



投资者

(2016 年第十期 总第 184 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：86-10-58560975

传 真：86-10-58560720

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
▶ 董事长洪崎一行赴德国调研.....	2
▶ 董事长洪崎一行赴欧洲开展境外优先股路演.....	2
▶ 董事长洪崎、行长郑万春听取凤凰计划科技板块项目结项汇报.....	3
▶ 行长郑万春会见北京银监局局长苏保祥一行.....	4
▶ 我行成功举办2016年三季度业绩发布会.....	5
二、民生新闻.....	5
▶ 2016中国国际金融展 民生银行展示“金融+科技+生活”.....	5
▶ 当机器人到银行上班 你们准备好了吗?.....	7
▶ 民生深圳投行新“玩法”： 债券承销、并购咨询、参与港股私有化....	9

一、经营动态

◆ 董事长洪崎一行赴德国调研

10月21日下午，董事长洪崎一行在德国法兰克福拜会了德国联邦银行副行长、董事会成员 Andreas Dombret 博士，德国银行业监管负责人 Christian Denk 先生以及资本市场监管副负责人 Henner Asche 先生。双方就全球宏观经济形势、中德金融业面临的挑战、最新发展趋势以及潜在的业务合作等事项进行了深入交流。资产负债管理部总经理殷绪文、瑞银德国及奥地利金融机构总裁 Florian Von Hardenberg 等陪同会见。

洪董事长介绍了民生银行的发展历程、经营现状、未来战略等，回顾了中国企业“走出去”投资德国以及我行国际化业务最新进展，重点表达了希望德国央行对我行后续在德国设立网点或开展并购的潜在需求提供相关指导和支持。

Andreas Dombret 行长介绍了目前德国央行的职责、与欧洲央行的分工以及对于全球及欧洲经济的看法。他表示，民生银行在洪董事长领导下，近年来各项经营指标表现优良，在短时间内创造如此辉煌的成绩实属不易。Andreas Dombret 行长对于我行有意考虑在德国扩展业务给予了积极回应，并表示未来将全力配合开展我行推进相关事宜以及与欧洲央行之间的沟通。

◆ 董事长洪崎一行赴欧洲开展境外优先股路演

10月20日至29日，董事长洪崎率队赴欧洲开展境外非公开发行优先股路演推介，路演团队成员有包括资产管理部总经理何力、资产负债管理部总经理殷绪文、信息科技部总经理牛新庄、合肥分行行长叶骏、沈阳分行行长张庆。

本次境外优先股融资是我国股份制银行赴境外发行的第一单，是我行第一次采取优先股的方式补充其他一级资本，对于优化全行资本结构、拓展融资渠道具有重要意义。本次欧洲线路路演覆盖德国、芬兰、瑞典三个国家的四个城市，路演团队与多家欧洲潜在优先股投资者、知名同业机构及监管机构高层进行了深入沟通与交流。

在优先股投资者方面，拜访了大型基金 Union Invest、Assenagon、KEVA、AMF 养老基金，大型资管公司德意志资管、MEAG。在交流过程中，路演团队对我行即将在境外发行的人民币 100 亿元优先股进行了推介，对我行业务战略、资产负债、财务状况、资产质量、投资业务等问题进行了细致的解答。

在知名同业机构方面，洪董事长一行分别与德国商业银行、DZ 银行、慕尼黑再保险、瑞典北欧斯安银行进行了战略合作会议。会议中一方面对我行与欧洲同业当前业务合作情况进行回顾，一方面积极探讨未来业务合作模式与方向。

欧洲路演期间，路演团队还分别拜访了德国央行及瑞典金融监督局。德国央行方面，洪董事长拜会了德国联邦银行副行长、董事会成员 Andreas Dombret 博士、德国银行业监管负责人 Christian Denk 先生以及资本市场监管负责人 HennerAsche 先生，双方就全球宏观经济形势、中德金融业面临的挑战、最新发展趋势以及潜在业务合作等事项进行了深入交流。瑞典金融监督局方面，洪董事长拜会了瑞典金融监督局副局长 Martin Noreus 先生和银行业监管负责人 UldisCerps 先生，双方就中瑞两国最新的金融业趋势和监管环境等事项进行了深入讨论和交流。在与欧洲监管当局沟通交流过程中，洪董事长对我行业务特色与亮点、当前主要财务及经营情况等方面进行了介绍，就中国银行业的发展，资本监管制度历史沿革及最新态势进行了回顾与分析，并表示将学习借鉴欧洲同业先进经验，积极寻求海外业务发展机会。

