



投资者

总第 88 期

2008 年 11 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 87706

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、金融市场部将推出国内首只股权投资产品	2
2、我行企业年金业务运作实现零的突破	2
3、我行私人银行部隆重开业	2
4、金融市场部在国内首推黄金远期、借贷业务组合模式	3
二、荣誉奖项	3
中国民生银行喜获 2008 中国最具生命力百强企业第三名	3
三、媒体关注	4
民生银行董文标：我只是个牵头人而已	4

一、经营动态

1、金融市场部将推出国内首只股权投资产品

金融市场部与诺亚财富、中融信托合作将于近期在国内市场推出国内首只 FOF 类型股权投资产品，该产品将通过发行理财产品的方式募集资金，募集到的资金将投资于国内知名的大型私募股权投资基金，分享私募股权投资带来的高收益。我行拟推出的 FOF 类型股权投资基金相对传统私募股权投资基金的优势主要有：一是降低投资风险。FOF 实际上是帮助投资者一次买“一篮子基金”，通过对基金的组合投资以及专家的二次精选，有效分散投资风险；二是提高综合收益。FOF 产品的投资范围基本涵盖了目前国内绝大多数知名的私募股权投资基金，这些基金都具有多年股权投资运作经验以及较高的声誉和投资业绩，通过投资这些基金，可以分享其专业投资带来的高收益，提高投资综合收益；三是降低投资门槛。大型私募股权投资基金的参与者通常都是资金实力雄厚的机构投资者，市场进入门槛较高，银行通过发行理财产品，可以让具备一定风险承受能力的普通投资者分享到股权投资市场的高收益。该产品丰富了我行现有产品线，为客户提供更多财富增值渠道，同时也为部门提供了新的中间业务收入增长点；另一方面，由于银行参与探索中国式私募股权基金模式，进一步促进了私募股权基金的发展和完善，有利于 FOF 产品收益的相对稳定。近年来，中国经济持续高速增长，吸引了全球私募股权基金不断涌入，中国已经成为亚洲最活跃的私募股权投资市场。

2、我行企业年金业务运作实现零的突破

经过较长时间的艰苦准备，最近，我行企业年金业务运作在南京分行获得零的突破。南京分行深入分析当地企业年金客户的分布状况，抓住金融同业客户的需求，在同业合作的基础上，与太平养老公司合作开展了“2+2”企业年金合作，成功营销江苏省溧阳市、靖江市农信社、江苏省高邮市、建湖市农信社等 4 家年金客户，我行担任以上 4 家企业的账户管理人和托管人。江苏溧阳信用合作联社企业年金计划已于近期成功完成，首期缴费 18,631,510.62 元顺利到账。这是我行获得企业年金基金托管人和账户管理人资格以来，首笔到账的企业年金基金资金，表明我行与太平养老公司的企业年金“2+2”业务模式具有广阔的发展前景，也标志我行企业年金业务进入了实质性运作阶段。

3、我行私人银行部隆重开业

10月7日，我行私人银行业务开业仪式在总行大厦举行，董事长董文标、行经营班子、各部门负责人及在京主要新闻媒体代表出席了开业仪式。新推出的私人银行业务将为中国富裕阶层带来全球顶级金融服务，为金融资产超过1000万元的客户提供个人、家族及旗下企业的整合金融、非金融管理方案，提供高级别私人银行服务。我行是国内银行中第一家以事业部制形式发展私人银行业务的银行。常务副行长洪崎在开业仪式上作了重要发言，指出民生银行私人银行的开业是事业部改革的重要组成部分，也是国内银行业发展私人银行业务的大胆探索和有益尝试。事业部的全新体制也将有助于私人银行以国际化视野，学习借鉴国外私人银行机构的运作模式，构建具有自身特色的私人银行业务体系。洪副行长同时表示，私人银行在国内尚属新兴业务，我行高度重视私人银行发展，寄予厚望，并将创造有利条件大力支持，营造良好经营空间。作为整合我行金融资源的一个综合化经营平台，私人银行与各部门、各分行之间具有广阔的合作领域和前景，希望各部门、各分行同私人银行部在产品创新、融资授信、交叉营销、风险管理、渠道建设、科技系统等多方面通力合作。在高端客户领域资源共享，共同发展，共享收益，最终实现互助多赢。

4、金融市场部在国内首推黄金远期、借贷业务组合模式

为进一步控制黄金借贷业务市场风险和信用风险，金融市场部贵金属交易团队推出搭配黄金借贷业务的黄金远期业务。黄金远期业务配合黄金借贷业务的组合模式在国内尚属首创。企业进行黄金借贷锁定生产成本，固定财务报表数据，有非常明确的到期偿还计划。配合黄金借贷业务，黄金远期业务可帮助客户进一步锁定借金成本，锁定归还黄金时的买入价格。对用金企业来说，如果企业进行一笔黄金借贷是为解燃眉之急，而企业财务报表又需要确定未来的现金流满足会计需求，在这种情况下，黄金远期合约就成为企业的最佳选择。企业只需缴纳一定比例保证金，就可以通过黄金远期合约，锁定黄金借贷到期日时买入黄金的价格。会计账面上就可以一个锁定的价格在借贷合同到期时买入黄金归还银行。尤其适合企业运营资金出现短期流动性紧张的情况。同时，黄金远期合同的签订和保证金的收取能够有效控制借贷合同所带来的信用风险，以及企业面临的市场风险。

