 月初，我行网银渠道理财销售额突破了 2500 亿；与去年同期相比，网银渠道理财销售量也大幅增长，网上银行已成为客户购买理财产品的主要渠道。

二、荣誉奖项

1、我行荣获“2011 金盾奖—中国上市公司最佳信息披露奖”

7 月 9 日，在《华夏时报》、北京大学中国企业法律风险管理研究中心主办的“2011 中国上市公司风险管理高峰论坛”上，我行荣获“2011 金盾奖—中国上市公司最佳信息披露奖”。本次评选活动从 2011 年年初开始，历时半年多。金盾奖的评选活动在遵循价值管理与风险管理对应原则的基础上，按照一定的测评标准，由评选组对进入评价范围的上市公司进行了行业、领域区分，并提取了公司所处的行业与区域里所有上市公司的相关数据，从中选取出高于行业和区域平均水平的上市公司，作为数据采集对象，并对这些公司进行相对全面的风险管理状况分析，随后将入围的公司进行媒体公示和公众质询，并经过专家评审会的讨论最终产生获奖名单。

三、媒体关注

1、民生银行董事长谈小微企业金融服务:信贷风险可控

2011-07-07 新华网 刘诗平、王文帅

如何为小微企业提供好金融服务，银行界在积极探索。作为国内最大的小微企业信贷机构之一，中国民生银行自2009年2月推出“商贷通”以来，这一专门面向小微企业的贷款产品余额已突破2000亿元，累计放款额超过3500亿元，发展小微客户30万户，贷款不良率不到千分之一。

围绕“降成本、控风险、增收益”三大关键词，民生银行董事长董文标向记者阐述了在小微企业金融服务实践中总结的“破解之道”。

“软投入”：转变传统的成本观念

“小微企业融资难，银行的确应该反省。”董文标说。

一般观点认为，小微企业贷款金额小、笔数多、客户分散，与银行其他业务往来较少，服务小微企业与服务大公司客户相比成本高、产出低，对银行而言不划算。

董文标指出，服务小微企业，银行需要转变传统的成本观念。小微企业金融业务须“批发做”，从而降低成本和风险概率。

“‘批发’并不限于贷款。客户迎进门后，还有结算服务、财富管理、交叉销售等批量开发的资源，可将初始的营销服务成本进行分摊和递延。批发做可降低单笔作业成本，并带来快速的规模增长。”董文标说。

日前，民生银行正式推出了小微金融提升版，从单纯的小微企业贷款产品“商贷通”扩展到包括乐收银、商票通、商户版网银在内的全面小微企业金融服务。董文标认为，小微企业金融服务应采用适合小微客户的服务模式，而不是照搬大公司客户那一套。

董文标说，除了转变观念，银行更要为服务小微企业做足功课。如加强市场规划、设计特色产品、梳理结算流程、改变用工模式。这些“投入”实际上更多的是转变理念、改变方法、完善流程，是“软投入”，并不会真正增加很多财务成本。

“大数法则”：小微企业信贷风险可控

出于对风险的担忧，一些银行在服务小微企业时，直接借用或套用公司信贷方面的理念、技术、产品和方式。如要求有规范的财务报表、几年完整的纳税记录、提供房产做抵押等。

而对客户关心的“效率”“抵押率”等反映冷漠。

对此，董文标说，小微企业服务的风险并不比大公司客户更大。小微企业融资额小，即使出现无力偿还情形，损失也远小于大公司客户。况且小微企业贷款普遍提供强担保，并且借款人负有无限责任。

“埋怨小微企业信息不透明，多半是小微企业客户有的信息银行不予采信，而抓住没有、或不易提供的信息不放。”董文标说，银行服务小微企业必然存在风险，但应客观看待。小微企业从事的行业多为关系国计民生、百姓生活的大众行业。相较于大公司，小微企业的行业风险并不高。

“此外，小微企业所属行业众多，通过合理的行业及行业链条下不同环节的布局，可将行业风险的上限锁定在银行能够接受的范围内。”董文标说。

董文标认为，观察小微企业须用“大数法则”，通过持续提高收益实现对风险的覆盖，是破解小微企业金融服务困惑的上好选择。

“综合开发”：持续提高收益覆盖风险

董文标说，由于小微企业地域分散，涉及成百上千行业，须将小微企业作为一个集合，找寻规律，摸索方法，在实践中确定适合小微企业特征的服务模式。针对其特点制定适合的产品和服务，防范和控制各类业务风险，坚持以大数法则为指导。规划先行，优选目标群体客户，进行合理的行业布局，从而将风险发生概率和损失控制在较低水平。

