



投资者

总第 94 期

2009 年 5 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、民生银行董事会、经营班子换届工作圆满完成	2
2、民生银行选举产生新一届监事会	2
3、民生银行成功发行 50 亿元混合资本债券	3
4、民生银行成功发行首支市政系列理财产品	3
5、民生银行与中海基金成功实现专户理财业务合作	3
6、民生银行与滨海股交所建立战略合作关系	4
7、民生银行成功营销 2009 年首笔标准仓单质押融资业务	4
8、民生银行私人银行业务登陆上海	5
9、民生银行上海分行组建专营小企业金融服务平台——“商贷通 365 受理中心”	5
10、民生银行 xBank1.0 系统上线	5
11、民生银行在国内银行界首家推出彩信营销	6
12、民生银行国航知音—民生联名信用卡上市	6
13、民生银行推出“存抵贷”个人贷款理财账户新产品	7
14、民生银行首推人民币计价贵金属远期交易业务	7
15、民生银行董事长董文标一行赴事业部调研指导工作	7
16、民生银行首批获得上期所黄金期货自营会员资格	8
17、民生银行积极打造外资银行资产转让平台	8
18、民生银行开始销售新版实物金条	9
19、民生银行与中国邮政储蓄银行签订银团贷款合作协议	9
20、民生银行开通 400 对公专线	9
21、民生银行推广“非凡财富-全面金融解决方案”	10
22、民生银行推出商户卡	10
二、荣誉奖项	11
1、民生银行上海分行连续三年获上海市外汇局国际收支评比一等奖	11
2、民生银行杭州分行获 2008 年度支持浙江省经济发展两项荣誉	11
3、民生银行太原分行获第二届“全国文明单位”称号	11
4、民生银行昆明分行获“2008 年云南省金融统计工作先进单位”等荣誉称号	12
三、媒体关注	12
1、民生银行董事长董文标：大力拓展零售和小商户业务 继续提高资本充足率	12
2、民生银行董事长董文标：三项准备筹谋二次起飞	14
3、民生银行行长洪崎：民生银行将迎来新一轮高增长	17

一、经营动态

1、民生银行董事会、经营班子换届工作圆满完成

3月23日，2009年第一次临时股东大会选举产生了我行第五届董事会及董事会董事17名，包括股东董事9名，即张宏伟、卢志强、刘永好、王玉贵、陈建、黄晞、史玉柱、王航和王军辉董事，独立董事5名，即高尚全、张克、王联章、王松奇和梁金泉董事，执行董事3名，即董文标、洪崎和梁玉堂董事。在随后召开的第五届董事会第一次会议上，选举了董事长、副董事长并完成对行长、副行长、财务总监、董事会秘书的聘任。会议选举董文标为第五届董事会董事长，张宏伟、卢志强、刘永好为副董事长。第五届董事会全票同意任命第四届董事会执行董事、常务副行长洪崎为中国民生银行行长，而第五届董事会聘任的副行长、董事会秘书和财务总监都是第四届董事会聘任的副行长、董事会秘书和财务总监，其聘任都获得董事全票同意，充分体现了民生银行平稳换届和各项经营管理工作的连续性。本次换届工作得到银监会、统战部的重视和积极支持，董事长董文标与全体董事听取了多方意见，并作了大量细致、有效的沟通协调，为我行本届董事会平衡顺利换届奠定了良好基础。至此，第五届董事会和经营班子的换届工作得以圆满、高效完成。

2、民生银行选举产生新一届监事会

3月23日，我行在北京召开第一次临时股东大会，通过了我行监事会提前换届的决议，选举产生第五届监事会股东监事3名、外部监事2名，另经本行工会组织全行职工选举产生第五届监事会职工监事3名，产生了新一届监事会。股东大会结束后，随即召开第五届监事会第一次会议，8名新当选监事全体参加会议，投票选举乔志敏为第五届监事会主席，邢继军为副主席。会议还通过了第五届监事会两个专门委员会召集人及组成成员的决议，由徐锐担任提名与薪酬委员会召集人，成员包括乔志敏、邢继军、鲁钟男、张迪生、王梁监事；由乔志敏担任监督委员会召集人，成员包括邢继军、鲁钟男、徐锐、王梁、陈进忠、王磊监事。乔志敏主席在当选后对新一届监事会工作提出了几点意见：一是要摆正位置。正确认识监事会在公司治理结构中的定位和承担的职责，结合当前经济形势和监事会工作实际需要，制订监事会三年工作规划，修订相关工作计划。二是要把握工作重点。紧紧围绕和牢牢把握银行经营决策的合法合规性及风险防范有效性，积极探索和开展对董事、高管人员履职的监督评价，重点监督和评价银行经营管理中带有全局性、系统性的问题。三是要加强信息沟通。对内要加强与董事会及各专门委员会、管理层和内审部门的沟通，对外要加强与监管部门、外

部审计机构、律师、同业监事会的沟通和交流，及时掌握相关信息，提高各项工作的针对性和有效性。四是要加强监事自身建设。要求各位监事加强对新业务、新知识学习，勤勉工作，忠实履行监事职责。

3、民生银行成功发行 50 亿元混合资本债券

3月25日，我行在银行间市场成功发行混合资本债券，共募集资金50亿元。本期债券品种一（债券代码：090801）为15年期固定利率品种，最终发行规模为33.25亿元，前10年票面利率为5.7%；品种二（债券代码：090802）为15年期浮动利率品种，最终发行规模为16.75亿元，前10年票面利率为D+3%（D为中国人民银行公布的一年期整存整取定期存款利率）。品种一和品种二分别在债券发行满十年之日起至到期日期间附发行人赎回权，届时我行不行使赎回权，则在相应品种票面利率上分别提高3个百分点。本次发行是我行继2006年混合资本债券发行后再次在银行间市场发行混合资本债。本次发行募集资金将用于充实附属资本，为我行业务及规模发展提供有力支持。

