



投资者

(2015 年第五期 总第 167 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 2015 年 200 亿元二级资本债券发行圆满成功	2
▶ 我行成功举办“新常态·银基合作高峰论坛”	2
▶ 我行首次发行美元中期票据取得圆满成功.....	3
▶ 我行与 58 同城签署战略合作协议.....	3
▶ 我行直销银行客户数突破 200 万.....	4
▶ 我行香港交易中心揭牌仪式顺利举行.....	4
▶ 我行“汇富”系列首单产品成功发行，主导型企业资产证券化业务落地.....	4
二、荣誉奖项.....	5
▶ 我行喜获全国党建课题研究优秀成果奖.....	5
▶ 民生加银资管摘得“金理财—最佳资产管理品牌”大奖	6
三、民生新闻.....	6
▶ 银行业试水生物识别技术，民生首推“指纹支付”	6
▶ 践行普惠金融的先行者 ——中国民生银行创新服务实体经济发展纪实	7

一、经营动态

■ 我行 2015 年 200 亿元二级资本债券发行圆满成功

我行 200 亿元二级资本债券于 4 月 28 日成功发行，此次认购得到市场较好响应，有效申购金额为 218.80 亿元，有效申购倍数达到 1.094。本期债券的成功发行充分显示出投资者对我行实力的认同和对我行优异资质的肯定。

2015 年一季度，受经济增速与通货膨胀数据下行及人民银行下调存款准备金率等因素影响，债券市场收益率波动较大。作为首家发行第二期二级资本债的银行，在发行销售阶段我行面临了很大压力，为了抓住有利的发行窗口，确保全额发行成功，董事长洪崎亲自部署，财务总监白丹与资产负债部进行路演推介，赴多地逐家拜访了国有和股份制银行，有效锁定了发行认购量并获得了精准的定价信息。同时，为确保发行量，发行小组制定多套应急方案，逐家落实认购金额，最终，超额完成认购。

本期债券将全额补充我行二级资本、提升资本充足率，可支持新增风险资产约 2000 亿，为我行各项战略业务的稳健发展提供了有力保证，并确保今年各项经营目标的实现。

■ 我行成功举办“新常态·银基合作高峰论坛”

为把握当前资本市场业务发展机遇，推动银基业务合作，5 月 26 日下午，我行资产托管部在上海召开“新常态·银基合作高峰论坛”。基金行业 40 家基金公司的负责人及北上广深 4 家分行资产托管业务的分管领导应邀参加了本次论坛。

我行行长助理李彬在致辞中指出，2014 年以来，在改革创新的推动下，国内资本市场迎来了一轮波澜壮阔的大牛市行情，为商业银行与基金公司的合作创造了业务空间。从商业银行角度来看，未来转型的重要方向之一就是资产管理，而基金行业作为我国规模最大、运作最为规范的资产管理平台之一，在大资管时代是商业银行核心的业务合作伙伴。为此，民生银行非常愿意以开放的心态，发挥我们的客户渠道、资金、资产的多重优势，与广大基金公司客户，建立互补合作、互利共赢的多边合作关系，更好地服务于全行资产管理业务的广大客户，分享资本市场发展的大好历史机遇。

中国基金业协会党委书记、副会长洪磊应邀出席论坛并作了题为《财富管理 与养老体系》的演讲，浙商基金董事长肖风，汇添富基金副总经理陈灿辉，腾讯财经副主编、知名互联网金融专家韦洪波分别就资产管理行业发展、互联网金融等作了主题发言。会议还以两个分论坛的形式邀请了部分基金公司代表与我行资产管理部等兄弟部门，就渠道与产品合作、委托资产管理等主题进行了互动讨论。

最后，我行资产托管部总经理张昌林对会议进行了总结并发表了题为《2015

民生托管与您同行》的演讲，全面阐释了民生银行推进银基合作、着力打造“托管+”综合服务平台的整体思路，得到了与会同仁的广泛认同。与会各方纷纷表示，双方在基金代销、资产托管等传统业务方面有着良好的合作基础，未来将进一步在股票配资业务、打新结构化产品、第三方投资顾问等方面开展深入合作，共同拓展巨大的市场发展空间。