董文标说，小微企业单体风险损失小，整体风险发生概率与大公司客户相比也并不高，只要转变观念，找出适合小微企业特点的业务模式。如规划先行、批量营销、标准作业、大数法则、综合开发等，小微业务的风险和成本会显著降低，收益则可持续提升，覆盖风险。

“就小微企业服务而言，小而近的收益是利息收入，但这只是一小部分；大而远的收益在于综合开发，深耕客户，提供理财、结算等金融服务。”董文标说。

2、洪崎：服务民企是民生的独特价值

2011-07-27 《21世纪经济报道》 赵萍 李振华

洪崎，这位在金融危机期间“临危”受命的民生银行行长，上任两年来，带来了民生银行怎样的改变？

1957 年出生的洪崎，早年曾在央行工作，后历任中国人民大学证券研究所副所长，交通银行北海分行党组书记、行长，1996 年民生银行成立之后先后担任民生银行总行营业部主任、北京管理部总经理，民生银行副行长、常务副行长、执行董事。2009 年 3 月，洪崎正式出任民生银行行长。

两年来，民生银行的各项指标持续优化。一季报显示，今年 1-3 月，民生银行实现净利润 62.10 亿元，较上年同期增长 45.47%；实现营业收入 171.57 亿元，同比增长 38.60%。其中，净利息收入 134.04 亿元；净非利息收入 37.53 亿元，占营业收入比重为 21.87%。

截至 3 月末，民生银行总资产已突破 2 万亿元，并保持不良贷款的持续“双降”。民生银行 3 月末的不良贷款率为 0.66%，拨备覆盖率超过 300%。不久前，民生银行着力打造的“商贷通”贷款余额突破 2000 亿元。

然而，伴随业务快速发展而来的，是资本充足率的持续下降，年初的“再融资”门，让这家民营背景的银行格外引人眼球。但后来民生银行顺应“民意”修改了再融资方案后，又赚到不少投资者的好评。

洪崎称，这几年的发展，民生银行追求“规模中速、利润高速”，强调发展的品质而非速度，把效益和特色先做起来，也符合“特色银行、效益银行”的定位。

短期两难，长期看好

《21 世纪》：作为一位银行家，对于我国目前的经济走势，以及国内外的金融发展形势，你有怎样的判断？

洪崎：我国用 30 年走过了发达国家上百年的历史，是第二产业起了主导作用。这三十年，一个靠投资，一个靠出口，两个轮子带动中国经济高速增长。然而目前，约束型的因素越来越多，资源约束、土地成本上升、劳动力成本上升，各种要素的成本都在上升，各种约束条件使我国经济完全靠投资驱动的模式已经到了一个转折点。此外，国际市场贸易摩擦等问题频发，完全靠出口不能满足中国的经济增长需求，我们需要从内需上寻找突破点。

从中期趋势看，我对中国经济发展很有信心，中国经济的基本面还是不错的，城市化中期还有驱动要素存在，工业化中后期也仍有机遇。但短期看，在货币政策上有些复杂性，首要问题是 2008 年下半年到 2009 年的金融危机期间，货币量的天量投放，加上现阶段外汇储备高速增长，都导致物价上涨，还需要一定时间货币才能真正进入实体经济，所以短期来看，通货膨胀和经济增长是一对矛盾体，这对矛盾解决起来还是要小心谨慎。

《21 世纪》：对于我国现阶段出现的通货膨胀，你怎么看？

洪崎：去年开始，央行已连续十二次上调存准率，利率只提高四次，目前存准率已经到了 21.5%，基本上触到天花板。总体来看，货币存量还是充裕的，但从银行角度看，因为资金分布结构不均衡，有些商业银行的可贷资金很紧，有些大行的资金又较充裕，因此是结构性问题造成了一些银行内部流动性出现问题。

有些专家说要提高利率，但国际市场上利率都很低，进一步提高我国的利率会造成外资流入套利，一方面外汇储备的压力将进一步增大，另一方面，资金流入又会造成人民币的投放增加，形成恶性循环。所以既要抑制通货膨胀、解决流动性过剩的问题，又要保持适度的经济增长，就形成了一种矛盾。

因此大家看到经济增长颓势的苗头已经显现，而目前可用的货币政策不太多，但又必须坚持下去，只能在产业上、在鼓励中小企业发展等方面，出台相应的刺激经济增长的结构化政策，来弥补宏观政策对抑制通货膨胀产生的负面作用。从短期来看，确实处在两难的境地，但是长期来看基本面仍处于增长趋势。

