



投资者

总第 104 期

2010 年 3 月 8 日

中国民生银行股份有限公司

China Minsheng Banking Corp., Ltd.

地 址：北京市西城区复兴门内大街 2 号

邮政编码：100031

电 话：86-10-58560666

传 真：86-10-58560690

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、我行跨境贸易人民币结算业务取得新突破	2
2、我行首月理财产品发售刷新 9 项历史纪录	2
3、我行 2009 年清收处置有问题及不良资产成效显著	2
4、我行 2009 年“客户风险统计信息报送数据质量”全国排名大幅上升	2
5、董事长董文标率团考察泰华农民银行	3
6、我行多举措推动中小企业金融服务	3
7、我行交易型掉期理财产品成功推广至机构客户	3
二、荣誉奖项	4
1、我行获“2009 年·亚洲最佳风险管理银行”	4
2、我行喜获上海黄金交易所四项大奖	4
3、我行当选“2009 年度中国最有影响力企业”	4
4、我行荣获“2009 中国品牌社会责任贡献奖”	4
5、我行获澳新银行颁发的澳元清算直通率优秀奖	5
三、媒体关注	5
1、社会责任：民生银行的特色发展之路	5
2、董文标：寻求破解小微企业融资难的根本之道	7

一、经营动态

1、我行跨境贸易人民币结算业务取得新突破

新年伊始，跨境贸易人民币结算业务取得新突破，在总行各相关部门的大力协助下，上海分行努力开拓，积极创新，日前成功办理单笔金额为 1.5 亿人民币跨境贸易结算业务。该笔业务同时得到了上海市人民银行的关注与赞扬，肯定了我行在跨境贸易人民币结算业务中做出的努力。

2、我行首月理财产品发售刷新 9 项历史纪录

2010 年 1 月，金融市场部准确把握经济形势、市场情况，深入整合并挖掘客户资源，推动理财产品销售的快速发展。1 月份理财销售创造了单月累计销售量、单周累计销售量、零售渠道单周销售量、对公渠道单周销售量、资产池产品单月销售量、零售渠道资产池产品单月销售量、对公渠道资产池产品单月销售量、零售渠道资产池产品单周销售量和对公渠道资产池产品单周销售量 9 项历史新纪录。加大产品供应、加强渠道管理、增大激励政策力度是 2010 年理财销售实现“开门红”的主要原因。

3、我行 2009 年清收处置有问题及不良资产成效显著

2009 年，在总行不良资产处置领导小组的组织推动下，全行上下同心协力，完善工作机制，创新清收处置方式，不断加大清收处置力度，对公、零售和信用卡业务条线都开展了一系列专项活动，综合运用包括现金收回、贷款重组、以物抵债、债权转让等多种清收处置手段，及时处置一批大额疑难贷款，全行清收处置有问题及不良资产工作取得显著成效，有力支持了我行不良贷款额、不良贷款率实现双降，确保全行资产质量保持良好状态。

4、我行 2009 年“客户风险统计信息报送数据质量”全国排名大幅上升

近日，在银监会下发的《关于 2009 年 11 月份客户风险统计信息报送及质量情况的通报》（银监统通[2010]5 号）文件中显示，“客户风险统计信息报送”中数据质量在逐月提高，在全国 19 家商业银行排名中，我行从 2009 年初的第 17 名上升到 2009 年 11 月的第四名，“客户风险统计信息报送”中多项考核指标在 11 月份均大幅提高，且好于全国平均水平。2009 年初以来，我行信息管理中心高度重视，多次对“客户风险统计信息报送”接口程序进行升

级改造，通过接口程序自动补充各种信息来源以完善客户的关联企业信息、股东信息；提高接口程序的智能化水平，加强数据清洗功能，自动筛选各类手工数据的错误并及时纠正；优化完善手工数据与业务系统电子数据的融合方案，降低分支行的手工数据出错概率。