■ 我行首次发行美元中期票据取得圆满成功

5月14日，我行香港分行成功发行6亿美元3年期中期票据。此前香港分行已经获得香港联合交易所关于50亿美元中期票据计划（MTN）上市的批准，此次发行是在MTN机制下发行的第一笔美元债券。

5月11日至5月14日，我行党委委员林治洪、财务总监白丹率队赴香港、新加坡、伦敦进行全球路演。经过三天的全球路演推介，我行共会见了约150个国际投资人，市场反响极为热烈，共有124位专业机构投资者参与，发行规模6亿美元，锁定年固定利息成本为2.371%。

此次发行获得国际投资机构的踊跃认购，显示出国际投资者对我行业务模式、财务状况及未来发展前景的高度认可。香港分行作为这次中期票据发行人以及全球协调人，验证了香港分行卓越的金融服务水平，在国际市场上展示了我行的雄厚实力。此次中期票据的成功发行也进一步强化了我行的财务质量，开拓了海外融资渠道，对于我行继续推进战略转型、实现长远发展具有重要战略意义。

■ 我行与58同城签署战略合作协议

5月8日下午，我行与58同城签署战略合作协议，行长助理李彬、资产托管部总经理张昌林等一行出席了签约仪式。行长助理李彬在签约仪式上致辞，她回顾了民生银行开拓进取、改革创新的发展历程，同时提出在新常态、新时代背景下，我行正在用互联网思维，以“开放、协作、平等、分享”的态度，同广大互联网平台企业开展深度合作，一起拥抱互联网金融时代，共同谱写互联网时代新篇章。

58同城作为一家专注于用户居家、汽车、票务、旅游等基本生活服务需求，在美国上市的互联网平台企业，积累了6亿以上的客户群体，形成一个巨大的生活生态圈，依托海量数据和丰富应用场景，派生大量的互联网金融合作机会。会上，58同城公司总裁兼CEO姚劲波也表示，本次的战略合作签约是58同城与我行开展紧密合作的开始，未来双方将发挥各自的资源和业务优势，通过强强联合，在互联网金融领域共同为客户提供更加安全、高效的金融服务。

本次合作，我行和58同城双方经过前期深入的沟通探讨，最终达成全面战略合作的意向。双方决定以资金托管为切入点，由我行担任58同城旗下金融信息服务平台（“58钱柜”）唯一的资金托管行，依托托管合作为平台，向58同城提供包括支付结算、综合授信、资产推介、客户分享、资产委托和投资银行等在内的综合金融服务。此次合作也是我行继今年2月份发布第一代“网络交易平台资金托管系统”后，在互联网新金融领域又一重大突破，预示着我行在互联网

金融领域又迈出了跨越性的一步。

◆ 我行直销银行客户数突破 200 万

经过 15 个月的高速发展，我行直销银行用户数与资产规模呈现出超预期增长，截至 6 月 1 日，客户数已突破 200 万户，资产规模超 310 亿元，如意宝申购额超 4600 亿元，累计为客户赚取了超过 10 亿元的收益。

2015 年以来，“互联网+”概念深入人心，银行业布局互联网金融的步伐明显加快，国内直销银行已扩容至 30 家。我行直销银行紧抓先发优势，不断创新产品及服务，已成为业内标杆。和讯网最新发布的调查报告显示，33.8%的受访用户很熟悉直销银行，43.9%的受访用户已在直销银行开户，其中 61.1%的受访用户选择民生银行。

5 月 30 日，由《银行家》杂志主办的“中国金融创新论坛”在京举行，我行直销银行与数十家国内知名银行同台竞技，凭借创新商业模式、简单的产品、优质的客户体验等优势，摘取“十佳互联网金融创新奖”。

未来，直销银行将继续以“简单的银行”为服务理念，不断深挖互联网蕴藏的巨大潜力，尝试打造基金超市、保险超市综合平台，结合互联网用户需求提供资讯、数据、工具、交流等辅助功能，将直销银行打造成为独立的信息平台、撮合平台、交易平台。同时积极探索薪资贷款、学生贷款、P2P 网贷及众筹等多项贷款业务，不断提升我行互联网金融核心竞争力。