《21 世纪》：有观点认为央行的货币政策过紧，尤其是房地产业一直盼望货币政策放宽。但有专家在微博中说，货币政策会持续紧下去。对此你怎么看？如果真的这样，会对各银行之间的结构甚至生态产生怎样的影响？是否会造成大银行更强，小银行更弱？

洪崎：目前的确各家银行吸收存款的力度比较大，一个是为了解决流动性问题，一个是为了保持正常的贷款额度。但我个人判断不会出现大银行过强、小银行更弱的趋势。货币紧缩政策的情况也不会那么严重，目前是个过渡阶段，之前天量的投放需要通过价格等工具慢慢释放，市场需要一个消化过程，但这个过程会过去，通货膨胀也将逐步得到缓解，最终达到一个稳健的、回归常态的货币政策。这个阶段不会需要很长时间，因为造成这个货币现象的原因本身就是一个短期行为，大概一年左右的时间就能逐步降下来，回归到正常状态。

对于房地产市场当年的井喷，一方面是货币太多，二是城镇化过快，三是金融资产不够丰富，投资领域单一，所以资金都集中到房地产行业，因此，只要政策一放松，房地产立刻就会反弹。

小微业务矩阵式布局

目前是个过渡阶段，之前天量的投放需要通过价格等工具慢慢释放，市场需要一个消化过程。

与其它五个事业部完全独立、完全垂直的管理制度不一样，小微业务采取的是矩阵式的管理模式。

《21 世纪》：民生银行为何会提出“民营企业、小微企业、高端客户”的战略定位，基本规划是怎样的？

洪崎：国务院当初批设民生银行的初衷就是让我们为民营企业服务的，这是她作为民营企业银行与生俱来的使命，商业银行已经这么多家，我们来到这个世上就要有自己存在的理由，要有独特价值，所以服务于民营企业是我们的天职。

其次，大企业和中小企业是各家银行的服务对象，竞争很激烈，但对于真正的小微企业，例如总贷款在 500 万以下的，全国性的大银行对此介入不多，或是没有作为重点战略对象，只是一些城商行、农商行、小额贷款公司以及民间借贷在做，市场较为空白。

整个银行体系来做小微企业，在国际上也有成功经验，如美国的富国银行，金融危机爆发后才显露出来，（它）收购美联银行后排名第四位；泰华农民银行在泰国也排在第四，虽然规模不大，但效益很好、管理也很好；还有印度尼西亚、新加坡的一些银行都在服务小微企业方面做得很成功，效益很好，客户稳定。尤其在出现大的经济周期时，往往这些银行更稳定。

以泰华农民银行为例，在 1997 年前该行也是做大中型企业贷款的，1997 年亚洲金融危机时，差点倒闭，不良率 40% 多，之后转做中小、小微企业，转型后效果非常好。

《21 世纪》：这几家银行的模式有哪些差异？

洪崎：印度尼西亚、新加坡的一些银行是真正着眼特别小的小企业，大概资产 10 万美元以下的小微企业，也做中小企业。虽然具体做法各有千秋，但原则都是一致的，一是价格一定要覆盖风险和成本；二是提供全面金融服务，提高综合收益；三是以信贷工厂的运营模式控制风险和成本。

《21 世纪》：风险定价有什么学问？

洪崎：定价主要由小微企业资金供求关系和银行提供服务品质两大因素决定，当然也与同业竞争有较大关系。这就要求银行一方面控制好成本，另一方面提高服务品质，以使其在目标客户服务的竞争中占有定价优势。

《21 世纪》：民生银行日前公布“商贷通”余额突破 2000 亿元，还同时发布了小微金融 2.0 升级版。针对小微板块，民生银行是怎么布局的？是否也采用了事业部制？

洪崎：我们对所有的业务强调专营专业，做事业部改革的时候把所有支行的的大客户业务划到分行和总行，我们所有的支行只做零售和小微，及一些负债业务的服务，实际上已经是专营和专业的做法，只有这样才能在风险管理、成本控制以及综合服务、贷后管理上形成一体化的体系，因为其商业模式和状态和大企业、中小企业完全不同。

《21 世纪》：在组织架构和部门的设置上是不是也实行垂直管理？考核和薪酬又是如何管理的？

洪崎：我们有专门针对小微企业的一套完整政策和管理体系，支行是销售端，风险管理、资源配置、考核办法和政策制定归总行，与其它五个事业部完全独立、完全垂直的管理制度不一样，小微我们采取的是矩阵式的管理模式。