5、董事长董文标率团考察泰华农民银行

1月27日-31日，应泰华农民银行邀请，董事长董文标率团赴泰国考察泰华农民银行，学习交流银行流程再造及中小、小微企业业务发展策略。在泰期间，董事长与泰华农民银行首席执行官五万通先生就双方共同关心的问题进行了友好亲切的交流，召开了媒体见面会，双方共同签署了合作备忘录。泰华农民银行组织专门团队向我行考察团详细介绍了该行1999年以来所实施的战略转型、流程再造系列变革举措。泰华农民银行“以客户为中心”的经营理念深入人心，管理精细化、国际化，企业文化沉稳和谐、积极向上，给考察团留下了深刻印象。此次考察，对推进我行战略转型、建立小微业务商业模式以及系统规划、持续推进我行流程银行建设具有启发作用。

6、我行多举措推动中小企业金融服务

为全面推动分行开展中小企业金融服务，中小企业金融事业部采取多项举措，以强化事业部职能为出发点，通过调研、培训和机构准入等措施全力推动分行开展中小企业金融服务。一是不断改进，强化事业部总部职能。二是密集调研，加强事业部与分行沟通。鼓励分行大胆创新，大力支持分行中小企业金融服务区域营销、批量开发等业务。三是举行大规模培训，打造专业团队，提升分行中小企业金融服务质量。四是加快机构准入，争取模式覆盖全国。截至当前，全行29家分行中，已有24家分行取得中小企业金融服务专营资格，中小企业金融服务基本覆盖全行。

7、我行交易型掉期理财产品成功推广至机构客户

我行金融市场部经过反复论证，首次将交易型掉期理财产品推广至机构客户。交易型掉期理财产品是金融市场部推出的从客户募集外币资金，在市场上进行掉期操作，获取掉期点及同业存款收益的理财产品。该产品具有结构简单、风险低、收益相对较高的特点，一经推出，深受客户喜爱。该产品发售一年多来，一直依靠零售渠道，募集零售客户的资金，未能推广至公司客户和机构客户，使得募集规模一直维持在比较低的水平。金融市场部以好产品为“敲门砖”，满足中石油财务公司、中石化财务公司等大型机构客户的结售汇需求，同时

积极为机构客户的闲置资金制订投资计划。金融市场部把握商机，部门联动单独设计理财产品，定向发售，成功向中石油财务公司发行定向交易型掉期理财产品。

二、荣誉奖项

1、我行获“2009年·亚洲最佳风险管理银行”

近日，在第四届“21世纪亚洲金融年会”上，我行被评为“2009年·亚洲最佳风险管理银行”。亚洲银行竞争力排名报告学术委员会对我行的获奖评语是：事实证明，在出发点就砍掉风险源，远比事发后补救有效。多年来，中国民生银行致力于国际化标准流程管理改造，内控体系未雨绸缪，这成为中国民生银行果断执行力和丰厚利润来源的坚实保障。学术委员会决定将中国民生银行评为“2009年·亚洲最佳风险管理银行”。

2、我行喜获上海黄金交易所四项大奖

近日，我行获得上海黄金交易所“2009年度优秀会员一等奖”、“2009年度交易黄金单项奖优秀会员”、“2009年度交易白银单项奖优秀会员”、“最佳团队领导奖”等共四项大奖，为我行进一步做大做强贵金属业务赢得了更良好的市场声誉，为我行进一步开拓市场、营销客户打下了良好的市场基础。

3、我行当选“2009年度中国最有影响力企业”

1月30日，在由中国企业联合会和中国企业家协会所属中国企业十大新闻评选委员会主办的第十六届“中国企业十大新闻”暨“最具影响力企业”、“最受关注企业家”和“最具成长性企业”大型推选活动中，我行被评为“2009年度中国最具影响力企业”，排名第四位，是当选企业中唯一一家民营企业，在银行业内只有工商银行和民生银行当选。此奖项是中国企业界规模最大、层次最高、范围最广的权威奖项之一。

4、我行荣获“2009中国品牌社会责任贡献奖”

1月16日，在北京举办的“崛起的中国品牌暨2009（第二届）中国品牌论坛”中，我行荣获“2009中国品牌社会责任贡献奖”。该论坛活动是中国企业报联合中国民（私）营经济研究会、清华大学中国文化创意产业研究中心、百年品牌网等单位共同主办的，旨在共同探讨在全球金融危机中企业积极应对的措施，同时表彰2009年度为自主品牌建设做出较大

贡献的企业和企业家。与会专家指出，中国民生银行在品牌自主建设和社会责任管理等方面的突出表现，引领了中国银行业企业文化和品牌建设的步伐，发挥了“金融改革试验田”和行业领军者的作用。

