



投资者

(2017年第三期 总第189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：86-10-58560975

传真：86-10-58560720

网址：<http://www.cmbc.com.cn>

电邮：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
④ 我行董事会资本管理专家小组 2017 年第一次会议成功召开	2
④ 行长郑万春、副行长石杰出席我行三地单证中心揭牌仪式	2
④ 行长郑万春带队走访亚洲基础设施投资银行.....	3
④ 中国共产党中国民生银行股份有限公司机关第一次代表大会胜利召开	3
二、民生新闻.....	4
④ 民生银行副行长李彬：加速大资管业务转型.....	4
④ 中国民生银行首席研究员温彬:完善监管促进资管业务健康发展	6
④ 转型提升 民生银行着力构建网络金融生态圈.....	8

一、经营动态

④ 我行董事会资本管理专家小组 2017 年第一次会议成功召开

3月8日下午，董事会资本管理专家小组2017年第一次会议顺利召开。会议由董事长、资本管理专家小组组长洪崎主持，行长郑万春，副董事长卢志强、刘永好、梁玉堂，以及董事会和经营层其他资本管理专家小组成员出席了本次会议。

资本管理专家小组是董事会加强资本管理、完善专业治理的议事机制安排，也是董事会与经营层就资本管理重大事项进行沟通协调的重要平台。与会成员讨论了我行2017年资本战略、围绕我行资本管理重大事项建言献策，在资本高效使用、资本充足率合理区间、中长期发展与资本补充规划等方面提出了重要的意见和建议。

会议对我行2017年资本战略达成共识，为董事会相关决策提供了专家意见和决策依据，充分展现了董事会在重大专业决策事项上的科学化、规范化的治理特色。

④ 行长郑万春、副行长石杰出席我行三地单证中心揭牌仪式

3月28日上午，民生银行单证中心揭牌仪式在我行天安国汇大厦一层第三会议室隆重举行。行长郑万春出席会议并发表讲话，中国国际商会副会长陈洲应邀到会并致辞。国际商会总部银行委员会主席丹尼尔·沙曼先生专程发来贺信，对民生银行单证中心的成立和正式运行表示祝贺。揭牌仪式上，副行长石杰代表我行与国际知名的BOLERO公司签订了电子交单业务合作协议，开启了民生银行电子交单业务新篇章。

国际业务单证集中操作起源于欧美，本世纪以来在国内银行中逐渐流行。我行于2016年6月份正式启动单证中心的筹备工作，仅用了半年的时间就完成了单证中心从筹备到正式运行的全过程。单证中心落户北京、上海、广州三地，集中上收了全行一级分行下辖包括二级分行在内的109家分支机构的单证业务，集中处理的业务品种包括进口结算、出口结算、信用证、保函、托收、跨境汇款等全方位的国际结算与贸易融资业务。其上收速度之快、覆盖范围之广、集中产品之多位居国内同业银行单证中心前列。

单证中心将为客户提供高效专业的单证服务，以组建业内一流的单证中心为目标，致力于打造“民生单证，惟精惟一”的品牌形象。围绕这个目标，单证中心培养了一支专业化程度很高的单证技术团队，受到了国际商会的高度认可，部分业务骨干被中国国际商会聘请加入其信用证和保函专家队伍。

单证中心将不断创新，在区块链和电子交单等前沿领域深入探索，力求为客户提供更高科技含量的单证服务。

行长郑万春带队走访亚洲基础设施投资银行

3月10日，行长郑万春带队走访亚洲基础设施投资银行（以下简称亚投行），与亚投行行长金立群座谈。投资银行部总经理杨毓，集团金融事业部总经理韩峰、副总经理任劲峰等陪同走访。

座谈中，郑行长介绍了民生银行发展历程以及经营管理情况，阐述了民生银行在公司治理、考核激励、企业文化、改革创新以及人才队伍方面的独特优势，希望在“一带一路”战略指引下，与亚投行在跨境业务、基础设施投资、海外并购、海外发债以及中资企业特别是民营企业走出去等领域开展深入合作。金行长对郑行长一行来访表示热烈欢迎，并介绍了亚投行情况。他充分认可郑行长提出的合作建议，并介绍了亚投行正在推进的民营企业伙伴计划，希望与民生银行合作，助力民营企业、民营资本在亚洲基础设施建设等领域发挥更加积极的作用。

