

# 民资公司因企施策服务本地经济

□ 本报记者 李 铁  
本报通讯员 黄春城

一笔900万元的贷款，就能让800个建材市场业户不用为资金发愁，一笔200万元的股权投资，就能让一家贷款无门的企业彻底扭转困局，服务本地经济发展不在于资金规模大小，而在于能否“雪中送炭”因企施策，最大限度地发挥自身作用，这正是民间资本管理公司为代表的地方金融组织存在和发展的价值所在。

受互联网冲击影响，装饰建材行业这几年逐渐人气淡了，烟台宏润装饰材料市场负责人吕荣生介绍，顶峰时期当地的装饰建材市场面积达到40万㎡，现在包括宏润在内仅有4家，面积萎缩到了20万㎡。随之而来的是经营模式的变革，一方面从零售转向批发，另一方面从订货款改为屯货式，“客户来建材市场，就是为了买现货，积压资金在所难免”。

业户们大多是小额买卖，资金需求呈短期、高频、周期性特点，最初很多业务都是刷信用卡，实在周转不过来，就找建材市场垫付。吕荣生发现，随着信用卡刷卡费率提高，找他垫付的情况越来越普遍。

吕荣生赶紧开始寻找解决的办法，“我和业户是捆在一起的，必须提供金融增值服务，他们生意好了，整个市场才能兴旺起来”。2015年底，烟台宏润民间资本管理有限公司（下文简称烟台宏润民间资本管理公司）为其提供了一套融资方案。

宏润建材市场以房产抵押的方式从国民资贷款900万元，作为市场业户专项资金，需要贷款的业户可直接到建材市场支取。“业户只需提前3天告知用款计划，然后打个欠条就行，纯信用贷款，按天计费，成本算下来跟信用卡费率差不多。”吕荣生说，效果非常好，900万元基本上都转起来了，目前双方合作已进入第三年。

烟台宏润民间资本管理有限公司总经理王仁升说，建材市场的个体经营户账目大多不完善，调查成本太高，还没有抵押物，而建材市场管理者对业户的情况很熟悉，业户货物

也存放在建材市场的仓库里，风险较民资公司直接投放小很多，还能免去繁琐的步骤。这种模式下，个体经营户融资问题得以解决，可以专心抓经营，市场管理者的租金更加稳定，民资公司贷款投放更加安全，对三方都有利。

相比于债权借款，股权投资对企业的负担较小，且不承担负债率，也更受企业欢迎。9月底，威海齐东民间资本管理有限公司（下文简称威海齐东民资公司）收回一笔股权投资，令人意想不到的是，这笔投资仅仅投放了1年时间。

事实上，正常的股权投资往往在3年以上，以便企业快速壮大登陆资本市场后，获得高溢价回报。齐东民资总经理卢向阳介绍，这家建筑企业不符合银行贷款条件，也不满足民资公司的贷款标准，但发展潜力较大，因此决定选择股权投资的方式支持企业，以200万元占股30%，今年企业资金回笼后，以10%的收益率回购了股权。

卢向阳说，民资公司的贷款门槛不见得比银行低，关键要以灵活的方式满足企业的资金需求，贷款业务考察的是企业的过去和

目前的经营状况，而股权投资是对企业未来发展前景的预期，很多企业抵押物不足，但发展势头很好，处于快速上升期，也应该得到支持。作为民资公司，股权投资的首要目的是在支持企业发展的同时，实现自身资产保值。

2016年初，文登的某海产品加工企业因银行抽贷而陷入困境。威海齐东民资公司考察后认为，该企业成功解决了鲈鱼的过敏问题，技术较同业先进，未来市场空间较大，随即出资1400万元，持有该企业股份51%。在企业预测5年投资期的基础上，威海齐东民资公司主动将协议延长至8年，支持企业专心经营，每年约定收益不到10%。现在，该企业每月的营业额达到700万元，步入了快车道。

同样是因为融资企业有技术专利，烟台宏润民间资本公司于2015年6月出资870万元投资烟台某化工原料企业，占有2%的股份，同时该企业大股东以股权质押的形式，从烟台宏润民间资本公司贷款900万元，双方还签订协议，根据企业意愿，900万元债权部分可以转为股权，降低企业的负债率。

