



# 中国民生银行

CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

# 投资者

(2012 年第九期 总第 134 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](mailto: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

<b>一、 经营动态 .....</b>	<b>2</b>
■ 我行与全国工商联成功举办 2012 年中国民营企业 500 强发布会.....	2
■ 我行私人银行与德同优势私募基金所投资企业成功运作上市.....	2
■ 我行自主研发的“元数据关系反溯管理技术”获国家专利 .....	3
■ TSS 理财系统助推我行理财产品销售再上新台阶 .....	3
<b>二、 荣誉奖项 .....</b>	<b>4</b>
■ 我行在“2012 中国企业 500 强”排名大幅上升 .....	4
■ 我行荣获“2012CCTV 中国上市公司峰会暨央视财经 50 指数十佳责任公 司”荣誉称号 .....	5
■ 我行品牌价值大幅增长 118%首次问鼎 2012 胡润品牌榜民营十强.....	6
<b>三、 媒体关注.....</b>	<b>7</b>
■ 民生银行锁定茶叶海洋渔业全金融链.....	7



## 一. 经营动态

### ■ 我行与全国工商联成功举办 2012 年中国民营企业 500 强发布会

8 月 30 日，由全国工商联主办、我行协办的“2012 中国民营企业 500 强发布会”在北京万达索菲特酒店隆重举行，正式对外发布中国民营企业 500 强名单、民营企业制造业 500 强名单和民营企业服务业 100 强名单。

会上，全国政协副主席、全国工商联主席黄孟复等主要领导与董事长董文标共同向入榜民营企业代表颁发证书，副董事长梁玉堂代表我行发表了《携手同行，乘风破浪，与民营经济共成长》的讲话，行长助理林云山与企业代表就新形势下民营企业发展愿景与实现路径等议题展开深入对话。

这是我行自 2009 年下半年明确提出“做民营企业的银行”战略定位以来，第三次与全国工商联联合举办“中国民企 500 强发布会”。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。

### ■ 我行私人银行与德同优势私募基金所投资企业成功运作上市

作为银行业 PE 业务的先行者，我行先后与多家一线 PE 机构开展全方位合作，在募集资金合作机构筛选、后续管理、综合业务合作等诸多方面开启了 PE 与银行合作的先河，目前合作成果已逐步显现。2009 年，私人银行事业部敏锐地捕捉到私募股权基金市场的商机，迅速展开与国内一流的 PE 投资公司的合作，首次试水 PE 业务即与业绩突出的德同资本合作，并于 2010 上半年通过私人银行条线成功募集德同优势基金 3 亿人民币。



德同资本是我行首家 PE 合作机构，和邦股份的成功上市，意味着我行 PE 业务正式进入收获期。我行私人银行将全力挖掘 PE 产业链，实现银行、高端客户、PE 基金的成长共赢，夯实商业银行与 PE 机构全新模式的合作。

## ■ 我行自主研发的“元数据关系反溯管理技术”获国家专利

近期，由总行信息管理中心自主研发的“元数据关系反溯管理技术”取得中华人民共和国知识产权局授予的发明专利权(专利号 201110235136.7)，也是继 2011 年“企业级信息应用共享平台”获得中国人民银行（国家省部级）科技发展奖之后，我行赢得的又一荣誉，标志着我行已经建立起了自己先进的信息管理核心竞争力，进一步确立了我行信息管理和应用技术在国内的领先地位，为我行创造了良好的社会声誉。

## ■ TSS 理财系统助推我行理财产品销售再上新台阶

民生银行理财销售系统（即“TSS 系统”）自 2011 年 11 月上线以来有力地推动了我行理财产品销售规模的快速增长。目前，通过 TSS 系统销售的“非凡资产管理”系列理财产品包括翠竹 1W、翠竹 2W、35 天增利、季增利、双月增利、半年增利等 6 款期限的理财产品。1-6 月，我行理财产品销售规模超过 4480 亿元，比去年同期销售规模增加 324 亿元，而通过 TSS 系统销售的理财产品则超过 3900 亿元，占整个销售规模的 87%，成为我行理财产品销售快速增长的关键因素。



