



投资者

(2015 年第二期 总第 164 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
▶ 我行与易宝支付合作，开启小微金融平台业务新模式	2
▶ 小区金融携手特斯拉走遍中国.....	2
▶ 我行资产托管规模突破 3 万亿.....	4
▶ 我行地产金融事业部“新常态·新未来”2015 年首批战略客户签约仪式在重庆隆重举行	4
▶ 我行首单私募信贷资产证券化产品“创富 1 号”成功发行	5
二、荣誉奖项.....	6
▶ 我行荣获“2014 年度中国债券市场优秀自营商”称号	6
三、民生新闻.....	6
▶ 民生银行牵手易宝支付深耕小微金融服务.....	6
▶ 民生银行：私行业务需要回归服务本源.....	7
▶ 上海自贸区金改 3.0 进入关键期民生银行试水	9

一、经营动态

■ 我行与易宝支付合作，开启小微金融平台业务新模式

我行小微金融部持续探索“创新模式做小微”，近日取得新进展。2月2日，我行与国内知名第三方支付企业易宝支付签署战略合作协议。

我行将与易宝支付加强小微金融领域的深度合作，通过运用最新的移动互联网、大数据和云计算技术，研发支持小微企业发展的包括融资、支付结算等金融服务产品。

小微金融作为我行的核心战略业务，五年来取得长足发展，累计发放贷款近1.8万亿元，服务小微企业300万家，取得了令人瞩目的社会和经济成效。易宝是中国行业支付的开创者和领导者，更是互联网金融和移动互联的领军企业，成立12年来服务商家超过100万，目前全国拥有30余个分公司，业务范围覆盖线上线下，在航空旅游、快消连锁、行政教育、数字娱乐等行业尤有优势，拥有非常强大的商户资源和丰厚的大数据资源。双方具有良好的合作基础。

以易宝支付项目为起点，小微金融部与科技开发部、易宝支付组成联合项目组，按照先行先试、迭代开发原则推进项目实施。本次易宝与民生银行的**合作重点之一就是推出 POS 流水贷产品**，相比传统贷款模式，该产品具有**手续简、贷款易、审批快、额度高、利息省**等诸多特点，对于50万元以下金额贷款，全流程线上处理、当日申请/放款；对于50万元以上金额贷款，由总行信贷工厂集中审查审批，T+1日放款。

未来，随着平台合作的逐步深入，小微金融将通过合作平台获客、基于商户流水结算进行分析从而向商户提供授信服务，实现平台贷款；通过平台对前手收单账户实现贷款资金的代扣，强化贷后管理；通过对商户日常结算流水持续监控，为贷后监测提供参考。双方还将加强在金融创新领域的合作，联合开发新产品，并在此基础上共同开展业务试点，为更多企业提供方便、快捷、可靠的综合金融服务，给客户带来新颖的服务体验。

本次战略合作协议的签署也标志着双方共同开启了小微金融的新时代，将共同为更多小微企业提供优质的服务。

■ 小区金融携手特斯拉走遍中国

伴随着2015年1月31日特斯拉驾享营苏州站活动的顺利落幕，“中国民生银行小区金融与特斯拉财富中国行”这项极具创新与科技体验的活动也将告一段落。自去年10月双方签署《中国民生银行·特斯拉战略合作协议》以来，民生银行小区金融与特斯拉财富中国行分别抵达天津、杭州、青岛、重庆、昆明、苏州等15个城市，共举办财富大讲堂20余场，近千民生高净值客户参加，活动规模

可谓空前盛大。

默契合作 百余充电桩落地民生支行

随着财富中国行活动的不断推进，民生银行与特斯拉的合作也越发默契。民生银行将西安、北京、成都等多地的试驾活动选择在特斯拉的服务中心举行，特斯拉更是提前备了多辆试驾车辆，让前来试驾的客户出门即可乐享试驾。而从民生银行全国各地的支行逐渐建起的百余个目的地充电桩也足以证明双方的合作渐入佳境。

