

民企先行：反应快速、决策灵活；国企跟进：资本、技术和人才优势

“国有+民营”模式探路“一带一路”



创新个案

□ 本报记者 李铁

3月23日，青岛市恒顺众昇集团股份有限公司（以下简称“恒顺众昇”）总承包的菲律宾北伊罗克斯省风电和光伏一体化发电项目的开工仪式在当地举行，本项目是菲律宾目前最大的风电和光伏一体化项目。近年来，通过国有、民营联手，青岛城投控股集团（以下简称“城投控股”）和恒顺众昇在海外市场收获颇丰，投资项目遍及印尼、南非、津巴布韦、菲律宾等地。

由于对海外市场不同的文化风俗、法律法规了解不够充分，部分国内企业在“走出去”过程中常常无功而返。恒顺众昇之所以能够发挥比较优势，找准突破口，在全球实现了“四面开花”，用城投控股恒顺众昇董事长卢民总结的话说，我们的模式是——民企先行，国企跟进，实施混改，践行“一带一路”战略。

据了解，恒顺众昇是一家电力基础设施建设和能源投资开发的民营企业，早在2011年，就率先“走出去”，布局海外市场。恒顺众昇在印尼收购储备了6000余公顷的煤、

镍、锰等矿产资源，并结合自身电力资源，投资建设“青岛印尼综合产业园”。

随后，恒顺众昇开启了一系列海外项目。2015年7月，与津巴布韦建立合作伙伴关系，建设津巴布韦经济特区与工业园；2016年5月，与非洲煤业有限公司签订了《股份认购协议》与《战略合作框架协议备忘录》，认购非洲煤业10%股份，双方将共同在南非市场发展煤矿开采和其他项目；2016年11月，承接菲律宾两个EPC项目，合同金额折合人民币近60亿元。

恒顺众昇总裁贾晓钰介绍，民营企业的优势是机制弹性、反应快速和决策灵活。经过多年海外市场的开拓，恒顺众昇锻炼了一支专业化的队伍，在寻找、储备项目方面积累了独到的经验。

不过，随着多个海外项目的铺开，民营企业资金不足的问题暴露出来，国有企业资本、技术和人才等项目开发优势得以凸显。卢民介绍，海外项目建设周期长，资金需求量大，国企规模雄厚、信誉良好，融资难度、成本都较低，国有企业的跟进，能够有效解决上述问题。

据悉，城投控股是青岛城投集团的全资子公司，青岛城投集团系青岛市国有独资大型控股集团，城投控股先后组建成立融资担保公司、小额贷款公司、融资租赁公司、资产管理公司、基金管理公司、互联网金融公司等，构建起集投资、融资、金融管理为一

体的综合金融运营及服务体系。2016年2月，恒顺众昇与青岛城投控股集团签订了《战略合作协议》，城投控股开始为恒顺众昇提供融资服务。

在投融资合作的基础上，双方还积极探索资源整合，寻求更深入的合作。自2015年起，城投控股不断增持恒顺众昇股票，截至2016年9月7日，累计持有股份占公司总股本的17%，成为单一最大股东，但公司原有实际控制人不变。卢民表示，均衡股权结构的目的是将国有和民营两种所有制形式的活力最大化。

青岛是国家“一带一路”战略的重要“节点”“支点”城市，今年1月份，青岛市印发《“十三五”开放型经济发展规划》，明确要全面融入国家“一带一路”战略，拓展对外经贸合作。国企的战略眼光和民企的高效运作，使得在践行“一带一路”战略中，能够更匹配国家战略，将海外项目打造成具备可持续性的品牌。

记者手记

“走出去”是优秀企业实施国际化战略的必经之路，也考验着企业经营者的智慧。民营企业的优势主要体现在项目前期，而要全面推动项目落地，具备资金、技术、人才等优势的企业优势较为明显。如何将两种所有制形式有机结合起来，发挥其最大活力，城投控股和恒顺众昇进行了大胆尝试，通过几年的时间，证明这种模式粘性更强，更具可持续性，具备一定的示范效应。

广发银行举办第二届“家庭财富健康义诊”

