



中国民生银行

CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

投资者

(2014 年第六期 总第 156 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.....	2
■ 我行顺利召开 2013 年年度股东大会.....	2
■ 我行“保本理财产品”成功发行.....	2
■ 我行理财综合能力跃升普益财富排名榜首.....	3
■ 我行家族传承俱乐部成立.....	3
二、荣誉奖项.....	4
■ 我行荣获“年度社会责任最佳民生金融奖”.....	4
■ 我行研究成果荣获“中国银行业发展研究优秀成果评选”一等奖.....	5
三、民生新闻.....	6
■ 民生银行直销银行抢占市场先机 直销客户达 47 万.....	6
■ 民生微信贷“贷”来希望.....	8



一、经营动态

■ 我行顺利召开 2013 年年度股东大会

6月10日，中国民生银行2013年年度股东大会在北京友谊宾馆顺利召开，会议高票通过了《中国民生银行股份有限公司2013年年度报告》、《增补毛晓峰先生为第六届董事会董事》等8项议案。此次股东大会受到股东的广泛关注，合计参会人数超过100人。

为进一步强化同股东之间的交流，副董事长、行长洪崎携董事会秘书万青元、财务总监白丹、资产监控部总经理李子玉、资产负债管理部副总经理殷绪文和财务会计部副总经理李文同投资者就银行的战略转型情况及资产质量等热点问题进行了充分有效的现场沟通。

■ 我行“保本理财产品”成功发行

经过历时3个月左右时间的准备，在总行多个相关部门的大力支持及共同努力下，由总行资产管理部牵头创新研发的我行首款“保本型”理财产品终于成功面世。该“保本型”理财产品的推出，填补了我行理财产品线在“保本产品”领域的空白，在应对日益激烈的客户竞争、客户金融资产竞争、客户存款竞争等方面均具有极其重要的战略意义。

我行6月18日推出的首款非凡资产管理保本型理财产品为期限2个月的理财产品在部分分行对公渠道试发，在短短的1.5天的销售期内，该产品受到热捧，成功募集资金6.3亿元人民币。

我行本次研发的“非凡资产管理安赢系列保本浮动收益型理财产品”具有如下特点：一是银行信用为基础，100%保证理财本金安全；二是客户可通过柜台、网银、手机银行等多个行内渠道购买，方便快捷；三是产品期限方面会分35天、



2个月、3个月（或有）等多个期限，客户可根据资金使用需要选择不同期限产品。

■ 我行理财综合能力跃升普益财富排名榜首

2014年我行理财业务继续保持快速发展势头。据普益财富最新发布的银行理财报告显示，2014年一季度，我行理财综合能力在纳入统计的110家银行中位列第一。具体来看，本季度我行的分类指标测度中，各单项能力排名均名列前茅。其中，收益能力位居第3位，风险控制能力位居第4位，评估问卷得分位居第4位，发行能力位居第9位，最终我行凭借较强的单项能力获得排行榜第一名。

我行理财产品销售规模的增长得益于产品的丰富与创新。为了满足客户多样化的需求，我行创新推出了非凡资产管理“智赢系列”净值型理财、“天溢金系列”T+0理财产品等，其中“智赢系列”净值型理财通过较好的投资运作，为客户实现了年化收益率均值6%以上较高的收益；“天溢金系列”T+0产品更是在短短两个月时间里，实现规模的迅速增长，产品规模突破160亿元，全面提升了民生银行理财业务的市场品牌。

在综合风险控制措施方面，我行理财产品的研发设计、基础资产的审核均需经过行内有评审权的业务条线进行专业的审核，信用类基础资产的审核严格执行监管“表内表外统一标准”的要求，进行逐一过会审核审查；对监管明确限制的商业地产、名单内的政府融资平台、两高一剩等行业一律不予操作；对投资类基础资产的审核，对无明确风控措施或存在较高风险敞口的项目也一律不予受理。我行严格遵守《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》（银监发〔2013〕8号）等各项监管政策要求，全力打造“非凡资产管理”品牌，强化资产管理理念，优化理财业务管理模式，加大理财产品创新，拓展销售渠道，促进理财业务稳健发展。

