



投资者

总第 103 期

2010 年 2 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、我行中小企业金融事业部正式开业	2
2、我行北京管理部为国内优秀电视剧导演集体授信	2
3、我行成为张家港保税区华东化工电子交易市场国际交易结算行	2
4、我行信用卡中心岁末连创佳绩	3
5、私人银行客户尊享非凡资产管理“艺术品投资计划”2号	3
6、我行公司银行部建设完成对公大客户信贷资产项目储备建设	4
7、2009 年零售业务发展态势良好	4
8、我行与德同资本合作开展私募股权投资基金托管业务	5
9、我行贵金属延期交易业务营销结硕果	5
10、我行开展关联交易管理稽核检查	5
11、我行全力做好H股募集资金运营操作工作	6
二、荣誉奖项	6
1、董文标董事长当选 2009 新地产年度人物	6
2、我行民生U宝获“2009 年度网银创新成就奖”	7
3、我行获得 2009 年中国金融机构金牌榜暨首届“金龙奖”颁发的最佳公司银行奖	7
4、我行电子银行部华北运营中心、上海分行闵行支行荣获 2008 年度“全国青年文明号”称号	7
5、我行荣获“2009 年最佳网上银行”奖	7
6、我行荣获“2009 最具社会责任感企业奖”	8
三、媒体关注	8
1、董文标：改变同质化	8

一、经营动态

1、我行中小企业金融事业部正式开业

12月28日，我行董事长董文标、行长洪崎，副行长邵平、副行长毛晓峰赴上海出席中国民生银行大厦落成典礼暨中小企业金融事业部开业仪式。开业仪式上，董文标董事长与上海市政协主席冯国勤，中共上海市委常委、副市长屠光绍以及银监会上海监管局局长阎庆民等各级领导为民生银行大厦落成剪彩，并与银监会上海监管局阎庆民局长共同为中小企业金融事业部开业仪式揭牌。中小企业金融事业部在上海浦东陆家嘴金融贸易区的开业，是全国银行界首家总部选址上海的中小企业金融服务专营机构，标志着我行在加快上海国际金融中心和国际航运中心的“双中心”建设中的起到了积极推进作用。仪式结束后，董文标董事长在分行有关领导的陪同下参观了大厦内各办公区域，并前往上海西南支行、徐汇支行和古北支行等网点进行了视察。

2、我行北京管理部为国内优秀电视剧导演集体授信

12月18日，北京管理部与中国电视剧导演工作委员会联合举办“中国民生银行与中国电视剧导演集体授信签约暨新闻发布会”。北京管理部通过商贷通业务模式向23名国内优秀电视剧导演集体授信1亿多元。本次北京管理部与国内优秀电视剧导演集体授信签约，达成长期战略合作意愿，对国内金融业和文化创意产业均具有重要意义。一方面，我行通过大胆创新金融产品与服务，将商贷通业务引入影视产业这一新领域，开创了商业银行支持文化创意产业的融资新模式。另一方面，双方战略合作意向的达成以及实际业务的开展，也将给国内电视剧行业带来一次产业发展模式的革新，有助于大批作品回归到艺术与品质兼具的发展道路上来。我行未来将向更多社会各界文化人士提供优质、便捷的金融产品与服务，在合作中实现双赢。

3、我行成为张家港保税区华东化工电子交易市场国际交易结算行

12月28日，国内大宗商品远期美元交易的先行者——张家港保税区华东化工电子交易市场国际交易平台正式开盘，这是我国首家开展“美元计价、净价交易、保税交割、代办结购汇”业务的化工品国际交易平台，我行凭借优良的服务成为张家港保税区华东化工电子交

易市场指定外汇结算行。该交易平台的推出，得到了当地政府部门的大力支持，国家外汇主管部门专门出台了《关于张家港保税港区华东化工电子交易市场外汇管理暂行办法》，允许该平台作为中间服务机构为广大客户提供交易过程中的代办结购汇服务。贸易金融部苏州分部发挥主动性，在相关外汇政策出台之后，与客户所在张家港支行一直保持有效联动，积极为出台美元市场运行所需要的实施细则出谋划策，会同外汇局、海关、税务局等部门多次讨论交易细节，解决开户、保证金划转、交易损益结售汇等众多政策难题，实现在国内面向全球客户的大宗商品美元保证金远期交易业务创新，获得客户的高度认可，被指定为张家港保税港区华东化工电子交易市场外汇结算行。美元市场开盘后几天内，我行陆续收到境外汇入保证金近 2 万美元，标志美元市场结算正式开启，顺利运行。