4、民生银行成功发行首支市政系列理财产品

3月9日，我行成功发行首支市政系列理财产品-“蒲河新城市政理财项目”，发行当日完成募集规模4亿元人民币，揭开我行“市政系列理财产品”发行序幕，标志市政类理财产品进入全行大力推动发展阶段。在成功发行第一单市政系列理财产品的同时，全行目前推荐市政系列项目资金规模已超过100亿元，在此基础上，金融市场部对市政系列项目进行创新性研发，将推出“市政基金类理财产品”。这类产品以基金管理模式和运作方式增加产品流动性和灵活性，打造“民生银行市政理财品牌”。市政系列理财产品”是指我行发行理财产品募集资金，将所募集资金以单一信托方式委托给信托公司，由信托公司以股权投资方式对市政项目企业进行增资扩股，到期时由政府指定平台公司回购信托公司所持有市政项目企业股权，或是由信托公司以信托贷款方式对市政项目企业进行项目融资，到期时由市政项目企业偿还贷款本息，同时由政府财政承诺，经同级人民代表大会或其常务委员会形成决议，将信托资金清偿专项资金来源纳入信托存续期财政预算。

5、民生银行与中海基金成功实现专户理财业务合作

3月6日，我行与中海基金合作的混合平衡投资型专户理财业务成功上线，这是自2008年以来我行成功上线的第二单专户理财托管业务。该专户理财业务委托人为单一个人客户，

由中海基金担任资产管理人，我行担任资产托管人，初始委托财产 5000 万元，我行托管费率为 0.15%/年。我国基金专户理财业务自去年正式启动以来，由于其产品具备可定制、操作灵活等服务优势，具备极大发展空间和市场潜力。2009 年，资产托管部明确将基金专户理财托管业务作为重点产品在全行范围内大力推广，为更好推动该项业务发展，目前资产托管部已经基本完成覆盖全行的相关业务培训，制定并下发“安享财富 II”营销活动计划与产品激励方案，同时与国内包括国泰、中海在内多家知名基金公司就基金专户理财业务签订业务合作协议，为我行在针对高端客户设计投资理财产品的过程中提供全方位的业务支持，积极配合全行财富管理业务的快速发展。

6、民生银行与滨海股交所建立战略合作关系

为拓展我行中间业务，增加资产管理规模，丰富优质项目来源，我行与滨海国际股权交易所建立战略合作关系，在相互业务推荐、培训合作、交易资金托管合作、产品研发合作、人才与资讯等五个方面开展合作。根据协议，滨海股交所将向民生银行推荐需要各项金融专业服务的国内外私募股权投资基金客户资源，委托股交所私募和上市服务的企业客户。同时，股交所将搭建民生银行、股权投资基金机构与融资企业沟通平台。滨海国际股权交易所是天津市财政局发起筹办的投融资平台。作为国内首家专业从事国际间企业股权投融资信息交易的第三方服务平台，是为拟融资的企业通过出让部分股权，进行直接融资的信息交易场所。同时，滨海股交所将依托分布在国内各地的近千家商业银行、信托公司、担保公司、金融租赁公司等金融机构建立战略合作关系，为挂牌的融资企业提供多种间接融资服务。目前，滨海股交所已与工行、中行、建行、农行、渣打（中国）、招行、浦发、华夏、光大、天津银行等银行建立了战略合作关系。

7、民生银行成功营销 2009 年首笔标准仓单质押融资业务

我行上海分行延中支行顺利完成 2009 年第一笔标准仓单质押融资业务的放款，这是我行衍生产品业务部与上海分行金融同业部联合营销的成果，为进一步开展标准仓单质押融资业务提供了重要的、可供借鉴的流程蓝本。2009 年，衍生产品业务部积极贯彻我行当前大力发展动产融资业务的经营思路，将标准仓单质押融资业务确定为大力推动的部门特色业务。衍生产品业务部牢固树立为经营机构服务的理念，结合我行关于动产融资业务的政策及风险管理要求，充分考虑市场需求，积极创新业务模式，完善相关制度及流程。在营销推广方面，通过研究相关期货品种、行业，制定发布业务营销指引。除通过期货公司、交割仓库

等渠道开展直接营销外，还组织力量推动实施一批重点项目，以期业务推广形成一定示范带动效应。

8、民生银行私人银行业务登陆上海

继登陆北京市场后，3月20日，我行私人银行事业部举行上海分部开业仪式，正式在上海推出私人银行业务。私人银行事业部将为该区域及周边地区富裕阶层带来顶级金融服务，为金融资产超过1000万元的客户提供个人、家族及旗下企业整合金融、非金融的一揽子服务。我行在国内率先以事业部体制发展私人银行业务，并首倡“咨询驱动型”发展模式，加快与国际接轨，短时间内汇聚了一批优秀金融人才，形成国际化、多领域（涵盖银行、证券、基金、保险、房地产等行业）、高素质的私人银行队伍，提供投资管理、商业银行、顾问咨询、企业规划、生活尊享等多种类金融与非金融服务。上海分部的开业标志上海的贵宾将享受到私人银行团队提供的统一品质的产品体系，高效快捷的服务流程，以及全方位、个性化、专业化综合服务解决方案。

9、民生银行上海分行组建专营小企业金融服务平台——“商贷通 365 受理中心”

我行上海分行顺利完成“商贷通 365 受理中心”的所有软硬件工程，并投入试营业。截至目前，上海分行已完成“商贷通”专营小企业服务平台搭建。“商贷通 365 受理中心”位于上海市中心城区，在物理空间上拥有400平米的专用办公场地，可完成产品展示、客户咨询、贷款受理、签约等多项金融服务，在运作方面，“商贷通 365 受理中心”隶属于上海分行个贷管理部，是分行个人高收益贷款的专业化运行平台，具有相对独立的前中后台服务体系。“商贷通 365 受理中心”的成立标志上海分行全面启动针对微型经济体金融服务的业务结构调整战略。截至3月18日，上海分行已受理“商贷通”160余笔，合计金额3.7亿元，其中70多位小企业主顺利获得1亿元资金支持。上海分行将依托“商贷通 365 受理中心”为上海市小企业提供特色化的金融服务，这是上海分行立足区域特色，贯彻落实“商户进支行，商户进柜台”的要求，积极推进自身业务结构转型的重要举措。

