



投资者

总第 125 期

2011 年 12 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U宝微博与客户精彩互动.....	2
2、我行成为上海清算所第一批会员.....	2
3、民生金融租赁在美国国家公务航空协会（NBAA）年会上签下最大订单.....	2
4、我行推出“续授信限时审批”中小企业专享服务.....	3
5、小微客户乐收银账户绑定服务创新推出“空中营业厅”.....	3
6、我行法律合规部创新服务举措支持业务发展.....	3
二、荣誉奖项.....	4
1、董事长董文标荣获“2011中国最佳商业领袖之年度创新人物奖”.....	4
2、我行荣获“卓越竞争力资产管理银行”大奖.....	5
3、我行荣膺《环球金融》颁发的“最佳小企业贷款银行”奖.....	5
三、媒体关注.....	6
1、改革创新 民生银行十年嬗变.....	6
2、民生银行 500 亿元助力茶产业升级.....	12

一、经营动态

1、我行 U 宝微博与客户精彩互动

我行电子银行部在前期深入调研、积极探索的基础上，于 9 月 16 日在新浪和腾讯平台同时开通上线中国民生银行 U 宝微博，采用 U 宝作为我行网银微博代言形象和昵称，以卡通造型凸显我行网银的安全、便捷及亲和力。U 宝微博内容丰富，涵盖我行网银最新动态、产品业务、优惠活动、省钱秘笈、安全提示及财经快讯等金融信息，还有健康养生、趣味娱乐、心灵鸡汤等贴心内容，方便客户收听知晓。微博运营人员积极与客户进行在线实时互动交流，收集反馈客户意见建议，并根据客户建议，及时改善产品提升服务。开通一个月以来，我行 U 宝微博已发博超百条，关注网民达四万余人，百余名官博、名人精英关注，网民转发评论积极，并与新浪理财、中国银联、中国电子银行网、易宝支付、民生信用卡、民生青年群等多家官博建立了互动机制。

2、我行成为上海清算所第一批会员

近期，我行成为第一批进入上海清算所成员之一，成为该所综合类会员，成为有资格为客户开立上海清算所债券代理账户进行代理交易的首批机构之一。为保障有关业务持续开展，金融市场部在上海清算所成立之初就积极沟通，为我行成为第一批进入上海清算所争取到主动权。成功获得首批会员资格后，我行第一时间向丙类客户传达了上海清算所成立的消息及其主要服务内容和业务机会。成为该所会员对我行维持现有银行间市场相关业务品种范围及尝试创新业务品种起着重要作用，能有效节约我行开展各类交易的资金成本，进一步提升我行市场竞争力。

3、民生金融租赁在美国国家公务航空协会（NBAA）年会上签下最大订单

10 月 9 日-12 日，民生金融租赁股份有限公司参加了在美国拉斯维加斯举行的第 64 届美国国家公务航空协会（NBAA）年会。参会期间，民生金融租赁与巴西航空工业公司签署了 13 架莱格赛 650 喷气公务机的确认订单，并与达索猎鹰公司（Dassault Falcon）就订购 10 架猎鹰 7X 和 10 架猎鹰 2000S 飞机签署谅解备忘录。上述订单成为第 64 届航展上最大、

最令人瞩目的订单，吸引业内各界人士及海内外媒体的广泛关注。截至目前，民生金融租赁的公务机机队规模达到 88 架，此次公司订购 33 架飞机，巩固了民生金融租赁的市场领军者地位。

4、我行推出“续授信限时审批”中小企业专享服务

为积极推进中小企业主办行业务全面开展，满足主办行客户获取我行快捷服务的金融需求。近日，总分行中小企业评审条线的有权审批人共同签署了“限时服务承诺函”，这是我行中小企业主办行业务的八项客户专享服务之一。下一步，在总分行紧密合作下，围绕中小企业主办行业务还将陆续推出“柜面快速通道”、“贷款利率优惠”、“贴现利率折扣”、“额度优先提款”、“法人账户透支额度配送”、“精品投资推荐”与“尊享专线”等一系列专享服务措施。中小企业金融事业部将通过上述服务组合营销，全面提升我行中小企业客户忠诚度与综合贡献度，深化我行中小企业客户分层服务体系建设。