中国共产党中国民生银行股份有限公司机关第一次代表大会胜利召开

中国共产党中国民生银行股份有限公司机关第一次代表大会于2017年2月28日上午在京召开。来自总行机关的207位党员代表出席大会，参会人数符合规定要求。党委书记、行长郑万春同志出席大会并作重要讲话。大会由党委副书记、监事会主席张俊潼同志主持，行领导作为所在支部代表参加会议。

大会以无记名投票方式，采用直接差额选举办法，选举张俊潼、宋晓红、刘娅玲、刘超、李绍华、李健、侯勇七名同志为第一届委员会委员。选举产生马丽、王弦洲、龙升玉、吕波、李兴迅五名同志为出席中国民生银行系统党代表会议选举代表。

党委书记、行长郑万春同志代表总行党委，对新一届机关党委的产生表示祝贺，对机关党委过去的工作给予了充分肯定。随后，郑书记作了题为《发挥表率作用，服务中心工作，努力开创机关党建工作新局面》的重要讲话。在讲话中，郑书记对下一步机关党建工作提出四点要求：一是要着力增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，贯彻中央从严治党新要求，努力实现机关党建工作新跨越。二是要聚焦服务中心工作，助力民生转型发展新增长。要在统一思想、凝聚共识上下功夫，在破解难题、推动发展上动脑筋，在锻炼队伍、营造氛围上想办法。三是要在全行、金融行业树立特色，必须继承传统、发扬优势、精准定位、综合发力。要在政治上特别强调全局观念，在业务上注重提高服务水平，在能力上不断增强学习意识，在改革上始终保持创新思维。四是落实党建主体责任，形成齐抓共管的工作机制，为机关党建工作科学发展奠定坚实基础，开创机关党建工作新局面。具体要把握机关党建“走在前、作表率”的总体要求，把握机关党的建设“服务中心、建设队伍”的职责定位，把握“弘扬主旋律、传播正能量”的导向，把握机关党的作风建设这个重点、把握机关党的基层组织建设这个基础

工程，把握“战斗堡垒和先锋模范”的引领和示范作用。最后，郑书记勉励新一届机关党委不仅要有永做“民生党建排头兵”的自信和担当，更要有勇气成为银监会系统乃至整个金融领域和非公企业领域党建的一面旗帜。

大会听取了张俊潼同志所作的《中国民生银行股份有限公司机关党委工作报告》。报告认为，民生银行新一届总行党委班子成立以来，把党的建设摆在更加突出的位置。在总行党委的高度重视和直接领导下，机关党委以习近平总书记系列讲话精神为指导，认真贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中、六中全会精神，深入贯彻落实总行党委决策部署，以“服务中心、建设队伍、改进作风、促进发展”为主线，全面加强机关党的建设，切实发挥机关党员的示范引领作用，充分发挥党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，为民生银行健康可持续发展，建设“百年老店”提供组织思想保障，在凝聚人心、促进和谐，营造快乐、进取、奉献的机关工作氛围方面做出了贡献，获得了总行党委的肯定。

大会在雄壮的国际歌中胜利闭幕。本次大会是我行历史上第一次机关党代表大会。大会组织周密，规范严谨，隆重庄严，既是近两年来总行机关党委不断加强党建工作的重要成果，更是进一步加强机关党建工作的重大举措，必将为我行机关党建工作开创出崭新的发展局面。

二、民生新闻

民生银行副行长李彬：加速大资管业务转型

文章来源：搜狐 更新时间： 2017-03-09

2017年3月9日，第97场银行业例行新闻发布会在京召开。中国民生银行副行长李彬以“加速大资管业务转型，助推实体经济发展”为主题，介绍了该行着力从五个方面加速推进资管业务转型，持续提升资管核心竞争力，为中国实体经济发展贡献更大力量。一同参加本次发布会的还有民生银行资产管理部总经理何力、资产管理部总经理助理郑智军等。

开辟差异化转型新路

近几年来，随着利率市场化改革、汇率形成机制改革、人民币国际化以及互联网金融兴起，商业银行迈入了全资产经营的“大资管”时代。为了应对经济金融环境的深刻变化，商业银行资管业务须着眼长远，积极谋求转型，回归资产管理本质。