10、民生银行 xBank1.0 系统上线

3月2日，xBank1.0（新柜面系统）在重庆等七家分行开始推广。xBank1.0（新柜面系统）的推广是新核心系统上线的基础工作，由于xBank2.0(最终的新核心柜面系统)与xBank1.0系统使用相同的WEB技术构架，因此，xBank1.0上线是为xBank2.0平稳过渡提供技术平台。为保持业务连续性，xBank1.0系统保持与原柜面操作系统EUCP的交易界面完全一致，后台仍使用综合业务系统（EUSP），因此，在xBank1.0平台上进行的业务处理流程与交易使用规则暂时保持不变。在xBank1.0上线后，将替代目前柜员使用的柜面操作系统EUCP,保证xBank1.0柜面系统安全稳定，总行新核心项目组在全行范围组织了上线之前的认证测试和长春分行的试运行,为后续推广工作积累经验。此外，总行新核心项目组决定从3月2日至4月底在全行范围内分期、分批稳步推进xBank1.0上线工作。期间，为保持业务稳定性，化解因新系统上线导致的操作风险和系统风险，实行xBank1.0和EUCP并行运作。

11、民生银行在国内银行界首家推出彩信营销

在我行“女人节网上购物，用民生网银付款好奖赢不停”活动中，我行向所有女性客户发送彩信传递活动信息，成为国内银行界首家开展彩信营销的银行。彩信作为一种新的信息载体，能够传递包括文字、图像、声音、数据等在内的各种多媒体格式信息。全面的信息传递功能使彩信营销成为一种有效营销模式，更时尚，更快捷，更大范围吸引潜在目标用户。本次我行彩信营销将活动详细内容结合宣传图片形成图文并茂的彩信，内容丰富，生动直观，不仅达到详细介绍活动的目的，同时也给客户带来耳目一新的感觉，较文字短信更生动更形象，营销效果显著。彩信营销作为一种不受时空限制、宣传面广、内容丰富、传播速度快、低成本、高收效的有效营销模式，将有利于促进我行业务发展。

12、民生银行国航知音—民生联名信用卡上市

3月18日，我行与中国国际航空公司合作推出“国航知音—民生联名”信用卡。作为星空联盟成员及北京2008年奥运会合作伙伴，中国国际航空公司拥有国内航空公司第一品牌价值，“国航知音”经过15年发展，已拥有850万会员。信用卡作为现代支付方式，其便利、快捷的支付特点，能够加速消费者的消费决策，活跃消费行为，有效拉动国内消费，对我国未来启动内需和调整经济增长模式将发挥重要的推动作用，国航知音—民生联名信用卡是我行与国航在高端市场积累经验及客群基础的集中体现，跨越金、白金、无限三个产品等

级，并首次推出国内最高等级——无限级别航空类联名信用卡，为优质的商旅客人群提供最全面的金融服务。

13、民生银行推出“存抵贷”个人贷款理财账户新产品

我行借鉴同业产品优点并结合金融监管政策，成功开发“存抵贷”产品，为客户最大化降低财务压力，缓解客户在置业和经营过程中的经营困难。“存抵贷”产品是一种能有效保证资金充分流动、解决财务成本高企的资产类理财产品。该理财账户与客户在我行申请的指定贷款相关联，我行将根据客户名下理财账户每日活期存款余额和贷款余额，根据约定的条件和计算规则，计算每日理财收益，并在约定的理财收益支付日向客户支付本理财周期内的理财收益，为个人贷款的存量客户和增量客户节省贷款利息支出。将活期存款与个人贷款相结合，将闲置资金放在约定的活期账户上，按一定比例抵减部分计息贷款本金（视同提前还款），以实现节省贷款利息支出的目的。客户在享受“存抵贷”产品理财收益的同时，可随时支用活期存款，实现活期存款灵活支用。“存抵贷”是我行在个人存、贷款业务方面进行产品创新的尝试，丰富了零售业务产品线的。

14、民生银行首推人民币计价贵金属远期交易业务

我行正式推出以人民币计价的贵金属远期交易。该业务以人民币本币计价，也可以美元等外币计价，使我行成为国内首家使用人民币本币为贵金属远期交易报价的银行机构。交易品种包括克黄金、克白银、盎司黄金、盎司白银等。贵金属远期业务的交易方式为约定期限的远期交易，即交割日为协议约定的未来某一确定日的贵金属买卖交易。客户与我行进行贵金属远期交易需按规定交纳一定比例保证金，或取得我行相应授信额度，原则上客户保证金比例不低于10%。我行远期贵金属交易业务不仅为我行客户提供贵金属价格波动避险工具，而且配合我行开办黄金借贷业务，在帮助客户进行贵金属融资的同时，为客户提供锁定贵金属价格的机制。不仅降低了客户违约偿还贷款的风险，也通过与客户进行贵金属远期交易及平盘交易赚取价差收入，增加了该笔黄金借贷业务的额外收益。

15、民生银行董事长董文标一行赴事业部调研指导工作

4月14日，董事长董文标一行赴民生人寿大厦各事业部调研指导工作。董事长首先听取了公司管理委员会办公室和各事业部的工作汇报，对各部门前期的工作和所取得的成绩给予充分肯定，并勉励大家要继续发扬奋力拼搏的精神，克服当前各种困难，力争取得更好的

成绩。调研期间，董事长对下一步工作提出三点意见：一是各事业部要有强烈的使命感，要切实承担起民生银行改革与发展的历史重任；二是各事业部要解放思想，敢于打破传统，加速商业模式、管理制度和激励制度创新，加快事业部发展，打造事业部专业化服务的金子招牌；三是各事业部不能满足于已有成绩，要有危机感和使命感，要以新理念、新思路指导业务的开拓。

16、民生银行首批获得上期所黄金期货自营会员资格

近日，经上期所批准，我行与工行、中行、兴业同时获得上期所黄金期货自营会员资格，标志着我行成为第一批可开展境内黄金期货自营交易的商业银行之一。自2007年9月11日证监会正式批准黄金期货上市以来，我行衍生产品业务部就开始积极探索商业银行参与境内黄金期货市场的途径和模式。2008年初，我行衍生产品业务部严格按照银监会与上期所的要求，代表我行向上期所提交了黄金期货自营会员的资格申请，在开展境内黄金期货自营业务可行性调研的基础上，就盈利模式、风险控制、产品创新等方面开展深入研究，并积极开展技术、人员及制度等方面的准备。商业银行开展境内黄金期货自营业务将有助于改善我国黄金期货市场的投资者结构，提升我国黄金期货市场的投资理念，促进黄金期货市场发展壮大。开展境内黄金期货自营业务将有利于我行全方位介入国内期货市场，在期货交易领域迈出具有战略意义的第一步，将丰富我行现有的黄金业务品种，为我行已开展的黄金现货业务提供更便利的套期保值渠道；将有利于我行以此为基础设计低风险黄金理财品种，为客户提供更丰富的金融产品。