5、小微客户乐收银账户绑定服务创新推出“空中营业厅”

我行电子银行部创新推出“空中营业厅”服务模式，围绕小微、民营企业、高端客户群体，不断探索传统业务渠道迁移。电子银行部以小微客户“乐收银”付款账户绑定业务为切入点，与苏州分行合作，对该业务进行从分行后台部门向“400 小微金融服务专线”的转移试点工作，收效良好。苏州分行现有 3600 户小微客户，“400 专线”每天受理约 200 笔电话绑定业务，解决了苏州分行售后服务瓶颈，分支行广大营销团队可集中精力重点开展“乐收银”业务推广。小微客户“乐收银”账户电话绑定服务成为“空中营业厅”服务模式推出的首个项目，具有重点的示范意义，随着“400 小微专线”的“乐收银”付款账户电话绑定业务在全国推广，将有效带动分行“乐收银”业务加快发展。

6、我行法律合规部创新服务举措支持业务发展

2011 年以来，法律合规部不断创新服务举措，高效支持“三大定位”：一是建立培育核心服务团队。在行内充分挖掘和发挥各条线法律人才作用，打造“小微金融”、“民企金融”、“私人银行”三支法律服务核心团队，创造性设立“嵌入式”的“无缝”法律服务创新模式，将法律合规服务延伸到创新业务前期研讨、授信评审、贷后管理、不良贷款清收、重大投诉处理等各环节。在行外，对常年法律顾问机构实行精细化管理，在金融业务各项领域中最权

威、最专业的外部律师中将建立“民生银行外聘律师团队专家库”，从专家库中遴选最合适的专家满足业务需求。二是建设性参与创新业务发展。积极参与重大创新项目的产品设计或营销，实时提供法律咨询和建设性指导意见，将法律风险控制关口前移，在提高创新项目营销效率的同时兼顾法律风险控制，真正成为业务部门和客户的“金融法律管家”。三是主动上门，为客户提供“一对一”法律服务。法律服务团队对重点客户、私人银行高端客户主动上门，针对客户关心的法律问题，为客户释疑解惑，提供个性化法律解决方案，让法律服务成为我行服务体系中的“新亮点”。四是强化风险提示，主动布防设控。法律服务团队从日常法律审查中“跳出来”，针对日常审查中发现的典型问题、需要关注的业务风险环节及风险点、已发生的典型案件、最新法律法规动态及时发布风险提示，将被动防范风险提升为主动布防设控。五是持续开展金融管家综合服务行动。发布“金融管家”法律合规综合服务行动十六期，内容涉及投行业务中的并购贷款、分类交易贷款、银团包销、过桥贷款、矿业权融资、特定股份处置等六类。

二、荣誉奖项

1、董事长董文标荣获“2011 中国最佳商业领袖之年度创新人物奖”

日前，“2011 中国最佳商业领袖奖”评选结果揭晓，董事长董文标荣获“2011 年度创新人物奖”。“中国最佳商业领袖奖”是从 2005 年开始由全球最有影响的财经电视台——美国 CNBC 亚太和第一财经电视所举办的年度商业盛会，迄今为止已举办了七届，被誉为中国的“商界奥斯卡”。“中国最佳商业领袖奖”旨在表彰在当今瞬息万变的商业环境下，杰出商业领袖的领导能力和成功经历，这些为他们的企业奠定了未来发展的坚实基础。