之所以不采用事业部方式，因为全国 500 多家支行如果全部用事业部制来管理，我感觉系统和管理能力目前还不能很好地支持，何况中国各个地区的差异很大，每个地域市场的情况都不一样，企业需求、企业类型、员工的行为等千差万别，所以要根据地方特点因地制宜，而不能统一用一种模型去套用。总行只要负责出台大的政策和原则就可以了，分行根据各地特点去执行。

《21 世纪》：民生银行的小微业务放在零售部还是公司部？

洪崎：小微业务放在大零售板块，因为小微企业放在大的公司板块里是最不起眼、最费劲的业务，但是放在零售板块就变成最好的零售业务，会被当成最挣钱的业务来做，也利于激发员工的积极性。再加上小微企业的企业主大都是企业和个人不分家，作为公司业务贷款承担有限责任，但作为零售业务则承担无限责任，也有利于风险的控制。

私人银行制度平台搭建

有些第三方理财做私人银行，单点单面，也能体现专业性，所以也不排除和他们合作的可能，只要有利益就可以合作。

《21 世纪》：听闻民生银行的金融市场部或被拆分，是这样的吗？

洪崎：不是拆分，而是做了一些调整。原来金融市场部自营业务比较多，因为有利润考核指标的压力，所以会把注意力更多地放在销售上，现在要把它打成一个公共平台，这样理财产品就能更好地结合客户需求，金融市场部就可以把注意力集中在如何为客户提供更多的、更好的金融产品和服务上来，这样，他们考虑的重点不是自己如何挣钱，而是如何为客户挣更多的钱、创造更大价值的问题。例如一个产品并不是很挣钱，但是客户有需求，我们

也会考虑配套提供，这样就会提高客户满意度、忠诚度，一个是长期效益，一个是短期效益。

《21 世纪》：民生银行董事长曾在微博中称，要把私人银行打造成“三大支柱”之一，请问对此有何具体的执行措施？

洪崎：我们把私人银行定位在零售高端，也是财富管理的高端，下游还有理财产品可以涵盖，主要根据门槛金额来划分，服务形式也是不同的。目前，我们私人银行业务服务的很多都是与我们有业务往来的民营企业、中小企业和部分小微企业的企业主及高管人员，对他们采用交叉销售，既给他们做公司业务，也做个人业务，成本最小化，综合效益最大化。

《21 世纪》：民生私人银行的整体架构是怎样组成的？如何进行销售？

洪崎：私人银行的销售和服务都是一对一的，客户经理一对一地为客户进行“金融管家”式的一揽子服务，包括基础性的常规零售服务，也包括根据客户需求定制的个性化服务。每一个客户都有不同的需求偏好，我们会帮他做财务规划，然后根据客户的需求来设计产品，或者在金融市场上采购适合和满足他们需求的产品。客户经理队伍在分行，总行对其也是矩阵式的管理形式，总行出政策、出产品、通过统一的管理系统，满足各地不同的需求。

《21 世纪》：民生私人银行的服务平台是由金融市场部提供的吗？

洪崎：不一定。平台由私人银行部整合资源自己搭建，金融市场部也算是一种内部平台资源，外部还有其他合作单位的平台，例如 PE、信托等，同时也还可以借助投行部的平台，如果客户有消费贷款的需求，就可以借助零售部的平台，还有些其他需求，比如客户需要商务机、游艇，交通金融事业部和民生金融租赁公司就能提供一些帮助。因此，这些平台都不是独立的，平台之间由效益和制度固定化，总体来说，就是以客户为中心，对产品中心提出需求，在行内行外采购，像物流一样设计和提供客户所需要的服务。这种平台完全是制度性的搭建，不是具体形式上的搭建。

《21 世纪》：民生对于私人银行的打造，将来的政策和资源会不会有所倾斜？

洪崎：我们的服务是分层的，而私人银行是最高端的零售，一定会优先于其他。

《21 世纪》：但是我们发现，在很多银行，私人银行的客户都是银行最重要的客户，私人银行部想要，但其他部门如零售部等不配合，不给他客户，成为银行在内部分工和利益分配上的一个难点。请问类似的问题在民生银行发生过吗？如何处理？