17、民生银行积极打造外资银行资产转让平台

为积极开拓资产业务渠道，改善存贷款不平衡状态，提高存贷比，保证全行利润指标的顺利完成，2009年，我行贸易金融部代理行中心与市场部门紧密配合，利用代理行网络和信息资源，努力开拓外资银行资产转让渠道，积极寻找资产转让的代理行合作伙伴，在市场上挖掘可购买的优质资产。已先后与渣打银行、瑞典商业银行、苏格兰皇家银行、三井住友银行、德意志银行等近十家银行洽谈了具体贷款项目的转让事项。积极开拓外资银行资产转让的渠道，有利于解决我行目前流动性过剩的问题，建立起与代理行之间更有效的资产买卖的双向沟通机制和渠道，打造出我行资产转让的有效平台，提高代理行资源的创利性，进一步增强我行贸易金融业务竞争能力。

18、民生银行开始销售新版实物金条

为满足我行自有品牌金条在我行全国范围内进行长期销售的需求，我行委托中国黄金营销集团公司加工制作新版金条，新版金条去掉旧版金条 2008 年份的字样。我行从 4 月中旬开始进行新版金条配送，分行收到新版金条后，即可开展金条销售业务，同时印有 2008 字样的旧版金条将停止销售。我行自有品牌实物金条是我行委托国内知名黄金加工企业自行设计样式，独立制造生产，金条成色为 AU99.99，规格包括 50 克、100 克和 200 克三种。我行自 2008 年 1 月正式在全国范围内开展实物金条销售业务以来，取得良好的销售业绩，按计划完成销售网点布局及业务推广任务，不仅促进我行贵金属业务发展，同时带来良好的社会效益。2008 年，我行完成实物金条销售额约 2200 万元，销售量约 110 公斤，已开办该项业务的分行已达 11 家。

19、民生银行与中国邮政储蓄银行签订银团贷款合作协议

4 月 8 日，我行与中国邮政储蓄银行签订银团贷款暨信贷资产转让业务合作协议，行长洪崎与邮政储蓄银行行长陶礼明进行了座谈。双方表示，民生银行将充分发挥贷款营销优势，邮储银行充分发挥资金优势，将视对方为银团贷款与信贷资产转让业务的重要合作伙伴。在符合国家相关法律、法规及双方信贷规章制度和信贷审批条件的前提下，双方银团贷款及信贷资产转让业务 2009 年计划合作额度为 300 亿元，2009 年后年度合作额度将通过双方签署书面备忘录的形式逐年确定。双方具体合作模式包括直接银团贷款、间接银团贷款、联合贷款、信贷资产转让、理财产品发行、供应链金融服务合作等；信贷投向须符合国家相关法律法规及双方信贷政策，主要则涉及公路、铁路、石油、电力、煤炭、城市基础设施建设等基础设施领域，同时还将适当涉足一些竞争性行业，如机械制造、冶金等行业的大型企业集团的贷款。

20、民生银行开通 400 对公专线

为了向企业客户提供更为专业、快捷的业务咨询服务，我行电子银行部从 2009 年 3 月 31 日起，在全国开通了 4006895568 对公客户服务专线，而个人客户服务热线保持不变，还是 95568。400 对公服务专线的开通，有效实现了对公客户与个人客户服务热线的分离，标志着我行企业客户服务更上新台阶。400 对公客户服务专线为客户提供自助和人工两种服务。自助服务为 7*24 小时服务。通过自助服务，客户可以享用对公活期账户余额查询、账

户交易明细查询及密码变更等服务；在客户账户交易明细笔数超过一笔的情况下，我行还会将查询结果通过传真方式输出给客户。人工服务时间为工作日 8:00—18:00，由电子银行部华北运营中心对公服务专组受理，可为客户提供账户查询、网银咨询、票据业务、现金管理等各项对公业务服务。目前，400 对公专线在北京地区已经开始全面运营，日受理人工咨询电话 200 余通，业务范围涉及对公业务各个方面，极大地方便了客户的对公业务咨询，得到了企业客户的广泛好评，也充分展现了我行的专业化金融服务形象，有效地提高了客户服务质量，对推进我行电子银行业务的快速发展将具有重大的意义。

21、民生银行推广“非凡财富-全面金融解决方案”

非凡财富金融解决方案是我行今年推出的为个人客户进行一揽子财务规划，并提供综合金融理财服务的基本形式。金融理财是指理财专业人士通过收集客户家庭状况，财务状况和生涯目标等资料，与客户共同界定其理财目标及优先顺序，明确客户的风险属性，分析和评估客户的财务状况，为客户量身定制合适的理财方案并及时执行、监控和调整，满足客户家庭财务规划和财富投资增值的需求，最终满足客户人生不同阶段的财务需求的综合金融服务。金融理财不是简单的金融产品推销，也不仅仅是某一个产品、理财计划或者服务本身，而是通过我行 6 大产品平台的建立，由理财团队通过专业化服务，巩固客户关系，提升和扩大财富客户金融资产，为客户提供一揽子综合金融理财服务，逐步打造“非凡财富-全面金融解决方案”综合金融理财服务模式。

