



投资者

(2015 年第四期 总第 166 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
▶ 我行成功举办 2015 年第一次临时股东大会	2
▶ 我行成功举办 2015 年第一季度业绩投资者交流会	2
▶ 我行首单企业资产证券化同业投资业务落地.....	2
▶ 我行首单新三板投资类项目成功获批.....	3
▶ 我行首单 FOF 产品募集超过 7.5 亿元	3
二、荣誉奖项.....	3
▶ 我行直销银行荣获艾奇奖“商业模式创新类”银奖	3
▶ 我行获得“国家开发银行 2015 年第一季度人民币金融债券优秀承销商”称号.....	4
▶ 我行多个项目喜获中国质量协会优秀六西格玛项目奖	4
▶ 我行再次荣获《亚洲银行家》“中国最佳中小企业贸易金融银行奖”	5
三、民生新闻.....	6
▶ 民生香港分行：3 年创造同行 10 年业绩.....	6
▶ 民生银行小区金融开启便民服务新模式.....	7
▶ 民生银行联合胡润百富发布《2014-2015 中国超高净值人群需求调研报告》	8

一、经营动态

■ 我行成功举办 2015 年第一次临时股东大会

4 月 27 日，我行 2015 年第一次临时股东大会在北京友谊宾馆贵宾楼顺利召开。董事长洪崎书面委托副董事长梁玉堂主持会议，会议审议并通过了《关于中国民生银行股份有限公司董事会延期换届的议案》和《关于中国民生银行股份有限公司监事会延期换届的议案》。

为了进一步强化与股东之间的交流，副董事长梁玉堂携我行高级管理人员及相关部门负责人召开了投资者专场交流会。部分机构分析师和股东代表参加了本次交流会。会上，投资者提问积极踊跃，问题涉及小微金融、小区金融、同业业务、负债业务、中间业务收入等方面，其中大家最感兴趣的互联网金融、资产质量等问题，我行管理层均给予了细致的解答。

■ 我行成功举办 2015 年第一季度业绩投资者交流会

4 月 22 日，我行成功举办 2015 年第一季度业绩投资者及分析师电话交流会。董事长洪崎、行长助理石杰、财务总监白丹携零售银行部、资产监控部、资产负债管理部、财务会计部等部门负责人参加，会议由董事会秘书万青元主持。包括瑞银证券、德意志银行、中金公司等在内的 100 多家境内外机构的分析师和基金经理共 121 人参加了本次交流会。

财务总监白丹从盈利增长能力、战略转型情况、经营结构变化和风险管理能力等几方面向投资者介绍了我行 2015 年一季度的经营情况。

在问答环节，投资者提问积极踊跃，问题涉及换届、小微金融、小区金融、负债业务、手续费收入等方面，其中分析师及基金经理最关心 2015 年资产质量、净息差走势以及全年资本压力等问题，我行管理层均一一给予了细致的解答。为便于投资者了解我行经营情况和财务状况，当晚在上海证券交易所挂网公告本次交流会会议纪要。

■ 我行首单企业资产证券化同业投资业务落地

5 月 7 日，由我行总行投资银行部推动的企业资产证券化项目——海通恒信一期资产支持专项计划成功完成协议认购，成为我行首单落地的企业资产证券化同业投资业务。

大力推进企业资产证券化业务是投资银行部制定的全行资产证券化业务规划的重要组成部分，业务模式包括产品财务顾问服务，提供产品流动性支持增信和产品直接投资等。海通恒信项目通过投资银行部和金融同业部的共同推动，成功实现了企业资产证券化产品与我行同业资金的对接。该项目打通了我行自有资

金与新型金融产品之间的通道,开辟了我行同业资金参与资本市场的全新业务模式,是我行建设“投融资与交易一体化的交易型投行”经营思路的具体体现。同时,该项投资为分行找到了一种新的盈利模式,并在减轻大部分资本占用的前提下,对我行授信客户的直接融资行为提供了支持,为金融脱媒大背景下的客户关系维护和投行创新服务进行了有益的探索。