通过本次路演活动，我行与欧洲大型投资者进行了深入的面对面交流与推介，有助于我行充分了解当前欧洲市场情况与投资者需求，为顺利完成优先股发行奠定坚实基础。同时，与欧洲监管当局、知名同业机构进行沟通，一方面有助于提升我行的国际地位与形象，一方面为我行未来拓展海外业务、开辟海外市场起到积极推动作用。

◆ 董事长洪崎、行长郑万春听取凤凰计划科技板块项目结项汇报

10月12日上午，凤凰计划科技板块信息科技中长期战略规划项目（下称“科技规划项目”）和大数据能力规划项目组（下称“大数据规划项目”）在西单召开项目结项汇报会。董事长洪崎，行长郑万春，副董事长梁玉堂，副行长石杰、李彬、林云山，财务总监白丹，稽核总监张月波在西单听取凤凰计划项目成果汇报。会议由发展规划部总经理龚志坚主持，评审委员会专家代表、凤凰计划办公室和科技板块科技项目组成员参加会议。

信息科技部总经理牛新庄作科技规划项目成果汇报。牛新庄总经理从我行IT的定位、愿景和目标出发，描述了“科技引领”的宏伟战略蓝图，针对战略目标提出的实施路径和机制建设方案，阐述了“强化业务与IT协同”、“双速IT”、“十二大应用系统优化支持变革转型”、“新技术布局”、“大数据应用”等五大战略抓手，并从科技架构、运营模式、组织架构等三个方面详细解读了十大维度战略举措，以及未来三至五年为实现这些举措对人、财、物等资源投入分别进行了介绍。

信息科技部副总经理张国勇作大数据规划项目成果汇报。张国勇副总经理从民生银行数据战略愿景和目标、数据整合和应用机制、数据组织设计和人才方案、数据治理体系建设方案和大数据系统平台架构方案等五个维度展开汇报，并就未来三年实施规划、人员和费用投入、机制保障等问题提请董事会和行领导决策。

洪董事长、郑行长等与会领导对凤凰计划科技板块项目人员的辛勤工作表示肯定，对项目成果充分认可。

针对科技规划项目，郑行长提出三点要求：一是信息科技的发展要确保安全性，应保证系统的安全，运维的安全和信息的安全；二是科技的先进性要从系统、人才队伍、技术、管理机制、产品等几个方面来进行衡量；三是要讲求效益性，既要加大科技的投入，还要处理好投入产出的关系问题。洪董事长指出，科技规划项目定位清晰、有层次，未来民生银行的发展应该是科技引领业务，要在科技的机制建设、人才培养等方面加大投入。

针对大数据规划项目，郑行长提出三点要求：一是要充分利用好大数据、对银行客户资金走势做好分析和应对；二是要做好数据采集、数据分析和数据传递，能为决策和业务提供完整准确及时运用的数据；三是在不浪费资源的前提下，要加大数据人才和建设资金的投入。

洪董事长对科技板块项目提出要求：首先，建设数字化银行的方向不能动摇；其次，建设数字化银行，向互联网、云平台、大数据、智能化方向发展，大数据建设是基础；第三，建设科技引领数据驱动的银行，全行要在人才培养、机制建设、整体架构设计上加强投入。洪董事长强调，信息科技部要把基础工作做好做实，处理好投入产出和风险的关系，支撑我行各项业务的快速发展，确保做到行业领先。

▶ 行长郑万春会见北京银监局局长苏保祥一行

10月11日，北京银监局局长苏保祥一行拜会我行行长郑万春并赴北京分行调研指导工作。北京银监局副局长易晓、股份处副处长（主持工作）宋春艳、股份处科长张鹏陪同调研。

行长郑万春对苏局长的来访表示欢迎，对北京银监局一直以来对民生银行成长、发展给予的支持和帮助表示感谢，并向苏局长介绍了民生银行近年来的经营发展情况，表示民生银行始终坚持将自身经营特色与北京地区经济、金融发展战略相结合，坚持金融创新，服务实体经济，落实监管要求，并将进一步加强与监管部门的交流沟通，为北京地区社会经济发展做出更大的贡献。