作为“2011 年度创新人物奖”的获得者，评委会的评语是：“民生银行董事长董文标先生一直致力于银行业的改革，他不拘一格、勇于突围。民生银行是一个相对年轻的金融机构，在过去的十五年里，董文标先生带领民生一路飞速前行，不断革新蜕变。他帮助员工走过了改革的阵痛，把民生带入了高速发展的快车道。面对行业挑战，董文标先生以其远见卓识将民生打造成为独树一帜、卓尔不群的商业银行。”

董事长董文标在获奖感言中表示：民生银行一直致力于持续的改革创新，从 2006 年开始推进业务结构调整和经营战略转型，2009 年开始全面进军小微企业金融服务领域。改革创新的成效显著，近三年来民生银行累计为 40 万户小微企业提供了近 4000 亿元贷款，解决了 150 万人的就业，成为中国乃至全球最大的小微企业金融服务机构之一，努力开创出一条特色银行和效益银行之路。

2、我行荣获“卓越竞争力资产管理银行”大奖

在刚刚结束的 2011（第三届）卓越竞争力金融机构评选活动中，中国民生银行金融市场部非凡资产管理品牌荣获年度“卓越竞争力资产管理银行”大奖。

近年来，民生银行金融市场部秉承“领先市场、惠及民众”经营理念，凭借对市场的充分研究、对产业的深刻把握、对政策的严格遵守，快速反应、快速出击、快速对接，打造了资产管理业务“非凡资产管理”品牌。该品牌旗下理财产品种类丰富，投资领域涉及酒类、艺术品、信托收益权、基金、股票、债券、黄金、外汇及其他大宗商品。今年以来，“非凡资产管理”理财产品发售取得了较大的发展，一些明星产品更是以优异的收益能力和风险控制能力获得投资者青睐。

3、我行荣膺《环球金融》颁发的“最佳小企业贷款银行”奖

11 月 15 日，美国《环球金融》（Global Finance）杂志主办的“中国之星”最佳银行和企业评选活动揭晓，我行小微金融再次展现强大实力，获得 2011 年度“最佳小企业贷款银行”（Best Domestic Small Business Lending Bank）奖。

这是我行小微金融首次获得的国际奖项。它意味着，我行小微金融虽然扎根国内客户，深耕传统市场，但凭借战略突破、理念创新和实践成果，其影响力已经开始跨越国门，受到国际主流媒体的关注和高度认可。“中国的银行业和公司正在进入世界级水平。”《环球杂志》出品人 Joseph Giarraputo 在颁奖交流中说，“我们甄选出的银行和公司无疑正在领导整个行业达到这一水平。”

《环球金融》在对我行小微金融的颁奖词中写到，“中国民生银行在服务广泛而有活力的小微企业客群方面已经建立了良好声誉，在过去的几年中，民生银行不断努力，持续扩大对小微企业的服务范围。2011 年中期，小微企业贷款占比已达 15%。”

三、媒体关注

1、改革创新 民生银行十年嬗变

2011-11-10 《中国证券报》张朝晖

资本金规模曾经只有 13.8 亿元的民生银行，通过改革创新，在中国银行业创造了持续健康快速发展的奇迹。目前，民生银行已成为资产规模超过 2.1 万亿元、核心资本超过 1100 亿元的大型商业银行。有人评价，在诸多股份制银行中，民生银行似乎有些特立独行。民营的身份、颇受争议的事业部改革、率先开发小微企业这片蓝海，每一次改革都进行得步步惊心，但又波澜壮阔。入世十年，民生银行的成长轨迹成为了中国股份制商业银行改革创新的缩影。

资产质量率先达到国际标准

世纪之交，巨额不良贷款一直是困扰中国银行业的魔咒。彼时的中国银行业，“虚弱的巨人”或许是个贴切的比喻。海内外很多银行业人士都悲观地认为：中国的银行技术上已经破产，中国银行业根本不可能打破巨额不良资产的魔咒。

