



# 投资者

总第 93 期

2009 年 4 月 8 日

中国民生银行股份有限公司

China Minsheng Banking Corporation., Ltd

地 址：北京市友谊宾馆嘉宾楼 87707

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

|  |    |
|--|----|
| 一、经营动态 .....                                   | 2  |
| 1、民生银行董事长董文标、副行长毛晓峰会见JCB国际信用卡公司董事长高仓民夫一行 ..... | 2  |
| 2、国务院办公厅、银监会小企业办一行赴民生银行工商企业金融事业部调研考察 .....     | 2  |
| 3、国家发改委对外经济研究所张燕生所长一行赴民生银行调研 .....             | 2  |
| 4、民生银行积极推动存放同业成为短期流动性管理重要工具 .....              | 3  |
| 5、民生银行成功参与铁道部第一期短期融资券项目承销团 .....               | 3  |
| 6、民生-汇付基金代销监管项目获证监会试运行批复 .....                 | 3  |
| 7、民生银行推出“非凡出境通”业务 .....                        | 4  |
| 8、民生银行正式开展贵金属代理回购业务 .....                      | 4  |
| 9、民生银行成功发行首支中期票据 .....                         | 5  |
| 10、民生银行银企直联新增总公司主动收款功能 .....                   | 5  |
| 11、民生银行将推出首个自主设计黄金理财产品 .....                   | 5  |
| 二、荣誉奖项 .....                                   | 6  |
| 1、民生银行获“2008年度银行间外汇市场优秀会员”等多个奖项 .....          | 6  |
| 2、民生银行个人网银U宝获中国金融营销奖“金融产品十佳奖” .....            | 6  |
| 3、民生银行获“2008年度债券自营业务、结算代理业务优秀结算成员”称号 .....     | 6  |
| 4、民生银行“非凡财富”获2008中国金融营销奖“金融营销创新奖” .....        | 7  |
| 三、媒体关注 .....                                   | 7  |
| 1、董文标：民生银行全国范围复制“信贷工厂” .....                   | 7  |
| 2、洪崎：扶贫工作已成为民生银行制度化、系统化的自觉行为 .....             | 10 |

---

## 一、经营动态

### 1、民生银行董事长董文标、副行长毛晓峰会见 JCB 国际信用卡公司董事长高仓民夫一行

3月9日，董事长董文标、副行长毛晓峰会见 JCB 国际信用卡公司董事长高仓民夫，双方进行了亲切的交谈。高仓民夫首先感谢民生银行对 JCB 的大力支持，并对民生信用卡三年来的快速发展表现赞赏，对双方共同发行联名信用卡的表现给予肯定，同时表示期待与民生银行更紧密合作。董文标董事长感谢 JCB 对民生银行的支持，并向高仓民夫介绍了民生银行的国际化发展战略。他指出，民生信用卡是我行零售业务的重要产品之一，三年来，民生信用卡在发卡量、风险管理及品牌建设等方面均取得长足发展，希望双方今后在信用卡领域加强进一步的合作与交流。期间，董文标董事长与高仓民夫董事长还共同签署中国民生银行与 JCB 国际信用卡公司战略合作协议。

### 2、国务院办公厅、银监会小企业办一行赴民生银行工商企业金融事业部调研考察

2月19日，国务院办公厅处级秘书宋李健、银监会完善小企业金融服务办公室专职副主任周振宇一行赴民生银行工商企业部调研考察。宋李健处长一行受国务院有关领导、国务院办公厅应对国际金融危机领导小组委托，专程实地调查全球金融危机向纵深发展以来广大中小企业经营变化情况，以及银行对中小企业的服务情况。工商企业金融事业部负责人汇报了有关开展中小企业金融服务的情况。宋李健处长在听取汇报后，认为此行收获很大。他指出，民生银行工商企业金融事业部已基本达到中小企业金融服务“商业可持续”的要求；对事业部的工作作风给予充分肯定。银监会周振宇副主任表示，民生银行工商企业金融事业部作为全国第一家服务中小企业的银行战略事业部，创新工作做得扎实、高效、前瞻，因此此次作为典型样本推荐给国办、银监会考察组；同时，事业部所提政策建议在系统性、针对性等方面都有积极意义。