22、民生银行推出商户卡

为了配合商户融资项目的顺利推进，更好满足中小企业主、个体商户经营者等个人客户的金融需求，近日，我行发行了以中国境内中小企业主、个体工商户等个人客户为主要发卡对象的商户卡。商户卡属于民生银联借记卡，卡片申请成功后，持卡人即成为我行商户俱乐部成员，享受贷款申请绿色通道等会员专享服务。商户卡的特色是将商户卡持卡人纳入“商户俱乐部”成员，将商户贷款、结算、理财业务通过商户卡统一办理，通过测算综合收益，对贡献度较高商户，适当给予结算费用优惠。通过定期商户俱乐部活动，加强与客户沟通联络，交叉营销其他零售产品，提高客户对我行的忠诚度，同时将贷款难易程度和定价水平与客户综合贡献积分挂钩。通过“一个抓手”，即以重点拓展商户卡为主要抓手，重点发展“三个销售主渠道”，即集群商户营销、支行周边商户营销和其他零星商户营销，着力将商户引入支行，引入柜台，进一步提高综合收益。

二、荣誉奖项

1、民生银行上海分行连续三年获上海市外汇局国际收支评比一等奖

日前，国家外汇局上海市分局公布 2008 年度上海市银行国际收支统计工作评比结果，我行上海分行连续第三年被外汇局评为一等奖。此外，包括贸易金融部上海分部俞晨犁同志在内的 7 位同志被评为上海市优秀申报员。在竞争激烈的上海银行界，我行能够在 2006-2008 年度外汇局的考评中连续三年获总分第一，得益于支行员工、贸易金融上海分部员工的共同努力。同时，贸易金融部上海分部以其在上海国际收支统计申报工作中的优异表现，树立了股份制商业银行外汇管理工作在当地同业中的良好形象，赢得了外汇管理部门的充分肯定，为民生银行贸易金融家的品牌宣传工作起到了积极推动作用。

2、民生银行杭州分行获 2008 年度支持浙江省经济发展两项荣誉

近日，浙江省人民政府对支持地方经济发展的金融机构进行表彰，我行杭州分行荣获“2008 年度浙江省银行业金融机构信贷增量奖”、“2008 年度金融机构支持浙江经济发展基本奖”两项荣誉。2008 年，我行杭州分行面对复杂的经济金融形势，在强化风险管控、优化信贷结构、保证信贷资产安全的前提下，认真贯彻省委、省政府“保障、创新、防范”的金融工作要求，有效发挥金融保障功能，不断提高对中小企业融资服务的质量和水平，勇于承担社会责任，为支持浙江省地方经济发展发挥了积极作用，在当地树立了良好的品牌形象。

3、民生银行太原分行获第二届“全国文明单位”称号

近日，我行太原分行荣获中央精神文明建设指导委员会授予的“第二届全国文明单位”证书及牌匾，是银监会系统 6 个获奖单位中唯一一家商业银行，这也是继中央文明委 2005 年表彰首批全国文明单位以来，分行第二次获此殊荣。太原分行深入贯彻落实科学发展观，以提升综合服务效益为重点，以增强全员职业素质为根本，以推进各项业务发展为目的，把坚持以人为本、发扬团队精神、体现经营业绩、树立良好形象作为工作的出发点和落脚点，合规稳健经营，促进金融与经济和谐发展，为提升山西省金融业的服务水平，带动全省金融业的健康发展和规范运行做出了积极的努力，开创了分行发展的新局面。

4、民生银行昆明分行获“2008年云南省金融统计工作先进单位”等荣誉称号

日前，在中国人民银行昆明中心支行的评比中，我行昆明分行荣获“2008年云南省金融统计工作先进单位”称号。2008年，当地人行对金融统计工作提出了准确性、及时性、全面性更高的要求，昆明分行克服了数据集中系统上线带来的困难，为保证数据的完整性及系统的顺利过度及新旧两套系统实行双轨运行，分行以严谨、认真、细致的工作作风和务实的工作态度，及时、准确完成了中国人民银行昆明中心支行数据报送工作。此外，在中国人民银行昆明中心支行的评比中，昆明分行荣获“2008年度昆明区域票据交换标兵单位”称号。

三、媒体关注

1、民生银行董事长董文标：大力拓展零售和小商户业务 继续提高资本充足率

2009年3月27日 中国证券报 张朝晖

3月23日，董文标在民生银行董事会换届中被再次推选为董事长，当天下午他在接受中国证券报记者专访时表示，民生银行将进入第二次腾飞阶段，开始新一轮超常规发展。

“两分天下有其一”

中国证券报：当前中国银行业的公司业务正在遭遇严峻挑战，银行纷纷垒大户，而大公司的议价能力特别强；小企业的资金需求得不到满足，银行却不愿问津小企业业务。面对这种现状，民生银行的公司业务将来的发展思路是什么？

董文标：未来民生银行50%的业务是公司业务，主要交由事业部来做；50%是零售业务和小商户金融业务，由分支行来做。在未来3-5年，预计小商户业务将有上千亿的贷款量，而且都是小额的、分散的贷款，我们将对它们进行专业化、流程化和批量化处理。我们力争在三到五年内做到零售和小商户业务在整个业务中“两分天下有其一”。

为了做好这项业务，我们将实现两个整合，贯彻一个原则。两个整合，一个是外部整合，一个是内部整合。外部整合就是把地方政府、街道办事处、工商局、税务局、行业协会、担保公司、保险公司整合起来。内部整合，就是把我们的机构、分行、专业化的团队，把我们的网上银行、信用卡，包括我们的授权、授信这些全部整合起来。内外整合有一个原则，就是实现规模化、规范化、流程化、标准化处理的原则。

对联合银行有信心

中国证券报：民生银行的5年发展规划里有一个国际化战略，而目前民生银行有可能选择继续增持联合银行（美国）的股份。现在市场有这样的疑问，联合银行的住房按揭贷款蕴含的风险较高，民生银行的这种投资行为或者决策是否有较高的风险？

董文标：首先，民生银行的5年发展规划非常明确，要走国际化道路。经济一体化是一个必然趋势，中国企业必须勇于“走出去”。民生银行作为一家民营公司，在海外并购过程中不易招来政治色彩过浓的非议。

第二，我反复强调，这是一项战略投资。我们不能因为美国出现金融危机就觉得它已经没落了，更不能因此就觉得登陆美国且在美国投资价值不高。

第三，我们对联合银行（美国）非常看好，原因在于它有一个庞大且效益良好的机构网络，它在纽约、西雅图、南加州等地区有接近70多家分行，现在它的每股净资产是12美元左右，同时计提了高额的拨备，民生银行对持有联合银行（美国）的股份充满信心。