13位顶级财富顾问在线为1000个家庭诊断

□ 记者 李铁 通讯员 樊庆红 报道

去医院体检司空见惯，在银行也能“体检”却罕见。4月15日，广发银行济南分行举办第二届“家庭财富健康义诊”（简称“财富义诊”），此次“义诊”依然采用线上线下相结合的方式，覆盖人群更广，报告更加全面深入。

据了解，目前国内此类服务只限于私人银行范围，仅高净值客户可享，普通大众鲜有机会。去年5月，广发银行率先重磅推出业内首届“家庭财富健康义诊”活动，由行内的13位顶级财富顾问，在线免费为全国1000个家庭进行财富健康诊断，同时线下通过活动为近1000名客户进行一对一“义诊”。

“通过首届‘财富义诊’，我们看到大部分中国家庭在投资时存在的困惑与问题，希望通过努力使老百姓们树立正确的资产配置观念，逐步改善财富健康现状，使每一个家庭的资产质量都有所提升。”广发银行财富管理与私人银行中心总经理姚永平说。

在广发银行济南分行的“财富义诊”活动现场，广发银行的财富管理顾问向记者到专属的诊断区坐下，询问了关于家庭状况与资产配置的十几个问题，并将答案输入家庭财富健康评价系统，很快便生成了一份完整的财富健康诊断报告。该报告对记者的家庭财富健康现状进行了评分，并针对记者的自身情况进行了详细诊断。报告首先分析了记者所处的家庭生命周期，并据此指出理财重点，紧接着提示出目前在家庭资产配置中不合理或存在高风险预警的部分，最后提供了具操作性的投资建议，为下一步调整各类金融资产配置提供依据。

据悉，家庭财富健康体检系统由广发银



4月15日，在广发银行济南分行的“财富义诊”活动现场，财富管理顾问正为客户作家庭财富健康诊断。

□ 记者 李铁 报道

行私人银行投资顾问团队研发而成，通过生命周期识别体系和资产配置健康评价体系对每个家庭进行综合评判：一方面从人生阶段、收入状况、资产状况、增值预期、风险能力和投资经验六个维度对家庭主要成员所

处的生命周期进行状态识别；另一方面对他们四大类金融资产（理财产品与存款类、债券及信托类、股票类、保险类）的配置情况进行分析研究，然后通过科学的财富健康诊断模型计算出每个家庭的财富健康现状评

分，提供客观、中立的财富诊断。

目前，广发银行第二届“家庭财富健康义诊”线下活动正在济南、深圳、长沙、北京、沈阳、武汉、上海、广州八个城市陆续举行，随后将在全国各网点对客户开放。

利息净收入持续收紧；个人住房贷款增幅三成左右

日赚近24亿元，四大行提前“瘦身增效”

□ 本报记者 李铁

近期上市公司年报进入集中发布期，工、农、中、建四大行年报也均披露完毕。回顾2016年，四大行的利润增长趋缓已成常态，传统息差收入正持续下滑；在严厉的房地产政策调控下，近期房贷已明显收紧；再加上金融科技倒逼转型，银行的“紧日子”还将有时日。

四大行净利润合计8592亿元

仅从净利润看，商业银行仍然很赚钱。年报显示，四大行2016年净利润合计达到8592.2亿元，平均日赚23.87亿元。其中，工行以2782.49亿元继续领跑，紧随其后的分别是建行2314.6亿元，农行1839.41亿元，中行1645.78亿元。

如果看增速的话，商业银行已告别高速增长期。从营收来看，2016年，工行、农行、建行三家银行的营业收入三年来首次负增长，仅有中行一家营收较去年上升。建行营收减少1.07亿

元，微跌0.02%；工行营收减少217.56亿元，跌幅3.1%；农行营收301.52亿元，跌幅5.62%；仅有中行营收增加93.09亿元，涨幅1.96%。

而利润则恰恰相反，四大行中只有中行归属股东净利润出现负增长，中行净利润同比下滑3.67%，农行和建行净利润增速分别为1.86%和1.45%，工行净利润增速为0.4%。中行副行长张青松在业绩发布会上解释称，出于稳健经营的考虑，中行2016年的拨备覆盖率逆势上升，增加了9个百分点，这是中行净利润增速出现负值的主要原因。

值得注意的是，商业银行盈利的重要组成部分——利息净收入持续收紧。2016年四大行利息净收入合计15937.97亿，同比减少1366.12亿，降幅为7.89%，这是四大行集体上市以来，首次出现利息净收入下滑。四大行对此的普遍解释是：2014年至2015年央行连续降息，2016年起实施“营改增”，导致生息资产收益率有所下降。

