



投资者

总第 102 期

2010 年 1 月 8 日

中国民生银行股份有限公司

China Minsheng Banking Corporation., Ltd

地 址：北京市友谊宾馆嘉宾楼 87707

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

| | |
|---|---|
| 目 录..... | 1 |
| 一、经营动态 | 2 |
| 1、我行正式开展黄金期货自营交易 | 2 |
| 2、我行动产业务突破千亿元 | 2 |
| 3、“2009 黄金交易大赛”日均交易金额近 2 亿元..... | 2 |
| 4、电子银行部联合腾讯财付通开展网上支付促销活动效果显著 | 3 |
| 5、我行私人银行业务登陆南京市场 | 3 |
| 6、我行非凡理财T526 期产品顺利完成募集和放款 | 4 |
| 7、我行分行级中小企业金融服务专营机构获准开业 | 4 |
| 二、荣誉奖项 | 4 |
| 1、我行获 2009 卓越竞争力个人贷款银行奖 | 4 |
| 2、我行获“最佳理财产品设计能力奖” | 5 |
| 3、我行私人银行获得“2009 最佳服务私人银行”奖 | 5 |
| 4、我行非凡财富“2009 我的梦想”获“2009 最佳创新营销案例奖” | 5 |
| 三、媒体关注 | 5 |
| 1、2009CCTV中国经济年度人物揭晓中国民生银行董事长董文标当选 | 6 |
| 2、民生银行新定位：做民营企业、小微企业的银行 | 6 |
| 3、洪崎：民生银行未来将以效益为中心打造国际竞争力 | 8 |

一、经营动态

1、我行正式开展黄金期货自营交易

作为首批获得上海期货交易所黄金期货自营会员资格的商业银行之一，我行凭借在衍生品与黄金交易领域业务积累，在围绕黄金期货自营交易盈利模式、风险控制等开展深入研究的基础上，在技术、人员、制度等方面进行充分准备，根据 2009 年贵金属市场特征，及时制定拓宽贵金属自营交易盈利渠道，开展多市场套利交易的交易方针。11 月份，我行正式开展黄金期货自营交易。在已开展黄金内外盘套利交易等基础上，开展黄金期货自营交易能使我行更充分地把握市场机遇，在风险可控的前提下扩大贵金属自营业务规模及收益。截至 12 月 10 日，我行贵金属自营交易总量已达 271 吨，实现利润 2600 万元，获得年平均资金回报率 26% 的佳绩。下阶段，金融市场部将继续利用黄金期货这一投资工具开展跨期及跨市套利交易，努力保持我行贵金属自营业务在同业内的高水准，并以各类黄金投资工具为基础，为客户提供更丰富的黄金投资及交易产品。

2、我行动产业务突破千亿元

我行自 2008 年初重点启动动产融资业务以来，逐渐形成了自身的市场定位、产品体系、风险控制理念和营销模式，虽然受今年经济金融环境影响，国内贸易结算量急速下降、贸易商及生产企业金融需求大幅度萎缩，但全行坚定信心，克服各种困难，通过延伸产品线、优化业务流程、加强精细化管理、建立多层级监管平台等一系列手段，不断完善风险防范体系，业务在风险可控的前提下取得了突出业绩：截至 11 月末，业务累计发生额 1205 亿元，已完成去年全年水平的 176%，稳定客户数达 1626 户，较年初增加 646 户，业务量及存款收益水平均有较大幅度提高，提前 30 天实现全年“一千两百亿目标”，并跻身市场领先者行列。2010 年，我行将进一步整合供应链上各类融资产品，以客户需求为中心、以提供预付、现货、应收等“一揽子”金融解决方案为重点，力求在产业链融资领域形成综合产品竞争优势，从而打造我行“产业链金融服务专家”品牌形象，进一步奠定市场领先者地位。

3、“2009 黄金交易大赛”日均交易金额近 2 亿元

为及时把握市场机遇，增加我行中间业务收入，支持我行零售银行业务发展，我行自 9 月中旬起举办了“2009 黄金交易大赛”。迄今为止，共有近 4500 名投资者参赛，日均成交金额近 2 亿元，累计为我行贡献手续费收入逾 1200 万元。此外，自我行代理个人贵金属延