“我觉得这种合作模式很好，一方面能够给民生银行的高端客户带来试驾特斯拉的机会，达到维护高端客户的目的，另一方面，特斯拉也实现了对高端客户的精准营销。”业内人士分析指出。

客户满意 试驾与理财两不误

除了体验特斯拉的速度与激情，财富中国行活动的另一个亮点是受邀客户还能现场咨询民生银行理财产品、收获小区金融财富心得。每站的活动现场设立的民生金融咨询服务台，理财宣传单页都会被一“抢”而光，多位工作人员在咨询台耐心的为客户讲解小区金融多种增值服务。此外，活动现场布置与环节设置也得到了客户的一致好评。在昆明、苏州站的活动现场，主办方还专门邀请了小提琴家现场演奏。在成都、南京、青岛站的活动现场，都专门设计了茶道、插花等老少皆宜的互动环节，让前来试驾的客户享受到了不一样的贴心服务。

瞄准创新 民生银行定义全新生活方式

战略合作在钓鱼台国宾馆启动之初，我行董事长洪崎先生就曾表示，“特斯拉不只是一辆汽车，民生也不只是一家银行。民生银行与特斯拉都在引领一种全新的生活理念和方式。特别是民生银行的小区金融是民生银行改革创新成果，能够很好地满足中小企业、居民家庭的全套财富配置需求。”

近年来，民生银行以战略改革为目标，聚焦小区金融，与特斯拉率先开启了全新的合作模式，民生银行将成为特斯拉在中国的综合金融服务的合作伙伴，并预计在 2015 年 10 月底之前，双方共同在全国 20 多各城市的民生银行自有营业厅及小区金融门店建立起至少 400 个目的地充电桩，让广大的客户在享受金融服务的同时，还能得到更加便捷的出行服务。

我们将整合民生银行和特斯拉的共同客户，以充电桩项目为起点，增强他们对小区金融服务的深层体验，创造一种快乐、便捷的生活方式，从衣食住行 4 个方向出发，将金融服务融入社区居民的生活。最新数据显示，截至 2014 年 10 月末，民生银行社区网点开业达到 5000 家，民生银行正是通过小区金融以及外部多边市场，打破了传统银行网点资源投入高、运营效率低的局面，同时积极整合与小区居民衣食住行相关的行业，以及与居民日常生活息息相关的小区周边商户，通过统一平台，为居民提供高性价比的丰富产品与服务。在未来，充分运用移动互联网技术和智能设备升级，将小区的物理网点打造为全功能的新型智能化银行网点，面向客户提供智能化服务。

据悉，苏州站财富中国行活动春节前的最后一站，从 2015 年 3 月起，财富中国行活动还将继续在郑州、太原、大连等多个城市陆续启程。民生银行负责人

也表示，接下来的试驾活动将更加精彩，也期待着更多客户能够尊享特斯拉，感受到民生银行的改革创新，让更多的客户体验到小区金融带来的便捷，更多精彩值得期待！

✎ 我行资产托管规模突破 3 万亿

新年伊始，我行资产托管业务捷报频传，截止 2015 年 1 月末，全行资产托管规模突破 3 万亿元大关，托管规模跻身大中型托管银行行列，标志着我行资产托管业务发展又迈上了一个新台阶。

我行托管业务呈现良好的发展态势，首先，得益于我行在战略层面的精准定位和高度重视，将资产托管业务列入优先发展序列，全行上下高度认同资产托管业务不消耗资本、不占用资金的“低碳业务”特性及在业务转型中的积极作用，在资源配置方面给予重点支持和政策保障。同时加强内部资源整合力度，建立了部门间的合作联动机制，充分整合项目、资本及渠道等内外部资源，为终端客户提供一站式的综合金融服务，将资产托管业务打造成为连接资产端和负债端的业务撮合平台，赢得了合作伙伴及客户的一致好评。其次，在具体策略方面，主要依靠“创新+管理”双引擎，带动资产托管业务快速发展。在创新方面，我行积极引领市场潮流，多项业务创新独占鳌头：率先提供分级 LOF 基金、融资融券、估值期货、商品期货、沪港通、股票质押回购等创新服务，不断满足客户需求；在产品种类方面，我行托管资格完备，建立了多元化产品体系，可提供公募基金、基金专户、券商理财、信托理财、企业年金、社保基金、保险资产、银行理财、QDII、QFII、私募基金等各类托管服务，日前又推出了网络交易平台资金托管业务系统，进军互联网金融，真正做到与市场同步，以创新驱动业务发展。在管理方面，我行从整个资产管理行业生态系统的高度出发，改变单打独斗的业务发展模式，着力打造托管业务发展生态圈，建立了当事各方紧密协作，互补共生的行业共生系统，将各方利益与托管业务平台的利益连接形成一个有机整体，实现共赢，为全行托管业务的长期稳健发展奠定了坚实基础。