◆ 我行香港交易中心揭牌仪式顺利举行

5 月 21 日，我行香港交易中心揭牌仪式顺利举行。揭牌仪式上，党委委员林治洪及行长助理李彬分别发表致辞。林委员指出，外汇、利率以及大宗商品交易是银行未来核心竞争力的体现，香港交易中心的成立为民生银行的二次腾飞以及为客户提供综合服务方面奠定了基础。行长助理李彬指出香港交易中心作为全行金融市场板块的海外平台，一定要立足香港，服务于全行金融市场条线，在目前的经济新常态大环境下，打通境内外联动的交易通道，在国际化进程加速的过程中，满足境内客户的国际化需求，同时也要做好全行金融市场条线的信息中心，及时传递海外市场的最新动态。

香港交易中心将秉承民生银行的创新精神，在推动我行金融市场业务管理创新、增强我行境内外市场联动，提升我行金融市场业务核心竞争力方面发挥积极作用。

◆ 我行“汇富”系列首单产品成功发行，主导型企业资产证券化业务落地

2015 年 5 月 19 日，由我行发起的企业资产证券化产品“先锋租赁 1 号汇富资产支持专项计划”在上海交易所成功挂牌发行，发行总金额 4.3 亿元。本产品

是自 2014 年 10 月证监会重启企业资产证券化业务并由审批制改为备案制以来，第一单由我行主动发起并担任财务顾问的公开市场挂牌产品，标志着我行主导型企业资产证券化业务的全面落地。

“汇富”系列产品是投资银行部根据全行资产证券化业务发展规划，推出的代表由民生银行发起的企业资产证券化产品系列。“先锋租赁 1 号汇富资产支持专项计划”是根据对我行交通金融事业部汽车租赁行业客户的企业资产证券化业务需求，由我行主动发起，全程参与流程把控，协调项目各个中介机构积极配合的工作成果。

资产证券化这一金融工具应用广泛，运作模式灵活，在国内推出后，无论是以银行信贷资产为基础的信贷资产证券化还是以企业生息资产为基础的企业资产证券化都受到广泛瞩目。企业资产证券化由于可适用的基础资产范围广、企业类型多、行业跨度大，在经历了 8 年的试点阶段后业务逐步转入常规，已经成为拥有优质资产的企业重要的直接融资方式。此次由我行主导的企业资产证券化业务模式成功落地，不仅为我行打开了这一重要市场，而且在金融脱媒的大趋势下，对我行持续掌握优质金融资产，获取中间业务收入具有重大意义。投资银行部将认真总结成功经验，进一步优化业务流程，更好的推动全行资产证券化业务的全面快速发展。

二、荣誉奖项

■ 我行喜获全国党建课题研究优秀成果奖

5 月 21 日，银监会召开系统党建课题工作会议，银监会党委委员、主席助理杨家才主持会议，银监会党委委员、副主席郭利根出席会议并讲话。我行党委委员、工会主席陈世强参会。会议对我行党委宣传部与银监会联合上报的课题《构建企业民主管理体系，提高新形势下群众工作能力》在 2014 年全国优秀党建课题研究中荣获优秀奖进行了通报和表彰。此次获奖，是我行党委连续四年与银监会合作开展党建课题研究并获得全国奖项。

本次课题由我行党委宣传部和银监会联合上报，对我行近年来积极开展企业民主管理体系建设的经验进行了系统总结。此次获奖，提现了我行民主管理体系建设工作得到银监会和社会的充分认可。

课题以新形势下我行的战略转型、不断壮大的员工队伍，以及多元化的员工需求为背景；以创新做好企业群众工作，促进企业家园文化建设，最大限度地激发全行员工的工作热情和创造力，为我行的改革发展和中心工作提供强有力的思想保障为着眼点；对我行民主管理、民主监督体系建设的发展历程和现状进行了系统总结和梳理；基于实践，对我行当前民主管理体系现存的主要问题进行了剖析，就未来加强和改进民主管理、民主监督工作，并以此为依托创新、深化员工思想政治工作和群众工作提出了相关建议。