## 监管部门搭桥 中小企业受益 邮储银行德州市分行 深入推进“增提创”活动

□ 记者 王 爽 通讯员 张 阳 张学兵 报道

**本报德州讯** 2017年以来，邮储银行德州市分行在德州银监分局的指导和帮助下，在辖区内外深入推进增强联动、提升服务、创新品牌“增提创”活动，切实践行普惠金融理念，有效助力了辖内中小企业发展。

按照德州银监分局统一部署，邮储银行德州市分行紧紧围绕民营企业、重点项目、创业园区、民生行业四类主体，深入发掘客户金融需求，为统筹好“增提创”活动，提升活动效果，该行专门制订了详细“增提创”活动方案。活动推进中，该行紧抓活动重点，依托网点优势，加强分支联动，通过实地走访小微企业、重点项目，召开园区企业座谈会等形式深入了解了辖内企业的实际困难，为企业提供全方位的优质金融服务。

据悉，该行成立以来，一直坚持“服务三农、服务中小企业、服务民生”的宗旨，重点加大对中小企业的扶持力度。截至目前，该行已经对367家企业、13个重点项目、12个创业园区进行了走访，为企业制订了综合金融服务方案。

## “增提创” 走进碳纤维制品龙头企业

□ 记者 王 爽 通讯员 赵树一 报道

**本报威海讯** 日前，威海银监分局、中国银行威海分行就深化“增提创”主题年活动，到威海拓展纤维有限公司，了解该公司的经营情况、未来发展规划、融资需求等方面的情况，并组织召开政银企三方座谈会，为该公司后续发展提供“金融推进剂”。

在政银企联合座谈会上，威海拓展纤维有限公司相关负责人介绍，该公司是国内唯一产业化且通过军工认证的碳纤维企业，现有总资产17.7亿元，员工600余人，2016年度销售收入3.8亿，利税1.9亿，其碳纤维制品广泛应用于民用、军工、航空航天等领域。为加强技术创新力量，该公司聘请多位院士和专家担任该企业的长期技术顾问，而且已搭建起从“原丝—碳纤维—预浸料—织物—碳纤维后续制品”以及保障上述碳纤维产业链的装备、检测、试验平台，是碳纤维制品龙头企业。目前，公司已获授权各类专利47项（发明专利占一半），获省级以上技术科研成果鉴定20余项。

座谈会后，中国银行威海分行与威海拓展纤维有限公司进一步密切了银企合作关系，从企业经营发展的实际需求出发，先后核定了分行信用总量4.9亿元（含敞口授信总量和非敞口授信总量），且非敞口授信总量全部为低信用风险业务额度，有力解决了企业的发展需求。

记者了解到，自威海银监分局倡导“增提创”主题年活动以来，得到了各银行业金融机构的热烈响应，截至今年9月末，威海分局及全辖29家银行业金融机构，共走访各类企业2895次、项目722次、园区134次；指导各银行业金融机构制订金融服务方案2028个，对接企业融资需求587.79亿元，企业及项目授信总额分别较活动启动前增加88.06亿元和48.68亿元，贷款余额分别增加46.98亿元和41.85亿元。

## 公益孵化的雪宫探索

□ 杜燕侠 陈海宁

初冬时节，一大早，临淄齐航救援队队长张谦就赶到了雪宫街道社会创新发展中心，参加山东理工大学社会工作系教授牛雪的公益创投培训。

张谦对公益活动一直很有热情，尤其是近年来，他更感到了普及心肺复苏、猝死等急救知识的重要性。几年前，他发起成立了齐航救援队，并多次参与山地救援、公益安保等活动。尽管救援队已经拥有80多名队员，但张谦也坦言，他根本不明白什么是社会公益组织，更不知道应该如何让救援队规范发展。

与此同时，雪宫街道也萌发了成立社会创业发展中心的想法，“辖区内有这么多公益组织，他们可以弥补政府缺乏专业社区服务人才的不足，但发展并不成熟，必须加以引导扶持，才能更好地为社会提供服务。”雪宫街道党工委副书记徐学建说。