4、我行信用卡中心岁末连创佳绩

2009 年岁末，信用卡中心连续创造出 20 天内清收不良资产 1.5 亿，年刷卡交易额超过 1000 亿的佳迹。12 月 6 日，针对前一阶段工作中暴露出的问题，信用卡中心召开 2009 猎豹行动年终决战大会。根据卡中心领导在决战大会上的指示及 2009 猎豹行动年终决战部署，资产管理部迅速出台并下发了各项相关政策，积极督战，各营销中心相继召开了誓师大会，各分中心动员充分，执行落实坚决，工作开展有效，在短短 20 天内回收欠款 1.5 亿，创造了信用卡行业奇迹。截至 12 月底，凭刷卡送牛奶、刷卡送热门电影《三枪拍案惊奇》电影票等广受关注的营销活动，民生信用卡刷卡交易量逆市上扬，全年交易量超过 1000 亿，卡均交易量位列行业前茅，实现了赢利，为 2010 年全面开展业务，打下坚实基础。

5、私人银行客户尊享非凡资产管理“艺术品投资计划”2 号

12 月 29 日，我行自主研发的非凡资产管理“艺术品投资计划”2 号产品开始向私人银行客户发售，销售截止日为 1 月 13 日。借鉴 2007 年首家推出艺术品投资计划 1 号产品的成功经验，我行抓住市场时机再次推出非凡资产管理“艺术品投资计划”2 号。在充分分析艺术品市场基础上，设计科学、风险控制措施前提下，研发推出了这只参与艺术品市场交易的资产管理产品。该产品将炎黄艺术馆作为艺术品保管机构，募集资金将按照科学比例投资于中国近现代书画、中国当代艺术品和少量的古代书画作品。该期理财产品分为优先级和劣后级，其中优先级产品面向我行的私人银行客户销售，起点金额 50 万元，理财期限 3 年；劣

后级产品由艺术品投资顾问公司进行认购。该产品具有投资领域前沿、理财收益较高、产品结构合理、投资期限理想、投资风险可控等特点。投资者通过购买本产品，不仅拓宽了财富增值的渠道，还有机会获得我行私人银行提供的艺术沙龙、艺术品鉴赏等专享服务，更为精彩的财富生活注入了艺术气息。该产品一经推出即赢得我行高端客户追捧，彰显了艺术投资类资产管理产品的独特魅力。

6、我行公司银行部建设完成对公大客户信贷资产项目储备建设

为抢先占领 2010 年对公资产业务市场，巩固和培育核心客户群，优化客户和产业结构，合理安排信贷投放节奏，大力提升对公资产项目经营效益和业绩，公司银行部在全行范围内组织推动了对公大客户信贷资产项目储备建设。资产项目储备建设包括两方面的内容，一方面是制度建设，从制度上规范了全行对公大客户项目储备工作的具体标准，将此项工作制度化、常态化。另一方面加强技术支持和引导运用，依托公司金融网，开发完成了“资产项目储备报送系统”，并于 12 月 14 日完成测试、正式上线运行供全行各对公经营机构使用。截至 12 月 25 日，系统总体运行状态良好，各经营机构参与资产项目储备系统报送工作积极性很高，共有深圳、杭州、南京、广州、能源金融部等十七家经营机构完成 2010 年第一季度储备项目 881 个。

7、2009 年零售业务发展态势良好

2009 年，全行零售业务围绕三年发展规划确定的两大重点业务，创新推出“商贷通”业务，主要业务指标超额完成五年发展纲要确定的目标任务。一是主要业务指标创历史新高，资产负债实现了双增长。二是“商贷通”业务实现强势突破，探索出民生特色的发展道路。初步实现了董事长提出的“商户进支行，商户进柜台”的战略构想；三是财富管理对业务的拉动作用逐步显现，从单纯产品销售向为客户提供财富规划和综合咨询服务过渡，持续推进财富管理模式转型，通过分层管理客户，进一步优化客户结构，贵宾客户达 33.5 万户；四是大型品牌营销活动有声有色，以“商贷通”和“非凡财富”两大品牌为主线，举办了“2009 我的梦想”，“保罗·克鲁格曼中国周”和“商贷通产品推介会”等大型品牌营销活动，在品牌营销活动组织模式上大胆创新尝试；五是秉承“寓管理于发展、向管理要效益”的理念，