中国民生银行副行长李彬在发布会上表示，该行紧跟市场环境和客户需求的变化，高度重视资管业务转型发展，将资管业务作为未来转型的重点战略业务之一，该行在“凤凰计划”改革中将资管定位为全行“大资管”产品平台，致力于打造全能型“非凡资产管理”品牌。未来民生银行着力从管理、盈利模式、投资、

产品与渠道及技术等五个方面加速资管业务转型，开辟专业化、差异化的资管发展之路，在持续助推实体经济发展的同时，打造民生银行理财金字招牌。

创新支持实体经济发展

10 多年来，国内银行资管业务实现了飞速发展，不仅帮助广大投资者实现了财富保值增值，而且为银行服务实体企业构建了投融资平台，促进了传统银行盈利模式转型提升。

据介绍，民生银行资管业务起步于 2002 年，是国内率先开展理财业务的商业银行之一。经过 15 年的开拓创新、专业发展，到 2016 年末民生银行理财余额突破 1.4 万亿元。近三年来，民生银行理财规模增长超过 1 万亿元，年复合增长率达到 70%，客户收益水平连续多年位居同业前列。

民生银行还积极响应“去通道化”有关政策，大力降低企业融资成本。自 2013 年作为首批试点机构以来，民生银行理财直接融资工具的发行规模、发行笔数始终位居同业第一，累计为 100 余家实体企业发行了超过 500 亿元的产品。紧密服务供给侧改革，支持实体经济发展，通过去通道化，实实在在降低企业融资成本。

专业化提升主动管理能力

据李彬介绍，民生银行构建了适合理财业务的大类资产配置体系，通过风险预算的模式进行资产配置。民生银行还建立了重视择时、注重过程控制的投研体系，提前锁定收益、规避风险，从而降低整体投资风险。

比如，2015 年 6-7 月股票市场剧烈震荡，在上证指数跌幅超过 47% 的情况下，民生银行权益类委托投资仍取得超过 4% 的年化投资回报，量化委托投资取得 16% 的年化收益，分级 A 委托投资实现了年化 33% 的回报。

民生银行着力打造“非凡资产管理”品牌，先后推出八大系列拳头产品，多渠道、全方位覆盖各类客户，努力满足普通个人客户、高净值客户、私人银行客户，以及企业客户、同业客户的多样化投资需求。近三年，民生银行理财产品年均发行规模超过 4 万亿元，年均发行超过 4000 款，服务个人客户逾 170 万户，机构客户超过 5000 户，三年累计为投资者实现收益超过 1000 亿元。

资产配置多元化发展

当前，中国企业“走出去”加速，人民币国际化战略和企业产业转型为跨境资管业务提供了新机遇。民生银行主动出击，积极配置海外资产，通过配置离岸人民币大额存单、中资美元债、港股定增等，开展多元化投资，持续提高资产收益。

尤其在国家“一带一路”战略背景下，民生银行抓住战略机遇，加快海外资产配置步伐，积极融入国际金融体系，主动服务全球客户。同时，引入权益、量化、分级 A 等创新工具投资，准确把握主要市场机会，实现了资产多元化发展。

构筑风险管理“三道防线”

与传统的信贷业务不同，资管业务具有独特的风险特征及管理模式。民生银行始终把风险防控放在第一位，着力构建风险管理“三道防线”，建立了涵盖资管业务条线的全面风险管理体系。

第一道防线——风险管理内生机制。民生银行建立委员会决策机制，形成内部制衡、外部制约的风险管理格局；建立两头收紧的闭环式风险管理，前有项目发行风险审查，后有资产投后监控，及时控制、揭示、处置风险。

第二道防线——专业风险管理能力。民生银行将风险管理部门划分为公司、零售、金融市场三大风险管理领域，建立专业的金融市场风险管理部门和团队，逐步形成反映迅速、管理专业、风控有效的风险管理能力。

第三道防线——建立定期监督机制。民生银行发挥内部独立审计的稽核功能，定期对资管重点业务及管理流程进行检查、督导和优化，确保了全行资产管理业务长期稳健发展。

中国民生银行首席研究员温彬:完善监管促进资管业务健康发展

文章来源：新浪上海 更新时间：2017-03-10

近年来，随着我国金融市场不断深化和金融创新加快，资产管理行业发展迅速，银行、证券、基金、保险、信托、期货、私募、互联网金融企业等纷纷开展资管业务，在满足投融资需求、提高资源配置效率、支持经济和产业转型升级方面发挥了积极作用。但也存在一些机构违规经营、监管套利、资金空转等问题，亟需加强监管、规范发展。