就这样，雪宫街道成立了社会创业发展中心，齐航救援队等13家社会组织成为首批入驻的成员。街道为入驻的社会组织提供办公场所、政策咨询解读、培训和法律咨询等服务，并协助它们策划社会服务项目乃至申请政府购买服务项目等，以帮助社会组织更加规范成长并为社会提供服务。“一年孵化期满后，合格的公益组织将走出中心，更好地为社会提供服务，将类似的机会让更多的社会组织。”

慧康儿童健康服务中心是首批入驻的社会组织之一。“以前我们多是进行健康讲座和义诊之类的活动，入驻中心后，街道已经多次邀请专家前来授课，并给我们的发展方向提出了建议和规划，这些都有助于我们更快更好地成长。”负责人卢亚楠说。

## 博山开发区

## 推进农村集体产权制度改革

□ 韩文彬 王瑞琪

为扎实推进农村集体产权制度改革试点工作，博山开发区八陡镇形成“3+3”工作模式，即明晰“党政领导、宣传发动、试点带动”的改革道路，坚持“改革全覆盖、农村增活力、群众广受益”的改革目标，取得显著成效。

该镇成立了由党政一把手任组长的农村集体产权制度改革领导小组，选派专门人员具体指导各村开展工作。将农村集体产权股份合作制改革列入各村年度考核考核，推动工作全面展开。各村成立宣传发动工作保障小组、清产核资小组和人口调查摸底小组，抓好农村集体产权制度改革工作落实。

召开农村集体产权制度改革动员大会，对改革工作进行安排部署，并通过悬挂条幅、发放“给农民群众的一封信”等形式广泛宣传，解读改革政策，引导广大群众积极参与。

在充分调研基础上，确定8个村为2017年改革试点村，以点带面，全面铺开农村集体产权制度改革，力争2018年17个村全面完成任务。同时，改革力求因村施策，分类指导，不搞“一刀切”，确保基层社会和谐稳定。

镇纪委对各村产权制度改革全程参与、全程监督，严肃工作纪律，加强监督检查，对利用改革之机低价变卖或转移财产，挥霍浪费等造成集体资产流失的党员干部，依法依规严肃处理。

## 金融扶持惠农企业

□ 记者 卢 鹏  
通讯员 王 军 报道

11月10日，在惠民县孙武武街道，云松源农业科技有限公司工人正抓紧时间包装金针菇，为即将到来的网购热潮作准备。该企业是在当地金融机构扶持下发展起来的惠农企业，近年来，当地舜丰村镇银行帮助该公司克服资金困难，投资新设备，引进新技术，扩大再生产，吸引当地100多名农村妇女实现“家门口就业”，并带动周边特色种植产业。据悉，今年以来，着眼于惠农扶贫，舜丰村镇银行作为当地县域小微企业和个体工商户共发放各类扶持性贷款520多万元。



# 平安人寿三度荣获《亚洲投资者》“最佳机构奖”

□ 记者 王新蕾  
通讯员 张力书 报道  
**本报济南讯** 近日，《亚洲投资者》(AsianInvestor)公布2017年度“最佳机构奖”榜单。中国平安人寿保险股份有限公司凭借专业投资能力、出色资产配置以及在波动背景中取得的超越市场的优秀业绩，这也是平安人寿第三度获得该奖项。

经过严格审查和专业评审，《亚洲投资者》表示，他们高度认可平安人寿在亚太区的卓越表现，认同其在中国利率下行和信用风险上升的背景下，以专业的资产配置策略和适应市场回报预期较强的能力，成功为投资者提供最佳回报。

平安人寿董事长兼CEO丁当表示，此番再度被《亚洲投资者》授予“最佳机构奖”，是对平安人寿过去一年投资业绩的肯定。据了解，《亚洲投资者》是亚太区权威资产管理杂志，“最佳机构奖”由行业专家学者与第三方团体评选产生，面向退休基金、主权财富基金、寿险公司等亚洲投资机构颁发，以检视各机构投资成绩并指导未来发展方向。