民生加银资管摘得“金理财—最佳资产管理品牌”大奖

在资产管理行业具有广泛影响力的“金理财”奖评选落下帷幕，民生加银资产管理有限公司摘得“最佳资产管理品牌”大奖。此次“金理财”奖首次将基金资管纳入奖项的评选。

由《上海证券报》主办的“金理财”奖针对金融投资类理财、资管品牌及产品进行综合评选。“最佳资产管理品牌”奖重点考查资产管理公司的品牌美誉度、业务创新及推动力、业内影响力及风控能力。评选由活动组委会组织的专家评审团和大众网络票选、微信票选等联合完成。最终，民生加银资管以绝对优势摘得基金类“最佳资产管理品牌”的大奖。

截至 2015 年 4 月底，民生加银资管累计资产管理规模突破 1 万亿元，存量资产管理规模近 6000 亿元，以绝对优势持续居同业首位。在规模大幅增长的同时，公司稳健经营，不断完善风控体系，未出现任何重大违规事件。

民生加银资管成立两年多以来，已经初步搭建了一个综合的金融服务平台。2014 年，公司在资产证券化、全权委托等自主业务领域获得突破性发展，未来跨境服务平台、融资租赁平台和商业保理平台也将相继布局，民生加银资管为客户提供一站式金融服务的能力稳步增强。

三、民生新闻

银行业试水生物识别技术，民生首推“指纹支付”

2015-05-18 记者:宋佳燕 来源:21 世纪经济报道

此前，支付宝已率先推出运用生物识别技术的指纹支付。民生银行表示，支付宝的指纹支付采用单一因素认证，而民生手机银行则使用“指纹+密码”的双因素认证，更能保障客户交易安全。

近日，民生银行宣布推出手机银行指纹支付服务，成为国内率先试水生物识别支付应用的商业银行。

民生手机银行个人版或小微版客户，通过苹果 5S 及以上手机或其他苹果移动终端且开通 Touch ID 功能，即可在手机银行“个人设置”中选择“指纹支付设置”验证个人指纹和输入交易密码开通指纹支付服务。

民生方面介绍，这一支付手段目前的应用场景包括缴费；话费充值；二维码扫码支付；火车票、飞机票、景点门票和电影票购买；特惠商户订单支付等。

指纹支付的交易过程，省却了短信验证方式中需要等待短信和手动输入验证

码的步骤。民生银行表示，应用这一技术最大优点在于，能减少客户操作流程并节省交易时间，进一步提升了支付交易的便捷性和安全性。

备受关注的技术安全性方面，民生银行相关人士表示，生物识别技术可有效避免传统短信验证手段潜在风险。

传统短信验证必须经过银行发送通信商、通信商发送客户两个环节，随着手机木马、伪基站等黑客活动日渐增多，短信验证码被拦截的可能性大幅增加；而生物识别技术的身份认证具有不可替代性，比如民生手机银行指纹支付采用本地验证方法，可有效避免被网络攻击的风险。

此前，支付宝已率先推出运用生物识别技术的指纹支付。民生银行表示，支付宝的指纹支付采用单一因素认证，而民生手机银行则使用“指纹+密码”的双因素认证，更能保障客户交易安全。

目前认证身份的主要方式有使用者记忆内容（如密码）、使用者特殊认证（如动态密码卡、IC卡）、使用者唯一特征（如指纹、瞳孔）三种。

对此，民生银行相关人士表示，单独来看，三种方式都存在一定问题，但把其中两者结合起来认证的可靠性就会大大提高，这种认证的方法就是“双因素认证”。这一方法应用最成功的典范就是银行自动柜员机。