期货交易业务于 8 月份正式上线以来，共吸引新增个人客户逾 4000 名，吸引个人存款逾 3 亿元。与同业相比，我行代理个人贵金属延期交易业务的保证金比率低，有利于客户提高资金使用效率；率先为客户提供实时行情数据与图形，有利于客户进行投资交易分析；具有业内独有的自动风险控制功能，能有效降低我行代理客户交易的风险。作为第二家开办代理个人贵金属延期交易业务的全国性商业银行，我行除充分利用各项业务优势，开展各类营销活动直接客户营销外，还联合业内多家黄金企业对广大个人客户开展投资者教育活动，通过帮助客户了解市场、知晓交易风险等间接营销客户，各类营销活动的开展将有利于我行保持在贵金属领域较为领先的业务规模排名。

4、电子银行部联合腾讯财付通开展网上支付促销活动效果显著

为促进我行电子商务交易量增长，进一步提升我行电子商务品牌，电子银行部深圳运营中心联合腾讯财付通于 11 月 18 日推出“畅享民生支付，赢取三重好礼”网上支付有奖促销活动。活动期间，凡使用民生银行财付通充值、支付的客户，均有机会获得联想上网本、诺基亚手机、数码相机等精美礼品。为保证活动效果，电子银行部深圳运营中心广泛发动行内员工积极体验，综合运用短信、网站广告、电梯海报、财付通等多种宣传媒体开展全方位纵深式宣传，并充分借助热门论坛开展论坛营销。活动开展三周来，民生财付通网上支付交易量呈现爆发式增长，交易量从 10 月初的每天 60 万元迅速增长至目前的每天 200 万元，增幅超过 230%，且增势不减，成为我行电子商务年底的最大亮点。随着活动的深入开展，我行财付通网上支付交易量将向每天 300 万元冲击。

5、我行私人银行业务登陆南京市场

12 月 8 日，南京分行私人银行业务启动仪式隆重举行，在南京举办了私人银行客户高端体验活动—中国民生银行“艺术收藏之夜”。私人银行不仅提供全面周到的金融服务，实现客户财富的保值、增值、传承，更将渗透到客户日常生活的每个角落，向客户传递品牌文化和价值观，缔造高尚品质的财富人生。南京私人银行专营机构的成立标志着我行私人银行在长三角地区的战略发展步入重要阶段，也体现了我行优化私人银行营销管理模式，着力发展私人银行业务的巨大空间。私人银行业务的推出在南京及周边市场引起广泛关注和良好反

响，通过媒体的充分报道、通过高端客户的体验活动以及口碑传播，树立了高端品牌形象。随着整体业务平台的建设与有力推进，我行私人银行客户将尊享更多产品与服务。

6、我行非凡理财 T526 期产品顺利完成募集和放款

交通金融事业部坚持以“以利润为中心，以资产为龙头，带动负债及其他业务发展”的经营思路，创新产品类型，优化产品组合，多渠道促进中间业务收入增长。12月10日，在总行相关部门及分行的大力支持和紧密配合下，交通金融事业部圆满完成了某大型集团公司理财项目——非凡理财 T526 期理财产品的募集和放款工作。交通事业部从利润最大化及业务发展战略意义的角度出发，择优选取资金入口，帮助客户拓展新的融资渠道，巩固银企关系，为我行带来丰厚中间业务收入，项目产生直接利润 500 余万元，派生存款 4.2 亿元，预计综合收益达 1500 万元。同时，通过本次业务，有效搭建了我行与同业之间的渠道平台，为今后理财业务更好、更快发展打下了良好的基础。

7、我行分行级中小企业金融服务专营机构获准开业

12月4日，经上海银监局《关于中国民生银行中小企业金融事业部开业的批复》（沪银监复[2009]857号）批复同意，我行分行级中小企业金融服务专营机构——中小企业金融事业部正式开业，成为上海首家离行式中小企业金融服务专营机构。分行级中小企业金融服务专营机构是根据我行战略事业部模式建立，主要为中小企业提供金融服务的专业化机构，将进一步深化我行中小企业金融服务领域改革，巩固中小企业金融服务专营机构建设已有成果，提升我行在中小企业金融服务领域品牌，并为落实“成为民营企业的银行，中小企业的银行和高端客户的银行”的战略目标奠定基础。目前该专营机构享受上海市人民政府对于金融机构在上海设立分行级专营机构所提出的相关优惠政策及监管机构关于中小企业在贷款拨备、核销等方面的差异化政策。