5、我行获澳新银行颁发的澳元清算直通率优秀奖

日前，我行凭借在澳元清算中直通率高于 85% 的优秀表现，荣获由澳新银行颁发的澳元清算直通率优秀奖，达到业界澳元清算直通领先水平。在银行业竞争日益加剧的今天，我行外币付款的高直通率以其专业化的服务，为客户节省了时间，解决了客户的现实需求，同时也大大提高了客户的资金使用效率。我行获得此项殊荣，充分证明了后台运营人员过硬的业务素质，也是我行实施专业化经营成果的集中体现，为我行在业内赢得了荣誉，在客户中赢得了口碑。

三、媒体关注

1、社会责任：民生银行的特色发展之路

2010 年 3 月 9 日 《信息时报》

十四年前，民生银行顺潮流而生，紧跟中国改革开放的铿锵鼓点，成为中国经济发展与改革开放的见证者和积极参与者。

十四年来，民生银行不仅在经济领域和社会领域努力为国家、社会以及利益相关方创造价值，还积极履行社会责任，在公益慈善领域从价值观到方法论屡屡开拓创新。

特色理念

“服务大众，情系民生”是民生银行一直秉行的经营理念，十四年来，这一理念和价值观，深入到每一个民生人的血液中，已经成为民生银行的成长基因。

经过十四年的发展，民生银行总资产已经突破 1 万 4 千亿，比成立之初的 85.9 亿增长了 160 多倍，完成这种跨越式的发展不是哪一个人的功劳，也不仅仅是民生银行自己的能力，它离不开党和国家的改革开放政策，离不开中国经济的持续、快速、健康发展，离不开长期以来社会各界的关心和支持。

由于感恩，民生银行在长达 14 年的责任实践中，逐渐形成了自己独具特色的责任理念——感恩社会，担当责任，看大局、重民生，从实际出发，凭能力办事，差异化选项。用民生银行行长洪崎的话说就是“民生银行的社会责任不是为了慈善而慈善，为了公益而公益，也不是临时挤出资金来搞公益行为，而是制度化、系统化、科学化管理的自觉行为。”诚如斯言，民生银行的责任承诺，随着自身的发展而不断演进，有实力的保障，履行社会责任才出自朴实奉献的真心，而不是急功近利的产物。

特色机制

在整个中国银行业的历史上，民生银行以其独特而鲜明的个性——创新著称。14 年中，民生银行不仅在业务上创造多个业内第一，在公益慈善领域也真正实现了创新。

2008 年，正历经事业部制改革的民生银行在董事会下成立了我国银行业首个“公益捐赠基金”和公益捐赠基金项目决策委员会，在总行品牌管理部下设立了社会责任中心，责任管理体系趋于完善。

依托该基金，民生银行逐步建立起完善的组织架构，使得民生银行的社会责任工作和基金的运行都能做到科学规划、合理运营和有效监督。

除了组织架构的完备性，民生银行还建立起我国银行业首个责任矩阵——“民生通宝”责任模型，形象且深刻的概括了民生银行社会责任的理念、主要内容和体系。

特色实践

在社会责任领域素来以理念创新和实践创新著称的民生银行并不满足于在扶贫、环保、教育、救灾、医疗、就业等传统公益领域有所作为，还自觉承担了更为深刻、影响更为深远的文化责任。

民生银行董事长董文标先生说：“当我们的企业发展达到一定规模时，就应该用社会天平衡量一家企业的价值。”社会的天平不仅包括企业的各个利益相关方，还包涵整个社会发展的进程。

十四年来，民生银行在教育、扶贫、抗震救灾、科研、创业就业、医疗、文化艺术等重大领域做出了贡献，包括：

在 2008 年雪灾和抗震救灾中，该行第一时间捐款捐物，获得了各界好评；

在以往河南封丘、滑县和甘肃渭源县、临洮县四个定点扶贫县基础上，增加贵州织金县、四川巴中市和仪陇县三个边远贫困地区，重点帮助这些地区的农民脱贫致富；

赞助孙冶方经济科学基金会为推动我国经济科学的理论研究和实践发展做出贡献；

金融危机背景下，民生银行与顺义区政府联合为该地区的青年创业提供资助和服务；
与中华红丝带基金合作，帮助艾滋病病人抗击病魔重塑生活信心；
大力扶持文化艺术，继续捐助炎黄艺术馆，2009年先后举办黄胄、徐悲鸿、刘海粟等
十多场大型展览供市民免费参观，观展群众达到百万人次；