## 二. 荣誉奖项

### ■ 我行在“2012 中国企业 500 强”排名大幅上升

2012 年 9 月 1 日，在 2012 中国企业 500 强发布会暨中国大企业高峰会上，中国企业联合会、中国企业家协会向社会发布 2012 中国企业 500 强，中国制造业企业 500 强、中国服务业企业 500 强和中国企业效益 200 佳榜单，中国民生银行因卓越的市场表现和强大的品牌影响力排名大幅度上升。

此次排名中，中国民生银行位列 500 强榜单第 77 位，排名较去年上升了 72 位，同时，位列此次中国服务业第 32 位，中国企业效益 200 佳第 14 位。

2012 中国企业 500 强自 2002 年创办以来，到今年已有 10 年，在社会上产生了积极的影响，中国企业 500 强由中国企业联合会比照国际上通行的做法，由企业自愿申报并经第三方确认，依据企业销售收入或营业收入按年度排出。在过去一年里，我行积极贯彻落实五年发展纲要和全行三年发展规划，紧密围绕“特色银行、效益银行”的战略目标和民营、小微、零售高端客户三大市场定位，以客户为中心，围绕银行经营管理价值链，坚持效率、风险、成本、质量原则，在总结我行改革经验的基础上，借鉴国际先进银行流程再造实践经验，紧密结合中国市场及本行经营管理实际，系统规划、统筹推进全行经营管理转型，以改革创新为主线推动全行战略的实施。



长风破浪会有时，此次民生银行在“2012 中国企业 500 强”榜次的大幅提高，是我行全体员工在激烈竞争中砥砺前行，在创新发展中引领进步，在服务社会中奉献担当的结果，为全面推进民生银行二次腾飞和战略转型工作，民生银行全体员工将在铿锵的步履中稳健前行。

## ■ 我行荣获“2012CCTV 中国上市公司峰会暨央视财经 50 指数十佳责任公司”荣誉称号

8 月 24 日，在第二届 CCTV 中国上市公司峰会上，我行荣获“2012CCTV 中国上市公司峰会暨央视财经 50 指数十佳责任公司”称号。本次活动由中央电视台主办，中国上市公司协会协办，是迄今为止规格最高的全国性上市公司年会。第二届 CCTV 中国上市公司峰会以“改革、创新、发展”为主题，围绕央视财经 50 指数创新、回报、责任、治理、成长五大维度，展示中国上市公司的发展现状，同时发布中国上市公司的年度运行报告，并向 2012 年度央视财经 50 指数 50 家样本公司的代表颁发了样本股证书。中国上市公司协会近 200 家上市公司代表，以及来自国内 50 家基金、券商等大型金融机构的代表也参加了会议。

我行以特有的责任价值成为央视财经 50 指数样本股之一，获得“央视财经 50 指数十佳责任公司”荣誉称号。作为中国股份制商业银行的唯一入选者，民生银行在近十七年发展历程中，致力于改革创新，资产规模持续增长、利润水平持续提升、核心竞争力不断增强，成为最具价值的上市公司之一；在此基础上，民生银行坚定地走“绿色金融”的道路，将自身的发展与社会的进步紧密结合起来，在业界形成充满活力与竞争力、极具创新精神的品牌形象。



## ■ 我行品牌价值大幅增长 118%首次问鼎 2012 胡润品牌榜民营十强

2012年8月8日，胡润研究院发布了《2012胡润品牌榜》，对100个最有价值的中国品牌进行了排名，民生银行位列第37位，在民营品牌中位居第九。

胡润品牌榜是国内唯一一个将消费者对品牌的看法列入考量范围，将其量化为价值进行统计的品牌价值榜。今年，胡润研究院在品牌榜的范围是“中国制造”的品牌。中国民生银行以140亿元品牌价值位列全榜37位，与去年相比全榜排名上升了30位。在上榜的39个民营品牌中，民生银行从去年的第26位跃升至今年第9位，是本年度上升最快的品牌，品牌价值增长了118%。