苏局长在会见中高度评价民生银行北京分行近年来在经营和风险管理工作等方面取得的成绩，表示民生银行坚持服务北京地区经济社会发展大局，积极承担社会责任，充分体现了民生银行“情系大众，服务民生”的理念，并表示北京银监局将持续支持民生银行的发展，共同促进北京地区经济社会发展。

随后，苏局长一行走访了北京分行营业部，对营业部的经营工作、硬件设施、理财服务等进行了细致的点评和耐心的指导，并召开座谈会，与北京分行班子成员及部分业务处室、经营机构就经营管理和风险管理工作进行了充分交流。座谈会上，北京分行行长马琳介绍了北京分行整体经营情况，表示北京分行在北京银监局的正确领导下，围绕总行各项工作部署，实现了稳健运营，形成了经营指标屡创新高、管理流程日趋完善、企业文化积极向上的良好局面。苏保祥局长对北京分行经营管理工作给予了充分肯定，要求北京分行做到“四个关注”：一是关注国际国内经济形势，要抓住机遇，直面挑战；二是关注如何更好更快适应首都服务功能的优化，提升长期可持续发展的能力；三是关注和坚持稳健发展的经营

管理理念，不忘初心；四是关注制度执行和落实的效果，培养良好的合规文化，筑牢稳健发展的根基。北京分行行长马琳表示，北京分行一定按照监管部门的要求，坚持业务发展和风险管理并重，使未来的经营管理工作更加积极、更加有效、更加规范，效果更加显著。

▶ 我行成功举办 2016 年三季度业绩发布会

10月31日，我行于西单成功举办2016年三季度业绩发布会。行长郑万春、副行长李彬、董事会秘书万青元、财务总监白丹携个人金融部、风险管理与质量监控部、公司业务战略规划部、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。包括德意志银行、高盛资产、国泰君安、招商证券等在内的多家境内外机构的分析师和基金经理共83人参加了本次交流会。

行长郑万春介绍了我行设立集团金融事业部是为了应对经济发展新常态、经济金融形势新变化、企业经营多元化、集团化，结合自身的实际，打造前台一体化，中台专业化，后台集约化而打造的公司业务体制。作为一家主要以非公有制企业发起的全国性股份制商业银行，我行始终坚持的是为民而生，与民共生的方针政策，大力支持民营企业的发展。通过客群特色、业务特色、体制特色、功能特色和产品特色，使民生银行成为服务民营企业和小微金融的银行，互联网金融和财富管理领先的银行。

副行长李彬介绍了我行三季度表内理财和表外理财的投向以债券市场和货币工具市场为主，在资产荒的大背景下，理财资产配置偏好水平整体有所下降，我行主动加大信用研究和市场研究的力度，通过动态配置来均衡资产负债息差的收窄。

财务总监白丹从盈利增长能力、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2016年三季度的经营情况。

整个问答环节，投资者提问积极踊跃，其他问题涉及负债业务、手续费收入、资产质量、理财业务等方面，我行管理层均一一给予了细致的解答。

二、民生新闻

▶ 洪崎：新金融是具有金融功能的信息产业

2016-10-15 来源：新浪财经

10月15日消息 由新华社瞭望智库、新华社《财经国家周刊》主办的“2016中国新金融高峰论坛”于10月15日在北京举行。中国民生银行（600016）董事长洪崎在会上表示，其实金融业本质上来说就是具有金融功能的信息产业，所以说从新经济、新金融的技术层面来看，无非是互联网、云端计算的大数据。以下是文字实录：

洪崎：民生银行对新金融的认识应该说比较早，我们应该说是第一家搞直销银行的，当时在 2014 年上半年开始，现在我们的直销银行有将近 500 万的客户，规模也达到了将近 500 亿，应该在所有的直销银行方面在全国还是领先的。刚刚蔡主席就谈到，我们不要把传统银行跟新金融对立起来，其实金融业本质上来讲就是具有金融功能的信息产业，所以说从新经济、新金融的技术层面来看，无非是互联网、云端计算的大数据。在平台上，互联网和物联网、大数据、云计算这个平台上今后的智能化问题，这是一个整体趋势。但是一说时间，咱们这么说，短期内很多颠覆性的技术等等，这些我看也来的不会太快，但是稍微长远千万不要轻视，可能一旦那些基点、临界点突破以后，包括政策层面、数据层面和技术层面，一旦关键问题解决了，来的会很快。所以作为我们来说，是积极的在拥抱新金融、新技术。