除了指纹支付，民生银行称，目前已对声波、蓝牙、虹膜、人脸识别等新技术积极开展应用准备工作。

■ 践行普惠金融的先行者 ——中国民生银行创新服务实体经济发 展纪实

2015-05-22 11:06:36 来源：中国政协传媒网 责任编辑：马欣

今年政府工作报告提出，“大力发展普惠金融，让所有市场主体都能分享金融服务的雨露甘霖”。作为首家主要由非公有制企业入股的全国性股份制商业银行，民生银行一直秉承“服务大众，情系民生”的理念，锐意改革创新，积极践行普惠金融，走出了一条具有民生银行特色的金融服务实体经济之路。近年来，民生银行在支持民营企业发展、夯实小微金融服务、开拓小区金融蓝海、创新服务“三农”、实施绿色金融战略等方面，留下了许许多多生动感人的故事。

贴心送服务 帮扶渡难关

“在我们心中，民生银行是真正的朋友。”——江苏新中环保股份有限公司董事长陈松

“公司上市是很多企业家的梦想，当实现梦想的机会即将与我擦肩而过的时候，是民生银行帮助了我。”回想起这几年来企业经营中的酸甜苦辣，陈松颇为

感慨。

陈松的企业叫江苏新中环保股份有限公司，主要从事以除尘器、脱硫和脱销为主的环保设备设计、制造、安装和销售。近年来，随着市场认可度逐步提高，新中环保实现飞速发展，并在 2008 年进行了股改，准备向资本市场迈进。此时，很多银行都瞄准了新中环保拟上市公司的前景，纷纷给予高额授信。

然而，作为从事实业多年的一位民营企业家，陈松并不擅长资本运作，上市经验不足，未能及时将原料聚苯硫醚生产企业装入上市主体之中，导致 IPO 于 2010 年遭到证监会否决。消息传出，正蜂拥而至的银行纷纷转身而去，新中环保顿时面临银行抽贷、资金链紧张等问题，破产、重组传言一时甚嚣尘上。

正当陈松焦头烂额的时候，民生银行客户经理主动上门拜访，奔赴现场查看生产情况。看到生产车间井然有序，客户经理松了一口气。但是，他行抽贷的阴影仍然像达摩克利斯之剑一样，高高悬在陈松的头上。由于新中环保在前期已将土地厂房等抵押至他行，怎样才能既兼顾民生银行信贷资产安全，又能解决公司资金压力，挺过这段困难时期，成为陈松必须面对的问题。

在客户经理的陪同下，民生银行有关工作人员多次现场走访，深入了解新中环保的运行模式。该行评审员发现，新中环保非常符合民生银行的订单融资模式，如果采取这一模式，可以扩大对于新中环保的信贷资源投入。

随后一个月，民生银行的评审员、客户经理同陈松进行了 10 多次交流，反复推敲订单融资的每一个执行细节、合同文本的每一个字句，最终确定了以订单融资为基础，联动开发上游客户，并按照上市进程分批提款的综合融资方案。及时的“雪中送炭”，使新中环保度过了 IPO 被否之后的艰难时刻。

在新中环保股改前，民生银行张家港支行客户经理就一直与公司保持联系。他目睹了新中环保生产技术和产品的步步升级，还跟随陈松一起考察过企业分布在全国各地的用户，实地了解产品的使用情况，并时常由衷感叹：“同根，同源，同成长，这是中国民生银行与民营企业一路同行的承诺和宣言。一定要为这样利国利民的环保企业争取更大的信贷支持。”

时光荏苒，新中环保与民生银行的^{合作}已进入第 6 个年头。企业规模稳步增长，不仅取得了建设部、环保部和江苏省建筑工程管理局颁发的各类资质证书，生产的 XLDM 型低压脉冲袋式除尘设备和 EBC 型高效荷电分级式布袋除尘设备还被列为国家火炬计划项目，布袋除尘器销售总量全国第一。如今，各家银行又纷至沓来，甚至允诺大额授信，但是在陈松的心中，真正的朋友只有民生银行。