根据中国银监会的统计，到 2003 年末，银行业主要金融机构的不良贷款余额仍然高达 2.44 万亿元，不良率为 17.80%，其中，四大国有银行的不良率是 20.36%，股份制银行的不良率是 7.92%。

但是民生银行通过改革打破了这一魔咒，用自身的行动证明：在中国，商业银行能够实现良好的资产质量。

民生银行董事长董文标曾这样评价改革和创新：我们的改革创新是基于中国国情和银行业实情的，不是不顾现实地照搬“国际最佳模式”，那样一定行不通。国际经验要充分借鉴，但一定要结合中国实际，结合中国银行业现实。所以民生银行的创新，从来就不是对某个模式的复制，一定是结合先进经验和自身特点进行的，这是保证改革创新能够成功的基础。

2002 年末，民生银行的不良贷款率就下降到 2.04%，此后一直保持在 1.5% 以下的水平，2011 年 9 月末的不良率是 0.62%，这是中国第一家银行率先在资产质量上达到了国际先进银行的水平。

当时有业内人士评价，民生银行在资产控制上的成功示范，对于中国银行业整体不良贷款率的下降起到了重要作用，在中国银行业的经营管理上具有划时代意义。

据民生银行人士介绍，民生银行最早通过管理体制创新来强化风险管理，杜绝了巨额不良贷款的产生。

2002 年，为全方位提高信贷审批的技术水平，抵制信贷审批过程中的行政干预，排除由于短期行为和利益驱动以及道德腐败引发的风险，民生银行在北京、上海、广州地区派出由总行直管的信贷评审专员办公室，派驻信贷审查专员，总行派驻信贷审查专员负责主持分行贷审会，分行行长退出审贷委员会，总行层面，总行行领导也退出审贷委员会，这极大的减弱了各级行领导对于贷款决策的行政干预，在中国银行业率先迈出了授信评审独立化、专业化的关键一步。

一家股份制银行的行长对时任民生银行行长的董文标说：“你把分行行长的信贷审批权收走了，分行行长能答应吗？”在民生银行内部，这一措施也引起了轩然大波，部分总行领导甚至都难以接受。

时间推进到 2003 年，在充分总结试行经验的基础上，民生银行总行正式向 9 家分行派驻了独立评审机构，进一步扩大了总行派驻独立评审机构的范围，并通过标准化的管理程序和授信政策传导机制提高了独立审查制度的透明度。未派驻机构的高风险业务一律上收总行；2004 年，民生银行进一步整合评审资源，适应了我国三大区域经济板块经济发展的需要，分别在北京、上海和深圳成立了华北、华东和华南三大区域授信评审中心，使授信评审工作形成整体优势，并更加贴近市场，提高效率。

2005 年，民生银行进一步优化了授信评审流程，加大了对区域评审中心的授权。减少审批环节，进一步提高了评审效率，通过实行区别区域、行业 and 产品的专家审批工作制度，发挥了专业评审技术优势并积累了专业评审经验。

除了独立授信评审之外，对于不良贷款的处置，民生银行也采用了集权化的处置方式，由总行资产管理部对于各分行出现的不良贷款进行集中的专业化处置，从而实现了回收的最大化。在防范操作风险方面，民生银行的会计处理集权和稽核体制的垂直化管理也有效地防范了操作风险。

事业部改革

在中国银行业，这是一个创举，引起了不小的震动。

改革从 2006 年初开始，短短的半年时间，完成了 22 家分行和直属支行的公司业务集中经营。除北京管理部和上海分行之外，民生银行所有的分支机构在进行市场细分、定位和规划的基础上，重组销售架构，完成公司业务集中经营，最终把 246 个支行的公司业务上收到分行的 176 个行业金融部，支行不再从事公司金融业务，初步形成了行业规划、市场定位、专业化团队、专业化营销和专业化评审。

这场改革在民生银行内部也引发了一场不小的“地震”，涉及到很多利益调整和冲突，改革的冲击是巨大的，阻力不小。为了确保改革顺利推进，董文标南下广州，在首家实行改革的分行——广州分行整整一个月，亲自坐镇督导改革。