甚至就在几天前，我们和联合银行（美国）主席胡少杰专门就联合银行（美国）的资产结构、业务拓展进行了讨论，我们认为它的贷款具有相对较高的安全边界。它主要的住房按揭贷款都是对华人的贷款，并不是像次级贷款一样以很低的首付比例或者零首付发放的，这些贷款的按揭都是五成、四成的。我们觉得他们是谨慎的，我们对联合银行（美国）的投资并没有出现问题。

力争充足率年底达10%

中国证券报：目前民生银行的资本充足率较低，没有达到“不低于10%”的审慎监管要求，您对此持何看法？

董文标：民生银行目前的资本充足率是低了一点。2008年6月底我们的核心资本充足率是6.57%，附属资本不多，因此补充资本的压力较大。我们也在努力补足这块“短板”，比如近期成功发行了50亿的混合资本债券，发行分离交易可转债的申请也正在等待证监会审

批。在新一届董事会成立以后，我们将在补充资本金方面下大力气，比如我们将讨论对大股东定向增发的事宜。

在今年年底前，我们力争资本充足率达到 10% 以上。

2、民生银行董事长董文标：三项准备筹谋二次起飞

2009 年 3 月 27 日 21 世纪经济报道 韩瑞芸

正如民生银行董事长董文标所说，从 2000 年到 2005 年，民生银行用最传统的规模增长的方式完成了 70% 以上的年复合增长率，但最近这几年，民生银行放慢了发展速度。

一些业内人士因此认为，由于资本充足率一次又一次如履薄冰地在 8% 左右徘徊，民生银行的发展也受到严重制约，以致后劲乏力。尤其是，在市场环境最有利的 2007 年启动大规模的公司业务事业部制改革，无疑是个“错误的选择”。不过，董文标不这么认为。

在他看来，沉寂了三年多，以存贷款 25% 的增长换来了 35% 以上的利润增长，民生银行的发展观越来越理性了。在这三年多里，事业部改革、核心系统建设，以及以小商户贷款为突破口的商业模式的改变，正是民生银行为 2010 年的“二次腾飞”做的三项准备。

3 月 23 日上午，民生银行董事会换届，董文标以全票被推选连任董事长。当天下午，董文标接受了记者的采访。

两个小时的换届

《21 世纪》：说到董事会治理，以往大家很关心民生银行的关联交易、股东之间的问题，等等。你对民生银行上一届董事会是如何评价的？对下一届董事会工作有何设想？

董文标：民生银行第四届董事会直到今天算是有了完美的结局。我认为，上届董事会工作的核心在于六个字：公正、透明、效率。

一是公正，因为民生银行是中国第一家以民营公司筹建的股份制商业银行，股权非常分散，公正就成为了必需。二是透明，一切事情都要放在桌子上公开谈。在这方面，我们下了很大功夫。以前大家质疑民生银行的关联交易，质疑董事会的决策，所以，我们更加强调透明原则。三是效率，民营的银行一定要在管理上有效率，否则得不到发展。吵来吵去，结果只能是什么事情也做不成，影响银行发展。

做好了这六个字，就体现出四个字：和谐民生。投资人一起来关注其共同的利益，而不是个人的利益，这将使民生银行的发展更趋成熟。今天的换届就是一个很好的例子。

你们可能也注意到了，民生银行上一次换届的股东大会开了几十个小时，会议时断时续，最后才达成意向。但今天的整个换届过程，包括股东大会、董事会、监事会在内，只有短短两个小时。你也可以看到，在股东大会上每一位当选的董事和监事并没有获得百分之百的赞成票，包括我自己，也有一些反对票。但我认为，这体现了公司治理的逐步成熟，体现了公正、透明、效率这六个字，我们同时也希望民生银行的金字招牌能够因此而不断提升。

《21 世纪》：民生银行在 2007 年制定了《五年发展纲要》，作为二次创业的纲领性文件。目前完成情况如何？面对金融危机的突变，五年纲要有没有进行较大程度调整的必要？

董文标：当时我们做五年规划的时候就有一定的前瞻性。就目前来看，所有董事对五年规划本身也并没有提出太大异议，监管当局也没有。当然，五年规划自身也有一个不断发展和完善的过程，新一届董事会将会进一步完善五年规划，使其真正成为民生银行发展的路径和指引图。

五年规划要涵盖的内容很多，包括民生银行的创新战略、国际化战略、多元化战略、人才战略等等，这些战略我们都不会改变。

《21 世纪》：民生银行在补充资本充足率方面有何打算？

董文标：民生银行的核心资本充足率并不低，去年 6 月底是 6.57%，由于附属资本不多，所以资本充足率看起来低一些。我们也在加大资本补充的准备。比如，民生银行成功发行了 50 亿混合资本债。而且，在新一届董事会成立后，我们将在补充资本这方面有更多考虑。比如，对大股东的定向增发。我们要力争在今年年底将资本充足率达到 10% 以上。我觉得这没有太大问题。

三件大事

《21 世纪》：民生银行公司业务在整个业务结构中占比很大。但目前经济状况下，大公司议价能力强，小公司贷款风险大。民生银行有没有感觉在公司业务方面遇到了瓶颈？

董文标：从 2000-2005 年，民生银行的公司业务增长得非常快，银行的复合增长率达到了 70%。我们认为当时大力发展传统业务模式的决策是正确的，在那些年里，我们的发展速度是任何一家银行都无法比拟的。

但后来，我们进一步发现，银行间同质化的发展是没有太大前途的。因此，从 2005 年开始，民生银行提出要“调整、提升”。我们有意识地放慢了规模膨胀的速度，银行内部不再有规模考核的绩效指标。有人说，民生银行后继乏力，但我认为，我们正在转变发展方式。民生银行这几年以 25% 的存贷款增长率，实现了 35% 以上的利润增长速度。资产收益率从

2005年的0.47%增长到现在的1%。这几年来，我认为，我们做了几件事情，正在为第二次腾飞打下了很好基础。

一是事业部改革。所有人都认为这是不可能实现的，但结果比我预想得好。我昨天与一位事业部总裁交流，他非常有信心在三年内将资产从500亿做到1000亿。

另一个例子是能源和冶金行业，这两个行业在目前的经济形势下大起大落，如果没有事业部改革，如果没有将信贷集中到总行，你能想象到风险会有多大！但实行业事业部制以后，我们就很清楚，一笔贷款，它在什么样的位置，什么样的状态，具有什么样的风险，都能做到心中有数。所以说，事业部改革要改变同质化，改变原有的商业模式。

