

五矿证券党委书记、董事长常伟：

打造产融结合的特色化优质投行



视觉中国图片

当前，我国金融行业正经历深刻变革。在市场竞争形势和监管机制推动下，证券行业格局和展业模式迎来新的机遇和挑战。五矿证券党委书记、董事长常伟日前在接受中国证券报记者专访时表示，作为央企控股券商，五矿证券始终坚定贯彻党中央决策部署，深入把握行业变革脉搏，结合自身资源禀赋，创新转型发展路径，恪守金融服务实体的初心，致力于打造产融结合的特色化优质投行。

● 本报记者 齐金钊

服务实体经济是金融本源

近日，中央金融工作会议召开，对下一步重大金融改革任务把脉定向。其中，增强金融服务实体经济的能力、有效防范和化解金融风险等内容一直是决策层关注的重点。同时，决策层对金融服务实体经济质效提出了新要求，对金融为经济社会发展提供高质量服务作出具体新部署，要求“把更多金融资源用于促进科技创新、先进制造、绿色发展和中小微企业”“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”，体现出金融行业改革的循序渐进与走深走实。国务院国资委在传达学习中央金融工作会议精神中进一步指出，“中央企业开展金融业务的目的是探索产融结合，实现以融促产，推进实业更好发展”，这对央企金融机构的发展目标给予了更加明晰的定位。

常伟表示，五矿证券的经营发展和战略转型始终与党和国家的方针政策同频共振，切实贯彻落实“增强金融报国情怀和政治担当”精神要求，这是公司的谋事之基、发展之本。因此，为实体经济提供服务，更为实体经济提供高质量服务，是五矿证券寻求战略转型和高质量发展路径的根本且唯一遵循。

中央金融工作会议系统阐述了中国特色金融发展之路的本质特征，强调了“八个坚持”，坚持深化金融供给侧结构性改革即为其中之一。对此，常伟认为，金融行业要实现高质量发展，金融供给侧结构性改革势在必行、迫在眉睫。在此背景下，资本市场或将迎来“一个经营模式转变”和“两个供给侧结构性改革”。一个经营模式转变，即资本市场在追求规模效应和增长速度的粗放式经营模式，向高质量、高效率的集约化经营模式转变。两个供给侧结构性改革，即金融产品供给侧结构性改革、服务主体供给侧结构性改革。在金融产品供给侧，只有高质量的产品才能够适者生存，盲目追求规模增长的传统发展模式无法持续；在服务主体供给侧，服务质量低、竞争能力差的证券、期货、保险等金融服务主体，也将面临被淘汰的生存风险。

常伟认为，经过多年起落沉浮，证券行业已历经大浪淘沙，呈现出明显的头部效应。站在行业发展动能转换的历史坐标系上，全行业140余家证券公司正在面临新一

轮出清。在这片沙里淘金的角力场上，只有具备高质量经营质效和高质量服务质效的证券公司，才能够占据一席之地。

争做“特而精”优质券商

中央金融工作会议指出，完善机构定位，支持国有大型金融机构做优做强，当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的压舱石，严格中小金融机构准入标准和监管要求，立足当地开展特色化经营。证监会明确表示，支持头部证券公司通过业务创新、集团化经营、并购重组等方式做优做强，打造一流投资银行，发挥服务实体经济主力军和维护金融稳定压舱石的重要作用；引导中小机构结合股东背景、区域优势等资源禀赋和专业能力做精做细，实现特色化、差异化发展。

对此，常伟判断，证券行业将逐步形成“N超+N特”竞争格局，即头部券商和中小券商依靠不同的发展路径选择，最终形成几家超级航母型证券公司和一些特色化垂直型投行，共同构成未来的行业生态。“N超”机构做优做强，“N特”机构做精做细，其本质上需要在特色化领域做优做强。由于地理区位、资源背景等存在差异，各家机构具备形成各具特色的经营模式和高质量发展路径的基础，或形成两类“N特”机构：一类依托产业股东背景，形成具有行业特色的证券公司；一类依托地方股东背景，形

成具有区域特色的证券公司。

常伟表示，作为具有产业股东背景的中小券商，五矿证券不求大而全，但求“特而精”，目前已形成一套符合政策导向、行业逻辑和自身特质的特色化战略转型规划，并初步取得了一定的探索成果和实践成效。五矿证券深入探索践行金融服务实体经济初心，创新组合传统金融工具，在“三投协同联动”的基础上，叠加战略客户的协同牵引，形成“投行+投行+投资+战客”一体化服务模式，即五矿证券“三投一战”特色化综合产融服务模式。

