

致力服务中小企业 努力打造特色银行

专访民生银行南京分行行长胡庆华

“今年3月20日,民生银行南京分行迎来十周年庆。这对于民生银行及其南京分行来说意义非凡,因为在完成了多年的高速发展之后,她即将展开新一轮的华丽转身——做民营企业的银行,做微小企业的银行,做关注个人零售市场的“公众银行”。成立之初曾因“中国金融改革的实验田”而备受关注,民生银行这次转型同样受到同业和学界的瞩目。日前,记者专访了民生银行南京分行行长胡庆华先生。

周年感言 最大的成功是市场化

作为民生银行成长的参与者和见证者,民生银行南京分行行长胡庆华对于民生银行十多年的发展里程的评价是:“这块试验田结出了丰硕的果实。”他认为,民生银行在机制、模式、产品等方面的创新和成功,为中国银行业打开了一扇又一扇新窗口。

“概括起来,我个人觉得,民生银行这么多年最大的成功就是市场化。首先,市场化完善了民生银行的治理结构,这对于一个企业是非常重要的。以前我们常说,‘董事不懂事’。民生的股权结构决定了董事会必须有所作为,从而催生了强大的董事会,进而带来非常有魄力的战略把握和决策能力。其次,民生内部的运行机制也是完全市场化的,包括用人机制、考核机制。”胡庆华称。

他告诉记者,在民生银行发展的过程中,市场化的影响非常明显。2000年之前,因为成立初期的艰难磨合,制约了民生银行的发展,成立四年存款也就300多亿元,民生银行真正的高速发展恰恰

就是在董文标董事长接手并在银行内部推行市场化改革之后。

“谈及市场化,现在看来似乎很容易,但在2000年前后,确实是需要魄力的。”他评价说。

“民生银行走到今天,不可能去做第二个工农中建交,我们有自己的路,有自己的市场定位,和自己的目标群体。求大不再是民生银行的目标,我们要做民营企业的银行,做小微企业的银行,做个人零售市场的银行。”在胡庆华看来,“民生银行是在致力于打造一个新的商业模式。”

由一家民营股份制银行向特色银行和效益银行发展,重点锁定为向民营企业、中小企业和零售客户提供金融服务便是民生银行新的商业模式和发展方向。

信贷创新 重点为中小企业服务

在去年出台一系列中小企业融资的鼓励性政策后,民生银行正式提出了“小微”战略。将进军小微企业,上升为民生银行进行业务结构调整、保持可持续发展战略的重大举措,也是民生银行突破同质化、办特色银行的一项全新的蓝海

战略。

“中小企业贷款难问题已经喊了好多年,一直没有得到实质性的进展,就是因为此前大家都是‘说得多,做得少’。民生银行的魄力就在于,是将这作为企业未来的发展命脉来开拓的。”胡庆华称,2007年,民生银行就成立了中小企业事业部,对中小企业实行专营;2009年正式推出了为小微企业量身定做的“商贷通”,自上而下强力推行,专门配置资源,俨然成了各分行的“一号工程”,不到一年时间,即取得了重大进展。

据介绍,“商贷通”的最大特色,一是将小微企业贷款业务由企业贷款部门转至个人部门,作为“商户融资产品”办理,“我们不迷信报表,根据企业经营特点多方面灵活判断其资信和资金需求”;二是担保方式包含了抵押、保证、联保、应收账款质押、信用等多达11种方式,建立了“信贷工厂”作业模式。贷款流程从申请到放款,只需7天。

统计数据显示,2009年民生银行累计发放支持小微企业、私营企业、个体工商户的贷款突破600亿元;商户融资客户累计近3.2万人。今年前2个月,民生银行南京分行

“商贷通”的净增量为15亿元,而个人经营性贷款净增量占到整个南京金融市场总量的30%以上。

“我们为中小企业做的,不光是提供资金支持,还包括让他们享受到现代化的金融服务,这对于当前中国中小企业来说才是最重要的。”胡庆华认为,民生银行在中小企业市场上已经抢占了一定的先机,他预测,经过2~3年的努力,民生银行将在全国中小企业信贷比例将达到50%~70%。