1、资管业务的意义与作用

据统计，截止2016年6月末，我国金融业资产管理规模近90万亿元，其中：银行理财26.3万亿元、基金专户16.5万亿元、信托计划15.3万亿元、券商资管计划14.8万亿元、公募基金8.4万亿元、私募基金5.6万亿元、保险资管2万亿元。由于部分资管产品互相借用“通道”，产品互相嵌套、交叉持有等，如果剔除重复计算因素，我国资管业务规模约为60万亿元左右。可以说，资管业务在经济金融中发挥着日益重要的作用。

一是有利于更好地服务实体经济。资管业务是有别于银行间接融资和资本市场直接融资的第三种方式，并具有直接融资的特征。它以灵活、便捷、高效获得融资者的青睐，有着巨大的发展潜力和空间。近年来，资管业务在破解“融资难、融资贵”方面发挥了独特作用，有力地支持了实体经济发展。

二是有利于优化居民资产配置。当前，我国居民的资产配置结构不合理，有研究表明，居民在房地产和存款的配置比例分别高达51%和36%，而股票、债券、保险等金融资产的配置比例仅为13%。随着居民收入提高和资产配置多元化需求上升，资管产品可以较好地满足高净值客户群体的投资需求。

三是有利于金融深化和创新。在大资管背景下，各类资管业务的发展打通了信贷、股票、债券、票据等不同金融市场之间的联系，推动了混业经营和金融深化。同时，资管业务竞争促进了产品创新，提高了金融体系效率，有利于更好地发挥金融在资源配置中的作用。

2、资管业务的风险与问题

在资管业务快速发展的过程中，因监管标准不统一导致监管套利、部分机构片面追求利润而承担过大风险等问题日益突出，主要表现在以下方面：

一是，信用风险范围扩大。部分受宏观调控限制的行业通过资管产品进行融资，资管机构则事实上承担了理财产品的刚性兑付，不仅背离了资管业务的本质，而且增加了金融机构自身的风险。

二是，流动性风险上升。为了提高产品收益率，无论是直投还是委外等方式，利用“拆短投长”加大期限错配程度，一旦货币政策出现调整，货币市场短期利率快速上升，不仅影响资管产品收益，而且会因流动性出现兑付危机。

三是，杠杆率上升较快。监管部门对所辖机构资管业务的杠杆率有不同要求，在实际运行中，一些机构利用中间层、嵌套等方法变相扩大资管产品杠杆，加剧了风险程度。

此外，资管领域业务交叉、不透明容易形成风险积聚，引发系统性金融风险，需要重点关注和警惕。

3、建立和完善资管业务的统一监管

近日，有媒体报道，央行牵头拟出台《规范金融机构资管业务指导意见》，将对“资管”的内涵与外延，投资领域、产品规模集中度、资本约束与风险准备金计提、杠杆率等方面进行了详细规定，同时要求各金融机构禁止资金池操作、消除多重嵌套、限制通道业务、打破刚性兑付、建立综合统计制度等。新规进一步完善了监管规则，明确同类业务适用同样的监管标准，防止监管套利，避免了风险交叉传染。

对监管部门而言，统一资管业务监管标准有利于掌握资管机构的真实风险组合和资产配置情况；提升监管政策的执行力和监管效率，防止监管套利；加强宏观审慎管理，引导资金脱虚向实，防范系统性金融风险。

对资管机构而言，促其回归“受人之托、代人理财”的本源业务，转变盈利模式，降低对“通道”的依赖，提升主动投资管理能力，防止资金空转，切实发挥好服务实体经济的作用，在金融体系中起到不可替代的作用。

对于银行来说，新规限杠杆、限通道、限非标、限池子、限刚兑等措施短期内会对包括银行理财在内的资管业务规模扩张带来一定影响，但同时也放开了银行理财资金直接投资股票的限制，拓宽了投资范围，打开了新的业务增长空间。