此外，国际权威财经杂志《机构投资者》(Institutional Investor)近日公布了“2017亚洲百强资产管理机构”榜单(The 2017 Asia 100)。平安资产管理有限责任公司连续第9次强势入榜，今年更以3720亿美元

的资产管理规模首次冲入亚洲前五名。在本次榜单中，中国地区资产管理公司表现抢眼，在前十名中占据四个席位，其中平安资管是唯一的中国国有资产管理公司。榜单显示，截至2017年3月末，平安资管所管理的资产规模达3720亿美元（折合2.4万亿元人民币），排名较去年快速攀升9个位次，正式跻身成为亚太地区前五大大资产管理公司，位列中国地区资产管理机构前三强。

## 人保财险陆续开发出科技保险、中小企业专属保险产品等——

# 保险创新助力“小微”发展

□ 本报记者 王 爽  
本报通讯员 周晓光

人保财险打破传统思维模式，以产品创新和服务创新为手段，为地方经济和中小企业引来金融活水，助力小微企业发展。

近两年，人保财险围绕国家“双创”发展战略，首先将目光聚焦在科技保险创新上。针对国家“双创”孵化平台的科技型中小企业，人保财险开展了“双创”综合保障保险产品的研发和推广工作，并研究针对“双创”示范区内国家级孵化器统保的模式。目前，人保财险已推出了13款科技保险专属产品、7款知识产权保险专属产品，为科技企业提供全面的风险保障，形成了“产

品体系完善、保障覆盖全球、金融综合服务”的基本格局。在实践中，人保财险科技保险业务已扩展至27家省级分公司。

截至今年6月底，科技保险已为6083家科技企业提供风险保障逾1万亿元，知识产权保险累计为5233家科技企业的11330件专利提供风险保障逾128亿元，为装备制造业提供风险保障241亿元。

小微企业是国民经济价值链上数量最大、行业分布最广泛的群体，对实体经济发展至关重要。早在“新国十条”发布时，人保财险就针对中小企业面临的融资难题，以及抗风险能力弱等特点，充分发挥保险在融资增信、风险保障、损失补偿等方面的功能，通过“规模化对接、专业化经营、集约

化管理”，逐步形成了具有人保特色的中小企业服务模式。

截至目前，人保财险已开发完成16款中小企业专属保险产品，全面覆盖小微企业在日常经营和融资信贷过程中存在的风险，建立起多维度立体化的产品体系，仅在今年上半年，就为20160家企业提供逾434亿元的风险保障金额。

在业务模式上，人保财险积极探索“政银保”贷款保证与“银保”贷款保证相结合的经营模式，特别是在“政银保”贷款保证业务模式上，积极加强与政府和银行之间的互动，以政府为主导，充分运用政策和财政资金支持，发挥银行和保险公司的专业优势及服务保障职能，为中小微融资提供

全面保障，先后涌现出包括宁波城乡小额贷款保证保险、苏州科技贷款保证保险、山东寿光中小企业贷款保证保险、广东佛山农业贷款保证保险、湖北城乡创业小额贷款等一批具有影响力的典型项目，得到当地政府和行业监管部门的高度认可，形成了可复制、可推广的成功经验。

特别值得一提的是，文化企业多具有“小规模，轻资产”的特点，风险意识及风险防范手段均需提升，人保财险积极引入国际先进经验，推出了13款文化产业专属产品，覆盖艺术品、演艺、影视、动漫等主流文化行业。截至今年上半年，已累计服务1.87万家文化企业，共提供1547亿元风险保障。

# 兖州新华保险谢栓柱：从1到900

——记新华保险济宁市兖州支公司资深总监谢栓柱

□ 孙培荣

“在生活中，人往往会有一些‘三不’遗憾，即选择了不正确的路，不能坚持自己的选择，不断地选择。”在新华保险济宁市兖州支公司阳光部晨会上，谢栓柱娓娓道来。“对于大家来说，根据当前国家大形势以及保险行业的特性和未来趋势，选择了保险就是选择了正确的道路，而选择了正确的道路就要坚持走下去，不能这山望着那山高，朝三暮四。”这是谢栓柱在部晨会上谈到增员时的开场白。