■ 我行家族传承俱乐部成立



由我行私人银行事业部主办的“家业永续——民生私人银行家族传承俱乐部成立暨首场私人宴会”在北京西钓鱼台国宾馆隆重开幕。活动涵盖了私人银行传承俱乐部启动仪式、主题论坛嘉宾分享等多个环节，全国工商联领导、家族企业代表以及北京地区的30余位家族客户参加了活动。

活动开始，全国工商联副秘书长、中国民营经济研究会常务副会长王忠明、私人银行事业部副总裁李文相继致辞，并提出推动企业可持续发展、保持家族资产基业长青的秘籍及思路。随后私人银行家族传承俱乐部正式成立，仪式上对传承俱乐部的作用、国际及中国家族传承业务现状、我行家族传承业务做了相关介绍，拟通过俱乐部为广大私人银行客户提供一个家族传承、二代培养和企业治理的交流平台，建立起家族和企业财富管理和传承理念，帮助客户做好传承规划和全球资产配置。论坛环节邀请家族传承的代表史女士、岳先生谈了对家族传承的认识和感悟，通过现场交流，促进嘉宾对中国家族传承业务现状有充分的了解，将发扬企业家精神、传承财富诠释的更为精彩。

私人银行事业部将通过传承俱乐部平台，用专业的服务为中国家族企业在财富的传承、企业的传承和精神的传承中发挥专业金融机构的应有作用。发挥集家族基金、海外信托、大额保单等家族财富管理为一体的“家族办公室”服务功能，通过设立家族基金，为家族企业的产业集团创造新的发展空间，保证财富的有效传承。通过设立海外信托，实现财产隔离，保证财产的高度私密性，为家族财富的传承打造堡垒，防御风险。以全权委托资产管理的形式，定期实现客户的投资目标。

二、荣誉奖项

■ 我行荣获“年度社会责任最佳民生金融奖”

6月26日，我行出席由中国银行业协会主办的“2013年度中国银行业社会责任报告发布暨社会责任工作表彰会”。在“中国银行业社会责任工作评比”活动



中，由于我行在围绕民生需求创新金融实践、推动企业战略与社会责任相结合发展等方面贡献突出，获评“年度社会责任最佳民生金融奖”。同时，我行“中华红丝带基金艾滋病防治项目”被评为“年度公益慈善优秀项目”，中国民生银行吉林分行营业部获评“年度最佳社会责任特殊贡献网点奖”。

本届大会作为中国银行业社会责任年度工作的重要展示活动，受到了社会各界高度关注。来自中国银监会、国家发改委、中国残疾人联合会、中国消费者协会等单位的领导、专家、学者，来自各会员单位的代表和公益慈善项目受助单位代表，以及媒体代表近 420 余人参加了会议。

我行作为中国银行业社会责任事业的重要推动者，通过创新社会责任的理念、方法、载体和机制，树立了多项行业标杆。2013 年我行开始实施社会责任万里行项目，在贵州、云南开展“美丽乡村—古村落保护行动”公益活动，为新疆阿勒泰地区牧民集中安装太阳能家用发电设备，组织全行员工为西藏先天性心脏病患儿免费救治项目捐款，在促进贫困地区发展、支持教育、科研、卫生、文化公益事业等方面均做出了突出成绩。

■ 我行研究成果荣获“中国银行业发展研究优秀成果评选”一等奖

6 月 30 日，《中国银行业发展报告（2014）》发布会暨“中国银行业发展研究优秀成果评选（2014）”表彰会在北京隆重举行，监管部门负责人、银行业协会领导、业内外专家学者、获奖单位代表、主流新闻媒体代表近 200 人参加了会议。会议发布了《中国银行业发展报告（2014）》，揭晓了“中国银行业发展研究优秀成果评选（2014）”结果并进行颁奖。

我行发展规划部研究团队参与撰写发展报告第 5 章，获得了专家的一致好评。在本次研究成果的评选中，我行获得一等奖 1 项、二等奖 3 项、三等奖 1 项、优秀奖 2 项以及组织奖的亮丽成绩，其中由发展规划部龚志坚总经理主持撰写的《中小金融机构战略联盟合作领域及实施路径研究》荣获一等奖。我行是唯一一家获得一等奖的股份制商业银行。