从不良贷款情况来看，四大行开始出现分化。其中，仅建行一家银行出现不良贷款余额和不良贷款率“双降”局面。工行、中行则均为“双升”，但不升率仍然低于1.74%的行业平均水平。此外，作为不良指标，两家银行的关注类贷款占比也均处于上升趋势。

机构、人员集体“瘦身”

年报显示，四大行的员工总数出现了首次下滑，“瘦身增效”成了共同选择。2016年底，四大行员工总数为162.98万，较上年减少18824人。其中，建行、农行去年员工总数都减少了超过6000人。

由于金融科技的发展，智慧银行、未来银行等智能化对人工的替代越来越普遍。线下柜面受到的冲击最大，某银行负责人告诉记者，目前60%以上的非现金业务可通过手机银行完成，90%以上可在自动终端完成。年报显示，农业银行在2015年还增加了6909名柜员，在2016年则减少了10843名柜员。

在业绩发布会上，工行董事长易会满透露，工行柜面业务总量在减少，柜面人员去年减少1.4万人。不过他表示，这1.4万人加上其他人，约有6000人去做新业务，包括互联网金融业务，有1.1万人去做客户经理。去年的总人数减少了1%，但内部结构调整达到了6%，这有利于商业银行竞争力的提升，有利于盈利能力的增强和风险控制的增强。

新增个人房贷投放爆发

2016年楼市火爆上涨，四大行的个人住房贷款也是激增。年报显示，2016年，四大行个人住房贷款增幅均为三成左右，共新增个人住房贷款2.7562万亿元。建行个人住房贷款余额和新增都处于同业首位，其中2016年个人住房贷款余额为3.59万亿元，2016年新增房贷8117.52亿元，增幅29.26%。

工行去年投向个人按揭贷款和消费贷款的比重占总贷款的三分之一。2016年末，工行个人贷款比上年末增加6543亿元，增长18.5%，其中个人住房贷款增加7246.41亿元，增长28.8%。农行个人住房贷款余额2.56万亿元，增量为6329.52亿，较上年末增长32.8%。中国银行未披露其个人住房贷款增速，不过2016年也加大了个人住房贷款业务的发展力度。

谈及在房价调控的背景下房贷政策的变化，几家银行均强调，2017年房贷投放不会超过2016年的新增。农行副行长郭守宁称，在今年房价调控的背景下，将严格持续差异化房贷政策，对于限购、限贷城市，主动做好与当地政府和当地机构的对接，对于热点城市去泡沫，去杠杆。工行行长谷澍表示，2017年在贷款发放上要注意支持居民个人住房贷款合理的信贷需求，同时努力抑制各类的炒房、炒楼的投机性需求。

中国银行山东省分行积极推进助农服务点建设

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 为落实普惠金融政策，改善农村地区支付环境，延展农村服务渠道，快速突破农村市场，中国银行山东省分行确定了“打好农村攻坚战”战略，积极推进助农服务点建设，并以助农点为依托深耕农村市场蓝海。

截至今年3月末，中国银行在山东省内共设立助农服务点2052家，较年初新增522家；发卡量16.74万张，较年初新增4.27万张；时点存款余额65.4亿元，较年初新增23.97亿元，日均存款余额55.62亿元，较年初新增20.35亿元，各项业务指标实现全面提升。

建章立制，梯队推进。为推进助农业务开展，中国银行山东省分行积极借鉴全国各地先进经验，修订助农业务相关管理制度，规范助农取款服务点审批流程、建设标准、助农银行卡业务操作流程、退出实施方案等九个操作流程，进一步完善了规章制度。在此基础上，该行还通过业务培训、现场观摩、绩效考核、现场调研等手段加强各项规章制度落实执行，确保助农业务发展有据可依。

为保证助农业务的可持续发展，该行结合山东省县域经济发展特点，将烟台、威海、德州作为全省示范地区，选择淄博、潍坊、枣庄、济宁、临沂、聊城、菏泽7个市作为重点发展地区，18个全国百强县作为助农点全覆盖地区，其他地区根据市场需求稳步建设，以此形成梯队推进模式。