总之，随着监管的不断完善，资管业务发展潜力巨大，在服务实体经济方面发挥着越来越重要的作用。

转型提升 民生银行着力构建网络金融生态圈

文章来源：每日经济新闻 更新时间：2017-03-28

中国互联网络信息中心日前发布报告显示，截至去年末我国网民规模达 7.31 亿，其中通过互联网发生金融行为的人数已超过 4 亿，互联网金融呈现加速发展之势，正逐步进入千家万户。

“移动互联网推动了消费模式共享化、设备智能化和场景多元化。”有关专家认为，随着信息技术蓬勃发展、利率市场化加快推进、网络消费理念迅速普及，异军突起的互联网金融既对传统商业银行形成巨大冲击，也是各行助推转型升级、实现弯道超车的重要途径。

自 2001 年推出网上银行以来，民生银行（600016）已探索创新、持续深耕网络金融 16 年，目前已构建起多样化的网络金融平台体系，各项经营业绩指标实现跨越式增长，在行业中具有显著的品牌影响力。当前，民生银行网络金融业务不断创新业务模式与产品设计，不断提升服务质量水平，致力为客户提供功能强大、特色鲜明、安全便捷、费用优惠的全天候网络金融服务。

“网络金融将向更深、更广的领域不断推进，渗透到金融服务、日常生活、社会生活的方方面面。”民生银行网络金融部有关负责人表示，该行将加快从传统的产品思维向金融生态思维转变，从敏捷创新和精益创新、高端互联网人才引进、互联网金融风险管理体系打造等方面入手，加快理念、模式、生态创新，着力构建具有时代影响力、变革力的网络金融生态圈。

1、引领直销银行创新风向标

互联网金融产品更新迭代快、市场竞争激烈，处在“先发夺人”与“不进则退”的市场环境中。民生银行始终把客户需求放在第一位，紧跟最新互联网技术与金融模式创新，重点打造新产品、提供好体验，一直走在同业前列。

2014 年 2 月 28 日，民生银行在国内首家推出直销银行，目前民生直销银行客户数已突破 600 万，金融资产超 700 亿元，余额理财“如意宝”总申购量超 1.5 万亿元，累计为客户回馈收益超 25 亿元，且每天的开户量及产品销售仍在持续快速增长。

作为首批实践者，民生直销银行秉承“简单的银行”的理念，从互联网客户需求出发，充分利用新技术打造符合客户使用习惯的网站、手机 APP、微信银行，创新推出了如意宝、定活宝、银行理财、基金通、民生金、好房贷、随心存、利多多、轻松汇、生活服务等 11 大类的产品体系。这些产品具有简单易操作、低门槛、低风险、高收益等特点，适合海量互联网客户纯线上操作，初步形成集“存、贷、投、汇、支付缴费”于一体的金融服务体系。

继民生银行之后，越来越多的银行也陆续推出直销银行业务，目前已近 70 家。市场竞争不断加剧、产品模式同质化的情况下，民生直销银行的异军突起绝非偶然。除了先发优势外，“创新”成为民生直销银行不断突破的关键词。

民生直销银行首创的电子账户体系，开辟了传统银行拓展客户的新渠道，创新了银行经营的新模式。在央行账户新规正式实施后，民生直销银行即首批上线了支付缴费功能，拓展了直销银行的发展空间。

为了满足互联网客户的多元化、个性化金融服务需求，民生直销银行不断创新产品。以余额理财“如意宝”为例，不仅在功能性、安全性、便利性方面具有突出优势，同时，投资起点低，1分钱即可起投；使用便捷，随用随取；天天收益，日日复利；使用场景丰富，可直接用于在直销银行申购定活宝、基金通、民生金等产品以及电子账户的缴费支付。再比如，定期产品“定活宝”，创造性地在定期产品中嵌入了质押贷款功能，解决了定期产品的流动性问题，实现随借随还。

民生直销银行的贵金属交易“民生金”，将黄金投资门槛降至0.01克，可根据黄金价格波动低买高卖，也可设置价格提醒和委托交易，赚取差价或预约提取现货；基金销售平台“基金通”也实现全品供应，客户可在线一站式完成基金交易，且基金申购费用1折起，不断降低客户的投资门槛；“好房贷”为个人客户提供一手住房按揭贷款服务，在线申请，灵活还款；“生活服务”则提供用电子账户进行日常生活水电燃煤、签证办理、挂号、商城消费等一站式生活服务的支付缴费功能等。

