

民生十年巨变 草根银行率先转型

十年磨一剑!十年前民生银行在江苏落地生根时,还只是一家名不见经传的草根银行,十年后的今天,这家银行不仅在系统内、在江苏频创佳绩,多项业务指标名列前茅,而且丝毫没有停歇的迹象,当频繁出台的宏观调控政策令同行感到彷徨困惑之际,民生银行再次利剑出鞘,直指转型。当所有人尚未改变银行“千人一面”的印象时,民生银行却已找准了自己新的市场定位,即做“民营企业的银行、小微企业的银行和零售高端客户的银行”,努力打造特色银行和效益银行。

□快报记者 王海燕

十年巨变 蓬勃生长后银行业将分化

民生银行南京分行行长胡庆华称,这十年来中国银行业发生了翻天覆地的变化,今后十年更是银行进行分化、进入品牌化竞争的阶段。而民生银行南京分行在江苏发展了正好是十年,从一家草根银行到名列前茅的股份制银行,民生银行南京分行自身的成长恰好见证了中国银行业的这十年巨变。

“十年前,可以说很多中小股份制银行才破土而出,经过十年的发展发生了翻天覆地的变化。”胡庆华称,这十年间,中国多元化、多层次的金融体系基本形成,无论是银行业的总量、规模、发挥的作用都越来越大。不过,胡庆华也表示,十年前银行根本谈不上品牌,原来银行做的都是资金供给业务,而现在银行已经被当作一个产业进行重新认定。“中国银行业的十年发展,正是在中国十年经济高速发展的大背景下完成的。”

“民生银行在江苏正好也发展了十年。”胡庆华称,十年前民生银行在南京亮相时,是大家眼

中的“个体户”银行、草根银行,而十年后的今天,民生银行南京分行已经多项指标名列前茅,在江苏已经初具品牌效应。“在江苏的十年发展中民生银行历经三个阶段,一年开疆拓土、五年平稳发展、四年高速发展。而在高速发展的阶段中,在历经2009年的全面爆发之后,2010年开始全面转型。”

成立于2000年3月的民生银行南京分行,现有4家异地分支行,19家同城支行,78家离行式自助银行,正式员工1100人,平均年龄30岁,年末分行资产总额1150亿,存款余额774亿,贷款余额670亿,其中:2010年新增存款138亿元,新增贷款168.8亿元;不良贷款率为0.2%。

重新定位 做小微企业的银行

2010年对于很多银行家来说,都是最痛苦的一年,2009年为刺激经济发展鼓励银行放贷,2010年却为防通胀急剧收缩严格控制信贷规模。正是在经济形势错综复杂的这一年,民生银行却开始率先转型,提出了新的市场定位,即做“民营企业的银行、小微

企业的银行和零售高端客户的银行”,打造特色银行和效益银行。“今后十年是品牌化、差异化竞争的十年,我们满怀豪情和自信,因为民生银行再次走到了转型的前列。”胡庆华称。

胡庆华介绍,民生银行打破传统的经营模式,按照大数法则和收益覆盖风险原则,坚持推进“批量化营销、工厂化审批、标准化作业”,打破报表迷信和抵押物崇拜,努力为小微企业提供现代金融服务。2010年末,南京分行专门为小微客户量身定制的“商贷通”余额达到113亿元,商贷通客户达到5700余户,户均贷款196万元;“商贷通”在南京辖区所有银行同类业务中存量市场份额(27.23%)和增量市场份额(67%)均名列第一(9月末数据)。中小企业贷款余额67亿元。全年南京分行新增小微、中小企业贷款111亿元,占全部增量贷款的65.4%。创新推出的中小企业贷款券、政府采购融易贷授信额达40多亿元,实际发放贷款20余亿元。民生银行还坚持做民营企业的银行,大力支持民企发展。2010年,南京分行新增民企授信115户,新增授信金额97亿元。年末

分行民营客户达400多户,占公司全部客户的70%。

坚持创新 与江苏民营企业共成长

在银行业,民生银行以勇于变革和创新著称,银行业的很多创新尤其是有关系民营企业金融服务的业务创新,都是由民生银行推出的。“高盛最成功的案例就是通用,而我们民生银行南京分行有400户民营大客户,在江苏民营企业的发展过程中,背后一定会有我们民生银行的身影。”胡庆华称,他的梦想就是当江苏有民营企业上榜世界500强时,背后一定会有民生银行的影响力。

据介绍,民生银行近期持续不断地推出创新业务。一是商贷通业务模式。在规划的基础上,紧紧围绕“一圈两链”寻找可以批量营销、批量复制的商户集群。“一圈”

是在那些存续期长、辐射范围广、出租率高、客流旺盛的商圈;“两链”就是在具有产业集群特征的大型、核心企业的上下游供应链和销售链。凭借这种以点带面集群式开发方式,南京分行商贷通走进了以批发市场、特色商业街区、产业园、开发区等具有一定物理特性的“有形商圈”以及行业协会、商会、产业链等非物理性质,但具有产业集聚特征的“无形商圈”。二是首创“中小企业贷款券”合作模式。“贷款券”是南京分行与镇江市政府联合向镇江地区重点发展和支持的科技型、创新型和效益型中小企业发行的银行授信合作意向凭证。三是首创“政府采购融易贷”模式。中小企业在江苏省政府采购活动中占主体地位,是政府采购的最大受益者,民生银行南京分行成为江苏区域市场上最早以采购供应商为目标群体、实现批量开发的银行。