### 3、国家发改委对外经济研究所张燕生所长一行赴民生银行调研

2月25日，国家发展和改革委员会对外经济研究所张燕生所长一行赴我行贸易金融部调研指导工作。张所长对我行成立保理业务部并从台湾引进保理专家团队的做法给予积极评价，并希望通过调研深入了解保理业务对促进中国进出口贸易发展、解决中小企业融资难等问题所发挥的作用，以及目前中国保理业务发展缓慢的主要原因。贸易金融部负责人全面介绍我行贸易金融业务发展、风险控制以及保理业务的发展情况，同时表示，目前中国保理业务发展比较缓慢主要原因是市场认知度低、政策环境不成熟和银行授信标准不完善。希望政府部门能够尽快明确金融保理公司市场准入的主管部门、具体准入标准和监管办法，促使国内金融机构加快成立金融保理公司，以便为我国进出口企业提供多样、便捷的融资服务。

## 4、民生银行积极推动存放同业成为短期流动性管理重要工具

为了在市场流动性宽松的环境中兼顾我行流动性安全和资金收益，民生银行已确定建立多层次流动性储备资产的管理方案，存放同业业务首次作为流动性管理工具进入流动性储备资产。2009年，我行调高了对国内主要商业银行同业存放授信额度，总授信额度比2008年提高2.5倍，同时通过调节各期限资金的FTP价格，引导分行根据全行资产负债配置需要选择存放期限。从授信额度获得批准至今，存放同业资金量增加近200亿元，截至2月底，分行已使用授信额度374亿元，存放利率高于市场同期SHIBOR平均超过15个BP。

## 5、民生银行成功参与铁道部第一期短期融资券项目承销团

2月19日，民生银行成功加入铁道部2009年第一期200亿元短期融资券项目承销团，实现参与铁道部短券业务的突破，提升了我行在铁路行业金融市场的整体地位，为铁路系统的延伸服务奠定基础。本次短期融资券发行是铁道部响应中央四万亿元政府主导性投资计划，为保障铁路基础建设投入力度，在银行间债券市场拓展融资的重大举措。在交通金融事业部与金融市场部共同合作下，我行成功中标5亿元，初步实现中间业务收入50万元。

## 6、民生-汇付基金代销监管项目获证监会试运行批复

2月17日，中国证券业监督管理委员会批复我行《关于华夏基金管理公司与中国民生银行创新开展网上基金销售业务试运行的复函》，同意中国民生银行、华夏基金管理有限公司、上海汇付数据有限公司三方合作开展网上基金销售试运行工作。该业务是我行与华夏基

金管理公司合作,利用上海汇付数据有限公司电子支付帐户为投资者进行基金交易清算服务的创新产品。我行是上海汇付数据有限公司基金代销专户唯一监管银行。按照证监会提出的试运行要求,我行将上海数据有限公司基金销售专户列入我行基金代销专户监管系统进行统一监管。同时,与华夏基金管理有限公司、上海汇付数据有限公司共同完成系统的联调、测试等准备,根据测试数据编写《项目测试报告》并提交证监会基金监管部。该业务的开展将进一步拓展我行电子银行基金销售领域,随后,我行还将与好买基金、诺亚财富等第三方基金代销机构合作该类业务。

## 7、民生银行推出“非凡出境通”业务

日前,我行在国内银行业率先推出“非凡出境通”业务。“非凡出境通”是我行为出境旅游的个人游客提供使用同一笔资金办理存款证明和出境保函两项业务的便利金融服务。

“出境保函”是客户在我行存入出国保证金,我行向旅行社出具出境保函,为客户提供担保;游客在我行开立本人名下的个人结算账户,留存开立存款证明及出境保函保证金的足额款项,并缴纳相关手续费,不仅保障资金安全,还能够实现一笔资金办理两种业务,最大程度降低客户出境旅游开支,“非凡出境通”到期后保证金结转到客户的民生借记卡账户中。“非凡出境通”可搭配我行国际借记卡、签证代送、旅行支票等产品,使出境旅游更轻松方便。目前,同业仅渣打银行有类似产品,存在极大客户市场需求。