金融滴灌商业圈 民生小微正能量

“民生银行的产品创新始终走在前列，尤其是针对小微企业方面，他们服务和创新的思路很难被超越。”——四川成都城隍庙电子电器市场张晓

清晨 6 点，位于成都市城北一环内的城隍庙电子电器市场已是一派繁忙，张

晓和员工们也开始了忙碌而紧张的一天，不仅要快速地把电子电器元件、音像制品等摆放整齐，还要热情接待前来批量采购的顾客。早在 1996 年，张晓就同丈夫一道创办了一家音响制品厂，掘得了人生的第一桶金。到 2002 年，音响行业开始衰退，他们就转向冰箱洗衣机贸易，主要针对农村客户。2006 年，张晓夫妇正式从黑电转向白电生意。“我们做生意以前都是现金交易，手里有多少钱就做多大的生意，业务往来也只有存没有贷。”张晓说，当时他们对银行很陌生，没想过要通过银行贷款进一步扩大生意的规模和品牌。

由于附近没有类似的、货品比较齐全的商铺，张晓他们的白电生意刚开张时，店里生意不错。但是很快，两家模仿他们的商铺陆续在周围开了起来。其中有一家店铺经济实力很雄厚，前期为了把张晓他们打垮，好多货物都是进价、赔钱销售。眼看顾客流失了很多，营业额也大幅下降，张晓备感焦急，一度想把商铺转让出去。此时，张晓无意间看到了民生银行骡马市支行的宣传页，她感觉其产品和服务很“对味”。不久，民生银行的业务人员来拜访城隍庙的商家并与商户们促膝谈心。张晓慢慢明白，企业想要做大，离不开一个专业的银行“出钱”，更离不开一个出色的银行团队“出智”、“出心”。顺利获得了民生银行给予的资金支持和发展建议，让张晓赢得了家电下乡的四川代理商资格。一年后，看着营业额翻倍往上涨，张晓的心里除了激动，更多的是感激。

在这个电子电器市场里，张晓是最早一批享受到民生银行小微金融服务的商户。几年来，民生银行不仅给商户们提供了资金帮助，还为他们组建了城市商业合作社，给予了专业辅导和贴心服务。“有了城市商业合作社的介入，让我们感受到做企业不仅是自己单打独斗，还要有回馈社会的责任感。”张晓说。

“20 多年的艰苦创业，多亏有民生银行一路陪伴。”张晓说，她一直认为民生银行的产品创新始终走在前列，尤其是针对小微企业方面，他们服务和创新的思路很难被超越，在未来的日子里，她愿意继续和民生银行携手同行。

服务有“体温” 满意度才“升温”

“民生银行的到来，不仅给我们的生活带来了方便，还为我们送上一一次次精心策划的活动，我们非常喜欢和民生银行做朋友。”——山西太原太钢社区赵大娘

今年 73 岁的赵大爷，是太原钢铁集团的一名退休职工。每个月，赵大爷都会拿他和他老伴的工资卡来民生银行太钢社区支行取退休金，也会把多余的钱转存一些定期存单。虽然赵大爷身体十分硬朗，但耳朵背得厉害。对于柜员来说，隔着玻璃用话筒跟他喊话，他也时常听不清，但从他的眼神中，能读出他内心的焦急。

为了不让赵大爷犯难，社区支行想了一个办法：用写纸条的方法跟他交流。当需要提供身份证时，就会将“身份证”三个字尽量大地写在一张纸条上，赵大爷看后便会会意一笑，掏出身份证递给柜员。需要填写代理人信息时，便在代理人填写栏用铅笔标注“请填写”字样，他就会非常认真地将单子填写整齐递给柜员……

就这样，社区支行柜员几乎每个月都会用这样特殊的方式跟赵大爷交流两三次。久而久之，需要传递的纸条越来越少，因为赵大爷已经很熟悉需要办理业务的流程了，他先会在大堂经理的协助下将单子都填好，到柜台前隔着玻璃，只需简单的示意就能轻松地办完业务。

为了方便更多社区老人办理银行业务，太钢社区支行还专门开通了敬老绿色通道，为老人提供定制化的家庭金融服务。老人来办业务不需排队，有专人负责全程接待；老人可到贵宾室喝茶，享受为他们精心准备的专业按摩；每有健康讲座和养生知识宣传等活动，社区支行也总是把老人请进贵宾厅……现在，赵大爷习惯没事儿就来太钢社区支行逛逛，了解了解最新的财经消息、坐下喝喝茶。渐渐地，他也变成了社区支行的义务宣传员，“把钱放民生银行就是放心、舒心，民生银行的服务就是贴心！”成为赵大爷经常给街坊邻居经常讲到的一句话。