民生银行也做了一个整体布局，我们现在把互联网方面做成一个架构，我们从层面上看首先是零售，包括我们零售的小微企业，还有我们的金融市场业务，还有我们的公司业务，公司业务主要现在是交易银行，这三个层面。首先要“传统银行+互联网”和“互联网+”也得做一个层次上的区分，无论你怎么区分，你对银行整体来说要数字化。在数字化的前提下，把传统银行的一些行业+互联网，也是从线下逐步往线上转，第三部分才是“互联网+”。在这个层面中间，如果说“互联网+”不单提出来，跟传统银行在一块，它的理念、机制、体系整体来说是不匹配的，所以现在你看平安集团把陆金所要单提出来，其实我们现在也是把我们的“互联网+”方面单提出来。传统全部的数字化、信息化，做“传统银行+互联网”的一些改造。

具体的应用上，在零售方面，刚刚谈到直销银行，直销银行逐步做成对于零售客户在网上做一个生态链，这里头包括银行、证券、信托、保险，要做一个生态链，作为一个全面的服务于零售客户的。小微方面，我们原来的小微大家都知道，民生银行最早做小微企业，而且小微企业也是做的最大。到了 2013 年，就有 4000 多亿真正的小微企业，平均的金额，我们那时候平均金额是 170 万一个客户，今年我们主要是通过大数据的方式和互联网做小微企业，小微企业今年平均的客户增长额度，今年增长的客户平均额度 50 万之下，而且客户增长的速度也很快，综合效益，看到金额我们并没有太多的增长，但是户数在增加，总体的收益在增加，主要还是通过大数据和互联网。

现在我们也跟物联网的一些公司进行合作，区块链，我们也是把这些技术的应用做了一些开源，现在内部也是自己做一些游戏，只能说对外我们内部做一些试验，比如说票据方面，比如一些国际业务方面，但内部做一些游戏。其实这些技术，作为传统银行都必须去建立它，都必须去熟悉它，建立自己的队伍。因为未来的银行，时间多长我不敢说，但是方向一定是这个方向，就是说一定是往科技公司的方向走。现在我们在培养自己的科技人才和大数据人才，以及我们围绕新技术这些工程师，培养这些技术队伍。我们在 5 年之内，在银行内部自己来培养这些大数据的人才。所以说，我们作为传统银行，现在我看各家银行都在进行转型，这点已经不用讨论，大家都在转，只是转的方向应该说不要走的太偏了。其实银行的方向，从技术层面来看银行方向是以互联网为平台，云端的大数据为它的动力，智能化为方向，这个应该说不会错，因为它本身就是一个信息产业，最终是一个信息产业。至于我们刚才说的，用什么样的理念、用什么样的方式、用什么样的节奏来把握我们传统银行的转型，

应该跟互联网本质要相结合，否则我们在体制机制上的变革都很难。

现在我们在大数据的应用本身来说，最重要的还是在大数据的应用方面，因为大数据应用从几个方面都能够提高我们为实体经济服务的这种效率以及它的深度和广度。我们都知道，作为传统银行来说我们金融要解决的就是三个问题：第一，客户识别，通过我的客户战略进行客户识别；第二，客户识别以后的营销，快速的低成本营销；第三，我的风控。我有战略客户目标，客户的识别，平台营销，高素质的平台营销，第三个主要是风险控制。其实这三个问题，从我们来说，要变成一个聪明的银行，对我们的客户来说是透明的，变成一个聪明的银行就大数据，云端、大数据，根子的问题就是解决这么一个问题，这个问题如果解决了，对我们公司业务的经营模式，客户的战略也好，客户的经营也好，他们的规律、行为我们掌握了，就可以警觉指导。