## 8、民生银行正式开展贵金属代理回购业务

近日,我行正式开展贵金属制品代理回购业务,初期将在北京管理部、福州分行、成都分行等进行针对该业务设备安装及操作规程的培训工作。业务操作规程明确了我行贵金属制品代理回购的品种、回收要求、回收准备及回收流程等。上海仟家信公司代理我行贵金属制品回购业务,回购我行销售的所有贵金属制品,包括民生银行自有品牌和共有品牌金条。持有我行贵金属制品的客户可到我行指定各分行专门柜台办理回购业务,经办支行将按照回购公司提供的即时报价每克减人民币 2 元的价格计算回购款并向客户支付。随着国际经济形势变化,以黄金为代表的贵金属价格持续上升,我行推出贵金属实物回购服务,不仅满足客户投资贵金属变现的需求,并且丰富了我行实物贵金属投资产品的功能,为 2009 年贵金属实物销售打下良好基础。

## 9、民生银行成功发行首支中期票据

3月11日，我行首支主承销的中期票据在银行间债券市场成功发行。这是我行作为主承销商发行的首支中期票据，发行金额7亿元，填补我行在债券市场的空白。中期票据业务推出以来，发行主体一直是以评级为AAA的中央直属企业为主。我行此次主承销的万华实业集团有限公司是地方国有企业，金融市场部从中期票据项目立项到成功注册仅用2个多月时间，以低于同级别中期票据17个bp的利率发行，为发行人节约融资成本，获得发行人肯定。发行主体第二期中期票据金额约为15亿元，将在今年上半年完成发行。我行在这次承销发行过程中能够作为唯一主承销商，充分体现我行债券承销业务的水平。此次成功发行中期票据，一方面，使我行在不占用经营资本的前提下，获得较高收益，并为进一步深化银企合作关系开辟了空间；另一方面，提高了我行债券承销的竞争力，提升了我行在银行间债券市场的形象。

## 10、民生银行银企直联新增总公司主动收款功能

我行银企直联自上线以来已有近百家企业客户开通使用，客户需求量大。银企直联是大型优质企业应用网上银行的常用方式，通过银行系统与企业财务软件或ERP软件系统直接连接，为客户提供账户查询及转账服务。此前，我行银企直连不支持集团类客户资金归集功能，为解决集团客户通过银企直联方式加强集团资金划拨的需求，电子银行部对此功能进行优化，新增总公司主动收款数据接口，集团总公司直接操作财务软件即可上收下属成员单位指定账户资金。同时电子银行部还配套开发了针对银企直连总公司主动收款操作的转账手续费减免功能，目前中国华电集团财务有限公司等集团客户已开始使用。

## 11、民生银行将推出首个自主设计黄金理财产品

近期，我行将推出首款自主研发和设计的黄金理财产品，该产品与上海黄金交易所黄金延期（AuT+D）交易品种为投资标的物，投资期限1年，投资金额11万元起，产品以黄金计价，是一款资产管理类浮动收益理财产品，主要特点是投资者最终可以提取实物黄金避免直接的投资亏损，即黄金保本。该理财产品是我行自行设计研发的挂钩黄金类理财产品，产品发行、交易和风险控制完全由我行自主实施，大大增加理财产品的收益。随着国际金融危机形势不断变化，国际贵金属价格大幅波动，我行将顺应市场走势，择机推出这款理财产品。

## 二、荣誉奖项

### 1、民生银行获“2008 年度银行间外汇市场优秀会员”等多个奖项

近日，在由中国外汇交易中心组织的“2008 年度银行间外汇市场优秀做市商、优秀会员和优秀交易员评选活动”中，我行获得由银行间外汇市场做市商评选的“年度最佳交易规范奖”，根据年度交易总量排名的“年度交易优秀奖”，以及根据 2008 年度交易量较 2007 年度增幅最大进行排名的“年度最佳进步奖”三项大奖。同时，我行即期结售汇做市商业务交易员吴丹还被中国外汇交易中心授予“2008 年度银行间外汇市场优秀交易员”称号。在中国外汇交易中心举办的 2008 年度银行间外汇市场做市商月度评比中，我行排名在一年内跃升 6 位，交易总量达到 1020 亿美元，是去年同期的 8 倍多，交易总笔数共 9980 笔，是 2007 年的近 9 倍。

### 2、民生银行个人网银 U 宝获中国金融营销奖“金融产品十佳奖”

在由银行家杂志社联合中国金融市场研究中心、第一财经电视、搜狐网、分众传媒等机构共同推出的 2008 年度“中国金融营销奖”评选活动中，我行“客户至上、上网无忧——民生网银产品 U 宝”荣获 2008 年度中国金融营销奖“金融产品十佳奖”。在参评的 40 多家银行、保险机构的 206 件案例中，民生 U 宝在品牌重塑、业务推广、产品促销等方面具有较强优势。民生 U 宝是我行为进一步提升网银安全性于 2008 年重点研发的个人网银产品。目前，U 宝客户已突破 30 万户。