■ 我行首单新三板投资类项目成功获批

4月中旬,由我行温州分行申报的新三板投资基金项目获得总行评审通过,这标志着我行首单新三板投资类项目成功获批。

该基金总规模 2 亿元左右,用于投资拟挂牌/已挂牌新三板公司。我行首单新三板投资类项目的成功获批,为我行新三板业务的全面开展指明了方向、坚定了信心。

在投资银行部的积极推动下,我行目前已有多个新三板投资类项目正在推进中,随着市场的迅猛发展,新三板业务目前已经成为我行重点战略性业务及新的利润增长点。在 4 月 8 日的新三板业务研讨会上,行长助理石杰强调,我行应将新三板作为全行中小企业业务的突破口,转换思路,为有增长潜力的中小企业提供全流程、全生命周期、全方位的投融资服务。4 月 16 日,董事长洪崎出席了中国民生银行湖北省新三板、四板企业金融服务对接会并发表讲话。

■ 我行首单 FOF 产品募集超过 7.5 亿元

为抓住资本市场机遇,通过深化高净值客户资产配置理念实现销售转型,增强客户粘性并有效带动新客户数量的增长,总行私人银行事业部顺势推出了“外贸信托 FOF 一期集合资金信托计划”,两周内成功募集超过 7.5 亿元,为 2015 年条线资本市场业务开展奠定良好开局。

今年,随着高净值客户对权益类资产配置需求的上升,资本市场业务成为私人银行业务的重点。FOF 产品的成功销售不仅仅是单只产品的成绩单,也是以资产配置有效推动销售转型的实践。同时,也体现出此条线深化资产配置理念,提升产品销售专业能力,彰显出我行私人银行服务高净值客户的综合能力和专业水平。

二、荣誉奖项

■ 我行直销银行荣获艾奇奖“商业模式创新类”银奖

在本年度“艾奇奖”大中华区评选中,我行直销银行与亚马逊、京东商城等数十家国内外知名企业共同参与角逐,凭借创新商业模式、简单的产品和多元化互联网营销案例等优势,摘取艾奇奖“商业模式创新类”银奖。艾奇奖(ECI Awards)

是国际电商创新协会 (IECIA) 在纽约始创的互联网创新奖项, 旨在促进世界经济的创新发展, 其在国际范围内颇具影响力。

2015 年以来, 互联网金融迎来蓬勃发展, “互联网+” 概念深入人心, 为国内金融业的互联网化进程提速助力, 我行直销银行在大势之下应运而生, 成为银行拥抱互联网的一次成功尝试。经过一年多的努力, 我行直销银行金融资产已突破 300 亿元, 客户数逾 180 万, 如意宝总申购量超过 4000 亿, 累计为客户回馈收益近 10 亿元。

■ 我行获得“国家开发银行 2015 年第一季度人民币金融债券优秀承销商”称号

日前, 我行获得了由国家开发银行 (以下简称“国开行”) 评选的“国家开发银行 2015 年一季度人民币金融债券优秀承销商”称号, 成为承销业绩最出色的股份制商业银行之一。一季度我行国开金融债累计中标 45.8 亿元, 创同期历史新高。

作为银行间市场资金供给大户, 国开行一直将国开金融债中标量作为考核资金业务合作方的重要指标。我行作为资金净拆入方, 高度重视与国开行的此项业务合作。为此, 我行成立了专门投标小组, 积极开展国开金融债投标业务。

本次获此殊荣, 正是对金融市场部债券销售业务发展的充分肯定。二季度我行将继续加大国开行金融债销售力度, 同时进一步挖掘市场需求, 争取以最小的成本实现全行收益最大化, 深化与国开行的全面业务合作, 助力我行资金业务高速发展。

■ 我行多个项目喜获中国质量协会优秀六西格玛项目奖

4 月 22 日至 24 日, 我行发展规划部赴杭州参加中国质量协会第十二届全国六西格玛大会。该会是一年一度的全国质量体系最高规格的交流盛会, 大会旨在沟通先进管理经验和技術, 表彰六西格玛管理先进推进企业及优秀六西格玛项目。中国质量协会相关领导、浙江省质检巡视员、全国六西格玛管理推进工作委员会专家委员、知名企业家等出席大会并做主题演讲, 协会成员单位代表近 500 人参加了此次大会。