对于我们刚刚说的普惠金融，通过大数据的方式也一样，是解决一个信息不对称的问题，对于我们的消费金融，我们就可以做一些个性化的试验。传统银行的改造，在这种前提下，如何保持传统银行的平台化，传统银行能够线上线下结合起来，我们现在做一些体制改造，看到我们传统银行现在有几种方式：第一种，就是现在总、分行制；第二种，有做事业部的；第三种，有做矩阵式管理的。但是现在我们也在做一些试验，就是平台化，把我们的客户经理、产品经理、风险经理做成一个项目组，这个项目组就围绕着客户在前端做个性化的服务，泛服务，这个后面就必须要用精确的大数据去支持，才能够既快又准的在前端为客户做个性化服务，所以这是我们传统银行体系上需要改造的。所以作为民生银行来说，这方面我们也做了很多实验，我们有一个“凤凰计划”，是作为我们银行后面五年彻底的新版本的改造，应该说网上有一些材料，希望大家可以去查一查。谢谢大家！

郑万春：若不积极应对第三方支付 银行或居二线

2016-10-26 来源：新浪财经

“2016 中国金融年度论坛”于 10 月 27-30 日在北京举行，中国民生银行(9.160, 0.00, 0.00%)行长郑万春出席并演讲。他表示，现在的第三方支付公司分走了银行很大比例的支付份额，如果银行不能积极地应对调整，这有可能一步步地从支付一线退居到二线。

因为互联网技术的进步和商业化创造了新的信息获取的方式，使世界上成千上万的科技企业都有可能通过技术手段解决信息不对称的问题，从而向金融领域延伸，成为银行的替代者或者是颠覆者。

以下为发言实录：

郑万春：各位来宾、女士们、先生们，大家上午好，很高兴应邀参加 2016 年中国金融年度论坛。

借这个机会和大家讨论交流一下互联网金融的问题，我觉得当今互联网

浪潮就像一股排山倒海的潮流，从信息的获取、传播到社交的方式、范围，再到新的生活、生产的方式，互联网正在全方位地改变我们的生活，尤其是“互联网+”被列入国家战略以后，金融领域成为继电子商务之后互联网发力的主战场之一。在此，我想从商业银行的视角就互联网金融，以及我们在金融科技浪潮中的感受、认识和民生银行的一点探索实践和大家进行交流。

首先，谈一下我们对互联网金融的感受，很多人可能都会明显地感受到与几年前相比，今天的银行已经有非常大的不同了，记得十几年前比尔盖茨曾经断言，银行是 21 世纪的恐龙，这句话应该是有点危言耸听，但也有它的道理。银行绝对不能像恐龙那样被灭绝，但银行的生态环境确实面临着史无前例地剧变。互联网的时代消费者与商业资源联系方式、消费者的资源获取方式都发生了变化，这在很大程度上改变了客户的，同时代表新锐的互联网企业和产业巨头也纷纷依托自身的优势，以不同的方式向金融领域在渗透，他们带来的效应就像冲击波加速了金融的市场化，给银行带来了紧迫感。毋庸置疑银行要加快变化来适应这个形势的变化，才能摆脱比尔盖茨所说的恐龙的命运。

但银行的变化除了客户需求和新的竞争实力的需求，更多的还是要在科技进步方面，互联网时代十分强调客户的体验，但以客户为中心的经营理念早在这次互联网浪潮来之前就已经被商业银行广泛收编。为了体现客户的便利性，银行一直都在主动地变化。比如说从账目的大集中，到网上银行、手机银行，科技起了很重要的支撑作用，科技改变了很多行业，但被改变得最深刻、最多的还是包括银行在内的金融业。

其次，从金融的本质来看互联网金融的问题，金融就是资金的融通，银行主要是充当信用中介的角色，而信息是一个关键问题，由于占有大量客户信息和需求信息，今天互联网技术的进步和商业化，创造了新的信息获取的方式，使世界上成千上万的科技企业都有可能通过技术手段解决信息不对称的问题，从而向金融领域延伸，成为银行的替代者或者是颠覆者，我们看到这种替代首先出现在支付领域。现在的第三方支付公司分走了很大比例的支付份额。如果银行不能积极地应对调整，这有可能一步步地从支付一线退居到二线。麦肯锡有一个统计数据，全球大约有 16000 多家金融科技企业正在分解和蚕食传统银行的各种产品，对个人以及机构客户的支付、现金管理和资金管理变化巨大。

第二个阶段是 P2P，P2P 最早是起源于美国，在中国得到了快速的发展，目前这个行业陷入了困境，我认为最根本的原因是一直没有有效地解决好风控问题，从这一个层面来说，互联网金融，是金融业务与互联网技术融合发展到特定阶段的产物。金融业的传统风险控制，包括信用风险、市场风险等等，这些风险的控制互联网金融里仍然非常重要。