民生直销银行有关负责人认为，该行领先同业的经验主要包括这几方面：占据先发优势，在国内首家上线，起步早、发展快；创新势头猛，不断推出新产品、优化升级既有产品、根据监管政策调整第一时间推出新功能等；站在更高视角、更长远的生态思维来打造直销银行，实现在渠道、产品、流程、组织等全方位的适配策略；坚持“简单的银行”理念，践行普惠金融，以客户需求为出发点，服务海量互联网用户等。

2、手机银行打造便民惠民金融生活圈

截至目前，民生银行手机银行客户数已超2500万户，客户交易活跃，户均交易笔数和金额均稳居商业银行前列，成为不少客户应用移动金融生活平台的首选。

在移动金融时代，手机银行成为银行业必争的流量入口。此前，包括民生银行、中信银行（601998）、招商银行（600036）等12家全国性股份制商业银行联合发起成立“商业银行网络金融联盟”，实现手机银行、个人网银等电子渠道跨行转账免收客户手续费，积极践行普惠金融。事实上，在业内向来以大胆创新著称的民生银行，早在2012年推出手机银行时，就在业内率先明确坚持转账汇款全免费政策，受到客户好评，也为民生手机银行拓展客户打下牢固基础。

民生银行手机银行围绕客户痛点，打出惠民、便民牌，着力为客户量身打造更便捷、场景化、智能化的移动金融生活平台。其中，“手机银行”频道拥有转账汇款、账户管理、投资理财、信用卡、贷款、直销银行等丰富的金融服务；“生活圈”频道拥有话费充值、生活缴费、飞机票火车票景点门票购买、游戏点卡、在线购物、交通罚款、用车服务、油卡充值等丰富的生活服务；“发现”频道根

据客户使用偏好，推荐常用的业务功能、定制化的理财产品及专属权益；可以方便的管理金融资产、银行账户、积分，获得最新的银行服务及产品信息，更可参与民生银行开展的各项优惠活动。

民生手机银行还不断尝试新技术，将应用二维码、声波、蓝牙、虹膜、人脸识别等最新技术，持续提升客户体验，强化安全保障，丰富 o2o 应用场景，加速抢占市场和拓展客户，确保手机银行、移动支付等金融服务继续保持同业领先地位。凭借优惠便民的金融生活服务，民生手机银行在多项第三方机构测评中脱颖而出，荣获了“年度最佳手机银行奖”、“手机银行消费者满意度奖”等称号。

3、布局移动支付 打造场景化金融

民生银行作为互联网金融的积极开拓者，在移动支付领域起步早、创新快，打造了全场景、全渠道、全账户的支付产品体系的“民生付”品牌，走在行业创新前列。

据了解，民生银行是在国内率先试水指纹支付的商业银行，并携手中国银联以及苹果、三星、华为、小米等手机巨头推出云闪付、Apple Pay、Samsung Pay、Huawei Pay、Mi pay 等闪付业务；在业内首批上线银联标准的二维码支付产品“民生付扫码”，支持多银行间 APP 互扫，个人收付款实时到账且无任何手续费；积极探索新兴支付，联合人工智能公司出门问问，首家推出支持安卓系统智能手表的闪付产品……构建起“闪付+扫码”的移动支付产品体系。

2016 年 9 月，民生银行在业内首家推出虹膜支付，将虹膜识别技术应用于移动支付领域，可用于手机银行话费充值、便民缴费、商城支付等全部支付场景，创造性地开启了移动支付的又一个新时代。

兼具安全性与便捷性、融入场景化的应用服务、产品体系多元丰富、打通账户层级，是未来移动支付业务市场竞争的制胜关键。民生银行正是基于这样的战略考虑，不断优化升级其移动支付产品。比如，二维码支付产品“民生付扫码”在个人收付款功能之外，即将推出个人向商户付款功能，并支持小额免密功能，以增强操作的便捷性，将持续丰富应用场景，提供线上跨屏支付及 ATM 二维码跨行取现等服务。

