



投资者

总第 122 期

2011 年 9 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
1、金融市场部办理首单合作办理远期结售汇业务	2
2、我行冶金金融事业部与上海钢联合作开发民营钢贸企业	2
3、贸易金融部完成我行第一笔出口保理代付业务	2
4、我行与通联支付签订战略合作协议	3
5、我行与华泰保险签订战略合作协议	3
6、我行“贸易金融家俱乐部”正式成立	3
7、我行与全国工商联举办 2011 年中国民营企业 500 强发布会	3
8、我行债券投资业绩居市场前列	4
9、我行成功托管工银瑞信添颐债券投资基金	4
二、荣誉奖项.....	4
1、董事长董文标获聘剑桥大学教授	4
2、我行位列英国《银行家》杂志 2011 年世界银行 1000 强排名第 73 位	5
三、媒体关注.....	5
1、回馈社会是民生银行义不容辞的责任	5
2、因时而变 与小企业发展相融合	7

一、经营动态

1、金融市场部办理首单合作办理远期结售汇业务

8月3日，我行与广东顺德农商行成功叙做首单合作办理远期结售汇业务，业务开展后第一周内，双方累计叙做远期结售汇43笔，共计1270万美元，交易量呈逐渐扩大趋势。顺德农商行在广东省内拥有丰富和优质的中小企业客户资源，由于不具备外汇交易中心远期业务资格，需通过合作办理远期业务并由其他银行代为平盘。根据国家外管局相关政策，顺德农商行可同时与多家银行签署代理协议。我行金融市场部创新采用“总分行联动营销、总对总直接平盘”的营销策略，大大缩短中间环节，提高报价水平和流程效率，赢得顺德农商行充分认可。

2、我行冶金金融事业部与上海钢联合作开发民营钢贸企业

上海是我国覆盖华北、华东、华中及华南的重量级钢材贸易商集聚地，2010年钢材贸易总量达1.66亿吨，蕴藏着巨量的交易融资商机。上海钢联是我国首家上市的钢铁行业商业信息综合运营商，旗下“我的钢铁网”是国内最大、最具影响力的钢铁行业电子商务网站，仅付费用户就有3万多家，其主办的“中国钢贸企业百强榜评选”活动参与企业上千家，在钢贸企业中具有强大的影响力。为充分利用上海钢联强大的影响力及丰富的客户资源，我行冶金金融事业部7月28日与上海钢联签署了《2011年中国钢贸企业百强评选冠名协议》，作为唯一商业银行类合作伙伴，在上海、天津等地的榜单发布活动中进行产品宣讲，推广我行专业化的“冶金金融”产品与服务。此外，双方还将在电子商务领域开展深度合作，针对“我的钢铁网”付费用户中的10000余家钢贸企业推出电子交易融资服务。

3、贸易金融部完成我行第一笔出口保理代付业务

近日，我行贸易金融部成功叙做第一笔出口保理代付业务。该业务为我行与富国银行合作的第一笔背对背保理业务，买方为美国苹果公司。在业务合作中，我们了解到美国富国银行资金充裕，并愿意承担苹果公司的信用风险。贸易金融部为该项目的二段出口业务设计了背对背保理模式，利用富国银行宽松的资金头寸，选择出口保理代付的出账方式。我行通过此业务实现存款2000多万美元，预计中间业务收入5万美元。

4、我行与通联支付签订战略合作协议

8月2日，我行与通联支付网络服务股份有限公司战略合作签约仪式在京举行。通联支付是一家金融外包与综合支付服务企业，目前已设立30家分支机构，基本完成全国网络布局。2011年5月通联支付首批获得人民银行颁发的《支付业务许可证》，成为全国支付清算协会副会长单位。通联支付在收单、代收付、预付卡等综合支付业务方面具有较强的技术开发实力，在交易数据分析、个性化报表服务、个性化清分、订单支付、商户系统对接等方面形成独特的产品优势和综合支付创新优势。我行与通联公司携手，共同为微型、小型企业提供量身定制的结算产品、结算服务、结算工具以及与我行配套研发的融资类产品，是实现“资源共享、优势互补、合作开发、共同发展”目标的重要举措。