新的一年，全行将继续秉持“托付民生·安享财富”的业务经营理念，聚焦资本市场与互联网金融两条业务发展主线，时刻从客户需求出发，矢志创新，继续为广大客户提供专业化、个性化的托管服务体验，在持续打造全能型托管银行的道路上与客户实现共同成长。

✎ 我行地产金融事业部“新常态·新未来”2015 年首批战略客户签约仪式在重庆隆重举行

2015 年 2 月 5 日，“新常态·新未来”我行地产金融事业部首批战略客户签约仪式在重庆隆重举行。重庆市工商联（总商会）主席、金科地产集团股份有限公司董事会主席黄红云；重庆华宇物业（集团）有限公司董事长蒋业华；重庆协信远创房地产开发有限公司董事长吴旭；重庆市迪马实业股份有限公司董事长向志

鹏；重庆隆鑫地产（集团）有限公司董事长高晓东；重庆珠江实业有限公司董事长刘鹤辉共六家战略客户的高层出席了签约仪式，我行地产部叶天放总裁、重庆分行曹瑜行长、地产部总裁高级助理彭勇也一同出席了签约仪式。

2015年地产行业集中度将进一步提高，企业并购呈持续增长，优质资源不断向品牌房企聚拢，为进一步推进事业部改革，践行总行提出以客户为中心的战略，地产部加强与战略客户的密切合作，首批选取了重庆地区六家与地产部合作关系紧密、合作潜力及社会影响大的核心战略客户签订战略合作协议。

叶总裁代表地产部向六家房地产企业董事长、总经理及高管团队致辞，他介绍了我部经营理念、创新产品和发展思路。他指出，近年来，外部环境瞬息万变，地产行业周期调整，下行压力加大，地产金融事业部作为国内商业银行率先成立的行业事业部，锐意改革，勇于探索，持续引领地产金融业务的开拓，为客户提供覆盖上下游产业链的全面综合金融服务，尤其是近年推出的永续债、境外基金等创新产品，受到了地产业内朋友的普遍好评和赞誉。本次“新常态·新未来”战略签约仪式的举行，正是地产部“聚焦核心客户，深度挖掘需求”经营理念的一次成功尝试，为地产部与重庆区域战略客户的深入合作迈出了坚实的一步。近年来，重庆地区房地产市场运行平稳健康，地产部重庆分部一直坚持优质客户、优质项目“双优”选择，做大做强核心客户，业务规模不断壮大，管理资产从2008年初11亿元上升到2014年161亿元，成立七年来无一笔不良贷款发生，资产质量保持一贯优良，多层次、全方位金融服务得到客户一直好评，因此，地产部2015年战略客户签约选择重庆开启。

随后，金科地产集团股份有限公司董事会主席、重庆市工商联主席黄红云代表重庆地区的签约企业上台致辞，他首先肯定了我部的经营理念和发展思路，并对地产部多年来对重庆地产房地产企业的大力支持表示衷心感谢，希望借此契机建立战略合作伙伴关系，推动重庆房地产行业更上一层楼。

■ 我行首单私募信贷资产证券化产品“创富1号”成功发行

2月27日，我行2015年第一单私募信贷资产证券化产品“创富1号”成功发行。本次产品发行规模97.7亿元，涉及基础资产40笔。全行共有8家经营机构参与提供了本期产品的基础资产。