此外，作为国内首家推出直销银行、首创电子账户的商业银行，民生银行在开拓移动支付更大发展空间方面占据了先发优势。目前，民生银行“民生付”正积极探索基于电子账户、智能穿戴设备及其他延展移动介质的条码支付、近场支付、小额免密快捷支付等功能，加快打造“电子账户体系”+“移动支付产品”+“小额免密服务”的独特市场竞争模式，为用户提供更便捷、更安全、更通用的移动支付服务。

4、加强风险防控 确保资金安全

网络金融安全关系到客户的切身利益。民生银行一直将此作为业务发展关键一环予以高度重视，通过不断采用新技术手段、提升客户安全意识和操作技能等措施，从银行、客户、网络环境多层面防范网络金融风险。

比如，对网银、手机银行、直销银行动账类交易进行梳理，重点排查投资理财产品签约、资金进出安全认证等环节的风险点。根据银监会《关于召开网络安全风险会商处置会议的通知》和《关于防范网银诈骗加强安全技术防范措施的通知》以及央行《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》要求，结合民生银行网络金融实际情况，制定《网络银行风险防控优化方案》，正采取得力措施予以落实：加强客户身份识别，尽快实现客户身份与硬件设备特征绑定；着力提高投资理财产品签约安全认证级别；优化升级账户信息即时通服务，客户可在民生微信银行开通“微信账户信息即时通”，或在手机银行开通手机银行信息提醒；向客户手机发送短信验证码时，进行风险提示并告知收款人交易信息等。

民生银行在手机银行端，构筑严密防护网。力推安全账户，构筑“账户安全锁”、“高危交易防护”、“账户安全险”三位一体的“5+1+1”的安全保护机制，客户可主动参与建模，根据个人交易习惯进行私人定制保护账户安全。通过密码长度和复杂度验证、操作超时保护、服务器端认证、安全退出、全程采用端对端加密数据传送方式，以及专用密码键盘、对客户每一笔资金交易启动双因素校验、设置输入密码最大错误次数限制等多种手段，筑牢保护网络金融客户信息和资金的铜墙铁壁。

在支付业务领域，民生手机银行近场支付推出了云闪付 HCE、Apple Pay、Samsung Pay、Huawei Pay、小米支付等产品，采用先进的芯片加密技术，并支持非接触的闪付交易方式，能够减少银行卡被复制等金融欺诈事件发生；应用Token等多种尖端技术打造移动支付安全防卫系统；对不同产品设置不同的支付限额。扫码支付产品“民生付扫码”，基于民生银行客户端、通过扫描二维码实现快速支付，条码采用银联规范生成，采用Token技术，本身不包含账户敏感信息，提供银行级安全保障。民生银行还在业内首家推出虹膜支付，将虹膜识别技术应用用于移动支付领域。虹膜识别技术通过对比虹膜纹理特征之间的相似性，可有效确定人们的身份，是目前世界上更精准、更安全的生物识别技术之一，向安全性更高的支付方式做出有效尝试。

此外，针对借记卡用户，民生银行在业内首家推出了网络金融风险交易实时监控系统。实时筛选可疑交易，对低风险交易予以放行，对中、高风险启动事中控制机制，通过追加短信或电话的方式向客户进行确认，对确认为风险的交易实施阻断，实现对欺诈行为的全面预防管控。

同时，安全教育常抓不懈。通过建设网络金融体验区、组织开展网络金融安全宣传活动、利用各平台进行安全提示等措施，培养客户操作技能，帮助客户提高安全意识。

5、便民惠民 让利客户

长期以来，民生银行在网路金融产品和服务收费上，都是采取差异化定价方式，手续费优惠力度领先同业。比如，自2011年6月起，民生银行依托央行网上支付跨行清算系统和第三方代收付平台，推出跨行通产品，为客户提供7×24

小时不间断、免费的跨行账户查询和资金归集服务。2012年7月11日，民生银行又正式推出手机银行，一直实施签约开通和转账汇款全免费。2014年上线的直销银行，无论是电子账户入金还是出金，民生银行都免收手续费，基金销售平台“基金通”申购费低至1折。

此外，民生银行还加大营销费用投入，组织开展直销银行“你体验、我送金”，手机银行“天天有奖”、“周周名品惠”、话费充值送优惠券，微信银行推荐有礼等系列客户回馈活动，并通过积分换话费、话费充值，火车票、飞机票和景点门票购买，油卡充值、违章罚款、医疗挂号等丰富的便民服务，引导鼓励客户积极使用便捷、实惠的网络金融服务。