5、我行与华泰保险签订战略合作协议

8月2日，我行与华泰保险签订战略合作协议。华泰保险于1996年8月29日在北京正式开业，开展财产损失、责任、意外伤害、健康等四大类保险业务，同时开发信用类保险产品，涵盖国计民生诸多领域。在全国多个城市设有分支机构，形成面向全国的经营布局。此次战略合作协议的签订，进一步巩固了双方合作关系，促使包括负债业务在内的各项业务有新的更大的突破，标志着我行与华泰保险的深层次合作又翻开了崭新的一页，合作领域和合作方式迈上了新台阶，并建立面向未来的全面战略合作伙伴关系。

6、我行“贸易金融家俱乐部”正式成立

8月26日，我行“贸易金融家俱乐部”在古城西安隆重成立，包括二十家贸易金融核心客户在内的与会嘉宾共同见证了“贸易金融家俱乐部”从初步设想到变成现实的历程。“贸易金融家俱乐部”的成立，是在我行“特色银行、效益银行”发展思路的指导下，贸易金融业务在“走专业化道路、做特色贸易金融”道路上迈出的重要一步。成立专业的客户俱乐部，对于提高核心客户的依存度，延伸金融业务服务领域，树立全新的金融资源整合者形象，探索全新的银企合作模式，都具有深远的意义。

7、我行与全国工商联举办 2011 年中国民营企业 500 强发布会

8月25日，我行协助中华全国工商业联合会在京成功举办“2011年中国民营企业500强发布会”，正式发布中国民营企业500强名单和制造业500强名单。此举是我行自2009年下半年明确提出“做民营企业的银行”战略定位以来，第二次与全国工商联联合举办“中国民企500强发布会”。据统计，民营企业战略提出以来，我行已累计为对公条线民营企业投放信贷资金8000多亿元，以实际行动帮助民营企业渡难关、谋发展。我行加强和改善民营企业金融服务的各项努力，以及我行对民营企业的金融服务能力的显著提升，得到了社会各界的广泛关注，获得了全国工商联及广大民营企业的高度认同。

8、我行债券投资业绩居市场前列

近日，中央国债登记结算有限责任公司的中债综合业务平台统计数据显示，中国民生银行的债券持仓指数比年初下降0.65%，而同期的市场指数则下降1.63%，我行持仓指数下降幅度不到市场基准的40%，明显超出了市场的平均表现。同时，中债综合业务平台统计数据显示，年初至今，在债券资产规模超过1000亿的金融同业机构中，我行浮动盈亏指标排名第一（表明浮动盈利最多或浮动损失最少），持仓指数投资回报率排名第二、债券投资总回报率排名第三，我行投资业绩在同业机构中名列前茅。

9、我行成功托管工银瑞信添颐债券投资基金

8月11日，由我行作为代销行和托管行的“工银瑞信添颐债券基金”成功完成首发募集工作并正式公告成立，该基金是我行托管的第11只基金，作为与工银瑞信基金管理公司首次合作的产品，全渠道实现基金首发规模51.5亿元，在今年以来新发行的36只债券型基金中排名第一位。

二、荣誉奖项

1、董事长董文标获聘剑桥大学教授

日前，英国剑桥大学聘任我行董事长董文标为该校教授。7月13日，在我行高管第三期英国培训班开班典礼上，剑桥大学举行了隆重的聘任仪式，校领导、女王学院（Queens' College）院长伊特威尔（John Eatwell）代表剑桥大学向董事长董文标颁发了聘书，并表达

了希望董事长董文标将更多的金融理念、知识与方法传授给剑桥学子的热切期盼。剑桥大学是世界知名学府之一，享有很高的盛誉。近年，随着我行战略转型的不断深入和各项业务的快速发展，我行的国际影响力逐年增大，我行与剑桥大学的学术交流与业务合作日趋频繁。此次董事长董文标获聘剑桥大学教授，是华人中获聘该校教授的第一人，对加强剑桥大学与我行的合作与发展，在全球范围进一步树立我行品牌形象，有着重要而深远的意义。

