支持实体经济 服务民营企业
不忘初心十年携手皖企共同成长
——专访民生银行合肥分行行长助理李晨

记者：2019年，民生银行合肥分行在安徽已经成立十年，这些年来，贵行取得了良好的发展业绩，对支持安徽地方经济建设发展也做出很大的贡献。作为分管公司业务的行领导，请您介绍一下，成立以来贵行在支持安徽企业成长和发展方面做了哪些工作？

李晨：自2009年成立以来，民生银行合肥分行扎根江淮大地已十载，在支持服务安徽企业方面，我们始终坚持“以客户为中心”的理念。十年来，民生银行合肥分行为安徽省企业累计投放表内贷款近1250亿元；通过表外、投行发债等多元化融资渠道，也为省内企业实现大量融资，为企业发展提供了强大的金融支持。

回顾十年经营管理历程，我觉得可以用“十六个字”来总结分行公司业务的发展思路，就是“不忘初心、牢记使命、勇于开拓、坚持创新”。具体工作上，主要做了以下几个方面：

一是，积极融入安徽发展，践行国家及地方战略实施。近年来，安徽在中部地区快速崛起，长三角区域一体化的国家发展战略也赋予安徽更广阔的发展前景。2017年，民生银行总行洪崎董事长赴安徽代表总行与安徽省政府签署了战略合作协议，今年，再度与合肥市签署战略合作协议，充分体现出在民生银行的发展规划中，安徽是一个重要的版图。这也体现了合肥分行不忘初心，立志于扎根安徽、助力培育本土企业优势的决心。

我们始终坚持扎根本土区域，积极参与安徽省基础设施及重大项目的建设，累计为公路、港口等基础设施、公用设施建设及棚户区改造投入了约70亿元的资金支持。

二是，服务实体经济，做好“金融之本”。国家号召，“金融要为实体经济服务”。民生银行合肥分行始终牢记使命，以服务、振兴安徽实体经济为己任，以支持推动安徽省内传统产业转型升级、战略新兴产业快速发展为己任。

安徽战略性新兴产业具有先发优势，合肥、芜湖都是知名创新高地，拥有合肥综合性国家科学中心等国家级的战略产业聚集地，也拥有如科大讯飞等一批国内行业领先甚至是龙头企业。对于“战新”产业，我行进一步强化投融资支持，重点支持人工智能、高端装备、智能家电、新能源汽车、节能环保等产业发展，与省内一批战略性新兴产业的重要企业均有深入合作。今年以来，民生银行合肥分行在全省战略性新兴产业方面已投入信贷支持超过百亿元。


中国民生银行合肥分行行长助理 李晨

我行还积极支持安徽传统企业转型升级，对“三煤一钢”等传统产业也积极支持其去产能、谋转型。如今年年初，我行总行与马钢集团签署了战略合作协议，未来将会配套更多资源支持其转型发展。

三是，坚持“商行+投行+交易银行”的经营理念，为企业提供综合化服务。通过十年的探索，民生银行合肥分行确立了“商行+投行+交易银行”的经营理念，致力于为企业提供“融资+融智+融商”的综合化金融服务。我行运用并购重组、发债、资产证券化、股票质押等投资银行和金融市场业务，解决企业在上市、扩规模、调结构中的金融诉求。依托国际、国内业务及现金管理三大产品体系，为企业提供集现金管理、支付结算、贸易融资于一体的交易银行业务服务，助力企业“走出去”。特别值得一提的是，我行发债业务规模和市场份额当前已经位列安徽银行业第一，今年截至10月末发行规模已超过170亿元，服务客户基本遍及安徽各地市，是省内企业发行债券最专业、规模最大的金融机构。

记者：刚刚您提到了服务实体经济，我们知道民生银行是中国第一家民营银行，国家一直倡导金融要支持民营企业发展。请您介绍一下民生银行合肥分行是如何贯彻落实服务民营经济政策的？

李晨：民生银行合肥分行始终牢记承担社会责任，民生银行是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，从根基上与民营企业同根同源，具有血脉因缘。去年，总行开启了改革转型计划，明确提出我行的战略定位就是“做民营企业的银行、做科技金融的银行、做综合服务的银行”。其中，“民企战略”更是我行的首要战略定位。

在安徽，我们主动围绕支持安徽省民营经济高质量发展开展了一系列重点工作。如分行开展安徽民营经济市场专题调研，编写《安徽民营企业发展调研报告》，对安徽民营企业发展现状进行深入剖析。集中资源开展战略民企服务，成立行长任组长的民企服务领导小组，充分体现了支持服务民营企业在民生银行的战略地位。