正式采访谢栓柱前，就听说，兖州支公司营销员900多人的队伍都是他育成的。这支队伍是怎么形成的？谢栓柱会是什么样的人？带着心中很多的好奇，来到兖州，上面就是第一次见到他的情形。

谢栓柱，兖州支公司资深总监，2002年只身一人来到兖州新华保险筹建营销队伍，现在队伍900多人，下辖14个部。今年1—10月份共计完成新单期交保费3366万元，其中十年及以上期交保费2975万元，分别同比增长55%和90%。

**最希望的事就是建团队**

一家机构，近千人的营销队伍，都是一个人育成，在寿险行业虽然不是独有，但却也是凤毛麟角。对于这些，谢栓柱说，他进入保险行业，就持有建队伍的观点，并一直坚持。他说，他是2002年只身一人进入新华保险的（进入新华保险前在另外一家保险公司），进入公司以来，增员建队伍就成了他一切工作的中心，也就是队伍的组织裂变。

五次职场的变更印记队伍的蜕变。交谈中，他说，15年来，队伍的发展，有一条深深的脉络鲜明而深刻地烙刻在自己的大脑中，那就是五次职场的变更：刚来公司时，先是自己租了个小饭店的一个房间，在饭店没上客人时，十几个人围在一张餐桌上以“圆桌会议”的形式规划梦想，艰苦创业。后来，随着队伍的发展，公司给租了一个小职场，这个时候，他们就是“正规军”了，谢栓柱笑着说。再后来，队伍到了200多人，公司又给换租了一层三四百平方米的楼，这个时候，他们可以在市场上开展“营销作战”了。到了2005年，队伍已经到了300人，当年10月份业务达到500万元，成为

山东分公司第一部，公司又给换租了面积为五六百平方米的二层楼。到现在队伍到了900人，职场为一千多平方米，成为兖州寿险市场的“团级作战”部队，威风凛凛。

增员“八步曲”：增员是发展的根基。对于队伍的发展，谢栓柱说，万事皆有根基，皆源于根基。寿险队伍发展的根基就是增员，没有增员，发展就是空话、虚话，但做保险决不能搞虚的。对于如何增员，谢栓柱经过十几年的总结和凝练，有自己的流程，就是他自己的增员“八步曲”：首先是确定目标市场。就是要有明确的对象，先找谁对谁错。从谁对象中，根据实际情况，甄选出三至四名人员。第三步就是说明会。也可以叫增员沙龙，进行“三讲”（讲行业、讲公司、讲收入），激发意愿。第四步追踪。有了意愿后，要及时跟进。第五步疑虑的处理。人由于各种原因总会对一些事情进行反复思考和产生疑虑，这个时候要能及时打消他们的疑虑。第六步辅导训练。疑虑打消了，就要做一些专业的培训和辅导，使之有能力。第七步促成。前六步顺理成章了，第七步就水到渠成。第八步新人

管理。这是很重要的一个环节，尤其是在活动量管理方面，这是队伍能否持续发展和业绩能否持续提升的关键。

**最是责任更浓情**

“我们把保险做好了，做大了，就能够更多地交税，交税多了，就为社会更多地作出了贡献，就能够为很多需要帮助的、贫困的人献出自己的爱心，国家的精准扶贫，我们也能以助把力添把柴。”谢栓柱在晨会上跟他的属员这样说。人总是要有点追求，有点精气神。谢栓柱说：“人活在社会上，要为社会负责，为家人负责，为自己负责，在单位上要为单位负责、为团队负责，这是自然而然的。”作为济宁中心支公司举足轻重的团队，对于未来的发展，谢栓柱兴奋地说：“我要继续做标杆、做榜样，公司有未来三年再造一个新公司的愿景，在这背景下，我未来三年的计划是队伍达到3000人，将来会是30个部，可以是‘集团军’了，这样就能做更多的事情，担当起更多的责任。”

最是责任更浓情。坚守初心，立志队伍发展；肩挑重担，怀深情而前行；未来不是1到900的蜕变，而是从1到3000的蝶变，庆功时最是喜悦泪水更浓情。