努力实施有效风险管理,在保证个贷资产规模快速增长的基础上,通过实施有效的贷后管理,将整体贷款不良率控制在 0.4% 以内。

8、我行与德同资本合作开展私募股权投资基金托管业务

近日,总行资产托管部与私人银行部协作,成功营销德同资本旗下首只人民币私募股权投资基金托管业务。该基金采用行业领先的母子基金运作模式,募集资金总规模预期将在 20 亿元至 50 亿元人民币之间,其中首期募集规模为 5 亿元至 10 亿元人民币,形成德同基金母基金。同时,德同资本将分别与重庆、成都、西安、天津、无锡、杭州、广州 7 个城市的政府引导基金合资成立 7 只子基金并进行项目投资。该业务的成功运作,开创了由总行托管母基金、分行托管当地子基金的总分合作托管业务模式,充分体现出我行托管业务运作模式的灵活性,满足了客户的个性化需求;该业务实现了对客户上下游环节的封闭式托管,提高了资产安全性,扩大了业务收益;通过创新业务运作模式,实现总分联动,深化了与客户间的合作关系。今后在总结德同基金成功经验的基础上,资产托管部将与私人银行部通力合作,联合总行相关部门完善股权投资基金综合金融服务方案,促进交叉销售,整合全行资源来推动股权投资基金业务的快速发展。

9、我行贵金属延期交易业务营销结硕果

我行代理个人贵金属延期交易业务自 2009 年 8 月正式上市以来,总行构建业务及营销平台,分行积极参与并发挥主观能动性,业务推出两个月便成功收回开发成本。为支持各分支行开展业务推广营销,金融市场部策划主办了全国性黄金交易大赛;同时,为充分发挥产品盈利能力,各分行结合当地市场特征,开展形式多样的地区性营销活动。南京、宁波等分行同时举办了地区性的交易大赛,设置具有地方特色的奖项,吸引更多投资者参与;多家分行利用报纸、电台、网络、户外广告等渠道,采用投放广告、开辟专栏、发布市场点评等形式开展业务宣传;为使更多的分行员工了解业务,上海分行开展了开户交易有礼活动,吸引员工熟悉并参与业务内容,为对外营销奠定了良好的基础;青岛、宁波、上海、南京等分行开展形式多样的客户培训及业务推介活动,发现并培育大客户。截至 2009 年 12 月底,该业务已吸引逾万名客户在我行开户交易,日均交易金额逾 2 亿元,累计实现手续费收入逾 2000 万元。

10、我行开展关联交易管理稽核检查

为进一步加强我行的关联交易管理，促进关联交易管理的规范化、透明化、公平化，我行稽核部于 2009 年 1 月-11 月开展了全行关联交易管理情况稽核检查。检查重点包括我行关联交易管理制度执行情况、关联交易完备情况、关联交易决议落实情况、关联交易报告情况以及关联贷款风险状况等方面。检查采取调阅档案资料、现场检查、实地调研等多种方式。检查有利于促进我行关联交易制度及信息渠道建设，有利于督促董事会关联交易控制委员会授信业务相关决议地严格落实，有利于监督关联方统一授信政策执行情况和关联交易审批流程合规性等方面，有利于促使我行关联交易及管理符合上市商业银行内部控制及监管的有关要求，对提升我行公司治理水平具有积极意义。

11、我行全力做好 H 股募集资金运营操作工作

我行 H 股成功发行后，受外管政策限制，所募集外汇资金只能暂存于中银香港 IPO 专户，收益水平低，使用不便利。运营管理部清算中心与账务中心、融资办公室、资产负债管理部密切配合，积极做好暂存期间的换汇、定存、核对等运营操作工作。经多方努力，于 12 月 21 日和 29 日成功将募集的美元和港币外汇资金调拨到境内存放，既符合外管政策要求，又增加了我行在境外的美元和港币可用头寸，大大缓解了全行外汇流动性偏紧的问题，同时资金收益水平也显著提高。

二、荣誉奖项

1、董文标董事长当选 2009 新地产年度人物

1 月 15 日，2009 新地产年度人物揭晓，董文标董事长成功当选，并荣获“最地产的金融家”称号。新地产年度人物是由地产界主流媒体、财讯传媒（00205 HK）旗下新地产杂志评选，旨在记录和表彰为地产行业发展做出卓越贡献的重要人物，至今已历七届。颁奖典礼上给予董文标董事长的获奖理由是：他是“最地产的金融家”。荣膺 2009CCTV 中国经济人物之首，融铁腕、豪爽、圆通于一身，个人魅力暗合民营金融企业的进取之势。创建民生至伟，再造民生亦雄。改革创新是他的宿命，也是使命。他志存高远，单列地产为独立事业部，颠覆固有行规，重整利益格局。众人皆曰不可，他做孤胆英雄。他是锐智的金融改革家，也是最具全局眼光的地产金融家。

2、我行民生 U 宝获“2009 年度网银创新成就奖”