### 3、民生银行获“2008 年度债券自营业务、结算代理业务优秀结算成员”称号

近日，我行再次获“2008 年度债券自营业务优秀结算成员”和“2008 年度债券结算代理业务优秀结算成员”荣誉称号。此项荣誉是中央国债登记结算公司通过对 6000 余家结算单位的年末债券托管余额、年末代理户托管余额、年末国债柜台二级托管余额等指标计算评比得出，是对我行 2008 年度债券结算工作的肯定，进一步巩固和提高了我行市场地位。2008

年，我行充分发挥人民币债券做市商优势，一方面继续做强做大自营业务，2008年自营债券交割量为3万亿元，比2007年增长9000亿元，市场份额稳步提高；另一方面顺应市场发展趋势，整合代理户资源，适时推出代理户净额结算业务，新增代理客户60余家，代理业务结算量屡创新高。代理户净额结算业务的推出，不仅拓宽我行业务范围，培养优质客户资源，同时大幅提高中间业务收入，优化利润结构，树立我行在银行间债券市场的良好形象。

## 4、民生银行“非凡财富”获2008中国金融营销奖“金融营销创新奖”

2月28日，在由《银行家》杂志社举办的2008年度“中国金融营销奖”活动中，我行“打造制胜的非凡财富管理——中国民生银行零售银行非凡财富推广营销案例”，在40多家银行和保险机构的206件参评案例评比中荣获“金融营销创新奖”。“金融营销创新奖”是本次颁奖典礼中涵盖整个金融领域、由所有银行及保险机构共同参与评选的唯一奖项。2008年，零售银行部全面推进财富管理平台建设，通过内部组织架构调整和资源整合，建立客户服务快速反应机制，进一步强化总部对客户服务的支撑能力；大力推广“非凡财富”，品牌内涵不断深化，强势打造“产品超市”，实现为中高端客户提供多元化产品和定制金融服务；使客户关系从简单的关系交易型转变为客户对银行产品和服务的长期依赖与信任关系，通过强化总部营销能力建设，实现网点销售能力的提升和销售模式的转变。

## 三、媒体关注

### 1、董文标：民生银行全国范围复制“信贷工厂”

2009年3月3日 21世纪经济报道 韩瑞芸

民生银行公司业务事业部改革的余音仍在继续。此前，民生银行将所有公司业务上收到总行事业部和各地分行，使得支行能“腾出手”来专心经营零售业务。

不过，“我们需要重新审视支行今后的业务定位，因此我提出‘商户进支行，商户进柜台，做强、做大支行零售’的新构想。”全国政协经济委员会副主任、民生银行董事长董文标表示。

经过一年多的调查研究，前不久，民生银行在上海推出面向小企业、工商户、私营个



---

体经济的名为“商贷通”的金融产品,并准备在全国范围全面推出商户贷款业务。

然而, 商户贷款业务因其贷款额小、次数频繁、户数众多的特点, 银行相应地要付出更多人力成本和时间成本, 这对于一家全国性的股份制商业银行而言, 能否取得实质性进展, 成为关键问题。记者就上述问题专访了董文标。

#### 商户贷款市场很大

《21 世纪》: 我们通常认为, 小业主、小商户贷款比中小企业贷款的风险还要高。在当前经济处于下行周期的形势下, 大量中小企业纷纷倒闭, 小企业、小商户更是不能幸免。在这个背景下, 民生银行高调推出这项“高风险”的业务, 是什么样的考虑?

董文标: 其实大家可以看到, 改革开放三十年, 中国经济最具活力的部分就是广大中小企业、微型企业和个体工商户。过去几年来, 中小企业融资难的问题受到了广泛关注。特别是从去年开始, 相关政府部门出台了多项规定和措施, 鼓励银行开展中小企业信贷业务。但是, 广大微型企业、小商户融资难的问题既没有得到足够重视, 更谈不上有效解决。

民生银行在上海推出商贷通, 就是在开展小企业、小商户贷款业务方面的尝试, 下一步我们将在全国范围内推出商户融资业务。

《21 世纪》: 业内的观点是, 面向微小企业和小商户的业务, 更适合于城商行或规模更小的社区性金融机构去做。你怎么看待这种观点?