为了真正把服务民企落实到位，分行创新了民企服务的“1+3”作业模式，为战略民企建立一支专门服务团队，通过全面定制客户开发规划等，对民企实施一户一策服务，从体制机制上提供了服务保障。今年，分行公司类民营企业贷款余额近210亿元，比年初增长50亿元，增幅达32%，有效地支持了本地民营企业的资金需求和发展。

2017年至今，我们已经举办两期“民企精英荟”活动和一期企业精英荟活动，邀请总行业务专家为安徽民企咨询“把脉”，与省内龙头民企签署战略合作协议。通过与民营企业高管的面对面沟通，了解其真实金融需求，并转化成为实际落地方案。

记者：民生银行一向以特色、效益闻名于市场，无论是在管理机制还是在企业服务上都有着特色鲜明的做法。我们知道，您曾经也在一线市场直接面对企业，有着丰富的市场经验。您认为，民生银行合肥分行在区域市场中能够取得迅速发展最重要的因素是什么？

李晨：我认为，主要还是“创新”。当前，银行业面临的宏观经济环境较为复杂，监管形势也日渐趋严，这就要求银行要注重创新，要进行发展思路的变革。创新一定要以服务实体经济为根本。通过创新，逐步解决一些影响金融服务的障碍，加强金融风险防范，从而更大力度地支持实体经济、支持民营经济发展。民生银行的发展历程决定了我们机制灵活、响应迅速，创新已经成为一种民生文化，深深扎根于每个“民生人”的心中。

我可以举个例子，安徽亳州地区是全国最大的中药材种植、生产区域，有近200家的中药企业。我行在成立初期主要以单户企业开发为主，2015年我行利用投行思维发起设立“亳州现代中医药产业基金”，首期投放1.3亿元。该基金以生物与新医药等战略性新兴中小企业作为投资方向，灵活采用债权融资、股权投资以及新三板定增等方式，为当地政府重点扶持的新三板挂牌企业提供资金支持。这是民生银行系统内的第一笔公司制基金，也是安徽省内第一支由银行主导设立的产业基金，具有很好的示范效应。在这个基础上，我们又与当地一家供应链公司合作新供应链金融业务，实现了对其大量上下游中小药企的批量开发和服务。现在我们先后与近30家优质中小药企建立了业务合作关系，授信总额近25亿元，累计投放贷款达16亿元。

创新的思维和模式，能够帮助我们开动脑筋、解决问题，通过发现企业的需求，我们找到创新的方向，从而研讨出一些新的业务模式和产品，切实解决企业发展中的融资问题。在这个过程中，银行既履行了金融服务实体经济、解决中小企业融资难问题的社会责任，更实现了政银企多方共赢，实现了资源的最佳利用。在以后的发展中，民生银行合肥分行公司业务将深入践行总行改革转型战略，按照分行党委的统一部署，始终贯彻落实国家经济金融发展方针政策，以创新、进取的精神，专业、高效的服务立足市场，赢得口碑。

民生银行合肥分行在“民生杯”劳动和技能竞赛
暨第二届客户服务能力大赛中载誉而归



中国民生银行合肥分行参赛团队合影

11月，中国民生银行组织“民生杯”劳动和技能竞赛暨第二届客户服务能力大赛，民生银行合肥分行荣膺决赛三等奖，分行参赛理财经理荣获“卓越服务明星奖”。

“民生杯”劳动和技能竞赛暨第二届客户服务能力大赛是中国民生银行开展的以“美好”为主题的全行性劳动竞技大赛，对其客户服务团队的专业能力、经营策划能力、销售服务能力等进行全方位考察和提升，旨在“以赛促学习、以赛强能力、以赛传文化”，传播民生银行“精心服务、创造价值”的服务理念。今年4月，赛事正式启动，共分为业绩赛、知识赛、线上赛三个环节。

此次客户服务能力大赛模拟真实服务场景，对选手的服务能力进行综合考察，全面考验员工综合素质，比赛规格高、参赛范围广、专业性要求强。民生银行合肥分行赛前周密部署、稳扎稳打，精心组织好每一个环节的专项比赛，通过专业的能力竞技和知识比拼，获得业绩赛排名全行前五位、知识赛排名前十位的优良成绩，以综合排名第五名进入现场决赛。之后，分行组成“决赛工作小组”，制定学习计划并不断完善，结合演练，不断检验学习效果。最终，参赛选手们展现了专业过硬的技术能力和奋发有为的精神风貌，在扣人心弦的决赛现场表现突出，荣获总行团体决赛“三等奖”的优异成绩。

民生银行合肥分行将以此为新起点，把比赛中获得的专业知识和技术融入常态化的客户服务工作，在做好基础服务的同时，提升厅堂服务温度、提高人员综合能力，为广大客户提供更加专业、“有温度”的金融服务。