近期，东方财富网在中国银行业协会和中国金融认证中心指导下，隆重举办了“首届中国网上银行博览会暨中国网上银行评选颁奖盛典”活动，揭晓倍受社会关注的 2009 年中国网上银行评选结果。我行在众多商业银行中表现突出，民生 U 宝荣获“2009 年度网银创新成就奖”，电子银行部产品研发中心郝付国总经理喜获“中国网银发展十年功勋人物”奖。

3、我行获得 2009 年中国金融机构金牌榜暨首届“金龙奖”颁发的最佳公司银行奖

由金融时报社联合中国社会科学院金融研究所共同推出的“2009 中国金融机构金牌榜暨首届‘金龙奖’评选活动”，于 2009 年 12 月 28 日在北京举行颁奖盛典。我行在此项活动中荣获“2009 年度最佳公司银行奖”。“中国金融机构金牌榜”是《金融时报》，联合中国社会科学院金融研究所，本着打造中国金融行业最具权威的优秀品牌，更好地促进金融市场健康发展为目标，以客观、专业、负责的精神推出的全国性行业评选活动。

4、我行电子银行部华北运营中心、上海分行闵行支行荣获 2008 年度“全国青年文明号”称号

为了广泛深入开展“青年文明号”活动，通过表彰先进、树立典型，进一步发挥“青年文明号”在各行业中示范带头作用，团中央开展了 2008 年度“全国青年文明号”评选活动。其中全国金融系统 134 个青年集体为 2008 年度“全国青年文明号”。经过逐级推荐，评审，通过严格考核和集中公示，我行电子银行部华北运营中心、上海分行闵行支行荣获 2008 年度“全国青年文明号”荣誉称号。

5、我行荣获“2009 年最佳网上银行”奖

近日，由搜狐理财频道主办、数字 100 市场咨询有限公司协办的“2009 搜狐金融理财网络盛典”活动中，我行网上银行荣获“2009 年最佳网上银行”奖。搜狐金融理财网络盛典是金融理财领域最大规模的金融机构评选以及年度论坛活动，经过搜狐众多网友历时一个月的投票参与、网上调查，对券商、银行、保险公司、基金公司等金融机构的服务、品牌等进行评价，按照综合得分予以排名，评出最终奖项，被誉为中国理财界的“奥斯卡”。

6、我行荣获“2009 最具社会责任感企业奖”

近日，我行在“第三届中国电子金融发展年会暨第二届中国电子金融金爵奖颁奖盛典”活动中荣获“2009 最具社会责任感企业奖”。我行“青年就业创业见习基地”的建立和“2009 年我的梦想”的成功举办是民生银行热心公益慈善、切实履行社会责任的深刻体现，凸显了民生银行高度社会责任感和“感恩社会、回馈社会”社会责任理念，在企业中发挥了良好带头作用，受到了社会各界一致好评，民生银行社会影响力和品牌形象提升显著。

三、媒体关注

1、董文标：改变同质化

2010 年 1 月 21 日 《第一财经日报》 周静雅

面对经济形势变化，致力内部改革的民生银行，它的未来是什么面貌？

近日，在接受《第一财经日报》专访时，民生银行董事长董文标的回答是：点点滴滴做起，改变同质化面貌。

银行业“起早贪黑”落实政策

第一财经日报：去年以来中国银行业在保增长上发挥了很大作用，受到了一些赞誉，也引发了一些担忧。作为一个银行家，你怎么看经济刺激以来银行业做的工作？

董文标：到目前为止，我国资本市场的发展还不完善，90%以上的融资功能由银行业来承担。所以，在确保经济平稳较快增长的过程中，银行其实承担了很大的压力。

其实银行业在“起早贪黑”拼命工作来组织落实政策，也承担了很大的风险。在四万亿元刺激政策执行过程中，社会各界也在讨论银行是不是支持了重复建设、产能过剩的项目，银行的钱有没有用在绿色产业上，银行做的能源贷款会不会存在破坏环境的问题。其实，银行在开展绿色信贷方面，也很愿意承担自己的社会责任。

日报：你怎么看待中长期的银行业风险？

董文标：就目前来看，中国银行业的资产质量还是比较好的。至于中长期的风险，社会各界也很担心，担心高速增长的信贷投放会潜藏很多风险。但我认为，银行业的风险可能没那么大。

一方面，近几年来银行监管部门提出了很多新的监管理念和高标准的监管要求；另一方面，商业银行的风险防范观念、风险控制能力，在操作方式、制度建设上都有了很大的提升。我觉得现在不管是国有银行还是股份制银行，都已经把风险问题放到非常高的层面上，对于风险防范的操作和制度都进行了创新，所以在这些方面不必太担心。