2、我行位列英国《银行家》杂志 2011 年世界银行 1000 强排名第 73 位

英国《银行家》杂志于第七期月刊揭晓 2011 年世界银行 1000 强排名，我行位列世界排名第 73 位，比 2010 年的第 80 位上升了 7 位。《银行家》杂志的世界银行 1000 强排名以“巴塞爾新资本协议”定义的一级资本为依据，并原则上使用合并财务报表数据。2011 年，91 个国家和地区的 1232 家银行进入到世界 1000 强排名。

三、媒体关注

1、回馈社会是民生银行义不容辞的责任

2011-08-09 《第一财经日报》

董文标与禄劝县的缘分是一种偶然——当在候机室的电视中看到六合小学孩子吃不上肉、上不起学时，就马上决定要帮助他们。

两天之后，董文标来到六合小学，他还号召另外 5 位民营企业家和他一起，每人每年五万，“承包”了该校 104 位学生的学杂费和营养费，包括每天一两肉，一袋牛奶和一个鸡蛋等，直到高中毕业。

在董文标的带动下，中国民生银行与禄劝县签订了对口帮扶计划，这也成为今年民生银行履行企业社会责任的重要项目之一。

对于民生银行和董文标而言，如果说对禄劝县的对口帮扶是一种偶然，积极履行社会责任则是一种必然。董文标说，我们以“社会公民”的身份投身公益事业、组织公益活动，这不仅是在奉献爱心，更是在履行应尽的社会责任。

7月28日，在民生银行培训学院北京基地，专程前来参加“云南省禄劝县优秀教师民生培训班”开班仪式的董文标，与远道而来的老师们分享了此次帮扶计划以及民生银行CSR等内容。

问：您为什么要发起这个乡村教师的培训计划？

董文标：去过六合小学之后，我很感动：在荒山野岭中建设一所小学，这些老师能在这里安心地工作、安心地教育孩子，真的非常不容易。

近些年来，政府日益重视边远贫困地区、少数民族地区小学老师的工作环境和生存状况，他们的工作条件有了改善、工资待遇有了提高，但由于社会发展的局限性，导致公共资源分配不均，乡村跟城市相比在很多方面差距仍然很大。这些老师，尤其是辛辛苦苦、勤勤奋奋、认认真真奋战在一线的小学老师享受不到多少公共资源的支持，所以我们要给予他们帮助和支持。

问：我们知道就在7月15日，民生银行又一次蝉联中华慈善奖。在当前一些慈善机构受到公众质疑的情况下，应该如何看待企业捐助？

董文标：民生银行作为大型上市公司，之所以能快速健康的成长，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。所以，民生银行始终怀着一颗感恩之心回馈社会、回报社会，这是民生银行义不容辞的责任。民生银行从董事会到普通员工，对这一点的认识高度一致。

从民生银行这些年的公益实践来看，慈善捐助首先要做到公开透明。我们是中国第一家聘请国际会计师事务所进行年报审计的上市公司，民生银行已四年定期发布《社会责任报告》，每年的捐助情况都经过充分披露，让每笔捐助都落在实处。

问：除了教育、扶贫等传统慈善领域，你认为一家银行的社会责任还包括哪些内容？

董文标：慈善捐赠是履行社会责任的重要方式，但对一家企业来说，最重要的还是自身要健康发展，这样才能有能力和意愿来履行社会责任。近两年，民生银行大力发展小微金融业务，小微企业贷款余额已经超过2000亿元，贷款户数超过12万户。以前小微企业这个群体生活在最原始、最传统、最古老的高利贷信用文化之下，民生银行率先运用一个全新的商业模式来支持这个群体发展，成为中国乃至全球最大的小微金融服务机构之一。破解小微企业融资难，充分发挥小微企业在活跃市场、增加税收、创造就业、保持社会稳定等方面的巨大作用，这更是银行的社会责任。

2、因时而变 与小企业发展相融合

2011-08-09 《金融时报》 金立新

2009 年底，在 CCTV 中国经济年度人物颁奖盛典上，民生银行董事长董文标作出一个承诺：2010 年将向 10 万户小微企业发放 1000 亿元的贷款。

2010 年 8 月 25 日，民生银行针对微型企业的“商贷通”贷款余额突破 1000 亿元，累计帮助近 8 万户小微企业主解决了“融资难”的燃眉之急。截至 2011 年 6 月 27 日，该行“商贷通”贷款余额逾 2000 亿元。