二、荣誉奖项

1、我行获 2009 卓越竞争力个人贷款银行奖

12月12日，由中国经营报社、中国经营报研究院联合中国社会科学院主办的“2009 卓越竞争力金融机构评选”中，我行凭借“商贷通”受到社会各界的一致赞誉而荣获 2009 卓越竞争力个人贷款银行奖。“2009 卓越竞争力金融机构评选”依托中国社会科学院竞争力

分析模型，从净资产、净利润、净资产利润率、总资产贡献率等指标入手，剖析中国银行业、保险业、基金业企业的竞争力水平，结合网络、媒体、新富人群的人气信心调查，评选出“2009 卓越竞争力金融机构”，为金融业企业提供有效的自我审视，为投资者提供更加理性的指导。

2、我行获“最佳理财产品设计能力奖”

11月29日“2009 第一财经金融峰会暨 2009 第一财经金融价值榜颁奖典礼”在北京召开，我行在“2009 年的第一财经金融价值榜”的评选活动中喜获“最佳产品设计能力奖”。“2009 年的第一财经金融价值榜”是由中国社会科学院金融研究所等作为第三方调研机构，形成一套专业和系统的评估体系，并结合众多专家顾问的意见，历时近五个月的时间，通过科学、合理和完善的评选标准，最终产生出权威和客观的评选结果。

3、我行私人银行获得“2009 最佳服务私人银行”奖

12月9日，由《理财周报》主办的“21 世纪中国零售银行高峰论坛”及“2009 年第二届最受尊敬银行评选暨 2009 年第三届中国最佳银行理财产品评选”颁奖典礼在北京落下帷幕，我行获得了“2009 年中国最受尊敬银行”等奖项，其中我行私人银行获得了“2009 最佳服务私人银行奖”，是获奖银行中唯一一家股份制商业银行，体现了市场、客户、业界对我行私人银行服务的肯定。此次评选活动是由《理财周报》主办，中央财经大学银行研究中心、西南财经大学理财与信托研究所、中国社科院金融研究所等几家专业结构联合举办。

4、我行非凡财富“2009 我的梦想”获“2009 最佳创新营销案例奖”

12月10日，我行非凡财富“2009 我的梦想”凭借全面的营销宣传创新，荣膺“2009 创新营销峰会暨第六届营销领袖年会”“2009 最佳创新营销案例奖”。中国创新营销峰会是营销领域极具影响力的专业、权威媒体《成功营销》举办的年度营销盛典，“2009 创新营销峰会”被业界誉为“营销领域最具影响力的盛会”，以“打开营销新‘湿’界创新下的营销跃升”为主题。

三、媒体关注

1、2009CCTV 中国经济年度人物揭晓中国民生银行董事长董文标当选

2009年12月24日 新浪网

12月23日，2009CCTV中国经济年度人物揭晓。民生银行董事长董文标成功当选，成为首位上台领奖的经济年度人物。全国人大副委员长、中国科学院院长路甬祥为董文标颁奖。

CCTV中国经济年度人物评选是由中央电视台财经频道组织，全国几大商学院和几十家主流财经媒体总编辑组成的评选团投票产生的，每年评选10名当年在经济领域最有影响的人物，迄今已经举办了十届，是中国经济领域最有影响的评选活动，被称为中国经济界的“奥斯卡”。评选团给出董文标的获奖理由是：走路飞快的小个子，领导着民字头的企业航母。因为善于从危机中掘金，他实现了最大的IPO。

助力四万个中小企业，他让细流汇成江海。以民为本，生生不息。

2009年，以董文标董事长为领军人物的民生银行，调整转型的成效显著，改革发展的成果累累：成功完成香港资本市场年度最大的IPO，募集资本金310多亿港元；公司业务事业部制改革取得了重大突破；小微企业融资产品商贷通推出之后更是一鸣惊人。

董文标在领奖时感言：这个时代造就了我们这些人，我们要为这个时代承担起责任。这个荣誉属于民生银行全体员工，我在这里代表民生银行全体员工感谢社会对民生银行的支持，感谢大家对民生银行的珍爱！