……

据不完全统计，上述项目的受益人群达到七千多万人，不仅为受助地区带来了巨大的经济效益，还取得了良好的社会效益。

2、董文标：寻求破解小微企业融资难的根本之道

2010年3月9日 《金融时报》 孟扬

在中国银行业，民生银行是小微企业贷款业务的佼佼者，“商贷通”是小微企业贷款的金字招牌。两会前夕，作为全国政协委员、全国政协经济委员会副主任，民生银行董事长董文标向全国政协递交了《鼓励商业银行小企业贷款相关政策建议》的提案。在他看来，银行真正有动力开展小微企业贷款业务，才是破解小微企业融资难的根本之道。这就需要财税和监管政策的支持。日前，笔者就小微企业贷款的政策支持问题走访了董文标。

董文标表示，在我国，小微企业占企业总数的99%以上，他们在活跃市场、增加税收、创造就业、保持社会稳定等方面发挥着巨大作用，是经济发展和社会健康发展的重要力量。

融资难一直是制约小微企业生存和发展的瓶颈。在始于2008年下半年的这一轮经济剧烈波动中，融资难导致小微企业生存难的问题更加凸显。对于小微企业融资难的解决之道，董文标认为，只有银行全面开展小微企业信贷业务，才是破解小微企业融资难的根本之道。为此，政府需要改变直接向特定中小企业提供资金支持和融资便利的传统做法，通过鼓励和引导银行开展小微企业信贷业务，从而间接实现解决小微企业融资难的目标。这就需要中央政府相关部委机构和地方政府出台财税和监管等方面的专项政策，促进银行与小微企业的良性互动与共同发展。

小微企业贷款的高风险高成本特征

从监管机构的角度讲，银监会高度重视中小企业融资难的问题，近年来相继出台了各项政策，鼓励银行开展中小企业信贷业务，包括督促银行开展中小企业金融服务要建立“六项

机制”，鼓励银行成立中小企业金融服务专营机构，在不良贷款核销方面给予一定优惠，等等。各家银行特别是股份制银行近些年也做了一些积极探索和有益尝试，中小企业信贷业务取得了一定进展。据人民银行和银监会联合统计，截至去年 9 月末，银行业金融机构中小企业人民币贷款余额 14.1 万亿元，比年初增加 3.08 万亿元。

但是从现实情况看，各家银行在开展中小企业信贷业务时，绝大多数把目标客户定位于“中型企业”而非小微企业。

对于银行愿意给中型企业而不是小微企业贷款的原因，董文标认为，第一，小微企业贷款的风险较高，根据银监会于 2008 年 6 月所做的一项统计，小微企业贷款的不良率高达 22.1%，远远高于传统贷款的不良率；第二，按照服务大企业的传统模式开展小微企业信贷，人工成本太高；第三，由于监管机构对于银行的不良贷款生成状况有严格要求，银行往往担心会因为小微企业贷款的高不良率而被问责。

“除了以上原因，一些银行在进行小微企业信贷试点时，也遇到了三大业务难题：首先，如何破解小微企业贷款的抵押担保难题？如果开口就要抵押品、担保人，闭口就要财务报表、对账单，以此来判定小微企业的风险状况，这项业务很难起步；其次，考虑到小微企业的较高违约风险和对贷款定价的较低承受能力，这项业务难以做到‘收益覆盖风险’；第三，如果银行还像服务大企业那样来做小微企业贷款，一方面将面临难以承受的人工成本压力，另一方面业务发展会相当缓慢。”董文标补充道。

虽然小微企业信贷开展起来比较困难，但董文标认为，银行非常有必要涉足这一领域。“从我国银行业现状来看，随着利率市场化进程的加快和金融市场体系的进一步完善，金融脱媒将进一步加剧，以大客户为主要服务对象的传统经营模式将受到利差急剧缩小、优质客户流失等严峻挑战。未雨绸缪，银行需要改变传统模式，将目标客户从大企业逐步转向中小企业，特别是小微企业，开辟新的业务增长点。当前只是由于上述风险和成本等问题的存在，银行开展小微企业信贷业务显得动力不足。”董文标表示。