洪崎：我们用制度安排，双向计价。我们的销售和服务都是落地的，例如分行负责中小企业客户，也有自己的私人银行团队，所有的收入都是自己的，但私人银行部同时也对分行

此项业务进行整体考核，业绩也要归属到私人银行部，这就是我们采用的双向计价的策略。

《21 世纪》：目前，民生私人银行能提供哪些产品？

洪崎：私人银行的产品不是一定的，客户需要什么我们就提供什么，金融管家是一揽子的，但主打还是理财产品，因为中国的私人银行客户不同于外国私人银行客户，外国的传统富豪是把财富交给银行打理，银行负责保值，而他自己去享受生活，而中国目前的私人银行客户主要还是希望自己的资产能有所增值，所以我们目前还是以提供理财服务为主。

《21 世纪》：除了与其他银行、券商，信托等机构合作外，民生会考虑和独立的第三方理财机构合作做私人银行业务吗？怎样面对这样的竞争？

洪崎：我们有公司业务和其他许多配套的金融服务做平台支持，有我们自己的优势，但其他机构也有他们的专业优势，有些第三方理财做私人银行，单点单面、也能体现专业性，他们一般不会把面做得很大，但效益会很好。所以我们也不排除和他们合作的可能，只要有利益就可以合作。民营企业只是我们私人银行客户中的一部分，是基础客户，等服务体系建成了，其他领域的，例如高端白领、名流、律师等自然会来。

《21 世纪》：民生私人银行客户对资产的平均收益预期大概是多少？

洪崎：私人银行客户的财富增长需求无法说得太细，因为现在商业模式还没有成型。客户自身也许比银行理财更有能力让自己获得更大的收益，所以我们要做的是让客户认为我们为他打造的投资理念、安排的生活方式是正确的，同时尽可能满足他们所有的金融需求，如养老、高档消费、资产增值、保持流动性、风险规避等等，甚至会考虑他的人生哲学、生活目标、以及对生活品质的追求。

然后，我们要根据现有的理财产品以及他预期的现金流状况，为他定制一个生活模式。比如有人希望将来打高尔夫，我们就替他买球杆，安排他去练球；有人希望将来能像贵族一样生活，我们就帮助他养成贵族的生活方式，品红酒、收藏红酒等等；有人希望将来能擅长书法，我们就帮他准备笔墨纸砚、聘请老师，总而言之，帮助客户为他们将来的理想生活做准备。

这里面我们能挖掘的需求就很多，客户也就慢慢地离不开我们的私人银行，而且这是一种长期的行为，短期需要付出多少金钱就不再重要了。只要高端客户满意，佣金也不再是问题，因为我们帮助他算人生的大账，而不是眼前的蝇头小利。

所以，真正私人银行的客户对收益率不敏感，而是对品质生活很敏感，当然，这类客户

的门槛要定得更高一些。一些着眼于年收益率，希望资产保值增值的客户，一般可以划归到理财产品的部分。

寻找综合金融机会

银行的发展可以是多种模式的，有综合性的，也有专业性的，目前我们先把自己擅长的做好，长期来看我们也在寻找机会。

《21 世纪》：提供私人银行及金融理财服务，不能离开金融创新，而综合金融的平台也很重要，民生银行现在有了基金和租赁的平台，对于信托、保险、投行等平台建设什么时候感兴趣？

洪崎：信托平台我们在研究，目前还没有，但市场上有，需要的话可以采购和合作。我个人认为作为一家提供综合金融服务的银行，保险、信托、投行都应该有，可以为客户提供更全面的服务，但银行的发展可以是多种模式的，有综合性的，也有专业性的，目前我们先把自己擅长的做好，长期来看我们也在寻找机会。

《21 世纪》：存准率上调后，银行间利率上升，流动性进一步收紧，对银行的负债业务提出了挑战，民生是如何应对的？

洪崎：两个方面，一是流动性下降会形成银行之间对客户的竞争，银行则应该提高自身的服务水平，不要过于短视，在稳定客户方面下工夫，这是主线，守住阵地就是胜利；二是提供更好的金融产品。

银行做的是长期的事业，不必去抢快。看我们这几年的发展，规模中速、利润高速，我们强调发展品质而非速度，还要保持自身特色，把我们的效益先做起来。这也符合我们定位的“特色银行、效益银行”。

《21 世纪》：对于地方融资平台贷款的坏账问题，你怎么看？这种情况会不会给银行造成很大损失？

洪崎：通过正常渠道应该能慢慢消化，发展过程中解决问题并不难，不要随便就唱衰。高速发展中出现一些问题也有可能，解决问题时把时间拉得稍微长一点，以目前我国银行业的盈利能力和拨备覆盖率，只要假以时日，还是可以把问题解决的，也不会影响银行的发展，不至于对整个经济造成太大的影响。

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