精细化管理，精耕细作。为加强精细化管理，中国银行山东省分行建立了助农点业务交流平台，通过多种形式及时分享先进经验，解决发展过程中遇到的问题。结合春节农民工返乡契机，通过送窗花、春联、福字、日用品等宣传品，为返乡农民工办理储蓄存款，开展助农点提质增效活动。加强助农点分层管理，对低效助农点进行梳理，逐户走访，摸清原因，有针对性的加强业务提升。不断丰富助农点产品线，以福农卡为载体，加大中行各种产品宣传力度，选取短信通、大额存单、礼仪存单、网上银行、手机银行代缴水电煤等产品作为重点推荐产品，增强农村客户服务能力。

防控风险，规范发展。在助农点管理上，中国银行山东省分行不断完善标准化的建设流程及规范化的操作流程，重点做好助农业务监管风险、操作风险、道德风险及声誉风险防范。开展定期巡检，及时发现业务发展中的风险苗头；打造三道防线强化风险防控职责；开发助农业务非现场监控系统，提升现场巡检效率，切实发挥风险预警功能，确保助农业务健康发展。

鲁证期货豆粕期权上市实现成交量开门红

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 记者从大商所官网公开数据获悉，自豆粕期权3月31日上市以来，鲁证期货豆粕期权成交量在全市场中排名中稳居前三名（大商所统计活跃月份合约系列），实现了商品期权上市初期成交量指标开门红。

鲁证期货自去年12月份商品期权上市时间基本确定后，各项准备工作进入快车道。鲁证期货及其风险管理子公司鲁证经纪大力开展经纪业务准备和做市商资格申请工作，一方面加大软硬件技术投入，配备稳定的做市商系统和丰富的期权交易系统及交易软件，另一方面加大人才引进和培养力度，打造经纪业务和做市商精英团队。最终，鲁证期货顺利通过商品期权经纪业务检查，全资风险管理子公司鲁证经纪成为首批取得大商所豆粕期权做市商资格的10家公司之一。

从豆粕期权上市以来实际运行情况看，公司所有参与交易的客户均能理性操作，稳健控制账户风险，盘中风险率最高者仅为70%左右，没有出现爆炒现象。虽然交易情况运行平稳，但由于公司前期在市场培育和开户业务方面准备工作较为充分，很多客户本身也有较充分的入市准备，因此在交易量这份答卷中鲁证期货也给出了不错的成绩单，自豆粕期权上市以来在成交量全市场排名中都稳居前三名，实现了商品期权上市初期成交量指标开门红。

中国人寿保费规模突破4000亿元

□ 记者 李铁 报道

本报济南讯 日前，中国人寿保险股份有限公司公布2016年年报。报告期内，该公司实现已赚保费人民币4262.3亿元，同比增长17.6%，成为国内首家、也是唯一一家保费规模超过人民币4000亿元的保险公司，市场份额约为19.9%，稳居行业第一。

年报显示，截至本报告期末，中国人寿总资产达人民币6520.57亿元，同比增长16.4%。具体来看，在新单保费中，首年期交保费达人民币939.45亿元，同比增长51.8%，自该公司上市以来首次超过趸交保费；十年期及以上首年期交保费达人民币513.78亿元，同比增长59.0%，上述两项指标均实现了两年翻一番，增速创上市以来新高。续期保费达人民币2235.02亿元，同比增长达16.6%，增长率创近五年新高。

与过度依赖中短存续期产品的中小保险公司不同，中国人寿大力推动长期期交业务和保障型业务发展。2016年，一年新业务价值达人民币493.11亿元，同比增长56.4%，增速创2005年以来新高，实现了两年翻一番；截至2016年底，内含价值达人民币6520.57亿元，同比增长16.4%。

收入贡献而言，个险渠道继续占据首位。年报显示，中国人寿个险渠道总保费达人民币2821.36亿元，同比增长24.9%，个险渠道业务收入占比2015年有一定的上升，达到65.5%。同时，从事该业务的员工队伍也最庞大，截至本报告期末，保险营销员队伍规模达149.5万人，截至2015年底增长52.7%，保险营销员季均有效人力同比增长67.1%。

值得一提的是，中国人寿去年继续积极开展大病保险业务，截至2016年底，累计承办大病保险项目250多个，服务人数达4.2亿人。