小微企业信贷需政策鼓励引导

近年来，中央政府对于包括小微企业在内的中小企业健康发展高度重视，相关部委机构相继出台了诸多促进中小企业发展、特别是解决中小企业融资难的政策措施。对于这些措施在解决小微企业融资难中的作用，董文标认为，这几年出台的中小企业扶植政策主要包括几个方面：支持建立和完善中小企业信用担保体系；相继推出中小企业板和创业板，支持中小企业上市融资；支持金融机构开展中小企业贷款证券化试点；推进中小企业集合发债；通过

税收优惠、财政支持、创业投资引导基金等措施，鼓励引导各类创业投资机构加大对中小企业投资力度；加大创新基金对中小企业扶持力度，等等。应该说，这些政策措施对于解决部分中小企业融资难起到了积极作用。但是无论从深度、广度还是持续性上看，它们都不能从根本上解决中小企业，特别是小微企业融资难的问题。

“仔细分析一下，上述政策措施都是针对中小企业中的特定群体，诸如高科技中小企业、高成长性中小企业、‘中型企业’而非‘小微企业’，并不能惠及全体中小企业，特别是小微企业，符合这些政策措施支持条件的只是中小企业群体的极小部分。绝大多数中小企业，特别是小微企业既非高科技企业又没有特色，他们或者处于生产环节下游，进行简单的原材料生产和初级产品加工；或者处于流通领域，只是规模不大的商铺。他们既不能获得科技创新基金的扶助，也不能获得风险投资的青睐，在中小企业板和创业板上市的机会更是微乎其微。因此，政府直接向特定中小企业提供资金支持和融资便利，并不是解决中小企业，特别是小微企业融资难的根本之道。”董文标表示。

“到去年年底，银行业金融机构人民币各项贷款余额达到 39.97 万亿元，如果其中的 10% 是小微企业贷款，就有近 4 万亿元，按照每户贷款 100 万元计算，就会有近 400 万户小微企业获得贷款，小微企业融资难的状况就会得到根本缓解。因此，要根本解决小微企业融资难的问题，必须依靠银行，依靠小微企业信贷业务的全面开展。”董文标进一步表示。

作为国内银行小微企业金融服务的较早实践者，从去年初开始，民生银行就推出了小微企业融资产品“商贷通”，全面开展小微企业信贷业务。从民生银行的实践看，通过业务模式创新可以实现小微企业信贷业务较为快速健康的发展。这一业务模式创新有三个关键点：第一，通过采用现代风险计量技术来确定信贷违约风险；第二，根据贷款人的信用状况和担保方式，通过贷款差异定价来实现“收益覆盖风险”；第三，采用信贷工厂模式，通过零售业务批发做来显著降低人工成本。

董文标介绍说，从小微企业自身的经营特点和生命周期看，即使进行业务模式创新，小微企业信贷仍然有较高风险，主要体现为两个方面：第一，考虑到小微企业较短的存活率，不良贷款率一定会比大中型企业贷款的不良率高，如果银行采取与传统大中型企业贷款相同的风险容忍度，小微企业信贷业务就无法开展；第二，目前贷款利率还存在管制，同时考虑到小微企业自身效益对贷款定价的承受能力，通过贷款差异定价来完全实现“收益覆盖风险”还面临一定障碍。因此，在现有条件下，小微企业信贷业务只具有较低的风险容忍度，还不能完全实现“收益覆盖风险”。

小微企业信贷需财税和监管政策支持

在董文标看来，银行全面开展小微企业贷款需要强有力的外部支持。“如果政府把政策着力点从直接向特定中小企业提供资金支持和融资便利转向鼓励和引导银行开展小微企业信贷业务，充分利用银行的金融中介功能实现对小微企业的资金支持，帮助银行提高小微企业信贷的风险容忍度和贷款收益率，让这项业务真正做到‘收益覆盖风险’，既能够通过银行实现社会资源的有效配置，也能够从根本上破解小微企业融资难题。”董文标说。