看到公司业务集中经营带来专业化服务能力提升的成效之后，董文标又开始酝酿力度更大的改革——公司业务事业部制改革。

2007 年 7 月，民生银行正式决定全面启动公司业务事业部制改革，这无疑在中国银行业是“第一个吃螃蟹”之举。

董文标提出，先对公司业务主要产品线和行业线实施准事业部制度，迅速做大做强主要的利润增长点。2007 年 9 月，贸易金融部、金融市场部、投资银行部和工商企业金融部首批四家事业部挂牌成立；随后的 2008 年初，地产、能源、交通和冶金四家行业金融事业部挂牌成立。

如果说公司业务集中经营主要触动了支行的利益，分行在内部还可以进行利益协调的话，公司业务事业部改革则对分行的利益触动很大。四家行业金融事业部从分行划走了平均近 40% 的资产，把高风险的业务由支行-分行-总行“三级经营、三级管理”的体制，转变为事业部“一级经营、一级管理”的体制。这是一次重大的利益调整，难度可想而知。

从 2007 年下半年到 2008 年上半年，民生银行全力推进事业部改革之时，正是中国银行业日子最好的时候。在日子好过的时候推进重大改革，是董文标的深谋远虑。

“日子好的时候进行改革，即使出了一点问题也有能力和资源及时解决，等到日子不好的时候，改革的成效就显现出来了。”董文标说。

2008 年下半年，全球金融海啸突如其来，国内银行业面临着严峻挑战。“如果我们没有提前进行这种改革，不对这些高风险业务进行集中管理，还把这些风险分散在分行、支行和

客户经理手里，你们想想，在这场金融风暴中会有多大的隐患？”2008年下半年以来，董文标在民生银行内部讲话中多次谈到事业部改革的重大意义。

2009年，在继续确保良好资产质量的同时，各事业部专业化服务能力大大提升，使得贷款定价能力显著提高，2009年民生银行的净息差居全国性银行之首，事业部的贷款定价能力提升是关键因素。2010年，各事业部为客户提供综合服务的能力大大提升，在存贷款增速同比大幅下降的同时，中间业务发展迅速。2011年，民生银行各事业部成为民营企业战略和金融管家服务的主要推动力量。

民生银行公司业务事业部改革的另一个收获是，支行不再从事公司业务，专门办理零售业务，从而为民生银行大力发展零售业务腾出了渠道阵地。300多家支行网点成为零售业务的平台，这就为零售业务的大发展创造了条件。

调整与转型

2005年，正值中国银行业巨变的前夕。而在这一关键时点，中国银行业开放承诺的大限将至，外资银行将享受到国民待遇，与国内银行同台竞技。

与此同时，中国银行业改革也走进了一个爆发期，中行、建行、工行先后按照财务重组、引进境外战略投资者、公开上市的三步走的战略推动国有银行改革加速进行。股改之后，国有银行的不良贷款比率急剧下降、盈利水平大幅提升，再加上传统上的网点和规模优势，让股份制银行面临空前压力。

市场环境的变化迫使非国有银行必须放手一搏。在此期间，民生银行、招商银行、深发展银行也在向着“健康银行”的方向转变。从这一年起，调整和转型就成为董文标的常用词。董文标已经清晰地认识到，银行业未来的竞争将日趋严峻，调整和转型，苦练内功，将是民生银行未来生存和发展的必由之路。

在一次内部会议上，董文标表示：“自民生银行成立以来主要是以公司业务，尤其是大公司业务为发展重点，几乎所有资源都向大公司业务倾斜。从业务营销到风险管理、组织结构、考核激励等内部支持体系都建立在适应大客户服务的基础上，形成相对简单、粗放和规模扩张的发展模式。”

