



投资者

总第 130 期

2012 年 5 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、我行香港分行正式开业 | 2 |
| 2、我行成功完成 112 亿港元H股新增发行 | 2 |
| 3、能源金融事业部与太原分行共建首家“能源专业支行” | 2 |
| 4、我行成功营销 25 亿元保险债权投资计划 | 2 |
| 5、我行率先全免账户信息即时通服务费..... | 3 |
| 6、我行与天相投资顾问合作开展“帮你买”贵宾理财卡推广活动 | 3 |
| 7、我行同业存放业务位居股份制银行第一 | 3 |
| 8、我行首笔跨境联动国际银团项目成功出账 | 3 |
| 9、我行改革反洗钱数据处理模式 | 4 |
| 10、我行年度累计现券结算量市场排名第一..... | 4 |
| 11、我行成功操作首笔“走出去”海外并购融资业务 | 4 |
| 12、我行与上海国际酒业交易中心启动全方位合作 | 4 |
| 13、我行董事会、监事会换届工作顺利结束..... | 5 |
| 二、荣誉奖项..... | 5 |
| 1、董事长董文标获评亚洲最佳CEO | 5 |
| 三、媒体关注..... | 6 |
| 1、民生银行推出“履行社会责任”专题展 | 6 |
| 2、民生银行——“做小微企业的银行” | 7 |

一、经营动态

1、我行香港分行正式开业

3月30日，我行在境外设立的首家分行——香港分行正式开业，行长洪崎出席分行揭幕仪式并致辞。香港分行正式开业标志着我行迈出了国际化战略的重要一步，真正参与国际金融市场竞争，为我行发展翻开了崭新篇章。香港分行将秉承“开动脑筋办银行、扎扎实实办银行、规规矩矩办银行”的指导思想，充分利用香港国际金融中心的优势地位，通过境内外联动，为客户提供更加全面优质的金融服务，为我行国际化战略的进一步实施探索出一套成功经验。

2、我行成功完成 112 亿港元 H 股新增发行

我行于3月23日正式启动新增发行H股工作，于3月26日成功完成募集发行。此次共新增发行约16.51亿股，发行价格为每股6.79港元，比发行前H股最后收盘价折让约5%，募集资金总量约112.1亿港元（约合人民币90.8亿元）。此次发行的募集资金全部用于补充我行核心资本，将大幅提升我行资本充足率水平，有效改善各项经营监管指标，为我行业务持续健康发展奠定基础。

3、能源金融事业部与太原分行共建首家“能源专业支行”

3月9日，能源金融事业部与太原分行签署战略合作协议，在产业链业务交叉销售、创新事业部落地服务模式、重大项目协作营销等方面达成共识，首次建立了分行与事业部联席会议制度，升级事业部与分行业务开发模式。太原分行将在原有优质结算和平台服务基础上指定一家支行，与能源金融事业部共建“能源专业支行”。能源专业支行将在对公结算方面为能源事业部客户开设绿色通道；能源金融事业部利用客户优势全面支持该支行的零售、中小、票据等综合任务指标，双方互相考核打分与管理，力争实现资源共享、共赢。

4、我行成功营销 25 亿元保险债权投资计划

3月2日，在总行资产托管部支持下，宁波分行牵头营销的人保宁波交投债权投资计划业务获保监会正式备案批复，规模达到25亿元，这是2012年以来我行成功运作的第一单保险债权投资计划托管业务。该项业务主要提供针对大公司客户的重大项目融资解决方案，与

我行中、小、微企业的信贷特色形成有效互补；不仅充分满足了大客户大规模、长周期的融资需求，且带来了大额存款，开辟了负债业务、中间业务新渠道。

5、我行率先全免账户信息即时通服务费

从3月28日起，我行对个人借记卡、存折客户以及对公客户免收账户信息即时通服务费，成为国内同业首家全面减免这项服务费的商业银行。我行自2006年推出账户信息即时通服务，截至2011年底，使用账户信息即时通的客户数量已达到300余万户。账户信息即时通服务费全免优惠政策的推出，将吸引更多客户开办该项服务，随时掌控账户资金变动情况，及时防控账户资金风险。