《中国银行业发展报告（2014）》由银行业协会统筹，联合 20 多家金融机构参与撰写。报告系统梳理银行业年度运行特点，并对发展趋势进行展望，是一本全面展示中国银行业改革发展成就的大型报告，得到了行业内外的广泛关注。发展规划部研究团队是第二年参与报告撰写，与协会及兄弟行开展深入合作，研究能力得到了协会领导和业内专家的一致认可。在此过程中，研究团队既了解了最新行业发展动态，也有效提升了研究能力。

“中国银行业发展研究优秀成果评选”是每年业内各机构研究实力和成果的一次集中全面展示。龚志坚总经理应邀作为获奖代表在颁奖会上发言。

三、民生新闻

■ 民生银行直销银行抢占市场先机 直销客户达 47 万

2014 年 6 月 5 日 来源：新华网重庆频道

新华网重庆频道 6 月 5 日电 如果说 2013 年是“中国互联网金融元年”，那么进入 2014 年，作为互联网金融持续深化的一种创新尝试，直销银行无疑最具看点。然而，直销银行模式究竟怎样，最终还需接受市场的检验。

记者最新获悉，截至 5 月 31 日，上线才 3 个月的民生直销银行客户总量已达 47 万户，“如意宝”产品申购额超 470 亿元，保有量 141 亿元。东北证券一位银行业研究员分析认为，民生银行在直销银行方面已经抢得市场先机，也增添了其他银行业机构的信心，未来传统银行布局直销银行将渐行渐快。

“从 2 月底正式上线以来，直销银行客户数量迅速增加，特别是行外客户数量增加较快，让我们看到了直销银行良好的发展前景。”民生银行电子银行部总裁任海龙在接受采访时说，直销银行作为民生银行一个独立的经营机构，客户主要通过互联网等远程渠道获取银行产品和服务，由于没有网点经营费用，可以为



客户提供更有竞争力的存贷款价格及更低的手续费率，体现了“让利于民、普惠于民”的经营理念。

任海龙表示，从3个月来的运营情况看，民生银行直销银行首期推出的产品获得较高的市场认可度。其中，“轻松汇”是电子账户出入金的工具，让客户更加方便快捷地划转资金；“如意宝”作为一款理财产品，目前已经取得141亿元的成绩，进一步印证了银行系类货币基金产品的公信力；“随心存”作为一款个人现金管理型智能增值服务产品，让一部分风险能力承受较低的储蓄人群享受到了实惠。

互联网业务最大的特点就是客户体验，而直销银行是一种全新的互联网金融服务，目前国内并无成熟的案例可以照搬。“如意宝实行‘1分钱起投、自动申购、随用随取’，就是为了优化客户体验。”任海龙说，民生银行还专门抽调来自多个部门的业务骨干，成立体验小组，多渠道搜集互联网客户的意见和建议，在操作流程、UI设计、响应速度等方面做出了一系列优化和改进。同时，结合新技术进一步开发建设更好的服务渠道，立足于客户的金融需求，系统性地开发直销银行的金融产品和服务。

“目前来看，直销银行业务品种还较单一。”任海龙表示，接下来民生银行直销银行将加大产品研发力度，陆续推出固定期限的基金产品、保险类理财产品、贵金属、小额贷款等产品，其中贷款类产品为重中之重。

“作为在互联网平台上运行的一种业务模式，确保客户的资金安全，是直销银行的生存之本。”任海龙说，民生银行直销银已经建立了完善的风险管理体系，在充分利用技术手段防范诸如黑客、病毒、入侵等风险的同时，还着力强化业务人员的风险防范意识，力求做到全员防风险。此外，还运用页面提示、短信通知、电话外拨等手段，向客户充分提示业务风险。

谈及未来业务发展，任海龙坦陈，在风风雨雨的互联网金融大潮中，直销银行模式注定会遭遇多方面的挑战，特别是一些优秀的互联网企业或将准予设立单独的银行，他们多年积累的互联网经验、一定数量的客户基础、客户的行为数据、搭建的业务渠道等，无疑将对直销银行模式造成较大压力。“但也要看到，银行