可以不夸张地说，这几年民生银行的公司业务在中国的市场上，运用传统的方式、方法已经走向了极致。但这种集中、单一的业务结构和业务发展模式，显然落后于正在变化中的国内金融市场。

“我们这种管理方式、销售体制，包括我们团队的思想观念有些滞后，跟国外一些先进的银行存在着较大的差距，这就是 2006 年中国入世五年后，银行业全面开放我们所面临的挑战。”董文标如是说。

董文标指出，如果认识不到位，等到四五年以后，民生银行的日子将会很难过。因此，正是在这种居安思危意识的指导下，民生银行的公司业务转型和调整的大幕徐徐拉开。

“基于上面的考虑，我们下决心转换增长方式，转变传统生产方式、方法，因为不转变就没有出路。未来我们一定要实行专业化管理、专业化销售，要从满足企业金融需求向创造企业金融需求转变，这是银行业将来要发生的一场巨大的革命，如果成功了，在市场上就有强大的生命力。”2006 年初，董文标明确表示。

始于 2006 年的民生银行结构调整和业务转型，是从中国银行业传统的粗放型、外延式的增长模式向集约型、内涵式的增长模式转变。转型的主要方式是全面推进流程银行建设和事业部制改革，这是对中国银行业传统经营方式的彻底变革。

长期以来，中国的商业银行一直按照“总-分-支”的块状体制来管理，分行和支行“麻雀虽小，五脏俱全”，分行和支行行长对于各业务条线都有决策权，这与国际银行业通行的以业务垂直管理为特征的事业部制架构有很大区别。

在块状管理体制下，一方面是管理和决策链条过长从而影响效率；另一方面是不能从全行的角度出发统一调动资源，资源配置不合理的问题十分突出。块状管理体制与事业部制相比，劣势十分明显。

由此，董文标认为，公司业务必须进行专业化经营才能提高对客户服务的水平，从而有效地控制风险、打造核心竞争力。

但是，事业部制能否在中国行得通？中国绝大多数银行界人士对此心存疑虑，他们认为事业部制不符合中国国情，特别是某些银行并不成功的事业部制改革试验，更增加了业界的顾虑。

2005 年下半年，民生银行开始酝酿公司业务组织架构的改革，最终决定实行公司业务的集中经营。在这场改革中，民生银行取消了在过去几年曾经创造极大效益的等级支行制度，把支行的公司业务全部上收到分行，支行只从事零售业务。

二次腾飞

在实施一系列手术之后，中国银行业的健康情况日趋好转。但是国有银行、股份制银行、城商行经营业务同质化的问题接踵而至。如何走差异化、特色化的发展道路，对于民生银行来说成为一个新的命题。

2008年6月，在成都分行视察的董文标，看到因为受到“5.12汶川大地震”的影响，支行网点冷冷清清，而荷花池市场红红火火，人流不绝，他敏锐地感觉到小商户、小业主，也就是小微企业中间一定有银行的商机。

在中国银行业，董文标率先看到小微金融服务的巨大前景，提出了民生银行全面进军小微金融服务蓝海的战略。如何找到正确的商业模式，使得小微企业贷款的人工成本能够大大降低、不良贷款率能够得到控制？这才是小微企业贷款业务的成功之道。

民生银行提出的策略是：实现零售业务批发做，大大降低人工成本；通过内外部资源整合，实现规模化、规范化、流程化和标准化的运作；依据“大数定律”和“收益覆盖风险”的原则确定风险和价格。