6、我行与天相投资顾问合作开展“帮你买”贵宾理财卡推广活动

3月15日，电子银行部、零售银行部联合天相公司共同举办“帮你买”贵宾理财卡手拉手推广活动，力争锁定中高端客户使用“帮你买”贵宾理财卡进行基金交易结算。天相公司总部及北京、上海等14个地区分公司与各地分行电子银行部、财富管理中心、营业部等相关业务人员进行了现场沟通交流。“帮你买”贵宾理财卡将为第三方基金销售机构的个人客户提供10项专享服务，如网点柜台服务优先、赠送账户信息即时通服务等，第三方基金销售机构为持卡客户一站式绑定“帮你买”贵宾理财卡基金投资服务。

7、我行存放同业业务位居股份制银行第一

今年以来，面对市场利率下行压力、监管政策趋紧等困难，我行金融市场部深入研究政策，分析市场，强化与分行沟通协作，逐步建立立体式业务推动模式。截至2月末，我行存放同业居股份制银行首位，在所有银行中居第三；同业存放位居股份制银行第三；同业业务整体规模仅次于兴业银行，居股份制银行第二。

8、我行首笔跨境联动国际银团项目成功出账

我行成功拓展首个跨境联动国际银团项目——盛大网络银团贷款。日前，该项目1.77亿美元已成功出账。该笔银团贷款的代理行为香港分行，杭州分行为参贷行。融资期限1年，以借款人境内全资子公司2011年度分红权质押，并争取到借款人境内全资子公司在我

行配比 100%人民币存款作为辅助还款来源。由于本笔授信融资结构较为复杂，存在一定操作及政策风险，贸易金融部专业团队，推动和完成了本笔融资涉及的所有法律文件起草、交易结构确定和贷款用途所涉及的合法性审核等相关工作。本次首笔跨境联动国际银团的成功完成，凸显了香港分行作为我行境外分行在外币资金等方面的平台优势，为境内外联动业务探索了新路径。

9、我行改革反洗钱数据处理模式

我行启动反洗钱数据处理模式改革，力争建立集中化的反洗钱数据处理模式。一是在分行层面由相对固定和专业的反洗钱人员进行人工甄别，提高可疑交易报告质量；二是有效缓解前台柜员工作压力，营业网点不再承担甄别、补录、补正等大量反洗钱信息数据处理工作，利用更多时间和精力进行客户身份识别、服务客户和营销客户；三是集中处理模式能够从更高层面、更广视角对客户行为进行全面、持续跟踪监测，以便准确发现并及时报告可疑交易和涉嫌洗钱行为；四是减少周转环节，提高行政协查效率，同时便于保密。

10、我行年度累计现券结算量市场排名第一

截至 3 月末，我行年度累计现券结算量达人民币 13067.3 亿元，占市场现券结算总量的 4.38%，市场排名第一。与 2011 年同期相比，我行现券结算量增加 5737.35 亿元，上升 78.2%，市场总占比上升 1.66 个百分点，排名上升了 5 位。2012 年以来，金融市场部积极研究市场、研究政策，抓住银行间债券市场中活跃程度持续上升、债券市场回暖的有利时机，积极有效地推动了我行现券交易及债券远期交易结算业务发展。

11、我行成功操作首笔“走出去”海外并购融资业务

日前，我行首笔“走出去”海外收购贷款正式放款，总金额 4 亿美元，标志我行首笔境外并购融资业务圆满成功。通过本次收购，被收购公司可实现煤矿资产的垂直整合，进一步完善了产业链，获取了优质资源。项目操作过程中，我行在较短时间内完成了资料收集、调查评估、文本审核、专业顾问聘请等工作，项目的成功操作，有效填补了我行海外并购融资业务的空白，为我行“走出去”业务拓展和创新积累了宝贵经验。

12、我行与上海国际酒业交易中心启动全方位合作

3月26日，我行与上海国际酒业交易中心战略合作暨资金监管签约仪式在上海举行，双方签署了《银企战略合作协议》及《银商直通车业务资金监管合作协议》。上海国际酒业交易中心是上海市政府特许设立的国际酒类公共交易平台，是上海市政府推进“上海国际贸易中心”建设的重要组成部分。此次合作双方将在产品、客户、服务、创新等领域实现全方位合作，以银商直通车资金托管业务合作为平台，加强授信融资、国际结算、客户开发、资产管理、资本市场专业服务各领域业务合作。