有人说十年以后互联网金融会消失我非常认同，因为互联网归根到底是一种技术，在这个科技进步日新月异的时代，一些新的颠覆式的金融科技力量已经初现端倪。比如说区块链、VR 技术，区块链这种将密码分布数据库的技术与市场技术结合在一起的新技术，很有可能促成新的金融业态的形成，挑战到银行的支付、信用中介的功能，甚至是信用创造的功能，以高盛、花旗、德意志、汇丰、摩根大同等为代表的全球超过 40 家大型的银行都在积极地布局区块链。前

不久我们看到摩根大通宣布启动了一个叫区块链技术与实际业务相结合的一个项目，探索提升跨境转账的效率。

除了传统银行的颠覆者，还有越来越多地定位于银行业发展的促进者的企业也在崛起，他们在网络的安全、大数据的分析、物联网、区块链、客户体验、管理等领域，专注于以技术能力来服务于传统的银行，可以预见，金融产业链将在金融科技的推动下实现分解，对任何机构不必过于追求大而全，凭借各自的核心力量通过一系列的优势互补，横向、纵向外包，就能实现一个最大化的作用。

从目前的情形看，互联网金融产业链大致分为五大环境，包括客户的需求、标准化的在线服务、大数据的运用、流程的审核、风险的控制五个环境。前三个环境，互联网企业是占据优势的，但后两个环境传统线下服务的银行是占据优势的，所以互联网平台企业和银行应该说借助各自的优势在互相渗透，互联网企业在渗透银行，银行不停地运用互联网技术，目前二者是处在溢价、整合、博弈，未来二者融合的空间更大。

最后预祝本次年度论坛成功，谢谢大家！

民生深圳投行新“玩法”：债券承销、并购咨询、参与港股私有化

时间：2016-10-27 来源：21世纪经济报道

做这一笔业务，银行是在将自己的军。”民生深圳分行公司银行部副总经理汪键说。

今年3月份，芭田股份（002170.SZ）发行了6亿元一年期的短期融资券，票面利率为3.80%，民生银行是其簿记管理人和主承销商。而这笔短融将主要用来置换银行贷款，其中就包括民生银行的贷款。

企业的融资方式正在发生明显的变化，在银行传统信贷业务之外，企业在资本市场上有了更多的融资途径：定向增发、短期融资券、公司债等。直接融资渠道的畅通进一步压缩了传统信贷业务的空间。

在拥有超过300多家上市公司的深圳，当地银行业人士对于这种变化感受十分明显。

加大布局投行业务，满足企业多元融资需求，同时又能减少自身资本占用。投行业务成为民生银行、招商银行、工商银行等多家银行的转型方向，成为银行公司业务的又一重要驱动力。

芭田与民生合作之变

芭田股份与民生银行深圳分行的业务始于11年前，双方建立了良好的业务合作。伴随着芭田股份上市，民生银行深圳分行的伙伴地位受到了挑战。

汪键介绍，当前商业银行对于上市公司等优质企业的竞争十分激烈，提供的贷款普遍比基准利率下浮 10%。加上芭田股份属于农业企业，从农发行等政策银行渠道还能获得贴息优惠等，对于其他商业银行信贷需求更少。

芭田股份财务总监余应梓介绍，公司研发销售农业复合肥，本身经营资金流动性充裕。上市后公司的融资渠道也大为扩充。在定增、发债和银行贷款这些渠道中，公司会根据需求使公司整体资金成本最低。过去，公司对发债并不太了解，民生银行深圳分行在了解其需求后，推荐发行短融这一方式进一步优化其融资结构。

“这笔短融券低于同期市场利率 2 个基点，比银行贷款基准利率低 12%，极大节省了我们的融资成本。”余应梓表示。

在芭田股份目前的融资结构中，银行贷款比例是最少的，只占 10%-20%。

工商银行中报也显示，当前通过债券承销、资产交易、委托贷款等新型手段满足企业需求，上半年新型融资发生额 7137 亿元，与公司类新增贷款比例达 7:1，对公司类贷款起到明显替代作用。