“创富”系列产品是以资金为导向，根据投资人的特定需求订制的以我行信贷资产为基础资产的私募型信贷资产证券化产品，该产品将成为我行资产证券化业务产品系列的拳头产品，重点解决存量信贷资产及时盘活的问题。本次产品发行缓解了参与经营机构信贷额度紧张的局面，同时为经营机构营销客户，加速信贷资金周转，改善我行资本充足率，优化我行资产负债结构做出了积极的贡献。业务得到了行内各经营机构的积极响应，取得了积极的示范效应。

本次产品的发行是投资银行部根据今年全行资产证券化业务发展规划的总体目标和安排，严格执行的工作成果。在市场上创造了仅用3个星期就成功发行信贷资产证券化产品的奇迹，同时也开创了我行资产证券化业务“私募模式”的新

起点。本次产品发行由投资银行部直接寻找对接投资人，解决了私募资产证券化最大的问题--资金来源，实现了产品的成功发行。

利率市场化和金融脱媒的双重冲击下,资产证券化是帮助我行解决资本与规模的双重约束,实现轻资产战略的重要手段,具有重大战略意义。全行齐心协力,通过资产证券化加速全行资产流转速率,提升资产吞吐能力,完成盘活存量,做大增量的战略目标!

二、荣誉奖项

■ 我行荣获“2014 年度中国债券市场优秀自营商”称号

近日,中央国债登记结算有限责任公司(以下简称“中债登”)公布《关于发布 2014 年度中国债券市场优秀成员评选结果的通知》(中债字〔2015〕10 号),按照《中国债券市场优秀成员评选方案》,我行获得 2014 年度中国债券市场优秀自营商和优秀承销商(主要是国债、金融债、企业债、ABS 的承分销)荣誉。

根据《中国债券市场优秀成员评选方案》,“中国债券市场优秀成员”每年评选一次,优秀成员旨在表彰债券业务活跃、对市场贡献较大的成员单位,以成员的业务量和业绩为主进行评选,同时考虑成员的业务规范性、守信情况以及参与债券市场建设的积极性。我行在 2014 年年度评选中脱颖而出,充分体现了市场对我行债券交易、业务合规和市场积极性等方面的肯定和认可。

三、民生新闻

■ 民生银行牵手易宝支付深耕小微金融服务

2015-02-03 记者:牛溪 来源:证券时报网

日前,民生银行与国内知名第三方支付企业易宝支付签署战略合作协议,双方将就小微金融业务展开深度合作,运用最新的移动互联网、大数据和云计算技术,研发支持小微企业发展的包括融资、支付结算等金融服务产品。本次易宝与民生银行的合作重点之一就是推出 POS 流水贷产品,相比传统贷款模式,该产品具有手续简、贷款易、审批快、额度高、利息省等诸多特点,将更优质的服务小微金融企业。

此外,易宝和民生银行还将加强在金融创新领域的合作,联合开发新产品,并在

此基础上共同开展业务试点，为更多企业提供方便、快捷的综合金融服务。易宝是中国行业支付的开创者和领导者，服务商家超过 100 万，目前全国拥有 30 余个分公司，业务范围覆盖线上线下，在航空旅游、快消连锁、行政教育、数字娱乐等行业尤有优势，拥有非常强大的商户资源和丰厚的大数据资源。

民生银行：私行业务需要回归服务本源

2015-02-13 来源:中国金融智库

新常态下的金融环境正在发生巨变，特别是资本市场开放对全球资产配置催化作用，已经激发更多的私人银行深耕这块洼地。

在经济增速回落、原油和商品价格疲软的大背景下，社会分工专业化、精细化的要求，为财富管理行业创造了历史性的发展机遇。作为中国第一家真正意义上的民营银行，民生银行私人银行（以下简称“民生私行”）坚持事业部经营体制，整合行内外最优秀的专家顾问及产品资源，为客户提供综合金融服务，满足客户生财、理财、护财、传财及用财方面的需求。数据显示，2014 年民生私人银行全年资产配置 1833 亿，较上年增长 38%。