据介绍，通过发挥资本运作、认知引领、资金对接、协同融合的“三投一战”服务功能，五矿证券第一步即从立足股东产业背景和央企优势出发，以服务集团主责主业为起点，助力传统产业补短板，聚焦在金属产业链生态中做出特色、做出优势，已经实现“从0到1”的突破。公司重点围绕金属品种谱系，通过并购重组、产业基金等方式，统筹推进金属矿产各细分产业链优质资源汇集与整合，加大综合产融服务力度，构建金属产业链服务特色。五矿证券第二步则聚焦战略性新兴产业培育建长板，在服务领域上加快拓宽至战略性新兴产业，在服务客户上不断拓展至其他市场化实体企业产业链，努力实现“0-1-N”的完整路径突破，进而练就强有力的服务市场化实体企业的“通用兵”和服务国家战略领域的“特种兵”，围绕战略性新兴产业、未来产业以及科技创新领域当好“长期资本、耐心资本、战略资本”，切实担负起助力科技创新、产业控制、安全支撑的金融服务功能。

夯实五个高质量支撑体系

常伟表示，在高质量发展的主线要求下，战略目标的实现不能依靠盲目的资源投入，而必须转向盘活被低效占用的资源。当前及未来一段时间内，五矿证券将重点从文化、人才、考核、平台、风控合规五个方面构建高质量支撑体系，以高效持续稳健的运营能力，支撑公司服务高质量和经营高质量的目标实现。

在文化支撑方面，五矿证券以“专业、产业、价值、创新”为企业文化理念，强调构建专业运作、产业认知、价值发现、创新进化四种能力。要服务好实体经济，就必须真正了解产业运行的内在逻辑，把握产业真正的金融服务需求，具备专业运作的金融服务能

力和较强的环境适应性，持续创新金融工具服务手段，深度挖掘并绑定产业价值，从而实现价值积累、价值创造、价值提升。

在人才支撑方面，在特色化战略转型引领下，五矿证券秉持“管总量、调结构”原则，将人力资源向符合服务高质量和经营高质量方向的领域倾斜。目前公司成功组建了首个金属矿业垂直领域投行团队，同时依托区域产业优势，在北京、长沙组建专职团队，畅通服务产业金融的“最后一米”，未来将继续搭建战新产业垂直团队，加快建设产业金融优质人才库。

考核支撑方面，五矿证券认为，在高质量发展新时代，考核导向要与功能发挥和核心竞争力构建保持一致，这就需要考核方式做出必要的配套调整，从经济指标为主向兼顾经济属性、服务属性转变，从产出绝对规模为主向注重投入产出效率转变，以精准考核、精准激励平衡好全面快速转型和短期利润稳定之间的关系。

平台支撑方面，五矿证券将逐步建成五位一体的“产、学、研、资、政”深度互动可持续发展的平台，链接产业公司、高校、科研院所、金融、政府五大主体，高效打通联系客户、资产及产品的生态圈，切实推动科技、产业、资本三位一体的融合互动，实现资源的最佳配置和流动，建立协同、共享、整合的特色化综合产融服务平台。

风控合规支撑方面，五矿证券认为，防控风险是金融工作的永恒主题，作为央企控股金融机构，更需牢固树立正确的业绩观，绝不能为了眼前短期利益触碰底线红线而损害长期发展，必须把底线思维意识和风控合规要求贯穿于各项工作中，确保公司发展稳字当头、稳中求进，为战略转型筑牢安全之基，为高质量发展护航稳健之路。

常伟表示，作为资本市场重要参与主体，五矿证券要做的就是切实将党中央决策部署转化为生动实践，顺势而为、因时而变，牢牢坚持“服务实体，创造价值”的初心使命，持续深化“三投一战”特色化综合产融服务模式，不断形成一批具有链条辐射力、行业影响力、产业生命力的产融项目，努力提供集产业、技术、服务、资金于一体的独具五矿特色的高端供给，全力拥抱行业“N超+N特”竞争格局，加速打造产融结合的特色化优质投行，携手共创中国投行的良性发展生态，为推动金融高质量发展、实现金融强国贡献力量。

“补血”新工具密集落地
险企永续债掀起发行潮

● 本报记者 黄一灵 薛瑾

今年11月以来，险企永续债经历了从第一单落地到密集发行的过程。近日，中国太平公告称，子公司太平人寿获批发行总额不超过200亿元无固定期限资本债券，这是继泰康人寿、太保寿险、农银人寿、人保健康后，又一家获批发行永续债的保险公司。业内人士预计，永续债有望成为大中型保险公司青睐的资本补充工具。