因此，作为全国政协委员，在今年的提案中董文标建议，相关部委机构应尽快出台财税和监管专项政策，鼓励和引导银行全面开展小微企业信贷业务。董文标的具体建议包括五个方面：

第一，对银行小微企业贷款实行营业税与所得税优惠。建议财政部和税务总局对银行小微企业贷款的营业税实行“五免三减半”政策，即从政策实施当年起，银行专营小微企业贷款的营业税五年内免征、后三年减半征收；同时，建议银行小微企业贷款经营利润的所得税税率由目前的 25% 降为 15%，或按 50% 计入应纳税所得额。税收减免用于银行核销小微企业贷款坏账。

第二，允许银行对小微企业贷款拨备税前列支。小微企业死亡率高，形成坏账的可能性高，银行提取的拨备相应较高，并且小微企业贷款与大企业贷款一样实行拨备税后计提，对于银行经营业绩影响较大。建议财政部出台政策，允许小微企业贷款拨备税前列支。

第三，实行银行小微企业贷款经济资本耗用差异化计量与监管。按照《巴塞尔协议 II》，小微企业消耗经济资本可以进行折扣，这样计量可以有效激励银行从事小微企业金融服务。建议银监会出台政策，对于大中型商业银行单笔 500 万以下，城市商业银行单笔 300 万以下，村镇银行等小型金融机构单笔 100 万以下的小微企业贷款按现行风险资本权重 0.5 倍的系数进行计量。

第四，银行小微企业贷款不纳入存贷比限额管理。目前银监会对商业银行实行存贷比管理。建议银监会考虑将银行小微企业贷款不纳入存贷比限额管理。这将有助于银行实行逆周期管理：在宏观紧缩期，当小微企业经营的外部环境恶化、银行流动性收紧时，这样的规定能激发银行发放小微企业贷款，做到“雨天不收伞、雪中更送炭”，而不是一味去“垒大户、傍大款”。

第五，允许银行小企业金融服务专营机构不良贷款快速核销。银监会鼓励银行成立小企业金融服务专营机构并独立核算，但受限于呆账核销政策，难以实现呆账“应核尽核”的要求，

造成了“低赢利、高拨备、高不良”的现象，对银行小企业金融服务专营机构的相关财务指标和对外信息披露有很大影响，也不利于准确衡量小微企业贷款业务的真实风险成本和收益，建议财政部和银监会允许银行小企业金融服务专营机构对于追索一年以上的不良贷款自行核销。

此外，董文标还建议地方政府同银行积极合作，建立小微企业贷款的风险分担机制。具体而言，由地方政府出资设立风险分担基金，为银行在当地开展小微企业信贷业务提供担保，如果小微企业贷款的不良率超过某个临界值，地方政府要从风险分担基金中拿出相应资金，为银行分担部分贷款违约损失。

董文标认为，如果这些建议被采纳，将会极大调动银行开展小微企业信贷业务的积极性；再加上银行自身的业务结构调整和模式创新，将会迎来小微企业信贷业务的飞跃式发展。“初步估算，以上相关政策如能引导银行释放出 6000 亿元的信贷资源用以支持小微企业发展，中央和地方财政的相关支出增加或收入减少不会超过 140 亿元。按照每家小微企业贷款平均需求 100 万元计算，6000 亿信贷资源将解决 60 万家小微企业融资难，按照每家小微企业直接和间接创造 5 个就业机会计算，将直接或间接创造 300 万个就业机会，同时也会增加 1.2 万亿元的销售额或产值，为国家带来的税收收入不会少于 300 亿元。”董文标说。

“在相关政策引导下，如果五年以后小微企业贷款余额能够占到整个银行业贷款余额的 10%，按照届时银行业贷款余额 60 万亿元计算，小微企业贷款就是 6 万亿元，中央和地方财政的相关支出增加或收入减少不超过 1400 亿元，就能够解决 600 万户小微企业融资难的问题，将直接和间接创造 3000 万个就业机会，增加 12 万亿元销售额或产值，为国家带来的税收收入不会少于 3000 亿元。”董文标表示。

在 CCTV2009 中国经济年度人物颁奖现场，民生银行董事长董文标表示：2010 年民生银行将加大对小微企业的贷款支持力度，计划全年对 10 万户小微企业发放贷款余额 1000 亿元。

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：010-68467286

★ 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