董文标: 首先, 全国性的银行不能做、做不好这块业务的观点, 肯定是错误的, 是对银行如何开展业务的错误认识。

过去大家习惯去挤大公司大客户的独木桥, 而对于数量庞大、分工细致、充满生机的各类专业市场, 却视而不见。

如果找不到拓展小企业、小商户这个广阔市场的有效方法, 还是用传统的做大企业客户的思维模式、套路、方法去做, 肯定跟不上小企业、小商户的节奏与需求, 也不可能有的作为。我在民生银行内部反复强调的“开动脑筋办银行”就是这个道理。

《21 世纪》: 过去也有全国性大银行试水这类业务, 但不成气候。你有什么理由认为民生银行能够以此成为新的利润增长点?

董文标: 这个问题我大概思考了一年多时间, 我在班子里也谈过, 找很多分行行长、客户经理交流过, 也做过市场调研和论证, 我们有决心做好这个市场, 这是一个非常大的市场。

从以往有些银行开展这项业务的情况来看, 做好这项业务并不能仅仅依靠决心和勇气,

如何控制风险和实现规模化运作至关重要。在我看来,这需要银行核心业务系统的技术支持。今年我们民生银行的新一代核心业务系统将会正式投入使用,这将为我们采取“信贷工厂”的方式开展这项业务提供充分的技术支持和保障。

“信贷工厂”

《21世纪》:要做好这项业务,在控制风险的前提下赚钱,还需要能够在全国范围内进行模式复制,你认为难点在哪里?

董文标:关键是要在两个方面有所突破。一是业务定位的突破;二是理念与方式的突破。

首先,我们今年提出的商户融资业务,应该看成是在去年公司业务事业部改革基础上,围绕零售银行进行整合创新的重要举措,是全行业务战略转型的重要组成部分。

其次,一定要在理念与方式上有所突破。简单地讲,对开展商户融资业务要坚持“两个整合、一个原则”。两个整合,是指外部整合与内部整合。外部整合就是把政府、街道、工商、税务、行业协会整合起来,银行要善于借助第三方信息资源,结合政府对专业市场的布局规划与管理来设计自己的产品,在满足客户需求的同时,学会创造客户需求。我们内部的整合,是要把网上银行、信用卡,包括授权、授信全部整合起来。内外整合的原则就是实现规模化、规范化、流程化、标准化。在具体方式上,要针对客户对贷款审批等服务效率的需求,对银行服务流程进行全面再造。要引进“信贷工厂”文化,实现集约化、标准化、批量化的流水线作业,这样做就可以在这个市场上大有作为。

《21世纪》:你一直提到针对小企业、小商户贷款业务的“信贷工厂”的理念,能否具体解释一下。

董文标:做好这项业务,包括“信贷工厂”在内,思路主要有三点。

一是要彻底转变经营作风,主动贴进市场。小企业、工商户、私营个体户和银行打交道的时候,多少有些顾虑或者担心。一怕,不认识银行的朋友,求贷无门;二怕,手续烦琐、银行对申请资料要求高,自己无法提供;三怕,等待时间长、审批效率慢而影响生意。针对这“三怕”,我提出“只要有需求、一切好商量”的理念,开放营销渠道,全面受理这样的申请,并通过标准化的设计,要帮助客户了解银行、了解银行信贷产品的流程,力争“化繁为简”。

二是针对过去业内存在“一单一单做,始终做不大”的通病,要以“规划先行、批量营销、规范操作”为出发点,来设计产品、设计服务。所谓规划先行,就是要在进行认真的市场调研的基础上,明确提出支持什么,鼓励什么,重点做什么样的客户。商户融资业务要把百分

之七八十的精力放在研究和支助融资需求 200 万元左右的客户上。这是一个需求极大的市场，要针对不同的行业，制定相应客户准入标准。

零售要发展，一定要批量营销，形成规模效益。要在规划的基础上，对商业区、各类商贸集中地、批发市场制定一整套标准化的产品组合和明确的贷款条件，诸如：最高贷款金额，什么期限、什么样的担保方式等等，并将在商户最集中的地方进行统一营销，达到批量营销的目的，绝对不能等客上门、守株待兔。

