

民生银行服务民营企业“持续进行时”

“民生银行服务民营企业不是‘现在时’，而是‘进行时’，2009年以来的‘持续进行时’，在当前民营企业融资难融资贵情形格外突出的当下，我们做‘民营企业的银行’战略在全面推进，服务民营企业的力度在加大、工具在创新、方式更多样”，中国民生银行董事长洪崎日前表示。

今年以来，民生银行新增对公贷款1500亿元，其中75%以上用于支持民营企业发展；在民生银行的对公贷款余额中，民营企业贷款已经占据了半壁江山。针对一些遇到流动性困难的民营企业，民生银行没有停贷更没有抽贷，在避免企业陷入流动性危机的同时，通过产品和服务模式创新，帮助企业解决了商业模式创新和产业转型升级中的一系列问题。

支持民营企业发展，是党中央的一贯方针。11月1日，习近平总书记主持召开民营企业座谈会，明确提出了大力支持民营企业发展壮大的六个方面政策措施，让广大民营企业和民营企业企业家吃下定心丸，为民营经济实现更大发展注入了强大动力。习总书记重要讲话让洪崎格外激动，增强了他对民生银行的战略自信——作为新中国第一家主要由民营企业发起设立的全国性股份制商业银行，中国民生银行不忘初心，22年来与广大民营企业“同根同源同成长”，一以贯之的支持民营企业发展壮大。

“对于民生银行来说，继续大力支持民营企业发展壮大，就要认真学习领会习总书记重要讲话的丰富内涵和精神实质，增进做‘民营企业的银行’战略加速推进的紧迫感，通过创新金融服务理念、开拓金融服务思路，实现民企金融服务的提速、提质和提效，在解决民营企业融资难融资贵的前提下，帮助广大民营企业转变经营方式，成功走上转型升级之路”，洪崎表示。

增进战略自信 继续坚定民企服务

连日来，民生银行开展了多层次、多形式的活动，学习贯彻习近平总书记在民营企业座谈会上重要讲话。用洪崎的话讲，学习习总书记的重要讲话，增进了民生银行做“民营企业的银行”的战略自信，民生银行将继续坚定民企服务。

经过十年的战略实施，特别是过去一年半以来的战略深化，民生银行民营企业金融服务架构已然成形。

民生银行已经建立了民营企业的分层分类体系，根据客户规模大小，将民营企业客户分为大型战略民企、中小民企、小微民企三类，实行精准服务。

——针对大型战略民企，民生银行在今年4月优选形成100户战略民企名单，包括世界500强企业10户、中国500强企业40户、民企500强企业45户。民生银行针对战略民企推出规划布局、高层会晤、工单督办的团对作业“1+3”模式，强化专业化、一体化、扁平化、综合化服务。

——针对中小型民企，民生银行持续推进“中小企业民生工程”，实施“携手计划、生根计划、共赢计划、萤火计划”，不断提升中小企业结算、融资、财富管理等综合服务质量；此外，民生银行还创新推出新供应链金融模式，批量服务供应链条上下游中小型企业。

——针对小微企业，民生银行在进军小微金融十周年、小微企业贷款重回4000亿元之际，加速推进小微金融3.0深化实施，注重以数据和科技为支撑，借助数据驱动、线上线下结合、大数据风控、移动互联网等服务手段，围绕“1+1+N”小微企业生态圈，开展全方位综合金融服务。

民生银行的民营企业金融服务，并不局限

于和民营企业签订战略合作协议、向民营企业提供授信等常规金融服务，而是坚持服务创新，提升民企支持质效。针对民企的不同金融服务需求，民生银行创新升级五大产品体系，着力打造场景化的交易银行、定制化的投资银行、便捷化的线上银行、个性化的私人银行与综合化的财富管理，为民营企业及企业家提供“融资+融智+融商”的一站式综合服务。同时，通过新供应链金融模式，解决供应链上下游民营企业融资难等问题，提升民营企业支持效率。

今年以来，面对民营企业遇到的经营困难和资金压力，民生银行一方面锦上添花，持续加大对优质民企的信贷支持力度，不断加强对民企客户的全面服务与信贷支持，通过增加授信额度、增强现金管理、创新供应链金融等方法，帮助企业扩大经营、扩大市场份额；另一方面雪中送炭，针对部分遇到困难的民企实施“精准帮扶”，深入评估民企实际情况，研判下一步经营发展态势，采取短期资金融通、债券发行、新供应链金融以及本外币、股债比、现金归集等手段，精准匹配差异化服务，下雨不收伞，支持民企渡过难关、转型发展。

实施转型升级 民企服务全面提升

在“服务民营企业、支持民营企业”成为各家银行新的行动时，民生银行民营企业金融服务已经悄然实施了转型升级。

过去一年半以来，“深入推进民营企业战略、持续加大民企金融服务力度”成了洪崎在投资者和分析师业绩交流会、全行经营工作会议等重要会议上都要强调的工作核心。在洪崎看来，随着中国经济转型升级加速，面对经济环境和金融市场的重大变化，民生银行原有的民营企业金融服务模式已不能满足广大民营企业健康发展和转型升级的要求，必须进行产品、服务和商业模式的全面升级。