民生私行相关负责人表示，一直以来，私人银行和理财市场的业务存在交叉经营的情况，过去三年银行理财市场规模平均增速超过 50%，未来十年将是财富管理市场的爆发期，对私人银行来说，机遇和挑战并存。

回归本源

一直以来，私人银行对个人财富配置起着举足轻重的作用。

2014 年底银监会曾发布统计数据显示，截至 2014 年 5 月，国内 18 家主要商业银行的私人银行所管理的私人银行客户资产达 3.8 万亿元，约占中国私人财富总额的 2%，发展空间巨大。

所谓私人银行业务，是指专门面向高净值人群、即富有阶层，为其提供个人财产投资与管理的服务；一般需要拥有至少 100 万美元以上的流动资产才可在较大型的国际金融公司或银行中申请开设此类服务。

银监会相关领导曾这样概括中国私人银行的功能：发展私人银行业务，是协助社会主要财富拥有者实现财富稳定，稳固社会发展基石的重要力量，同时，对于促进商业银行品牌建设，推动中间业务发展，推动战略转型，具有十分重要的意义。

基于这样的考虑，民生私行从成立之初在战略上就坚持回归本源的思路。目前该行在业务上主要以家族基金、家族信托、委托资产管理服务“三把金钥匙”为核心内容，全面涵盖客户个人及其家族企业的投融资规划、资产管理、财富传承等需求。

“继续深入挖掘客户需求，通过构建撮合业务平台、高端个人授信通道、海外信托业务及委托资产管理服务平台，进一步拓宽客户融资渠道，紧密锁定超高净值客户，满足客户综合服务需求，这是私人银行业务的本源。”民生私行相关人士说。

在实际中，通过完善业务流程，指导制定营销指引、营销标准话术，该行明确了家族基金的内涵和外延，延伸细化产业扩张、市值管理、撮合并购及财富传承四种类型家族基金。截至目前，民生私人银行在家族财富管理服务上实现了有效整合，有效推动拓展 52 户家族企业客户开展相关家族财富管理业务，协助部份客户做好顶层设计，搭建家族企业的金融平台，成功落地家族信托 7 单，完成委托资产管理业务 167 亿元。

值得注意的是，随着资产规模的增加，客户对风险的把控也在细分，如同不能把鸡蛋放在一个篮子里，对于高净值客群来说，银行的资源整合能力与风险控制能力是其衡量私人银行业务创新的根本。

对此，民生私行人士也坦言，为了锁定更多的高净值人群，实现风险管理能力的提升，目前该行打造了私人银行海外与新兴市场中心、资产管理中心等“特种兵团队”。同时结合总部在家族基金等综合金融服务的优势，整合行内外服务联盟，打造家族办公室综合服务平台，强化专业化服务能力，共同拓展维护提升家族财富管理业务。

数据显示，2014 年民生私行全年资产配置 1833 亿，较上年增长 38%，至年末达标客户数较年初增幅 16.35%，管理达标客户金融资产较上年末数增幅 20%，继续保持高速增长态势。

模式突围

不可忽略的事实是，中国正处于从旧常态到新常态的转变，这给私人银行业务发展带来了很大不确定性。

上述民生私行相关人士表示，随着房地产市场的调整以及国家关于地方政府性债务的清理整顿，经济去地产化的过程逐渐释放出大量资金，这部分资金正在寻找新的投资方向。“不仅如此，通过这二三十年经济快速增长所创造第一代财富拥有者急需新的投资方向或财富管理的手段，这给私人银行带来了很大机遇，但是也带来了挑战。”

在他看来，目前盛行的非标产品将日趋消减，随之单一产品销售的服务模式也无法满足客户的需要。记者了解到，相较于国外私人银行上百年的深厚底蕴，数万种的公开产品货架，独特的离岸业务优势，以及成熟的市场环境，中国私人银行起步较晚，业务模式尚未成型，发展较为艰难，“卖产品”沦为私人银行的代名词。未来如何创新服务模式，搭建涵盖信用市场、资本市场及海外市场投资类产品货架，并为客户提供深度金融服务，是私人银行在竞争中抢占市场的重要砝码。