第二，核心系统建设。我们为此投入了大量的人力、物力和财力，集中了1500人夜以继日地奋战，开发工作已经完成，正在进行压力测试，六月份将全面上线。民生银行在2001年用一年时间实现了真正意义上的数据大集中，支持了民生银行此后七年的发展。到了现在，我们认为这一系统的核心价值和核心理念都需要改进。

以往银行所有的系统都围绕着“簿记和核算”，但新的核心系统只有两个字“服务”，我们把所有的篱笆墙都拆掉，以服务来分配，决定由谁来做什么事情。这在国际上都将是超前的。

举个例子，你的民生银行卡丢了，身份证也丢了，原来补办的程序非常复杂，也要等好几天，但只要你能记住身份证号码，或者其他几个关键信息，你就可以直接把钱取走。

第三，我们改变了商业模式，从原来的“垒大户”，改为着重两方面的发展，一是零售银行，二是小商户贷款。这两项业务要力争在三年内与公司业务“两分天下”。

《21世纪》：民生银行目前有工商企业事业部，这会不会与小商户贷款业务发生重叠或冲突？

董文标：我们的定位是，工商企业部将来做500万以上的信贷，而500万以下的属于小商户贷款，我们未来将把这项业务视同为零售银行，可以在柜台办理。不过，小商户贷款也是前中后台分开的，销售、审批、管理都是相对独立的，这同时也有利于降低信贷成本。

我们的设想是，小商户贷款全部放在支行来做，坚持“两个整合”和“一个原则”。也就是说，首先要外部整合，即把地方政府、街道办事处、工商局、税务局、行业协会、担保公司、保险公司整合起来；同时要内部整合，就是把我们的机构、分行、专业化的团队，把我们的网上银行、信用卡，包括我们的授权、授信这些全部整合起来。一个原则就是坚持规模化、流程化、专业化处理的原则。

举个例子，厦门目前有 8000 家茶叶经销商，我们对他们以生存时间长短进行分类，1-5 年是一类，5-10 年是一类，10 年以上是一类。每一类，我们通过模型计算他们的倒闭率，再根据经营风险的大小和经济周期来设计不同的贷款期限和贷款价格以补偿风险。然后，我们对这些企业实行批量化的、程序化的、专业化的授权授信。贷款额度一般都在 500 万以下。我们每年对这些企业要进行审验，一次性授信。也就是说，在这一年里，不用看你的财务报表就可以发放贷款。这种商业模式，我们在长三角进行了一年多的压力测试，效果非常好。

将来三到五年内，民生银行的收入结构中，50%来自事业部，另外 50%则来自零售银行和小商户贷款。而小商户贷款多集中在长三角和闽南地区，力争三到五年内投放上千亿元，以此提升民生银行的竞争力，创造出新的市场，办出特色，而不是去恶性竞争。

《21 世纪》：民生银行成立了事业部，主要行业的信贷权上收到总行，分行业务也经历了重大调整。随着小商户贷款业务落户分行，民生银行在分行的定位方面是否已经明确？

董文标：是的。在业务方面，分行一是做好负债管理，这是西方银行一度抛弃的概念，也就是存款立行，尤其是支行要把存款做起来；二是零售业务；三是小商户贷款；四是特色业务。

目前分行的定位非常明确，大家都觉得没必要去争抢一个电厂一条公路的信贷。而且，很多地方的信用环境是很好的，通过抵押担保等多种方式进行小商户贷款，也可以让贷款风险降下来。

3、民生银行行长洪崎：民生银行将迎来新轮高增长

2009 年 3 月 28 日 经济观察报 赵红梅

3 月 23 日上午，在民生银行第五届董事会第一次会议上，常务副行长洪崎获得全票同意被聘任为行长，接任退休的行长王澎世。

洪崎，经济学博士，其性格温和儒雅，做事稳健慎重。其被认为与董事长董文标心直口快、做事坚决果敢的风格呈一张一弛的配合。两人自 13 年前民生银行成立起就密切合作。

3 月 23 日下午，洪崎在就任民生银行行长的第一时间接受了本报的专访，阐述其对民生银行下一步的发展思路以及当前形势下国内银行的经营环境、发展趋势和应对举措的深入思考。

经济观察报：民生银行如何应对金融危机和严峻的经济形势？

洪崎：对所有银行来说，金融危机肯定是挑战，况且目前危机还在演进中，最终的影响深度和损失程度还没有定论。从中央政府应对危机的果断决策和快速行动看，中国经济还能够保持高增长态势，但从中国目前面临的产业转型、需求转型、技术提升的挑战来看，这次危机确实压力不小。

对中小银行来说，在经济大转型过程中，更要找到自己的定位。民生银行在 2005 年开始推动战略转型，大力发展零售业务和小企业业务。这次金融危机教育了我们的所有员工，那就是银行转型势在必行——这次危机让全体员工明白，如果银行不尽快实现客户结构、业务结构和收入结构上的调整转型，是不可能应对市场变化和危机挑战的，更不可能取得长远的发展。

我们在全面推进事业部改革的时候恰恰遇到金融危机爆发，这就坚定了我们的信心：改革的方向是正确的，外部压力促使我们统一了内部思想，这反倒使得我们的改革非常顺利，反而加速了改革。从这个角度看，危机对民生银行而言，反倒提供了一个“良好”的外部环境，并为改革腾出了时间和空间。

表面上看，在金融危机的形势下银行的财务成本会上升、利差会缩小、营销客户难度会增大、不良率会增加，这在短期的确是一种挑战，但是所有银行都要面对这样的经济环境。从长远上看，这次金融危机对民生银行来说是一次机遇，使我们增进了共识，有利于事业部改革、结构调整和业务转型的顺利推进。

