



中国民生银行

CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

投资者

(2014 年第二期 总第 152 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

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
■ 我行成功获得大连商品交易所期货保证金存管业务资格	2
■ 我行与金科集团家族办公室服务签约仪式	2
■ 我行理财业务全面达标，获得北京银监局充分肯定	3
■ 我行首单委托资产管理业务落户上海分行	3
■ 我行深圳贵金属旗舰店正式起航	4
■ 我行直销银行正式上线	5
二、荣誉奖项	5
■ 我行荣获《国际金融评论亚洲》“年度最佳贷款”大奖	5
三、民生新闻	6
■ 民生加银携手民生银行本周正式上线如意宝	6
■ 民生银行生银行持续创新 守望二维码收付“春天”	7
■ 民生银行武汉分行：原做小微企业的“好伙伴”	8

一、经营动态

■ 我行成功获得大连商品交易所期货保证金存管业务资格

2月26日，我行正式获批大连商品交易所（以下简称“大商所”）期货保证金存管业务资格。这是继去年11月中国金融期货交易所后我行获得的第二家期货交易所存管业务资格，加速了我行全面进军期货市场的进程。

目前，我行已获得两家期货交易所存管业务资格，还会陆续获得上海期货交易所和郑州商品交易所的存管业务资格。该业务资格的取得将助力我行期货业务在更广阔的市场领域不断丰富产品品种，优化客户结构、探索创新方案、抢占市场份额。同时，我行将持续大胆探索创新银期合作的具体内容和方式，以期货保证金存管业务资格放开为契机，大力推动银期合作，发挥自身资源优势探索多赢新路，努力将银期合作推向新的高度。

■ 我行与金科集团家族办公室服务签约仪式

我行私人银行事业部近日与金科集团达成战略合作意向，2月14日，私人银行事业部与金科集团基金合作签约暨家族办公室服务签约仪式在北京举办，行长助理李彬出席仪式，私人银行事业部总裁张胜以及有关负责人与金科集团董事长黄红云携公司主要高管共同参加了仪式。此次合作双方就共同设立产业投资基金及为黄红云家族深度定制家族办公室服务等事项达成战略合作意向，此次产业投资基金首批设立规模规模为50亿元。

我行对此次签约仪式给予了高度重视，董事长董文标特地发来贺辞，并委托行长助理李彬转达了董事长本人对本次合作的衷心祝愿，并预祝双方未来的合作圆满成功。签约仪式上，私人银行事业部总裁张胜代表私人银行与黄董事长进行签约，双方分别做了致辞。黄董事长对基金未来发展寄予厚望，希望基金团队打造自己的核心竞争力，重视风险控制，并在业务中充分利用好金科集团和民生银行各自的资源优势。私人银行事业部总裁张胜称本次合作是私人银行业务模式的



创新，并祝愿团队将基金打造为有品牌价值、利润最大化，同时对黄董事长家族有最大贡献的基金。

此次合作不仅使我行获得了更加灵活稳定的资金渠道，而且可以借助金科集团在产业方面的经验，深度挖掘利润丰厚的投行业务，提供更加灵活的产品设计和盈利模式。本次签约将是我行家族办公室创新业务的一个里程碑，并有望对其他同等级富豪客户起到良好的示范效应，从而带动家族办公室业务进一步的发展。

■ 我行理财业务全面达标，获得北京银监局充分肯定

2月18日下午，北京银监局赖石水副处长一行四人到我行进行现场检查，重点之一是评估我行理财业务对银监会8号文（《中国银监会关于规范商业银行理财业务投资运作相关问题的通知》）的落实情况。

总行资产管理部总经理何力、副总经理段葵以及相关业务人员对2013年我行理财业务开展情况以及银监会8号文的执行情况进行了详细汇报，并对我行资产管理系统（SAM系统）进行了汇报与演示，详细回答了银监局领导提出的相关问题。

2013年度，在行领导的高度重视下，我行理财业务实现了平稳健康发展，理财业务全面达标，符合银监会8号文的要求。赖副处长充分肯定了我行理财业务2013年取得的成绩，对于8号文中“非标”与“三个单独”等达标情况进行了现场验收，并且对我行资产管理系统给与了高度评价，赖副处长表示我行资产管理系统定位清晰、功能全面、构架先进，并且建设速度之快，质量之高，堪称同业典范。

■ 我行首单委托资产管理业务落户上海分行

为满足私人银行客户专属定制化金融服务需求，丰富私人银行金融服务品种，私人银行事业部于年初重点部署推出委托资产管理业务。日前，全国首单委托资



产管理投资操作服务在上海分行成功签约,为私人银行领军委托资产管理业务奠定了基础。

委托资产管理业务是指我行接受私人银行客户的委托和授权,深入分析客户需求,制定投资计划,综合利用各类型金融工具,将委托人委托的资金以约定的方式在境内外金融市场进行组合投资操作,以实现收益最大化。委托资产管理业务根据委托程度不同分为投资操作、投资顾问、全权委托三种服务模式,以满足客户多种需求。委托资产管理作为私人银行的重点业务,一经推出就得到了总部和各分行的充分重视。上海分行新客户 A 先生,资金量大,在同业投资收益较高,对银行理财产品兴趣不大。在工作室以及总分行业务小组的共同努力下,通过委托资产管理业务为客户量身定制了金融解决方案,满足客户的资产配置需求。A 先生对方案非常满意,并表示后续会从行外转入其它金融资产。