本次大会主题为质量创新与发展, 我行有 3 个项目喜获优秀六西格玛项目奖, 分别是贸易金融事业部国内保理流程优化项目、运营管理部对公授信放款流程优化、运营管理部打造具有集中、精益、特色的分行运营服务平台项目。

我行自 2012 年加入中国质量协会以来, 广泛参与国内先进精益六西格玛理念、方法和技术的讨论活动, 并与先进精益六西格玛企业在培训方法和项目实施方面的技术探讨和沟通, 积极推广我行精益六西格玛流程优化实践及经验。2013 年我行荣获“全国六西格玛管理推进先进企业”荣誉称号, 并被推荐为银行业精益六西格玛质量管理标杆企业, 成为该奖设立十年来获评的 130 多家企业中唯一

一家银行。同时四个项目获得优秀六西格玛项目奖。2014 年度，我行又有 3 个项目获此奖励。此次获奖是业界对我行精益六西格玛推广成效的充分肯定和激励，对提升我行精益六西格玛管理在国内企业质量管理领域的影响力，促进全行深入推进精益六西格玛管理、持续提升市场竞争力具有重要价值。

、 我行再次荣获《亚洲银行家》“中国最佳中小企业贸易金融银行奖”

4 月 14 日，“亚洲银行家 2015 年峰会暨奖项颁奖典礼”在香港四季酒店隆重举行，亚太区以及全球 50 家银行代表出席了颁奖典礼，香港特别行政区财政司司长曾荫权等政府官员出席了会议。在这次会议上，我行被授予“中国最佳中小企业贸易金融银行奖”。这是继 2014 年我行荣获该奖项之后，再次获此殊荣。此前，我行曾于 2009 年和 2013 年分别荣获《亚洲银行家》“中国区贸易金融成就奖”和“中国最佳贸易金融银行奖”。

《亚洲银行家》是一家著名的国际财经媒体，总部设立在新加坡。《亚洲银行家》每年都举办交易银行系列奖项评选活动，分为各国国内交易银行奖项和亚太区国际交易银行奖项。其中，各国国内交易银行奖项包括各国“最佳贸易金融银行奖项”、各国“最佳现金管理银行奖项”、各国“最佳交易对手银行奖项”。

《亚洲银行家》下设专门的研究机构，通过问卷调查和数据分析评选出获奖银行。我行连续两年荣获“中国最佳中小企业贸易金融银行奖”，既是对我行和我部民企战略的认可，更是对我行贸易金融业务的充分肯定。

十年来，我行贸易金融业务坚持“专业”与“特色”，凭着专业化的团队，依托特色行业、特色领域、特色商品、特色产品，建立起以世界 500 强企业和国内民营龙头企业为战略客户、以中型民营企业为核心的稳定客户群。在国家“一带一路”、人民币国际化的发展战略指引下，贸金部坚定不移地执行“做民营企业国际化主办行”的发展思路，全力支持民营企业“走出去”。

今年一季度，我行在内外部经济环境复杂多变、利率市场化的多重压力下，贸易金融部大力拓展境内外市场，加强与行业部、分行的联动，抓住信用证、保函、保理、“走出去”、跨境人民币等重点业务，积极打造全行贸金产品服务平台，贸易金融条线顺利实现“开门红”。一季度，实现条线（含香港分行）中间业务收入 30.6 亿元，同比增长 24%，完成全行计划的 39%。这些成绩充分展现了我行贸金业务超前的竞争优势和贸金团队顽强的战斗力。

作为我行交易银行业务的核心部门，作为支持民企国际化的助力者，贸易金融部将一如既往地坚持“走专业化道路，做特色贸易金融”的理念，为持续打造民生银行的贸易金融品牌、推进我行国际化战略做出更大的贡献！