为表达对老人的关爱，每个节假日，太钢社区支行还会推出一系列丰富居民生活、给居民带来实惠的活动：春季晨练活动、夏季消暑电影节、秋季回馈活动、冬季暖冬养生活动。这些特色活动深入人心，使得民生银行在社区居民心中，已不仅仅是一家银行、一个平台，更是一份感动。在“九九”重阳节前夕，社区支行还特别成立了夕阳红俱乐部，赵大爷的老伴赵大娘是俱乐部的第一批会员，参加了很多公益性文艺演出，“民生银行的到来，不仅给我们的生活带来了方便，还为我们送上一次次精心策划的活动，我们非常喜欢和民生银行做朋友。”赵大娘动情地说。

如果说服务是发展的制胜法宝，那么关怀备至、想百姓所想的贴心服务就是服务的最高境界。在民生人的眼里，服务不仅是一张张笑脸和一句句问候，也不仅是华丽的厅堂和舒适的环境，而是最大限度地贴近群众、站在客户的角度，用带有体温的人性关怀和真情付出，让每一位客户都能感受到尊重与理解，享受到最想要的个性化便捷服务。

在海边收获感动 为渔民“贷”来希望

“以前我们种海蛸都是中苗、小苗的比较多，今年就是因为有了民生银行大力的资金支持，种缙蛸大苗的比较多，收入也可以大大的提高。”——福建连江缙蛸养殖户张金贵

位于福建省东南沿海、闽江出口的连江县，海洋资源丰富，长期保持全国县级水产第二大县和福建省水产第一大县的地位，有“中国鲍鱼之乡”的美誉。在一望无垠的海面上，民生银行工作人员常常乘着柴油机船，向北茭村海域深处的渔排出发。这是推广民生银行微信贷后，现场考察用户养殖情况最频繁也是最直接有效的方式。

鲍鱼养殖户老林在过去的7年时间里，从原始的家庭养殖发展到如今2万套的养殖规模。据老林介绍，两年前的这个时候，连江遭遇一场前所未有的赤潮重创，受影响的鲍鱼几乎一夜之间全部死亡。“朋友打电话告诉我海水变色了，突然间鲍鱼死了好多，每个人都跑到鱼台那边看，用篮筐捞起来的鲍鱼都死了，每

家每户都损失惨重”。回想起当时的情景，老林仍心有余悸。

看到一年的辛劳付之东流，老林和他乡邻们都非常难受。眼瞅着下一季投放的饵料资金和工人的工资可能没着落，正巧遇到民生银行工作人员来到村口开展微信贷。伴随着微信贷的及时放款，老林的心里一下子踏实了。他用充裕的资金重振旗鼓，买鲍鱼饵料、研发养殖新技术、每月 15 号按时给员工发工资。“这就像一场及时雨，救活了我们整个村庄啊！”老林十分感慨地说。

与老林家有类似遭遇的还有中麻村的小张，由于农户普遍缺少抵押担保等手段，缙蛭养殖户们很难获得银行授信支持。了解到此情况后，民生银行工作人员立即来到中麻村海边调研，“当时，有一幕让我们觉得十分壮观的场景：有一千多户养殖户突然挑着担子集体往海边跑，我问他们怎么了？他们激动地说涨潮了，收蛭的人回来了！这一幕场景深深震撼了我，让我觉得这里的缙蛭养殖群体很努力，资金投向这里是没问题的。况且养殖户很需要这笔资金，我们银行也算是尽一份社会责任。”民生银行一位工作人员说。

就这样，一款基于微信贷的产品——“缙蛭贷”横空出世了。可由于村民的不了解，新推出的“缙蛭贷”却遇到了门可罗雀的尴尬。民生银行工作人员并不气馁，深入村庄，搭起小帐篷，挂起大横幅、现场讲解推广，让养殖者在家门口就能办结所有业务。