在纷繁复杂的小企业贷款领域，民生银行又是怎么做到 2000 亿元的呢？

2010 年 4 月，江苏的许多省级媒体关注到了这样一则消息：4 月 29 日，江苏省镇江市 50 家小企业获得民生银行南京分行的 5 亿元“小企业贷款券”。首批获得贷款券的企业以制造类和商贸流通类为主，最低额度 200 万元。

同年 10 月份，多家全国性媒体也关注到了这一消息：21 日，民生银行南京分行的“小企业贷款券”第二期再次发放，共计 30 家小企业领到了 5 亿元的专项“小企业贷款券”。民生银行南京分行计划在镇江地区试点发行 20 亿元贷款券。

什么是“小企业贷款券”？它解决的是小企业融资中的什么问题？记者在采访中得到的答案是这样的：“小企业贷款券”的发放是由银行、地方政府和企业三方共同完成。银行向地方政府提供一份贷款所需材料的标准化表格，地方政府组成一个以金融办、经信委、人民银行中心支行、银监局、工商、税务、海关，甚至包括公安部门组成的小组，由市经信委提供有资金需求的企业名单，工商、税务、海关等相关部门指定专人作为信息查询联络员，负责提供本部门所掌握的企业信息，然后，由市经信委和银行组成的审核小组进行审核，发放“贷款券”，企业持有贷款券就可以领取贷款。这种模式所针对的就是在小企业贷款中的两大难题：一是银行与企业信息不对称，因此风险问题难以解决。二是基于银行与企业信息的不对称，要做小企业贷款就必须对企业的信息进行梳理、印证，而这种工作需要耗费大量的人力、物力，银行成本上升，影响到银行进行小企业贷款的可持续性。“小企业贷款券”引入政府的力量，通过政府各部门为银行提供所掌握的小企业各种信息，解决了银行与企业信息的不对称问题，同时也降低了银行开展小企业贷款的成本。因为银行能够获得企业真实信息，放贷

心中有数，风险大大降低，所以还实现了银行小企业贷款中一种新的突破：小企业贷款无抵押的突破。

这样一种较好突破小企业贷款难点的模式，目前进展的情况怎么样了？记者在对民生银行南京分行的回访中了解到，目前这一模式在江苏省内正进行推广。

从去年四季度以来，民生银行南京分行已经在江苏省内其他地区对“小企业贷款券”进行了推广，无锡周庄发券 3 亿元，涉及客户 30 户；今年一季度镇江再发券 5 亿元，涉及客户 27 户；今年二季度在南通启东发券 5 亿元，涉及客户 30 户，商贷通在南通发券 1 亿元，涉及小微企业 100 户。另外，目前着手准备的项目有：镇江大港、无锡惠山、宿迁泗阳、淮安。这些已发券的授信实际提用情况良好，无锡周庄的授信提用率在 95%，镇江授信提用率在 70%，启东授信提用率在 60%。至 2011 年 6 月 14 日，贷款余额达到 130 亿元，贷款户数 7000 户，户均贷款 177 万元，小微企业结算开户数突破 2 万户。

2010 年分行小企业融资在南京市场同类业务的增量市场份额超过了 70%。“这种模式在江苏得到了广泛的好评，政府感兴趣，客户表示欢迎，网上有很多讨论和评价。该模式理论上可以全省推广，但实际进度及节奏会因为地方政府的配合程度和银行自身经营上的安排有所调整。”民生银行南京分行行长胡庆华说。

小企业贷款券从风险和成本两个方面解决了小企业贷款难的问题，但也同时产生了一个新的问题，就是地方政府对这一业务的认同以及配合问题。在江苏，这一模式之所以能够推广，正是因为地方政府也正在越来越深刻地认识到中小企业在目前社会经济结构中发挥的积极作用，如提供税收、安排就业等，这个作用对政府的影响也越来越明显，为了扶持这一还很脆弱的版块，政府也需要投入人力、物力、财力，让社会各界都更加关注和关心小企业。这也表现了地方政府对民生的扶持，体现了地方政府的政绩。这也正是“小企业贷款券”开展中，银行与政府合作的契合点。