系风险经营能力、金融产品设计能力、监管政策执行能力等将是直销银行的发展优势。”任海龙认为，随着民营银行的开闸，互联网金融领域的参与者将面对统一的“游戏规则”，竞争环境将更加公平。

“我们有理由相信，随着直销银行进一步的发展，以及外部环境的日益成熟，直销银行最终将成为一类独立的银行经营模式，成为独立运营的银行实体。”任海龙说，民生银行直销银行秉承简单的理念，仍将在“存、贷、汇”等方面着力，在自有渠道上丰富产品与服务的同时，加强与互联网平台的合作，推出定制化产品，满足客户需求。

■ 民生微信贷“贷”来希望

---连江团县委金融挂职干部 吴志勇

2014年06月06日 10:47 来源：人民日报

【案例背景】

连江县地处福建省东南沿海、闽江口北岸，连江县拥有得天独厚的海洋资源，物产丰饶，素有“鱼米之乡”的美称。水产总量连续多年名列全省第一、县级全国第二。民生银行福州分行连江支行吴志勇赴连江团县委挂职，将金融工作与共青团的工作紧密结合，在大量实地考察调研基础上，大力推动连江当地农村青年创业“专业贷”--“缙蛭贷”、“海带微贷”、送金融知识下乡、创业培训、农村青年信用示范户建设等方面工作，取得了不俗成绩。

【主要做法】

吴志勇走马上任之初，就与团县委有关人员深入乡村现场走访，了解到缙蛭养殖户季节性购苗需要资金，但农户普遍缺少抵押担保等手段，很难获得银行授信支持。收集到信息后，团县委与支行迅速将调研情况形成报告上报分行。民生支行根据当地农户需求，创新推出基于“微信贷”（“微信贷”的含义：“微”一是产品的目标客户为微型企业；二是目标客户可通过手机向《民生银行商贷通》微信平台申请贷款；“信”为信用无担保；“贷”为贷款业务。即小微企业主通过微信平台，关注民生银行并向民生银行申请的小额无担保信用贷款）大框



架下的“缙蛭贷”。但前期在进行“缙蛭贷”宣传的时候，遭遇到村民的不解与门可罗雀的尴尬，为了让客户更好的接受产品，团县委干部与吴志勇群策群力，通过以下途径为创业青年群众服务：

一、深入村庄,现场办公,实现“在家门口办理业务”

秉承“服务大众，情系民生”的经营理念，为了方便遍布连江县各个村落的创业青年办理业务，吴志勇组织中国民生银行福州连江支行服务青年创业小分队和团县委工作人员到晓澳、中麻、坑园等地现场办公，在村里最热闹的地方架起展架，挂起横幅，通过广播宣传金融知识，同时利用小微移动作业设备快速办理业务，实现现场开卡、办理网银、手机银行等业务，让那些怀揣着创业梦想与激情的青年能够足不出户就办结所有业务。村里的创业青年称赞我们“把银行开到村里来了”

二、明确分工,改进作业流程,实现“3天放款”

民生银行连江支行缙蛭贷团队按分工不同分为拓展组(主要负责市场调研与拓展)、材料组(主要负责客户资料收集与整理)、产品组(主要负责客户金融产品讲解与推广)和放款组(主要负责授信已审批客户的合同签署与授信发放),各组设立牵头人和配合人,确保每日计划目标完成。团队成员不辞辛劳每日加班加点,充分表现了青年人敢于拼搏、积极进取的良好精神。同时由于分工明确,并及时改进流程,放款效率大大提升,真正实现了“3天放款”。如此切实高效的解决了创业青年急需资金购苗的燃眉之急,在当地树立起了良好的形象。

三、名单制销售,银政互动,切实防范风险

在支持农户生产经营的同时,支行通过名单制销售、银政互动等手段,切实防范信贷风险。首先支行通过团县委牵线,由村团支部书记统一推荐养殖户,要求村部现场开出名单,尽可能保证名单真实性,针对名单内客户进行批量开发。对于在接触过程中有疑议的养殖户,民生银行服务青年小分队利用晨夕会时间,讨论“是否可做,推荐多少额度,什么原因”等问题,对客户进行严格筛选。团省委、团市委领导等一行到中麻村缙蛭微信贷现场指导青年小额贷款工作