2、民生银行新定位：做民营企业、小微企业的银行

2009年12月24日 《金融界》

2009年12月15-16日，由中国民生银行北京管理部主办的“后危机时代的战略思考——银行业与中小企业高峰论坛（2009）”在京隆重召开，论坛特别邀请了博鳌亚洲论坛龙永图秘书长、中国民生银行董文标董事长、全国工商联研究室陈永杰主任、首批创业板上市公

司立思辰科技股份有限公司池燕明董事长等嘉宾做客论坛，以高端对话的方式共同探讨化危机为商机，实现银行业与中小企业合作共赢的发展之道。中国民生银行行长洪崎出席了论坛主题演讲会，并与著名经济学家郎咸平教授就当前我国经济金融发展形势、银行业与中小企业的合作问题进行了亲切交谈和深度探讨。

中国民生银行董文标董事长在论坛上提出，在国内外经济金融形势复杂多变的新时期，中国民生银行未来的战略发展定位已经非常明确，就是要转变传统的经营理念，探索一条银企双赢的全新商业模式，把民生银行打造成民营企业的银行、小微企业的银行和高端客户的银行。这一战略定位的确立主要是基于两个出发点。

一是改变银行业的同质化，办特色银行。董文标董事长认为，做小、微企业的银行，关键在制度支持。原来传统的银行体制做小、微企业金融业务，成本高、不兼容，缺乏专门化和专业化。民生银行用了四年时间进行制度改革，打造全新的商业模式，实现了小、微企业服务的专门化处理，专业化处理、批量化处理和规模化处理。

二是承担社会责任。中国市场经济发展的推动力主要是民营企业、中小企业。这些企业对于安排社会就业、扩大税源、繁荣市场、社会稳定发挥了非常重大的作用，但是这些企业享受不到现代金融服务的核心。民生银行要通过建立新的制度来解决这些问题，使这个群体跟上时代的脉搏，实实在在地享受现代金融服务，这是银行的责任。

在接受香港凤凰卫视著名主持人曾子墨的采访时，董文标董事长说，民生银行与民营企业本是同根生，在整个西方主流经济萧条，中国民营企业受到很大影响的情况下，民生银行愿意做“雪中送炭的银行”，为中小企业、民营企业提供全方位的现代金融服务，使这些企业在中国市场经济中更好、更健康的发展。

全新的商业模式和严密的风险防控体系使民生银行在短短一年时间就积累了三万多小、微企业客户，累计贷款 870 多亿，不良率只有 1.2%。展望未来，董文标董事长说，中国现在大体上接近 1300 万家企业，99.9%的是小、微企业，民生银行将用三到五年的时间做到

三、四十万家，每家平均提供 100 万元的资金支持，这样额度将近四、五千亿，我们全力支持这些企业做出品牌、做强做大。

董文标董事长在论坛同时强调，民生银行作为国内最大的民营金融公司，愿意下大力气整合资源支持民营企业，支持一批优质企业成为中国、亚洲乃至世界 500 强。民生银行要走自己的路，改变同质化，不去拷贝大型国有银行，办特色银行，创民生品牌，这是民生银行的一个理想。

3、洪崎：民生银行未来将以效益为中心打造国际竞争力

2009 年 12 月 21 日 人民网 周祎

在共和国 60 年经济盛典颁奖现场，人民网对民生银行洪崎行长进行了简短的采访。洪行长谈及民生银行获得共和国 60 年自主创新品牌 20 强时，表示非常感谢，认为民生银行获选基于两点：第一，民生银行是唯一一家全国性非公有制为主的股份制商业银行；第二，民生银行成立时间较短，发展速度较快。总体来说，13 年来，做为金融试验田，民生银行本着新银行，新体制在不断创新，今后还有很多工作要做，此次评选是一种肯定，感谢人民网和各位网民的鼓励与鞭策。

当被问及民生银行 H 股上市后，投资者非常关注民生银行未来的发展时，洪行长表示，此次上市，民生银行在与投资者交换意见中受到很多启发。本着发展与效益相结合，规模与效益相结合的原则，在银行发展过程中要把效益放在第一位，下一步发展将在董事会确立的以民营经济的银行，中小企业的银行，零售高端的银行战略下，积极开拓进取，深化改革，把事业部、流程银行建设成以效益为中心，以效率为中心，以客户为中心，将民生银行打造成在国际上真正可以和同行竞争的银行。

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：010-68466790

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