随后，董文标提出了“商户进支行、商户进柜台”的发展思路，把小微企业融资确定为大力发展零售资产业务的突破口。

经过半年多的市场调研和业务试点，2009年2月20日，民生银行的小微企业融资产品“商贷通”开始在上海推出，为贷款额500万元以下的小商户、小业主提供金融服务。并陆续在全国11家分行推出，随后在全国29家分行全部推出。“商贷通”业务发展迅速，贷款余额相继突破1000亿元和2000亿元大关。2011年以来，在持续的宏观调控和从紧的货币信贷政策下，民生银行积极推进战略转型，把新增信贷资源的54%投向了小微企业，使得民生银行的小微企业贷款“商贷通”余额，在6月末突破2000亿元的基础上，9月末达到2,141.96亿元，比上年末增加552.10亿元，增长34.73%，“商贷通”贷款占民生银行集团贷款和垫款总额的比重达到18.47%。按照民生银行的计划，到2012年末，小微企业贷款将占到贷款总额的25%以上。

2009年下半年，根据2006年以来战略调整 and 经营转型所取得的成效，民生银行董事会修订了五年发展纲要，提出了新的战略定位：做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行。

基于这样的战略思考与定位，民生银行确定了二次腾飞的目标：用三到五年的时间建设成为最具特色的银行和效益最好的银行。具体而言，最具特色的银行是指具有鲜明的业务特色、收入特色和客户特色，即传统商业银行业务与新兴投资银行业务并重，利息收入与非利

息收入并举，民营企业、小微企业、零售高端客户为主要客户的银行。效益最好的银行是指，资产回报率和资本回报率等关键业绩指标居国内商业银行前列。

2010 年是民生银行全面进入二次腾飞的第一年，民生银行继续不断优化客户结构和业务结构，顺利推进银行的战略转型，特色银行逐步成型，民营企业、小微企业和高端客户业务发展迅速，二次腾飞开局良好。进入 2011 年，民生银行的二次腾飞进展顺利，前三季度的净利润增长高居同业之首，净息差高居中国银行业之首，手续费及佣金净收入占比高居股份制银行之首。净息差代表了贷款定价能力，手续费及佣金净收入水平代表了中间业务收入创造能力，这是利率市场化时代全面到来之后商业银行的核心竞争能力。

按照民生银行的规划，到 2013 年末，在民生银行的贷款结构中，25% 以上是小微企业、15% 是中小企业、20% 是消费金融，只有 35—40% 是大企业客户。而大企业客户中，90% 都是民营企业客户。

届时，民生银行将会成为一家与国内其他全国性银行截然不同的、最具特色和效益最好的银行。因此，民生银行是中国银行业第一家打破同质化、走出特色银行和效益银行之路的银行，为中国银行业改变同质化、优化金融资源配置、应对利率市场化、走特色银行和效益银行之路提供了最佳示范。

2、民生银行 500 亿元助力茶产业升级

2011-11-29 《中国证券报》 张朝晖

29 日举办的“首届（厦门）茶业金融国际论坛”上，中国民生银行表示，将在几年内投入 500 亿元资金，全力支持茶企业做大做强。

在以“金融整合助推茶产业升级”为主题的“首届（厦门）茶业金融国际论坛”上，厦门市人民政府、中国民生银行、海峡两岸茶叶交流协会三方签订了共建合作备忘录，正式启动“厦门茶叶交易中心”筹备工作。

茶叶大国的茶产业亟待振兴

中国是茶叶的故乡，是世界茶叶生产、消费和出口的大国。截至 2010 年，我国茶树种植面积约占世界茶园面积的 50%，茶叶产量约占世界茶叶产量的 31%，均居世界第一位。

但与世界其他产茶区如印度、斯里兰卡等国相比，当前中国茶产业存在种植区分散、规模小、层次低等问题，中国最大的茶企还不如“立顿”茶产值的十分之一。目前，国内茶叶经营企业的绝大多数为中小和小微企业，缺乏抵押物，融资渠道普遍较少，经常需要向民间寻求高利贷来解决融资问题，成本压力较大。

近年来，茶产业发展日益受到政府高度重视。国家农业部 2009 年制定下发了《全国茶叶重点区域发展规划（2009-2015 年）》，2011 年又将茶产业纳入农业行业发展“十二五”规划，各主要产茶区政府也正在抓紧制定或修订区域茶产业发展政策，茶产业已成为提振现代农业，发展农村经济，促进农民增收的重要产业。