基于这样的思考，民生私行从产业链上进行了创新，目前形成了“产供销一体化”的服务平台。这种设置模式，既可以独立发行产品，也可以整合民生银行其他条线的资源，甚至是通过采购其他银行、其他金融机构的产品，为客户提供一揽子投融资服务方案。

不仅如此，相较于其他商业银行将私人银行部设立在零售业务条线下，在机构设置上，民生私行是一个独立的事业部，设立了规划与客户管理、资产管理、产品设计、理财业务、策略研究和风险监控等部门，专业分工负责客户服务、产品设计、资产配置和风险管控等工作。

上述民生私行人士说，依托全功能金融平台的支持，民生私行主要为客户提供涵盖现金管理、类固定收益、权益投资和另类投资的资产配置管理和长期财富规划，这有别于其他银行的财富管理业务。

据悉，目前，境内各家商业银行致力于搭建私人银行产品和服务体系，就所提供的私人银行产品而言，主要包括销售银行理财产品，以及为满足高净值客户多元化投资需求而“采购”的第三方机构产品两类。

未来，私人银行的主要业务也要结合互联网思维，这点和民生银行 2015 年的发展战路不谋而合。

2 月初，在民生银行 2015 年第一次投资人会议上，民生银行表示，2014 年 5 月公司启动了“应对利率市场化能力提升计划”，简称“凤凰计划”。其中一个内容就是推进以客户为中心，科学化、专业化、精细化的管理。“从 2015 年开始，力争在 3—5 年内实现能力提升，在同业竞争中取得领先地位。目前，计划总纲已经完成，各业务条线正在细化，根据咨询公司提供的组织健康度调研结果，公司在国内可比公司中处于领先，达到了国际同行在转型初期的水平”。

在此背景下，作为财富管理的关键部门，私人银行的作用举足轻重。据悉，目前民生银行在全国有 36 家分行开展了私人银行业务，民生私行总部成立服务家族企业客户的专业化团队；同时，通过整合、共享、拓宽来打造家族企业顾问联盟的综合服务平台，形成家族企业财富管理服务的优势与核心竞争力，最终顺利推进“家族办公室”型的综合服务。

上海自贸区金改 3.0 进入关键期民生银行试水

2015-02-14 作者:杨场 来源:腾讯财经

近日，央行上海总部发布了《中国（上海）自由贸易试验区分账核算业务境外融资与跨境资金流动宏观审慎管理实施细则》（以下简称“《实施细则》”），标志着上海自贸区正式步入“金改 3.0”时代。

央行上海总部副主任兼上海分行行长、国家外汇管理局上海市分局局长张新表示，《实施细则》是加快推进上海自贸区资本项目可兑换改革、探索投融资汇兑

便利的重要举措，它是自贸区金改 3.0 版的一个关键起步。未来半年，将是全面推进金改 3.0 版的关键时期。

这一波金融改革新政的出炉，意味着上海自贸区金融改革和上海国际金融中心建设开始全面提速。

“自贸区的改革开放代表着中国金融改革下一步的方向，因此，建立上海自贸区及上海国际金融中心建设的联动非常重要。”上海市委常委、常务副市长屠光绍在新政发布会上如是表示。目前，上海市政府正会同“一行三会”，制定联动方案，此方案将对二者产生巨大的推动作用。

针对此次新政，民生银行上海自贸区分行作出响应，一是针对区内万向资源有限公司用于生产经营活动的境外融资需求，为其完成了 FT 专用账户开立、境外授信核准、借款协议签署以及境外融资的发放及入账一整套服务；二是在新政落地的 24 小时之内，完成了自由贸易账户体系内跨境人民币的拆借。

民生银行称，立足国家战略，上海自贸区分将从机构设置、系统开发、业务授权、人才队伍等多个维度着手，打造一个业务创新、服务全行的跨境平台，助推上海国际金融中心建设。