三、民生新闻

民生香港分行：3年创造同行10年业绩

2015年04月08日 12:10 来源：证券时报网

作为民生银行在境外设立的第一家分行，香港分行将民生银行的战略业务和竞争优势迅速延伸至香港。截至2014年末，民生银行香港分行存款余额746.95亿港元，同比增长59.88%；贷款余额504.51亿港元，同比增长49.03%；实现非利息净收入8.82亿港元，利息净收入10.02亿港元。

经过3年探索实践，民生银行香港分行成功打造了“商行+投行”投贷一体化的商业模式。一方面，投行平台依托已有的客户网络，与民生银行各事业部和各分行紧密合作，借助民银国际的优势，为客户提供优质专业的投融资解决方案；另一方面，商业银行市场团队借助投行的专业优势，提高对项目的整体把握，不断提升综合金融服务的质量和水平。

目前，民生银行香港分行重点发力三大业务板块：一是批发业务（公司银行业务）板块，包括“5+1”业务，“1”为贸易融资业务，“5”包括“走出去”项目、特色船东融资、大宗商品和冷冻食品、创新金融服务、另类融资。二是资金交易平台板块，提供全面的银行和代客资金服务，为此民生银行计划在香港设立总行级海外资金交易中心，开展外汇、衍生产品交易、人民币跨境交易、债券投资、大宗商品和资金池等业务。三是私人银行板块，以家族企业为主要服务对象，通过量身订制的投资产品与保险产品组合方案、全方位家族信托平台等，实现财富的保全与传承。

作为全行国际化战略的开拓者与实践者，民生银行香港分行在推动跨境联动贸易融资业务方面发挥了重要作用。截至2014年底，跨境联动贸易融资业务为香港分行带来手续费及佣金净收入6.56亿港元，同比增长162.40%；联动存款余额440.82亿港元，同比增长92.25%；直接带动境内存款132.63亿元，手续费及佣金净收入2.61亿元，跨境联动的双赢效果十分显著。

同时，民生银行香港分行积极拓展渠道，推进业务创新。2013年6月，推出金融商品经理人（CFM）服务，实现了由传统的单纯融资提供者到商品管理和金融运用的综合经理人的华丽转身；2014年1月，启动民生船东联盟，重点支持中国民营船东，发展特色融资业务；2014年4月，同香港交易所签订大宗商品合作备忘录，为客户提供更加多样化的金融服务。

民生银行香港分行还为民营企业筹组银团、首次在海外为企业发行国际债券，在首笔前海跨境人民币贷款、首笔福费廷方式资产买入和出口双保理等方面取得了突破。在收购兼并和私有化业务方面，成功叙做分众传媒8.25亿美元再融资项目、完成巨人网络私有化和光汇石油收购等多个具有国际影响力的大型项

目。此外，2013年3月，香港分行正式推出网上银行，成为首家提供此项服务的在港中资股份制银行。

“香港分行的成功，为全行‘立足香港、拓展亚洲、布局欧美’的国际化战略提供了宝贵经验。”民生银行有关负责人表示，经过几年的发展，民生银行贸易金融部、香港分行、民银国际（即日前揭牌的民生银行全资子公司民生商银国际控股有限公司）三大国际化平台已初具规模，该行新加坡分行已获监管部门批复，正在加紧筹建，民生银行的国际化路径日渐清晰。

为了主动应对利率市场化挑战，确保在新常态下保持竞争优势，民生银行日前启动“凤凰计划”，力争在3至5年内实现全面战略转型与银行体系再造。3月底，民生银行海外银行核心业务系统在香港分行上线，同时香港分行宣布启动“凤凰计划”，预计在一到两年时间内完成，届时香港分行的业务发展将再上新台阶。

民生银行小区金融开启便民服务新模式

2015-04-13 来源：南国早报 潘颖

社区银行被称为银行业的“最后一公里”，这类新的银行经营模式在邕城已落地生根，走进小区居民的生活。据了解，民生银行是国内小区金融领域的龙头，截至目前，其在南宁市已建成41个社区网点，大有遍地开花的趋势。社区银行发展如此迅猛，它与普通银行网点有什么不同？