多年来，民生网络金融始终坚持创新发展，凭借独特的产品服务、牢靠的安全保障以及多项服务免费等优势，赢得了广大客户的认可和信赖，开户和交易活跃。民生网络金融不断创新金融服务产品，已成为广大客户自助办理金融业务的主渠道。

6、构建多样化网络金融平台体系

网络金融的发展，不仅带来更多便捷、实惠、低门槛的创新产品外，而且将互联网平等、公开、共享、大数据等创新思维模式融入传统金融形态，构建了全新金融生态。民生银行网络金融在不断进行产品创新的同时，更着眼平台创新，着力构建全链条、全平台、可应用于更多场景的金融生态圈。

为进一步满足不同客户的多元化、差异化的金融服务需求，丰富服务渠道，提高服务水平，民生银行在网络金融领域目前推出了直销银行、手机银行、移动支付、网络支付、个人网银、微信银行六大业务板块，成为银行业网络金融平台体系较为齐全的商业银行之一。

其中，直销银行作为一种新型的互联网银行运作模式，打破了传统银行物理网点和时间限制，客户主要通过网络、电话等远程渠道获取银行产品和服务，因没有网点经营费用和管理费用，直销银行可以为客户提供更有竞争力的存贷款价格及更低的手续费率。目前，民生直销银行客户数已突破600万，金融资产超700亿元，发展态势良好，走在行业前列；手机银行持续开展产品创新，致力打造综合金融生活门户，目前手机银行客户总数超2500万且客户交易活跃度一直居银行业前列；个人网银经过10多年的专业经营，已发展成为覆盖各层级客户、支持存、贷、汇、资管、理财、融资等各类交易的网络金融服务平台，个人网上银行交易替代率达99.28%；“网络支付+移动支付”两大业务体系，持续开展平台建设和产品创新，不断丰富支付手段和应用场景；微信银行已发展成为移动金融、新媒体营销、服务客户的重要渠道之一，微信服务号矩阵用户数超1700万户，居同业前列。

7、打造金融生活综合服务平台

有关专家认为，未来的金融服务将向不断融合、深化方向发展。为此，民生银行网络金融将侧重点着力于构建新型的金融生态圈。借助互联网技术手段和先

进理念，实现对市场、用户、产品、价值链的逐步重构，不断提升市场竞争力，推动民生网络金融迈上发展新台阶。

一是打造“三好”直销银行。直销银行将坚持“简单的银行”理念，持续提升客户体验，充分发挥直销银行先发优势，全面提升服务品质，构建“平台好、产品好、体验好”的“三好”银行，将民生直销银行打造为更便捷、实惠、智能的金融生活综合服务平台。

二是推出更多手机银行特色服务。重点针对个人、小微、信用卡客户，在手机银行领域推出多种多样的特色应用和便民惠民服务，将其建设成客户首选的移动金融和随身生活门户。

三是大力布局移动支付。着力深化与通讯运营商、手机制造商以及可穿戴设备硬件厂商等公司合作，充分利用移动支付前沿技术，围绕线上线下开展产品和服务创新，不断丰富移动支付应用场景，进一步提升移动支付的安全性、易用性。

四是持续发力网络支付。以现有统一网络支付平台为基础，重点聚焦场景化、移动化、跨行化支付服务的实现，打造网络支付领域的专属品牌，力争成为具有重大影响力的网络支付解决方案提供商。

五是稳健发展网上银行。坚持将网上银行构建成客户办理复杂交易的首选渠道，改造升级网上银行系统，支持 II / III 账户使用，并逐步实现平台的开放互联。拓展场景化服务，丰富小微金融产品，为客户提供全流程、全方位的金融服务。

六是探索微信银行服务新模式。在微信银行持续增加金融产品和增值服务，组织开展更丰富的普惠活动，建立微信风险控制体系，将微信银行打造成移动社交的门户入口。

七是持续做好风险防范。民生银行始终把防范金融风险放在首位，坚持充分识别、准确计量、持续监测、适度缓释的原则，建立一套产品评估与风控体系。通过建立线上金融服务风控模型，对业务流程中各风险点进行梳理分析，以风控模型对其进行准确计量和评估，研制针对性强的风控措施，为客户信息和资金安全构筑坚实的“防火墙”。