通过 A 先生这一案例,我行成功通过委托资产管理业务完美契合了客户需求,增加了超高净值客户粘性。截至 2014 年 2 月底,我行全行签约资产委托管理业务近 18 亿。

我行深圳贵金属旗舰店正式起航

3 月 6 日,我行深圳分行黄金珠宝支行、东门支行、分行营业部三家贵金属旗舰店启动仪式在深圳分行隆重举行。金融市场部副总裁邓星梅出席本次启动仪式并向三家旗舰店授牌,深圳分行副行长莫小锋与到场企业客户代表签署了战略合作意向书。

深圳地区作为全国黄金珠宝加工基地和重要贸易集散地,年生产总值超过 3000 亿元,占据全国 80% 以上的市场份额,加工企业 3000 多家,产业链条日趋完善。为充分利用当地优势,总行金融市场部积极发挥“总参谋部、总后勤部”的职能,在黄金业务发展方面给予分行大力指导与政策支持,全力协助分行做好业务拓展与营销。2013 年以来,深圳分行贵金属业务增长势头强劲,同时也拉动了深圳分行存款及其他业务的增长。截至 2014 年前 2 个月,深圳分行黄金租赁业务规模已达 2013 全年总规模的 66%,在全行排列首位。



我行深圳地区贵金属旗舰店的正式启动有效推动深圳贵金属业务的持续发展，为企业和个人提供更为优质的产品和服务提供强大的支持。继北京、深圳旗舰店开业之后，福州、太原、广州等地的多家中国民生银行贵金属旗舰店也将陆续启动。我行贵金属业务将继续秉承“服务大众，情系民生”的经营理念，以至诚、至专、至信的精神回馈广大客户。

■ 我行直销银行正式上线

为贯彻董事长提出的“三线变一线，做强电子直销”指示，探索银行经营新模式，开辟拓展客户新路径，2014年2月28日，我行直销银行正式对外提供服务。

直销银行突破了传统实体网点经营模式，主要通过互联网渠道拓展客户，具有客群清晰、产品简单、渠道便捷等特点。客户拓展上，直销银行精准定位行外“忙、潮、精”客群；产品设计上突出简单、实惠，首期推出“随心存”储蓄产品和“如意宝”货币基金产品；渠道建设上，充分尊重互联网用户习惯，提供操作便捷的网站、手机银行和微信银行等多渠道互联网金融服务。

直销银行的上线，是我行拥抱互联网金融的一次大胆创新，同时也是我行迎接利率市场化、加速金融转型的有益尝试。未来，直销银行将继续秉承开放、简单的互联网精神，以提升客户体验和普惠大众为宗旨，顺应趋势，围绕客户需求陆续推出银行理财、贵金属、小额消费贷款、公共缴费等产品，有效满足客户多元化互联网金融服务需求，为我行战略转型和业务发展寻求新的增长点和突破口，助推“把我行建设成为一家伟大银行”目标的顺利实现。

二、荣誉奖项

■ 我行荣获《国际金融评论亚洲》“年度最佳贷款”大奖

2月19日，全球领先的专业资讯服务提供者汤森路透于香港四季酒店举行了第十七届《国际金融评论亚洲》（IFR Asia）颁奖晚宴，以表彰亚洲优秀银行、投资机构以及企业在2013年取得的成就。由我行香港分行联合9家牵头行主导



完成的分众传媒 17.25 亿美元杠杆收购项目获得了年度最佳贷款殊荣。香港分行副行长徐伟代表我行参加了颁奖典礼并领取奖项。《国际金融评论亚洲》是汤森路透旗下的权威杂志，成立于 1997 年。经过 17 年发展，已经成为全球知名的亚洲资本市场金融信息提供者。

《国际金融评论亚洲》指出，分众传媒私有化项目参与方众多，交易结构复杂和五年期融资期限等因素进一步增加了项目难度。包括我行香港分行在内的 9 家国际知名银行组成的财团克服一系列困难，成功完成了这起建立在信用基础上的杠杆融资项目，实现了亚太金融市场上的一大突破。

我行香港分行在分众传媒融资项目中发挥了关键性作用，在国际金融市场上进一步展示了香港分行的创新能力。

三、民生新闻

■ 民生加银携手民生银行本周正式上线如意宝

2014-02-27 来源：证券时报网 作者：李湔湔

经过 7 个多月的系统建设和产品开发，民生银行直销银行账户本周正式上线，据记者初步体验，目前客户已经可以通过民生银行直销银行进行开户，并签约体验“如意宝”等余额理财账户。