胡润百富董事长兼首席调研员胡润曾说过，公司的有形资产只是公司的小部分价值，公司的大部分价值来自无形资产。作为无形资产的一部分，品牌建设是一项复杂的系统工程和长期艰巨的任务，离不开创新与突破，离不开专注与坚守，更离不开全行上下的集体努力。正是这份执着与坚守，才让我行在“二次腾飞”的关键时期成为2012胡润品牌榜上升最快的民营企业。





### 三、媒体关注

#### 民生银行锁定茶叶海洋渔业全金融链

2012年8月11日《中国经营报》 李蕾

##### 事业部制再延伸

从凌晨两点持续到早晨八点左右，是浙江象山水产城几百名固定商户和流动经纪人一天最忙碌的时间。伴随着从水产城流出的冰鲜海产品出现在国内各类终端，也一并产生了数千万元的日交易额。

从每年9月中旬的开渔节到春节前，此种繁荣景象每天都会上演。眼下，虽还未到交易旺季，银行业已经开始提前布局。以民生银行宁波分行为例，除了给予水产城的经营主体——浙江象山渔贸发展有限公司数千万元的授信，还通过与之合作做了两千余万元的小商户贷款。

象山水产城只是被民生银行所瞄上客群的一个剪影——成为国内最大海洋渔业金融服务商才是该行更大的宏图。

如此野心同样表现在该行已然发力的茶产业：近前，分别在厦门及青岛成立茶叶金融中心与海洋渔业金融中心，也意味着民生银行布局现代农业，“通吃”两大产业链的正式开始。





### “提前 10 年想，提前 5 年做”

在国内银行业感觉“农村金融总体不太好做”的情况下，民生银行现代农业金融事业部一出手便同时推进海洋渔业及茶叶两大细分行业。

“之所以进军海洋渔业，一是市场平均毛利水平不错，二是我们有能力去做。”

在民生银行现代农业金融事业部总裁李林辉看来，海洋渔业是农业板块中市场化程度比较高的，商业可持续是存在的，“一些分行自去年起已陆续做了一些业务，感觉效果不错。”

此外，从原来传统农业的一个子行业到如今横跨“三产”、集现代农业、食品工业、健康产业及文化产业于一体的茶叶，亦被该行视为潜力巨大的朝阳行业。

按照民生银行的研判，其目前锁定的两大现代农业产业除均属“弱周期行业，系统性风险相对较小”之外，二者另一明显的共同特征是，目前市场整体仍较为松散，行业格局尚未成型。

“这是民生一贯的思维模式，提前 10 年想，提前 5 年做。”李林辉表示，该行对于现代农业的战略意图很清晰，“选择这两个领域作为切入点，可以集中有限资源，把手攥成一个拳头。”

以茶叶为例，去年前 100 家茶企一年全部的销售额仅约 240 亿元，排名 50 位以后的茶企年销售额则只有两三千万元。换言之，无论是茶产业或海洋渔业，都处在产业升级和战略转型机遇期的当口，也就意味着，其中分布在



各个环节的民营企业和小微商户——这两大民生银行的战略目标群体潜藏着大量的金融服务需求。

### “葡萄效应”

虽然刚刚涉足现代农业，民生银行要成为行业领导者的野心从其为茶叶和海洋渔业所做的产业规划即可见一斑。

如对于茶产业，民生银行的投入产出预测为，在未来的三到五年内，通过投入 150 亿元的信贷规模，撬动 350 亿元的社会资本，集中扶持 50 家左右的行业龙头企业，带动约 3000 亿元的产业资产，推动茶产业进入有序竞争和相对垄断阶段。

对于海洋渔业，民生设定的经营目标则是，到 2016 年，总体客户数达到 32200 户，其中开发大公司核心客户 100 户，稳定的中小企业客户 1000 户，小微集群客户 10000 户，实现贷款余额达 400 亿元，非贷款融资余额达 550 亿元。