13、我行董事会、监事会换届工作顺利结束

4月10日，我行2012年第一次临时股东大会在友谊宾馆贵宾楼举行，董事长董文标主持了会议，参会股东41人，代表股份总数9,980,927,847股，会议选举产生了第六届董事会成员、第六届监事会成员。第六届董事会由18名成员组成，其中股东董事9名，分别是张宏伟、卢志强、刘永好、王玉贵、陈建、黄晞、史玉柱、王航、王军辉；独立董事6名，分别是梁金泉、王松奇、王联章、秦荣生、王立华、韩建旻；执行董事3名，分别是：董文标、洪崎、梁玉堂。第六届监事会由9名成员组成，其中股东监事3名，分别是：黎原、张迪生、鲁钟男；外部监事2名，分别是：王梁、张克。工会选举产生4名职工监事，分别是段青山、李怀珍、王家智、胡颖。

随后，我行召开了第六届董事会第一次会议和第六届监事会第一次会议，选举产生了董事长、副董事长、监事会主席、监事会副主席，聘任了新一届高级管理层。第六届董事会第一次会议选举董文标为董事长，洪崎、张宏伟、卢志强、刘永好、梁玉堂为副董事长。第六届监事会第一次会议选举段青山为监事会主席，李怀珍、王家智为监事会副主席。第六届董事会第一次会议聘任洪崎为行长，邢本秀、邵平、赵品璋、毛晓峰为副行长，万青元为董事会秘书，白丹为财务总监。

二、荣誉奖项

1、董事长董文标获评亚洲最佳 CEO

3月30日，在《Corporate Governance Asia》杂志举办的第二届亚洲卓越大奖2012（2nd Asian Excellence Recognition Awards 2012）颁奖典礼上，由于我行董事长董文标非常重视诚

信、透明度及股东利益，在与投资者沟通方面做出了不懈努力，被授予了“亚洲最佳 CEO(Investor Relations)”大奖。此外，我行凭借在投资者关系管理方面的成绩，获得“最佳投资者关系”和“最佳投资者关系网站”等奖项。《Corporate Governance Asia》表示：“公司一直致力于提高公司治理及透明度，通过公平、准确和及时的信息披露，积极通过投资者推介会、定期报告、网站、路演及公司参观等举措，加强与投资者的互动，促进投资者对公司业务的了解。”作为中国首家主要由民营企业发起设立的全国性股份制银行，我行在公司治理方面一直处于业界领先地位。过去几年来，我行在公司治理方面又做出了众多卓有成效的探索，获得了监管机构、投资者和媒体的高度认同。此次董事长被《Corporate Governance Asia》授予“亚洲最佳 CEO(Investor Relations)”表明，在董事长的领导下，我行的公司治理水平在亚太区上市公司中处于领先地位。

三、媒体关注

1、民生银行推出“履行社会责任”专题展

2012-4-23 《北青网》倪家宁

4月20日，以“感恩于心，回报于行”为主题的“中国民生银行履行社会责任专题展”在炎黄艺术馆开幕。展览通过百余幅大型图片与翔实的文字介绍，分别从“责任创新、责任理想、责任准则、责任参与”等九个部分系统回顾了该行在践行市场责任、和谐共赢、绿色金融与公益慈善四个领域所作的大量富有创新性的工作，再现了该行多年履行社会责任中形成的“民生现象”过程。

近年来，民生银行在服务民营小微企业方面做了大量工作。到2011年末，民营企业客户有余额贷款户数在该行对公业务板块中占比达83.6%，民企一般贷款余额占全行全部贷款余额比例达40.4%，已成为该行最大的客户群体；小微企业客户数达45.8万户，其贷款余额达2,324.95亿元，成为中国银行业小微金融服务的领军者。

作为全国首家开创信息扶贫模式的银行，民生银行在开展慈善方面尤其注重方式创新。连续6年，该行每年出资在央视为全国农产品应急销售、贫困地区旅游资源介绍等提供免费广告。至今已帮助27个省区市的365个县市推销了630多亿公斤滞销农产品，受益群众超千万。此外，在教育扶贫、医疗救助、资助科研项目等方面均着眼长期发展和确保可持续性。