三是针对客户非常关注的审批效率问题，我认为把上面两个突出矛盾解决好了，再按照不同的担保方式、贷款金额和期限要求，将产品操作环节进行最大限度地简化，保证客户可以在第一时间了解做与不做、能做多少等最敏感的问题。把客户最关心的这些问题考虑好、衔接好、设计好，商户融资业务就一定会大有可为。

## 2、洪崎：扶贫工作已成为民生银行制度化、系统化的自觉行为

2009 年 2 月 21 日 农博网

农博网讯 2 月 21 日上午，由国务院扶贫办主办，国家工商总局广告司、中国农业电影电视中心协办，中国农业电影电视中心广告部、中国农业电影电视中心事业发展部、CCTV7 农业节目《乡村大世界》承办的“信息扶贫广告模式研讨会”在北京召开。中国农业门户网站农博网([www.aweb.com.cn](http://www.aweb.com.cn))进行现场图文直播。

毕铭鑫：洪行长您好！这应该是第二次见面了，民生银行的扶贫行动确实让我们非常的感动，四年来一直在坚持信息扶贫这种模式。我知道信息扶贫只是民生银行参与扶贫工作的一项内容。民生银行作为一家民营企业，为什么会有这么强烈的社会责任感，洪行长您能不能给我做个介绍。

洪崎：非常感谢！民生银行成立 13 年来，我们取得了很好的经营效益和社会效益。现在资产规模也达到一万多亿元。这样的发展速度得益于党的改革开放政策、得益于我国经济的高速发展、得益于社会各界的关心和支持。可以说我们来源于社会，得益于社会，因此回报社会是理所当然的。你刚刚谈到作为一个民营企业，为什么有那么高的社会责任感，我认为这是一个哲学问题，恰恰因为我们是民营企业，它的发展壮大更加依赖整个社会，所以在

---

挣钱之后回报社会的愿望更真诚、责任感更强。

作为社会的一分子，民生银行是真心实意地在做一些公益事业，包括信息扶贫、教育扶贫和支持环保等方面。不仅如此，我们还高度关注文化艺术事业。我们也呼吁更多的机构、更多的民间力量参与到我我国文化艺术事业的扶持和帮助中来。

从 2002 年开始，民生银行的扶贫工作就逐渐变成银行工作的一部分，逐步形成了一套工作制度和体系。2002 年民生银行确定了扶贫工作的五年目标，同时还出台了一系列落实目标的政策措施。

在非定点扶贫方面，2005 年，民生银行捐助 3100 万元设立“民生教育扶贫基金”，用于支持帮助 6000 多名贫困大学生完成学业，修建 50 所民生学校。

定点扶贫方面，截至 2008 年，共向河南省的滑县、封丘县，甘肃省的临洮县和渭源县 4 个定点扶贫县累计捐款 1800 多万元。在 4 县资助贫困家庭中小学生 1 万 6 千名，奖励优秀教师 4490 名，奖励优秀学生 1800 名；完成学校建房近 1.5 万平方米；向 4 县村小学捐献电脑 300 台等等。2008 年 12 月我行被国务院扶贫工作领导小组授予中央国家机关等单位“定点扶贫先进单位”称号。

此外，我们在文化艺术方面的投入也差不多达到五千万。

2008 年冰雪灾害与抗震救灾，民生银行员工采取自发捐款捐物、缴纳特殊党费等形式积极支援灾区。截至去年年末，累计捐款 2300 多万元。同时，民生银行还通过设立村镇银行和专项信贷资金投入的形式不断加大对地震灾后重建的支持力度。

我就不一一列举了，因为太多，履行社会责任已经变成民生银行可持续发展不可或缺的内容，并且我们银行上下已达成这样一个共识：企业履行社会责任应该列入公司的“企业文化”和“企业战略规划”中去，而不是临时挤出资金来搞公益行为。

2008 年，我们在国内银行业第一个建立了承诺固定比例的公益基金——“中国民生银行公益捐赠基金”，2008 年首年按税前利润的 1% 列支，当年充实基金上亿元，运行第一阶段 2009~2013 年，每年按税前利润的 0.8%-1.2% 列支。

为确保“中国民生银行公益捐赠基金”的高效、规范运行，民生银行成立了由内外部专家组成的“捐赠项目决策委员会”，负责捐赠项目的选择、跟踪、评估以及财务管理。

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：010-68466790

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