“从目前业务开展的情况看，政府对这一业务模式还是比较认同的，因为从地方政府的角度来看，它也希望能为中小企业融资难解决一些问题，民生银行提供了解决问题的途径和办法，所以它很愿意参与，也挺配合。通过政府提供的客户名单及客户信息，比较有效的解决了银企信息不对称的难题，为银行更加直截了当地筛选客户提供了便利，藉此，银行可以简化流程、节约成本、控制风险。”胡庆华告诉记者。

但是在民生银行，这样的一种模式目前却仅仅在江苏范围内推广。

“小企业的复杂性就在于其生存环境和生存方式的多样性，因此小企业贷款也必须针对小企业的特点而设计。虽然从总体上降低风险和成本的目的是相同的，但不同环境下的小企业贷款还需要有不同的方式，这样才能更实际地与不同类型、不同生存方式的小企业更好地融合。”对此现象，有业内人士这样对记者解释。事实上，民生银行的小企业贷款也的确体现出了百花齐放的格局。

围绕昆明螺蛳湾国际商贸城项目，民生银行运用了这样一种方式：以大公司带动中小企业、小微企业的交叉销售，将此项目作为传统业务与创新业务、对公业务与零售业务交叉销售的试验田与突破口，通过大公司授信切入，以经营性物业抵押贷款、项目贷款及信托等品种支持“昆明螺蛳湾国际商贸城”建设，在此基础上进一步探索中小企业、小微企业及其他业务的全方位合作。项目集合了民生银行公司部、零售部、中小企业部、科技、计财、贸金、票据、金融市场、投行，甚至是人力资源等多个部门和业务品种，目前该行对进驻“新螺蛳湾”市场的商户发放的商贷通业务累计超过 1.7 亿元，累计投放安装 POS 结算终端 2000 多台。“新螺蛳湾”项目带动民生银行存款余额近 30 亿元。截至目前，民生银行针对小企业的放贷规模已经是去年全年的两倍多。这一做法通过抓住龙头，既经济又实用地将一个商圈内的大中小企业尽收囊中。

结合广东区域特色，在为小微企业服务方面，民生银行广州分行大力推广交易融资业务，围绕产业链营销的思路，以模式推动、批量开发的方式圈定客户群，实施与落实重点项目，实现交易融资业务在业务量、业务模式创新和核心厂商开发等方面的阶段性突破。在服务方式上，采取产业链式、综合化、差异化的服务。对客户所在的产业链实行向上、下游延伸的链式服务；在服务的内容上‘一户一策一团队’开展专业化营销，灵活运用创新工具，为民营企业提供差异化、综合化金融服务。截至今年一季度，该行已累计审批中小企业贷款额 65.6 亿元，累计发放额 37.4 亿元，中小企业贷款不良率保持为 0；商贷通贷款余额 73.3 亿元，个人经营类贷款余额和新增均在广州同业中排名第一。这一方式的核心在于通过对核心客户的筛选控制风险，降低成本。

在各分行根据地域环境和经济特色以不同方式开展小企业贷款外，整个民生银行的小企业贷款也在因时而变。针对目前监管环境趋紧，一方面银行资本充足率、存贷比及贷款额度和节奏监管更加严格，银行无钱可放，或者有钱放不出来；另一方面一些小企业普遍生产成本提高，经营效益下滑的情况，民生银行推出小微企业票据业务，在苏州、长沙等分行相继

推广，使得小微企业能够获得以往只有大中型企业才能获得的票据融资服务。日前，民生银行设计了小微企业“超短贷”，并在昆明先行试点。在民生银行南京分行，新的市场环境下该行也在变。采访中记者了解到，目前该行推出了更多适用性更强的新产品，如无证土地融资、贷款还款宽限管理、保购通等。商贷通加入了法人授信等。在控制风险、降低成本的同时，给予了微小企业更宽松的融资环境。

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：010-68946790

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