民生银行在扶助文化公益领域上也立足创新。除长期资助炎黄艺术馆外，还相继在上海成立了首家以金融机构为背景的公益美术馆——民生现代美术馆、发起“守护敦煌”全国大型募捐活动。在履行社会责任领域获得广泛认可同时，该行连续三年获中国公益慈善领域最高奖“中华慈善奖”及“全国扶贫开发先进集体”称号等众多奖项。目前，民生银行在慈善和公益领域已形成了制度化、系统化、科学化管理。

2、民生银行——“做小微企业的银行”

2012-4-23 《中国经济网》

俗话说“一招鲜吃遍天”。在银行业同质化竞争日益凸显的今天，想要从中脱颖而出，就必须有拿得出手的这“一招”。

作为我国首家主要由非公有制企业入股的全国性股份制商业银行，“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的市场定位，就是民生银行的“一招”。

在小微企业经营面临巨大压力、融资难题迟迟未解的环境下，民生银行继续推进“做小微企业的银行”战略。截至 2011 年年末，该行小微企业贷款余额突破 2300 亿元，比年初新增 700 多亿元，全年累计投放超过 2400 亿元；小微企业客户超过 45 万户，其中贷款户接近 15 万户。

聚焦劳动密集型小微

据记者了解，民生银行对小微企业的定义更为接近体量小的微型企业。

以北京为例，当地的服装市场，包括木樨园商圈、雅宝路商圈和动物园商圈，许多商户都得到了民生银行北京西单支行的支持。1 年多来，该支行已向各类商户发放贷款 11 亿元，其中半数以上集中于服装服饰相关行业。

民生银行在开展小微企业金融服务之初，就把主要目标客户定位于劳动密集型的小微企业，特别是商贸流通服务领域的小微企业，这是全国近 4000 万户小微企业的主体。在业内人士看来，这样的小微企业不具有高科技含量和高成长性，却与居民日常生活紧密相关，在活跃市场、拉动内需、创造就业、保持社会稳定等方面作用巨大。

银行支持这样的小微企业拥有极大的发展空间。单从促进就业而言，按照每户小微企业用工 10 人计算，民生银行对近 15 万户小微企业的贷款直接支持了近 150 万人就业。

全面提升小微金融服务

除资金支持外，民生银行还注意为小微企业解决实际结算中的困难。

木樨园市场中的商户张先生从西单支行得到 200 万元授信，但因为结算不便，客户总是赊账，资金周转慢。于是，银行客户经理详细介绍了民生银行基于小微企业实际结算特点而创新推出的电话支付平台“乐收银”，集银行卡查询、转账、付款等多项功能于一身，使商户足不出户就能办理大多数银行业务。张先生感慨道：“刷卡手续费低，回款还免费，极大提高了资金的使用效率”。

2011 年，民生银行正式推出小微金融服务 2.0 提升版。据该行零售银行部总经理艾民介绍，与最早推出的“商贷通”贷款相比，小微金融 2.0 提升版在 5 个方面做出重大提升：从简单信贷服务向综合金融服务转变；进一步主动提高保证、信用等非抵押方式在贷款结构中比重；改进授信定价体系，发展长远客户关系；加强售后服务，从传统的“警察式监管”转变为“伙伴式服务”；优化运营模式，以“工厂化”手段强化业务效率和品质。

建设小微专业支行

民生银行小微金融提升版 2.0 中的一个重要内容即小微金融服务的专业化。2011 年，该行董事长董文标在多家分行调研后提出，用 3 年时间建立 100—150 家专业支行，为特定产业的小微企业群体提供更具特色、更加专业的金融服务。

在董文标看来，“小微金融服务”必须要全面、深刻地体现“专业化”，“专业化”才能控制住风险，“专业化”才有可能让支行存贷款业务过百亿。

如今，民生银行福建福州分行、泉州分行和厦门分行的小微金融专业支行建设已取得初步进展，海洋水产专业支行、纺织服装专业支行、休闲鞋服专业支行、石材专业支行、茶叶专业支行等已初具规模；北京管理部的平安里支行、电子城支行和西单支行已经初步建成文化旅游专业支行、钢贸专业支行和服装服饰专业支行。

小微企业专业支行建设，使得民生银行小微金融服务的专业化水平有了显著提升，并获得了小微企业客户的高度认同。

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