一走进民生银行荣和大地社区支行，并没有看到普通银行网点宽敞气派的大堂、整齐划一的现金柜台和叫号机，取而代之的是现代化自助终端设备、沙发、液晶电视、宣传板、简易的柜台，真是“麻雀虽小，五脏俱全”。

入门左侧墙上挂了两幅小巧的壁画，白色壁橱里精心摆放的两只可爱兔子玩偶、两盆绿植和几本书籍，让这小角落增添了几分雅致。大厅挂着大红色的中国结，喜庆而清新，电视里还播放着节目。若是除去几个柜台，真让人误以为回到了家里。

“每一位客户在这里都能享受到贵宾级服务。”该社区支行负责人说，今年1月份进驻社区以来，支行陆续开展了新年送温暖和送关爱活动，为社区居民送去米、油、汤圆等日常生活物品，举办保健沙龙、理财沙龙等丰富社区居民的生活。

据介绍，民生银行的小区金融布点，实际上是一个民生金融体验店，除了提供很多普通的金融类服务外，还有不少和小区居民衣食住行紧密相关的非金融类的增值服务，便利又安全。在社区银行里，社区居民除了开卡、转账汇款、投资理财、存定期外，还可以缴话费、水电费、收视费，融资和结算等方面的业务均可办理。

民生银行将逐步与地方政府、小区物业等联手打造现代金融生活圈，联合小

区周围的商家为老百姓提供完美的生活服务，方便民众生活。据悉，按照民生银行董事会制定的“小区金融”战略理念，民生银行将在未来三年投入 300 亿元，建成上万家金融超市。

民生银行联合胡润百富发布《2014-2015 中国超高净值人群需求调研报告》

2015-04-03 04:26:00 来源：金融时报

记者谢利报道

4 月 2 日，中国民生银行与胡润百富在京联合发布了《2014-2015 中国超高净值人群需求调研报告》，全面梳理了“中国超高净值人群”的规模与分布，深入研究其个人、家族及其家族企业在共生发展过程中关于财富积累和生活方式的需求，这也是国内首次聚焦这一群体进行权威调研及深入解析。

报告内容显示，中国超高净值人群的目光已经从创富阶段的让个人财富保值增值、个人或者家族企业发展壮大过程中的投融资需求方面，逐渐扩展到更希望能在分散资金风险、跨境资产配置、财富传承等方面获得专业的帮助。报告从中国高净值人群的构成、特征、金融服务需求和非金融服务需求等方面提炼出了这一群体的三大特征、十大需求。

根据此项调研做出的预测，中国超高净值人群约 17000 人，总计资产规模约 31 万亿元人民币，平均资产规模 18.2 亿元人民币。这部分人群中主要以企业主为主。纵观从 2008 年到 2014 年的《胡润百富榜》榜单数据，上榜人数始终保持在 1000 位以上；上榜门槛从 2008 年的 7 亿元人民币上升到现在的 20 亿元人民币；平均财富也由 30 亿元人民币上升到 64 亿元人民币；百亿富豪人数由 50 人扩大到 176 人，显示出中国超高净值人群的财富规模和人群数量都在持续提升。

在对超高净值人群需求调研中发现，七成超高净值人群有融资需求，银行是他们最重要的融资渠道，占 77%。在投资主体与目的中，个人投资中八成主要是为了财富增值，只有两成是为了财富保值；企业投资中也有四成多是为了资产增值。在投资渠道需求中，83%通过自有投资团队直接投资，仅有 15%依靠第三方机构。这一群体其他主要需求还包括收购并购需求、海外投资需求、艺术品投资需求、大额保单需求、非金融健康医疗需求、家族传承需求、慈善需求以及私人银行服务团队需求。

此次民生银行联合胡润百富，以客户之声技术为基础，针对中国大陆地区总资产超过 5 亿元人民币的超高净值人群的需求开展专项研究，开展近百份问卷形式的定量调研和数十场一对一定性深入访谈，访谈样本范围覆盖了全国 31 个省份，累计处理了万余条数据，在最大限度上保证了调研结果的精准度，使之具备了成为研究中国超高净值人群财富需求“教科书”级的报告。