今年4月，民生银行内部下发了《中国民生银行改革转型暨三年发展规划实施纲要》，进一步明确了“民营企业的银行”战略定位，目标是坚持民企战略、聚焦客群经营，成为优质民营企业的主办行。在重点举措方面，民生银行确定聚焦战略、生态、潜力和基础四大民企客群，一是提升战略民企服务能力，打造其首选的管理服务品牌；二是以领先的供应链金融服务生态民企；三是以特色的科技创业贷款产品服务潜力成长民企；四是高效服务中小基础客群。

4月，民生银行优选的100家总行级战略民企客户，这些客户都是细分市场龙头或在行业中名列前茅，并具有明显的核心竞争力和长期可持续发展能力。民生银行为战略民企组建专门的专家型服务团队，为客户提供管家式服务，不断整合内外部资源，搭建金融服务平台，提供一站式金融服务，业务涵盖综合授信类、投资并购类、项目投资类、债券市场类、资产证券化类、结算与现金管理等，深化了与战略民企的总对总合作。下一步，民生银行分行级战略民企客户的深入合作也将全面铺开。

针对中小民营企业，民生银行总行成立了中小企业金融部，专门负责推进“中小企业民生工程”，在交叉销售、客户分级评价、营销、团队培训、区域规划等方面出台了一系列制度，全面实施“携手计划、生根计划、共赢计划、萤火计划”，到今年9月末中小企业有效客户将近15000户。

供应链金融是民生银行服务中小民营企业的一个重要创新，去年7月，洪崎提出了“聚焦新供应链金融”的目标；今年5月，民生银行组建了供应链金融事业部，相继推出了融资类拳头产品“应收E”、平台客户交易产品“赊销E”等融资类、

账户类、结算类产品，以及系统直连、供应链管理等服务，满足供应链条上的中小民营企业金融需求。

民营企业客户对于民生银行全新的金融服务深有感受，用一家大型民营企业董事长的话说，民生银行的金融服务体现了“四度”——速度、深度、温度和力度。

22年一以贯之 为民而生与民共生

民生银行服务民营企业并不是响应政策号召的“仓促行动”，而是成立22年以来一以贯之的所为。

作为全国第一家主要由民营企业发起设立的全国性股份制商业银行，成立于1996年的民生银行与民营企业“同根同源”。“民生银行从孕育、诞生的那一天起，就肩负着服务民营企业、民营经济的重要使命。”洪崎表示，22年来，民生银行始终牢记“为民而生，与民共生”的企业使命，秉持“与民营企业共同成长”的发展理念，坚持把民营企业作为重点服务对象，为广民企注入了强大的发展动力。

多年来，基于同民营企业的天然渊源，民生银行对于对民营企业在发展过程中面临的各种困难与“瓶颈”，总是感同身受、急其所急，为此不断创新体制机制和商业模式，持续提高对民营企业的专业化服务能力。2009年，民生银行董事会修订了五年发展纲要，明确提出了做“民营企业的银行”的战略定位，进一步强化民企战略，扩大民企客户服务覆盖面，提高民企客户业务占比。

为了更好地鼓励和支持民营企业发展，2010年3月，全国工商联和民生银行联合印发了《关于加强战略合作，共同支持民营企业发展的通知》，携手推动搭建多点、多层、多领域的银企商合作平台，建立专门服务团队，量身定制金融服务方案，助推了一大批民营企业茁壮成长。

特别是2017年以来，民生银行在战略上进一步聚焦民营企业，根据新时代中国经济发展趋势、经济金融市场环境以及民营企业发展状况，对民营企业金融服务进行全面升级，用金融资源、金融产品、金融服务和金融智慧有力地支持和帮助了广大民营企业渡过难关、实现转型发展。

22年来，民生银行的民企客户数占比始终保持在70%以上，贷款额牢牢占据了半壁江山。民生银行的民企金融服务已经形成了明显的规模优势及品牌效应。

提速提质提效 民企战略深入推进

“深入学习习总书记重要讲话，在增进我们做‘民营企业的银行’战略自信的同时，更增加了我们深入推进‘民营企业的银行’战略的紧迫感。服务民营企业，我们必须提速、提质、提效”，洪崎表示。

在提速方面，民生银行将围绕总行整体推动、经营机构整体转型、新模式样本、团队能力建设等方面，全面提升民企战略落地实施速度。

在提质方面，民生银行对内以轻型化和综合化为主轴，对外聚焦提升客户体验，提升民企金融服务的深度和温度，把握民企重点服务和差异化服务机会，提高民企战略落地质量。

在提效方面，民生银行将强化协同、督导、问责和管理，提高民企战略落地效率。

在洪崎看来，通过与民营企业搭建伙伴关系、开展深耕式合作，实现共赢式发展，民生银行将成为特色鲜明的民企服务标杆银行，“同根同源”的民生银行和广大民营企业将实现“同心同行”。