茶产业的现状和前景受到民生银行的高度关注，民生银行副行长邵平指出：“中国茶产业是一个以民营经济、中小企业和微型企业为主的产业，茶产业发展的政策支持、典型的民生产业、茶业产业链长发展前景十分广阔等特征完全符合民生银行的战略定位，符合民生银行“特色银行、效益银行”的发展目标。在这个大背景下，茶产业开发被列为民生银行的重点项目之一，董文标董事长、梁玉堂副行长、邵平副行长先后到厦门等地考察调研，与茶叶研究学者、茶企、协会举行多次座谈，确立了“专家牵头，银行主办，协会参与”的模式，联手开启“复兴中华茶文化，振兴中国茶产业”的新征程，推动了此次茶叶金融国际论坛的举办。

民生 500 亿元升级茶产业

此次论坛上，民生银行宣布，未来几年将投入 500 亿元资金，支持茶产业升级。

民生银行副行长邵平在论坛上指出，中国茶产业当前存在标准亟待梳理规范、产业亟待整合升级、企业亟待做大做强等问题，民生银行将通过金融服务来协助茶企业解决这些问题。民生银行厦门分行行长徐智艺代表民生银行发布了论坛宣言，承诺 8 项措施支持茶产业：一是确定茶产业为民生银行服务的战略性行业，整合内外资源，全力支持茶产业快速发展；二是设置专门机构，组建专业团队，制定专项政策，几年内投入 500 亿元资金，全力支持茶企业做大做强；三是创新特色银行产品，为客户提供授信、结算、理财、投行等综合服务方案；四是整合各类金融资源，为客户提供证券、基金、信托、保险、租赁等多层次、全方位的金融服务；五是积极参与厦门茶叶交易中心建设，充分发挥金融在促进茶产业升级中的重要作用；六是深化国际交流，引进国际茶业先进理念、技术和商业模式，提升中国茶企竞争力；

七是创立茶企俱乐部，为会员提供“金融管家”服务，扶持重点企业树立品牌，助推优质企业股改上市；八是支持学术研究，加快科技转化，提供增值服务。

根据规划，在现有的茶产业开发专业的市场团队、风险管理团队及售后团队的基础上，民生银行第一阶段将组建一支 200 人的销售、评审、售后服务、专家顾问专业开发团队，并进一步扩充茶业金融专营机构，派专业团队深入福建省产茶区驻点，从种植、加工、批发、销售、科研、配套、应用等各个环节提供融资、结算、财富管理、金融顾问、上市直通车、企业发债、产业基金、私人银行等一揽子综合金融服务。通过推出信用方式结算贷、互助联保基金业务、政企合作成立茶业专业担保公司等特色方案，解决茶企融资难问题，提供全面的小微综合金融服务。

筹备“厦门茶叶交易中心”

为了充分利用厦门作为全国茶产业要素市场集散中心及海峡西岸经济区的地位和优势，有效发挥金融在促进茶产业升级和茶文化传播中的重要作用，推进“两岸金融中心”建设，厦门市人民政府、中国民生银行、海峡两岸茶叶交流协会三方在此次论坛上签订了共建合作备忘录，正式启动“厦门茶叶交易中心”筹备工作。

根据该备忘录，三方达成如下合作意向：一是根据国家有关法律法规和文件的规定，签约各方利用各自优势，携手共建厦门茶叶交易中心；二是在国家有关部委和厦门市政府的指导下，厦门茶叶交易中心建设将本着循序渐进的思路，从完善现货市场入手，搭建有序交易平台，探索金融与茶产业的有效对接机制，为茶企业提供金融、信息、市场、价格、集散、仓储、物流、贸易及加工等综合性服务；三是签约方根据各自职能定位，引导、组织和支持茶企参与厦门茶叶交易中心建设。

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