作为主打产品，直销银行推出的“如意宝”货币基金账户，是一款基于货币基金的互联网余额理财产品，民生加银基金作为民生银行控股的基金公司，是“如意宝”的主要货币基金提供方。客户在签约“如意宝”后，卡内活期存款余额将自动买入该账户。

目前，“如意宝”主要对接的货币基金——民生加银现金宝基金成立于 2013 年 10 月，由于抓住了去年末协议存款利率暴涨的机会，该基金取得了较好的回报。Wind 数据显示，自 2013 年 10 月 18 日成立以来至 2014 年 2 月 24 日期



间，民生加银现金宝区间万份基金单位收益总值为 207.79 元，在所有类型货币基金中排名榜首。该基金成立至今的年化收益为 6.02%。

相比其他渠道的余额理财，“如意宝”还具有收益好、门槛低、自动申购、随用随取（T+0）等优势。

■ 民生银行生银行持续创新 守望二维码收付“春天”

《国际金融报》（2014 年 02 月 24 日 第 14 版）

目前，各上市银行的年报虽未披露，分析人士普遍预判，电子银行特别是手机银行业务方面将成为今年各家银行年报中比较醒目的亮点。此前已传出民生银行手机银行交易金额超万亿、用户数突破 500 万的消息。另据近期易观国际测算发布的数据，2013 年第四季度，手机银行交易金额达到 47851 亿元，环比增长达到 26.84%，与 2013 年第三季度相比，第四季度手机银行市场交易规模的份额前三位比较稳定，建设银行和工商银行两家银行的市场份额超过 50%，民生银行以 9.78% 的市场份额位居前三甲。

民生银行发展手机银行之初便推出实时到账、免收手续费的二维码收付款服务，且转账单笔最高限额可达 5 万元。此后，又开发新的功能，客户可将自己的收款账户信息以二维码图片的形式予以保存，当客户有资金往来需要时，无需再记忆繁琐的账户姓名、开户支行等信息，只需将该图片发送给付款方，付款方登录民生手机银行，轻松扫一扫，输入付款金额，即刻完成付款。去年 11 月，为满足客户越来越旺盛的网上支付需求，民生银行创新推出网购扫码付款服务，客户在进行网购订单支付时，没有开通网银和支付宝快捷支付都没关系，只需通过民生手机银行二维码付款功能，扫一扫订单二维码，即可实时付款，无需绑定银行卡，非常便捷、时尚、安全。



民生银行电子银行部相关负责人表示，二维码支付改变了人们生活中传统的线下消费模式，为消费者带来快速、便捷的体验。由于二维码支付等技术嵌入手机银行客户端，对手机银行的普及起到了推广作用，所以，目前多家银行主推的移动支付工具都是二维码支付。

■ 民生银行武汉分行：原做小微企业的“好伙伴”

阅维 2014 年 02 月 25 日 04:39

服务广大民营企业、小微企业是中国民生银行自诞生之日起就肩负的历史使命。做小微企业的“好伙伴”是民生银行武汉分行重要的发展战略。近年来，民生银行武汉分行已累计发放贷款达 500 亿元，贷款余额 132 亿元，户均 180 万元，与 4 万多户小微企业建立了“好伙伴”关系。2009 年底，该行小企业的贷款仅为 448.1 亿元，占比仅 5% 左右。到 2012 年底，这一数字猛增至人民币 3174.7 亿元，占总贷款比例为 23%。

据介绍，民生银行在 2009 年开始发展小微企业贷款，推出了“商贷通”品牌，确立了为中小企业服务的战略方向，打破了制约小微企业获得银行融资的“抵押物崇拜”，大胆推出联保、信用等弱担保方式的贷款品种，为小微企业解决融资难题。目前，尽管受到金融市场流动性偏紧、新增信贷资源相对紧张等市场因素影响，民生银行武汉分行“商贷通”贷款仍然保持着每年 20% 左右的新增，不断扩大民生银行对小微企业的覆盖面与支持力度。“以服装行业为例，我们行以服装生产、销售企业为核心，涵盖布匹、辅料加工、缝纫机等众多相关上下游企业，涵盖了 10 余个商圈，成立了 10 余个合作社，这是不小的成就。”民生银行武汉分行的相关负责人介绍说，“相关信贷投放也由 2009 年不到 3 亿元，发展到如今约 15 亿元，并成立了分行首家小微专业支行——江岸服装专业支行。”



民生银行武汉分行还紧跟形势实施技术创新，不断优化对小微企业的服务。据介绍，从 2013 年 1 月开始，民生银行已与多家互联网企业展开合作，先后与慧聪网等多家网站联合推出了针对小微企业主的联名信用卡。2013 年 9 月 16 日，民生银行与阿里巴巴展开合作，小微金融服务正是合作的重要内容。阿里小微金融服务集团 CEO 彭蕾表示，互联网透明、平等、开放的特点为金融企业服务小微企业和草根消费者提供了前所未有的机遇。民生银行武汉分行也把牵手互联网作为一次重要战略机遇来抓，继续完善服务，成为更多小微企业的“好伙伴”。