其次，我行在团县委的协调下迅速与开发地政府取得联系，了解到由于可门港工业区企业将座落在缙蛭养殖所在围堰区，导致部分养殖区将面临拆迁的现状，支行针对该情况及时做出预警，布署具体防控措施，避免了可能产生的风险。

最后，连江支行未来还将围绕总行小区金融战略思考创建社区银行基层团组织、利用卫星航拍模式开展渔业养殖动态监测，对当地蛭养殖业进行规划和信贷投放等一系列新课题，不断将金融创新和青年团建工作推向新的高潮。

【主要成效】

在金融挂职干部的全力推动下，民生银行连江支行有了本地专属的“缙蛭贷”、“海带微贷”，其中“缙蛭贷”获批5000万，“海带微贷”获批10000万。截止3月7日，“缙蛭贷”发放贷款4152万，授信客户达281户，“海带微贷”发放贷款705万，授信客户达73户，其中途中在批客户达211户，预计金额2344万。

除此之外，在实际工作中，民生银行将自身经营管理与团委挂职工作良性融合，互相促进。在挂职干部的带领下，支行开业之初即成立了团支部，并紧紧围绕党政中心工作，将团的工作融入到行内人才培养的总体框架之中，创建了共同成长小组的基层团建模式。该模式以职业生涯规划为切入点，引导具有共同的职业意向的团员青年，遵循自愿原则进行组建。每小组由5—8名成员组成，各组按照民主集中制原则选举一名业务骨干作为组长，组长负责带领小组成员制定工作计划、团队规划、团队纪律的章程，帮助每位组员找到适合自身的职业通道，带领成员共同成长。目前，支行已成立小微新军1队、小微新军2队、零售1队、零售2队4支小组，团队内部形成了互相帮扶、你追我赶的良好氛围。得益于基层团建的不断深化，团队成长迅速，反过也来带动支行业务的快速发展，赢得了当地市场的好评。

在搞好自身团建的同时，支行在业务拓展过程中，将组织建设与专业合作社模式挂起钩来，在专业合作组织中开展青年互助小组工作，使基层组织有效深入农民经济组织内部，不仅扩大基层组织的覆盖面，而且有效改进农村基层组织的领导方式，使共青团工作更加贴近农村实际和青年需求。在成立的18家合作社



中，青年社员占比达 75%左右，在挂职团干的推动下，已有 3 家建立了青年互助小组，通过在社内树立青年创业致富标兵，带领其他社员开展农户技术指导、社员培训等工作，有效提高了农户生产的组织化水平和抵御市场经济风险的能力，也让“银团”的触角向基层延伸。互助小组的建立完善了合作社的组织架构，进一步促进合作社的发展，为今后更好服务基层经济奠定了组织基础。此外，为便于将资讯更及时、深入传达至村民，考虑到青年社员易于接受新兴事物的特点，连江专门申请了微信公众账号，将合作社全体成员纳入组群，利用新媒体、新网络加强沟通。这样一来，社员能在第一时间获得银行推送的关于台风预警、养殖风险防范、养殖技术支持等资讯，不仅交流顺畅了，彼此的心也更近了。

【案例点评】

团的工作是一项常做常新的工作。改革的不断深入，经济社会的快速发展，科学技术的突飞猛进，思想文化的相互激荡，都要求团和青年的工作必须以创新为灵魂，通过工作方式、工作手段、工作载体、工作机制的创新，推动团的工作不断发展。本案例让我们深深感受到金融机构将自身优势与基层青年团建结合在一起所迸发出的巨大能量。青年员工、青年创业者们不怕失败、勇于尝试的品质促使我们反思：作为青年组织的团委，只有不断围绕青年人的特质，把金融创新的血液融入青年人，融入到基层团建当中，才能得到青年人的拥戴，才能更好地团结、组织青年人，服务于整个社会。