“银行到我们村门口了，生活更方便了。”连江县中麻村村民张金贵感叹说。仅仅只用了 7 天时间，20 万元贷款就打到了张金贵的账上，这是他多年来第一次有银行“撑腰”，他不由得感慨：“民生银行办事效率高，贷款审批快。家门口的银行，真的是很贴心”！

截至目前，连江县共有 300 多户渔民申请了“缙蛭贷”，贷款金额达到 5000 多万元。此外，民生银行连江支行还推出了“海带贷”、联保贷款、互助资金等金融创新服务，都备受渔民欢迎。

正午的潮水已经退去，裸露的滩涂上，灰褐色的小螃蟹恣意地窜动。“以前我们种海蛭都是中苗、小苗的比较多，今年就是因为有了民生银行资金的大力支持，种缙蛭大苗的比较多，收入也会大大提高。”缙蛭养殖户小张感叹道。

心系绿色 情定“鲁丰”

“回想起企业刚刚决定转型升级的那段时间，还真是吃了不少闭门羹，多亏了民生银行的大力支持，才帮助咱们渡过难关。”鲁丰环保科技股份有限公司总经理于荣强说。

2000 年 8 月，鲁丰环保公司成立于山东博兴。山东是我国铜铝传统加工业大省，而鲁丰环保也曾是铝业生产大军中的一员。但近年来，铝行业产能过剩问题愈来愈突出，铝材也是生产过程中对环境污染最大的金属材料之一，国家对于企业生产中节能环保的要求也越来越严格。面对这一情况，鲁丰环保公司管理层意识到，如果任由情况发展下去，迟早有一天企业被市场淘汰，因此决定实施转型

升级战略，计划投入人力、物力自主研发相关新产品。

“公司主要产品结构的转型升级，说起来容易做起来难，我们既需要洞悉市场寻找空白点，又需要集中精力研发出具有核心竞争力的好产品，那段时间几个工程师都没睡过好觉。”于荣强说，好在鲁丰环保的团队够专业、够效率，很快就在实验室研究出单面光冷成型复合药用铝箔生产技术和双零铝箔生产技术，公司生产出来的产品，可分解可回收，不仅完全符合国家节能环保要求，还被国家有关部委认定为家重点新产品。

但紧接着，鲁丰环保公司又遇到新的难题：虽然自主研发了新技术，但批量生产后市场的接受度有多高，是一个未知数；也正是由于这个原因，在扩大生产规模的过程中遇到了融资上的难题。

“当时跑贷款的时候，以为咱有技术在手，贷款很容易，没想到找了好几家银行后才发现，他们对冶金行业不够专业，尤其是新兴事物的接受程度更低，就是单纯看企业抵押品情况。明明知道量产后将带来可观效益，可就是找不到人贷款，你说说急人不急人。”鲁丰环保公司的财务部长说。

偶然一次机会，民生银行冶金事业部济南二部客户经理从朋友那里听说了鲁丰环保的处境，她主动找到了企业财务负责人了解情况，对企业向节能环保方向转型升级表示了很大兴趣。“起初都有点不敢相信，以往都是我们去求银行，这一下怎么反过来了。”于荣强笑着说，民生银行冶金事业部的专业性在此时就体现出来了，这不仅体现在结果上，更体现在效率上。为了加快评审，那段时间客户经理可以算是鲁丰环保的一员了。

通过不断沟通，该客户经理完善了授信报告，并在最短时间内上报了总部评审，为鲁丰环保确定了基于信用担保项下的综合授信方案，品种为短期流动资金贷款、银行承兑汇票、商票贴现、国内信用证（含项下押汇及代付）、出口押汇、打包贷款等，并且迅速放款，顿时解了鲁丰环保的燃眉之急。

现在，市场对鲁丰环保公司的环保型新产品极为认可，“鲁丰”牌铝箔也被山东省质量技术监督局认定为山东省名牌产品。“正是由于民生银行的支持，才保证了企业近年来持续稳定的运行。”于荣强坦言，民生银行的贷款项目不仅帮助鲁丰环保公司渡过了难关，还促进了企业向节能环保转型升级。