经济观察报：在银行业界，民生一直以创新著称，在目前金融危机下，你对于创新的思考是什么？

洪崎：商业银行在金融海啸之后都有一个深刻反思——银行的经营发展究竟应该建立在什么样的基础上？以往的增长模式存在哪些弊端？这次危机使中国银行业进入一个重要的转折时期。我国的商业银行大多是从计划经济体制下改革过来的，特别是最近十年，基本上处于顺风顺水的大好形势下，只是在机制上动手术，把贷款销售能力提高，效益就不错了。但这次金融危机后，商业银行尤其是中小银行必然要反省自己的商业模式，比如如何做出特色，如何把风险管住，如何保持稳定发展，以及如何应对经济波动和同业竞争。思考和反省的结果必然带来银行经营战略的差异化。

经济观察报：你如何看待当前银行业不良贷款的反弹？

洪崎：经济不景气的时候，银行的不良资产上升在所难免，目前看来，中国银行业还没有出现系统性不良资产的趋势，只是目前已发现一些行业、区域和外向型企业的不良贷款率有所上升，估计这一情况还将延续。但是在中央政府经济刺激方案出台的大背景下，银行业的总体基本面还比较好，目前出现的问题，银行都能自我消化。所以，虽然不良贷款可能会上升，并对利润有所侵蚀，但不足以影响银行安全。并且去年银监会出台政策，要求股份制商业银行的拨备覆盖率达到 150%，增强了银行抵御信贷风险的能力。

经济观察报：去年，特别是上半年国内银行经历了盈利的高速增长，而各界普遍认为这种高增长难以复制，其中利差缩小是主要原因。今年银行如何能保持增长？

洪崎：虽然各家银行情况有所不同，但息差收窄对大家的影响无疑都很大。中国经济在增长，银行资产规模也会增长，但 2009 年很可能出现“规模增，效益不增”的情况。毕竟去年银行业取得了净利润 30% 以上的平均增长率，今年能有 5-6% 的净利润增长，甚至整体盈利水平能与去年持平就很不错了。尽管 2008 年银行提取了大量拨备，为今年的盈利埋下伏笔，但经济层面的不确定因素依然很多，一旦不良资产反弹，马上就会对利润造成侵蚀。因此银行盈利压力的确很大。

在这种形势下，银行所能做的无非是寻找新的业务增长点。我们将通过开辟新的市场，比如增加小企业贷款的投放，并以适当的价格补偿风险等方式来增加新的利润点。

延续高增长

经济观察报：从 2007 年下半年开始，民生银行在国内率先进行事业部改革，业内对此都高度关注。目前改革已经进行一年多了，现状和成效如何？

洪崎：事业部改革主要涉及四大行业：房地产、能源、交通和冶金，这四个行业都属于总部经济，行业比较清晰，关联度比较高，也是受经济危机冲击较大的行业。我们把这四个行业的业务从分行拿出来后，组建独立的行业事业部进行专业化运作，显示出很好的效果。这四个行业的金融资源在全国配置，可选的项目和企业多，效率高，风险防范能力强；而且由于管理扁平化，与客户信息沟通更加顺畅，总行得以对所有客户一目了然，从而在危机到来时，及时预警，该退出时果断退出。四个行业的贷款占到了民生银行总贷款的 40% 多，这次危机中，虽然房地产、能源和冶金行业都经历了过山车式的大起大落，但是我们这四个行业的贷款并没有出现太多风险，可以说风险完全在总行的掌控之中。而且无论存贷款还是中间业务，都比原来放在分行的增长率要高。这些都显示出事业部改革的成效不错。

经济观察报：您说民生银行从 2005 年就开始把很大精力放在零售业务上，你上任之后将如何推进零售业务发展？

洪崎：我们已经从美国专门引进了一些零售银行业高级人才，他们带来了新的理念、方法和技术。我们计划把他们组成一支团队，针对我们的零售业务进行销售和管理的整合。初步设想是他们先给民生银行做个全面诊断，然后拿出一套提升零售银行能力的方案，以此提升零售业务部门的服务水平。

另外，我们把微小企业作为大的零售概念放在零售柜台上。从上个月开始，我们在长三角、闽南、北京和成都一带的 10 个分行做试点，推出“商贷通”业务，计划实现“商户进支行、商户进柜台，做强、做大支行零售”的战略目标。

经济观察报：董文标董事长在“两会”期间表示，民生银行今年新发放的贷款中，至少一半将发放给小企业，这块工作如何开展？

洪崎：董事长说的小企业贷款包括了我上面提到的面向小商户的“商贷通”和规模更大一些的小企业贷款，这两块业务都将采取“信贷工厂”的方式开展。我们现在的“信贷工厂”还在起步阶段，目前以“规划先行、批量营销、规范操作”为出发点，来设计产品、设计服务。规划先行，就是在进行认真的市场调研的基础上，明确提出支持什么、鼓励什么、重点做什么样的客户。小企业、小商户贷款，过去业内存在“一单单来做，始终做不大”的通病，小企业贷款发展，一定要批量营销，形成规模效益。要在规划的基础上，对商业区、各类商贸集中地、批发市场制定一整套标准化的产品组合和明确的贷款条件。

信贷工厂建成以后，基本的小企业业务都可以在网上做了，只要审核了企业的网点是否真实、产品、采购税单的情况之后，基本就可以发放贷款了，但前期工作要做好多。不采用信贷工厂模式，银行在小额信贷上是赚不到钱的。

经济观察报：在股东大会上，董文标董事长预计，今年下半年或明年，民生银行会迎来新一轮高速增长，这是基于什么判断？

洪崎：增长方式有两种：外延式增长与内涵式增长。民生银行 2005 年之前的高速增长基本是外延式增长，是依靠竞争的体制和有效的激励来实现的，这种增长成本较大、效率较低。但是在进行战略转型和事业部改革之后，我们的增长开始向内涵式增长转变，实现有机增长，包括“效率提高、服务体系的健全，新的增长点的增多”，这种有机增长带来了收益率的提高。

董事长的意思是经过 3 年多的调整，事业部改革比预期成功，产品和服务的技术含量增加；今年 6 月份新的核心业务系统上线之后，我们的服务能力会大大加强；“商贷通”业务的推出和信贷工厂的建设使得运营成本和风险有效降低。经过 3 年多的调整、准备和改革，民生银行将迎来一轮内涵式的高速增长。

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