二、荣誉奖项

中国民生银行喜获 2008 中国最具生命力百强企业第三名

近日，“2008 第五届中国最具生命力百强企业”榜单新鲜出炉，中国民生银行位居第三，更是在银行类企业中一举夺魁。

据了解，此次中国最具生命力百强企业的评选是由中国最具生命力企业评委会、TMVC 主办、国务院发展研究中心中国企业评价协会评价工作部、全国高科技建筑建材产业化委员会联合主办的。中国最具生命力百强企业的评选自 2004 年举办第一届以来，已获得了企业界、新闻媒体和社会大众的广泛关注与认可。选择“生命力”作为评价企业的标准，在中国尚属首次，虽然国际上的同类评选已有多年历史。国内外企业看重这类评选，除了这类评选能够为企业新的视角外，从相对长的时间看，越是有生命力的企业，经营业绩越出色。

据悉评选活动通过近百位专家评比和筛选，以企业 3 年的营业额所代表的成长率作为排名核心标准，挖掘出中国最具成长活力的优秀典型企业，涉及医药、金融、汽车等国内 10 余个行业的 6000 多家企业，最终评出 100 强。一年一度的“中国最具生命力百强企业”评选，就是试图发现中国生命力企业的典范。

中国民生银行在 2004 年、2006 年均入围中国最具生命力百强企业名单，位列第 18 名和第 8 名，今年成绩最好，排名第三。

三、媒体关注

市场化银行家

民生银行董文标：我只是个牵头人而已

2008 年 8 月 1 日 《英才》 但有为 邹靓

关于质疑 争论毫无意义

“民生银行董事会强大起来，这个银行才能强大。”

《英才》：民生银行最近两年扩张的速度似乎太快，会造成一些负面影响吗？

董文标：我们这两年的增长速度，在全行业里一直处于中等稍微还有点偏下水平。为什么会出现这种情况？我们在调整工作，在进行全面的制度创新，在进行新的整合。速度这么低，有人还要说，民生银行现在不发展了，没有后劲了；(等我们)发展快了就说：民生银行瞎搞，哪有这么搞银行的？但是，不管人家怎么说，自己要心中有数就行。

《英才》：是不是外界误解了你？

董文标大家说一说也有好处，提出问题对我们团队、包括方方面面有时候也有好处。比如说民生银行董事会一会独大。我说：民生银行董事会强大起来，这个银行才能强大。所以说我们并不大，也不可能独大。我现在纯属一个牵头人，再加上这批董事，你能大到哪里去？

《英才》：你对现在的治理结构满意吗？

董文标：从我当董事长那一天起，就致力打造这样一个结构：第一，决策透明；第二，决策有效，这是最主要的。

关于海外投资 我不是买股票

“这不是买早买晚的问题，我始终认为这是很有价值的。”

《英才》：美联银行的浮亏已经很大了，是否感到海外投资风险很大？

董文标：应该没有问题。这个问题很多人都这么想，但我不是买股票的，我是一种战略安排。这不是买早买晚的问题，我始终认为这是很有价值的。

《英才》：之前民生银行曾竞购亚洲商业银行，后来失利了，有没有从那个案例总结出一些经验和教训？

董文标：亚洲商业银行我们没有直接去竞购，因为当时我们只是有这样一种意向，没有付出任何行动。

《英才》：工行收购南非标准银行，还有最近招行收购永隆银行，很多都是采用类似这种方式，是不是中国银行走出去通过这种收购方式是最优的？

董文标：对，这是最好的方式，因为你到那里搞个分行，你要从零开始，要磨蹭多少年？搞分行非常复杂，也是非常漫长的一个过程，收购就是介入到它的平台、它的团队，所以只要将来文化、兼容方面不出问题，它是非常好的。这个毋庸置疑，各国都是这样做的，一个小银行 20 多年、30 多年变成一个强大的跨国集团。

《英才》：但兼并收购是不是相对于开分行也有它的风险和劣势？

董文标：你就是开分行也有风险，都一样的。开分行从程度上来说，风险更大。因为人

家不了解你，你不了解人家，你到那里去开银行，谁和你打交道？

《英才》：除此之外，你还有海外投资计划吗？

董文标：近期没有。

关于制度变革 为多元化做准备

“用最短的时间走完了其他银行多花一倍时间走完的过程。”

《英才》：民生银行总资产突破了1万亿，你有没有想过：之后的民生银行该怎么走？

董文标：现在，我们整个银行就是改变同质化。我们这次改革应该是非常大的制度改革，一场非常大的银行业的制度创新。在以前我们通过传统模式、传统的方式方法，用最短的时间走完了其他银行多花一倍时间走完的过程。

《英才》：你估计什么时候能到理想的状态？

董文标：一步一步的，很快能凸显吧，明年、后年，两到三年就能凸显出来。（我们的）这个团队是非常进取的。

关于社会责任 救助企业生命

“别人捐款考虑的是救助生命，我们考虑的是救助企业生命。”

《英才》：有媒体报道说你们投资炎黄艺术馆是违规了？

董文标：我们完全是公益事业，每年投资炎黄艺术馆六七百万。原来炎黄艺术馆卖门票，我们现在把门票都取消了。炎黄艺术馆，作为第一家私人艺术博物馆本来马上就要倒闭了，在它最困难的时候，我们民生银行挺身而出，既是为了中国传统文化的发扬光大，也是被黄胄老先生把所有宝藏捐给国家的义举感动，履行我们自己的社会责任。

《英才》：据说你们要在四川搞一个复活小企业生命的行动？

董文标：我的创意是，别人捐款考虑的是救助生命，我们考虑的是救助企业生命。我们捐一个亿，在5个县搞5家担保公司，为那些小企业贷款，比如养殖户，蔬菜种植户，运输专业户等发放小额贷款，不收任何手续费。银行救助小企业生命，当地老百姓才能生活稳定，

安居乐业，有利于稳定当地繁荣。

面对这次四川地震，民生银行的员工表现了极大的社会责任感，全行员工第一时间捐赠2300万元发往灾区。

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 王洪刚

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