“这取决于民生银行的决策、决心和措施。”

零售战略 非常看好个人零售市场

在胡庆华透露的民生银行未来发展的两个方向中,零售市场依然是将继续深入的领域之一。他认为,中小企业贷款需求及个人理财需求将是未来很长一段时间内银行业的两个新的业务增长点,这也将是支撑民生银行南京分行下一个黄金十年发展的基石。

“我个人是非常看好未来的个人零售市场的。早在2006年的时候,民生银行就曾做过一个大胆的决策,那就是支行不做公司业

务,专门做零售。当时,这种模式是备受争议的,因为大银行的支行传统上都是‘重公司,轻零售’。”胡庆华介绍说。事实证明,民生银行的这个商业创举,在民生银行此后的业务增长中起了很大的推动作用。

胡庆华给记者列举了一组简单的数据:早两年,人们在银行基本以存款为主,名下的金融资产相当有限。如今,民生银行南京分行的个人储蓄总额约100亿,而对应的金融资产却高达130亿元。同时,从南京分行财富管理中心管理的客户资产构成看,约20%用于储蓄,高达80%用于理财。

据介绍,目前,民生银行已经建成了一个“以客户为中心”的开放的个人理财服务平台。在这个平台上,民生银行已经形成了成熟的分层理财服务体系,主要包括六大方面:1.现金管理;2.固定收益类;3.股权投资类;4.保障类;5.另类投资类;6.非金融的增值服务。

对于普通个人理财,胡庆华建议,客户在选择理财产品时首先要考虑风险承受能力,其次最好能选择多元化的理财方式和规避风险组合。

快报记者 刘果



理财产品	期限	预期年化收益率	发行时间	理财金额	起息日期	风险等级
紫燕御悦集团有限公司	285天	4.10%	3月24日-3月31日	20万起, 1万递增	2010.4.1	3
国信集团	10月	4.00%	3月24日-3月31日	5万起, 1万递增	2010.4.1	3
天津城投	12月	4.40%	3月27日-4月5日	20万起, 1万递增	2010.4.7	3
云天化	12月	4.10%	3月26日-3月31日	20万起, 1万递增	2010.4.2	3

种类	期限	预期年化收益率	计息天数	理财金额
M1款	1个月	2.25%	29	50万元起, 1万递增
M2款	2个月	2.70%	60	
M3款	3个月	2.90%	90	
M5款	5个月	3.15%	152	
M12款	12个月	3.60%	304	20万元起, 1万递增
M1高款	1个月	2.35%	29	
M2高款	2个月	2.80%	60	
M3高款	3个月	3.00%	90	
M5高款	5个月	3.25%	152	
M12高款	12个月	3.10%	304	100万元起, 1万递增

认购期: 2010年4月1日—2010年4月5日 (M1款、M1高款、M12款);
认购期: 2010年4月1日—2010年4月7日 (M2款、M2高款、M3款、M3高款、M5款、M5高款);

南京分行各网点咨询电话

营业部	83127126 83277033	北京西路支行	83781987 83245971
上海路支行	66852005 66852003	新街口支行	84549859 84525224
城南支行	52852777 52852776	汉中门支行	86587516 86668864
城北支行	83538273 83538285	长江路支行	84555393 84555355
河西支行	86262169 86262181	城东支行	84632011 84632017
中央门支行	85531629 85531630	江宁支行	52760689 52760689
莫愁湖支行	84735262 84735253	中山南路支行	58070605 58070611
大光路支行	84682360 84682365	王府大街支行	84221983 84221978

风险提示:

购买前请至民生银行各网点进行风险评估, 在了解产品所有投资风险后方可购买。

收益测算及风险示例:

在不发生信用风险且不发生政策风险的情况下, 客户可获得相应的年收益; 若发生信用风险或政策风险的, 客户收益可能无法达到相应的年收益, 甚至本金可能遭受损失, 同时可能导致到期收益延期分配。

以上产品发售受市场影响可能会有调整, 请向民生银行各网点详细咨询。



注: 本理财产品不构成任何投资建议, 投资收益存在不确定性, 请谨慎决策。