汪键表示，发达国家企业直接融资比例远远大于银行贷款的间接融资，当前企业需求的变化也在迫使银行作出转型。

“民生银行有广泛的同业投资渠道，发债时投资者渠道很多，能为企业拿到更低成本的资金。”汪键说。

尝鲜港股私有化

10 月 19 日，港股上市公司匹克体育 (01968.HK) 公告称，要约人许氏体育通过协议计划将公司私有化已通过批准。

参与匹克私有化方案设计和牵头投资的道格资本总裁刘辉介绍，匹克体育是国内领先的体育装备企业，在海内外都有较高知名度。在体育领域除运动装备之外，匹克还在向赛事运营和体育培训的大体育生态圈拓展。发展潜力很大。但在港股市场，其 PE 长期徘徊在 9-10 倍，一定程度上甚至影响了其参与国际并购和建立体育生态圈的步伐。

匹克私有化的资金来自道格资本管理的基金群，共 20 亿港元。刘辉介绍，通过层层设计，该项目首创募集资金不必出境即可完成私有化交易框架。

私有化后约 3 个月即可完成拆红筹和国内重组进程，未来匹克完成私有化后，将择机回归 A 股。

民生银行在上述基金中出资 1 亿元人民币。

民生银行深圳分行投资银行部总经理鲍剑告诉 21 世纪经济报道记者，未来匹克体育成功回归 A 股上市后，有望获得较高的估值溢价。其中的溢价增值部分将为民生银行带来不错的投资回报。

这是民生银行深圳分行在投行业务中首次尝试参与私有化股权投资业务。鲍剑表示，目前海外上市公司私有化回归以及跨境并购的需求不断增多，未来都将成为民生银行深圳分行投行拓展的领域。

在此前分众传媒和奇虎 360 私有化的进程中，民生银行、招商银行的身影也都出现在其私有化财团中。

投行业务增幅达 207%

银行能参与的投行业务还有很多。民生深圳分行介绍，当前企业并购重组需求旺盛，银行的企业客户资源十分丰富，可以在自己的客户群中为企业寻找并购标的，提供撮合、咨询服务。此外，也可以通过结构化设计参与上市公司定增等。

“自 2015 年以来，我们推进公司业务、投行业务及两小金融的三大突破，坚持商行+投行，推动分行转型发展。”民生银行深圳分行行长吴新军表示。

这样的转型路径立足于深圳独特的企业格局。民生银行深圳分行副行长莫小锋介绍，即便当前市场略显疲软，企业的融资需求仍然旺盛，作为资本聚集地的深圳感受非常明显。在深圳上市公司中，今年至 10 月 15 日，有 123 家发生 737 次股票质押类业务，涉及金额 2500 亿元。有 38 家公司进行定增，定增总额达 643 亿元，31 家公司开展并购，规模达 942 亿元。

吴新军介绍，在公司业务领域，深圳分行锁定优质上市公司、大优企业、大优项目以及区域特色，梳理深圳上市公司、本地工业、纳税、进出口百强、央企在深及大型国企等优质客群，制定重点客户名单推进合作。

不过，当前经济下行压力下，商业银行公司业务主要围绕国有企业、上市公司等优质客户，竞争压力显然不小。

“企业客户，尤其是大型企业的金融需求越来越复杂，股本融资、发债、兼并收购、投资理财、境外融资等个性化需求日益凸显。”莫小锋表示。

民生把聚焦资本市场扩大投行业务作为转型重点。在传统授信、现金管理等传统商行业务之外，为客户提供定增、并购基金、发债等资本市场业务支持。民生深圳分行公司银行部总经理马元乐介绍，公司银行部对客户分层管理，对于重点客户先期通过为主要管理团队提供高管贷、股权质押融资、财富管理私人银行服务切入，增强客户黏性，达到“商行+投行”联动的效果。

莫小锋表示，客户营销方式也从过去吃饭拉存款，变成了以差异化、特色化、专业化服务为主，契合客户公司发展战略进行投行化融资及投资。

民生银行深圳分行经营数据显示，截至今年 9 月末，该行投行业务规模 688 亿元，较年初增长 464 亿元，增幅高达 207%。

而且，投行业务的利润贡献也在逐步提升，截至 9 月末，民生银行深圳分行大公司业务收入达到 36.9 亿元，其中大投行项目收入约 5.3 亿元，是去年同期的 4.1 倍，该行预计，全年大投行创利将超过 7 亿元。