可以想象的是，如若每家特色分行依照以往的业务开发模式从零开始拼散单，若要上述指标实际落地几乎是一件“不可能完成的任务”。面对这一难点，民生银行的选择是，颠覆传统“客户经理挨户跑企业、有了项目往上报”的客户采集和服务过程，而先进行“顶层设计”，即总行在对产业深度研究的基础上，制订各节点的进入策略、风险限额、准入标准、产品和金融服务方案，并依据明确的准入标准优选目标客户，分行及特色支行再将该名单作为目标客户名单进行批量开发。



要能够实现批量开发、快速做大规模的前提是产业链“通吃”。“只支持加工环节，卫生很成问题，只支持流通环节，解决不了种植问题，如果不把现有产业模式推倒重来也做不了。”民生银行厦门分行行长徐智艺直言，他们将对茶叶进行全产业链开发及全流程链式覆盖。

这也就民生银行行长洪崎所说的“葡萄效应”：在商业模式上，对这两个行业的布局将围绕产业链核心企业，带动其上下游辐射的数家中小企业，覆盖几十、上百乃至上千呈扇形的小微企业，并在累积客户的过程中，注重产业链的横向和纵向延伸，对大中型客户和小微客户实行联动开发和封闭运作。

“做最有价值的地方，做出 N 倍的利润。”李林辉表示，民生的特色在于产业链金融，“将金融作为催化剂，抓住产业链的短板作为主攻方向，如海产品全靠冷链，如果我们在冷链物流实现了突破，市场就会回报我们。”

在这背后，该行的组织架构及考评机制等配套举措也已到位。如海洋渔业中心和茶叶金融中心，二者的定位是全国总指挥部和利润中心，总行给经营、财务以及风险授权，当前总、分、支三级行业金融服务体系已经形成；又如宁波分行推出海洋渔业倾斜政策，下属支行在此领域的投放不占存贷比考核等等。



## “核心是政府”

在推进产业链蓝图开发的过程中，现实的挑战不少。

作为福建省水产产业的龙头企业，名成集团准备在外省兴建大规模的水产品交易中心，这预示着巨大的资金需求，不过公司执行副总裁黄国清告诉《中国经营报》记者，因“项目性质决定对利率很敏感”，名成集团以往只接受过政策性银行的低息贷款。不只是大型企业，海峡水产品交易中心的商户刘先生表示，由于水产品用资季节性很强，其从未跟银行借过款，一直依靠自有资金。

“这是很大的压力。”民生银行福州分行行长苏素华坦承，无论是海洋渔业还是茶产业，该行产业链金融的内涵都是要“通过助推产业的转型升级来实现商业利益”，而除了企业观念的改变和银行本身的渗透，要真正实现各类产业资源的整合，政府无疑将发挥至关重要的作用。

“我们实际做业务时发现，如果政府及行业协会不支持不配合，一旦出现了损失，包括燃油补贴发放等，很多挽回措施就难以落实到位。此外，单个开发的成本和风险不好把握，和政府各相关部门合作则能聚集企业，实现规模快速增长。”民生银行宁波分行公司银行部总经理翟毅说，民生银行内部强调，要搞好从国家到地方政府的关系，并争取得到政策扶植，因“这种对接具有战略性意义”。



至于从产品本身“搞定”习惯于以自有资金经营的经销商客户，民生银行的“选择”是成立小微合作社。据悉，该行宁波分行组织成立的象山海洋渔业合作社已吸纳社员 100 多家，今年 7 月成立的互助合作基金首批则已发展会员 61 家，在此基础上投放贷款 7000 余万元。

该行宁波分行零售银行授信评审部副总经理许东明表示，互助合作基金模式具有与融资性担保公司类似的杠杆效应，且与传统联保体一旦有人出现问题成员需承担无限责任相比优势明显，“保证金(贷款额度的 20%)是成员的赔偿上限，成员人数越多，对风险的稀释作用越好。”

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