现在有一些西方经济学家认为，中国经济开始走向增长速度放缓的拐点，但我认为中国经济快速增长还会持续很长时间，再增长二十年、三十年应该不成问题。如果中国经济不出大问题，银行就不会有问题。

日报：目前关于中小企业融资，国内的讨论和建议一直很多，你觉得银行应该做些什么？

董文标：政府出台了很多政策解决中小企业的困难，中国人民银行、银监会也对银行提出了一些要求。对于银行而言，如何让小企业享受到现代金融服务，确实是很重要的话题。目前，银行业开始向新的商业模式转变，中小企业金融服务会越来越受重视。银行在中小企业金融服务上做了很多准备，我相信各家银行很快会积极拓展这一领域。

去年以来民生银行在长三角地区开始做小微企业金融服务试点。不到一年时间，效果还是比较明显的，现在一些分行做得很好，在当地引起非常强烈的反应。我认为做小微企业贷款，前提是一定要有全新的商业模式，按照传统的商业模式去做肯定是要失败的。这个全新商业模式的建立我们还在探索过程中。

我在民生银行的内部会议上讲过，民生银行将来要做特色银行，就是在这个领域下大力气。

日报：小微企业服务有可能成为下一步民生银行的主营业务吗？

董文标：有可能。我也在思考这些问题。民生银行经过十多年的发展，定位很明确，就是要做“民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”。

首先是支持民营企业，民生银行本身也是民营企业，也要支持民营企业做强做大做出品牌。我们也在跟全国工商联讨论，要支持一些民营企业成为亚洲 500 强、世界 500 强。

第二是小微企业，这就是我说的全新商业模式，还在探索中。

最后是高端客户。跟大型国有银行相比，民生银行的网点非常少，所以要做好高端客户的服务。

事业部制改革

日报：介绍一下你们的事业部改革吧？

董文标：改革，就得提前十年想、提前五年做，要不然就不叫改革。关于我们的事业部制改革，同业、媒体，也包括我们内部人员，在刚开始启动的时候大家有一些看法，甚至到目前为止还有一些人有看法。但我觉得如果大家都认为很好也是不正常的，各有各的看法才叫制度创新。

我们的事业部改革，从 2005 年开始作准备，2007 年下半年全面推出，到目前为止，运行总体还是非常好的。

我们提出的目标是，调整机制、改变同质化、办特色银行。我们必须要进行制度创新，事业部是非常好的制度安排。前面说的，帮民营企业做出品牌，这必须要由事业部来完成，因为要考虑到整个战略，必须在总行层面完成，通过事业部来做而不是拿给分行讨论。

当分行和事业部分道扬镳之后，分行也就有更多精力做零售业务和特色业务。举一个例子，厦门有 8000 多家茶叶商，我们要对他们进行分类，看不同经营年限的茶叶商贷款违约率有多大。要跟当地政府、街道、工商、税务、行业协会等合作，推算风险，然后对这 8000 多家茶叶商根据不同的信用状况采取不同的贷款价格来授信，这些都是将来分行、支行要做的事情。

至于高端客户，是配合企业做的，比如民营企业，结合他们的企业财务管理来做老板们的理财，改善他们的工作效率和生活质量。

所有的这些都跟事业部联系在一起，事业部改革把这个线条划分得非常清楚。

日报：你认为下一阶段，银行业竞争的取胜点是什么？

董文标：现在中资银行，不管是国有大银行、中型银行还是小银行，最大的特点就是同质化。随着市场经济深化，银行的改革就是调整提升，关键点在于改变同质化。要用全新的思维方式来做银行。

免费公益广告

日报：是否能谈谈关于企业履行社会责任的问题？

董文标：做企业就要考虑社会责任，主要体现在两个层面，一是企业日常发展，二是公益事业。

公益活动是一个企业文化的重要组成部分，这一点不做好、不强大，企业不可能长期稳定，不可能持续发展。

这些年来民生银行做了一些公益活动，比如建了一百多所学校，后来就在农村培养老师，让他们利用暑假来北京，到北大、北师大，找好的教师给他们讲课。另外，在中央电视台七频道做公益广告，我们三年拿出 4000 多万元来给 200 多个贫困县做农副产品免费广告。

中国这几年经济高速发展了，但一个很严重的问题就是文化方面的宣传不足。2007 年底，我们正式资助炎黄艺术馆运营，刚开始没有想那么多。炎黄艺术馆没什么经济效益，但我们还是专心致志把它做好，做出品牌，通过炎黄艺术馆这样的平台让外国人加深对中国文化的认识。

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