险企“尝鲜”永续债

12月15日，由农银人寿发行的“23农银人寿永续债”正式上市，这也是今年11月以来上市的第四只由险企发行的永续债。

永续债，即无固定期限资本债券，与其他传统债券相比，永续债的特点在于没有明确的到期时间，这意味着发行人不需要在特定的日期偿还本金。因此，永续债通常被视为一种更为长期和稳定的资金来源。

2022年8月，人民银行和原银保监会联合发布《关于保险公司发行无固定期限资本债券有关事项的通知》，明确保险公司可发行无固定期限资本债券补充核心二级资本。自此，险企永续债的发行正式“开闸”。

215亿元

泰康人寿、太保寿险、人保健康、农银人寿均已“尝鲜”发行永续债，票面利率分别为3.7%、3.5%、3.5%、3.45%，合计发行规模已达215亿元。

据中国证券报记者统计，截至目前，泰康人寿、太保寿险、人保健康、农银人寿均已“尝鲜”发行永续债，票面利率分别为3.7%、3.5%、3.5%、3.45%；发行规模分别为50亿元、120亿元、25亿元、20亿元，合计发行规模已达215亿元。

值得一提的是，还有更多保险永续债在发行路上。一方面，泰康人寿和太保寿险发行额度还未用完。此前泰康人寿和太保寿险均获批发行不超过200亿元的永续债，在发行节奏上，泰康人寿和太保寿险选择了分期发行，目前上述两家险企只发行了首期永续债，距离获批额度分别还有150亿元、80亿元的上限。另一方面，又有新的险企获批“试水”。近日，中国太平公告称，其子公司太平人寿获批发行总额不超过200亿元无固定期限资本债券。综合来看，今年有5家险企共获批发行永续债645亿元。

预计发行需求较大

对于发行永续债的目的，上述获批险企纷纷表示，发行债券所募集的资金将依据适用法律和监管部门的批准用于补充公司核心二级资本，提高公司偿付能力。

业内人士指出，对于险企而言，偿付能力是非常重要的指标，一旦不达标，可能会被采取监管措施，包括限制高管薪酬、暂停新业务等。此前就有险企因偿付能力充足率下降，被监管层宣布暂停互联网人身险等业务的先例。

去年以来，偿二代二期规则开始实施，该规则加强了资本认定标准，对实际资本进行分级，并新增了交易对手、大类资产及房地产集中度风险的最低资本要求等，保险行业核心偿付能力充足率和综合偿付能力出现了普遍下降。国家金融监管总局数据显示，截至2023年第三季度末，保险业综合偿付能力充足率为194%，同比下降约26.8个百分点；核心偿付能力充足率为126%，同比下降约22.1个百分点。

中金公司研报表示，考虑到保险公司永续债能够补充保险公司的核心二级资本，可以同时提升核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率，预计保险公司永续债的发行需求较大，或存在一定供给压力。不过，从对保险公司次级债的分析可知，目前中小保险发行次级债的规模较小，主要因其存在同业资源少、市场需求不足的问题。因此，中金公司认为，在保险公司永续债发行初期，发行人也以大型保险公司为主。

多管齐下“补血”

除永续债之外，保险公司还纷纷通过发行资本补充债以补充资本。

据中国证券报记者不完全统计，今年以来，已有多家险企获批发行资本补充债券，且部分已发行完毕。近日，紫金财险成功发行2023年资本补充债券，实际发行规模25亿元，票面利率3.50%。

华创证券分析师周冠南称，保险永续债与保险资本补充债均属于保险公司发行的资本补充工具，用于满足资本补充需求，提升险企偿付能力。二者不同之处在于，保险永续债和资本补充债在补充资本类别、规模扩张上限、发行期限、发行主体、减记和转股条款等方面存在明显差异。具体而言，保险资本补充债用于补充附属资本，可提高综合偿付能力充足率；而保险永续债用于补充核心二级资本，可提高核心偿付能力充足率。

与此同时，多家险企还通过增资等方式积极“补血”。国家金融监督管理总局网站显示，今年以来，阳光保险、太保寿险、泰康养老保险、太平财险等多家公司增加注册资本已获批。

“拼团贷款”火热 消费者应谨慎选择

● 本报记者 张佳琳

爱“拼”才会赢，贷款利率更优惠；利息就要“拼”着省……中国证券报记者近期调研发现，多家银行结合当下消费季的时间节点，推出“拼团贷款”优惠活动，助力银行年底信贷冲刺与2024年开门红活动。活动面向的客群大多来自事业单位、国企单位等，活动方式主要为银行员工担任团长、客户担任团长两种模式，通过拉人奖励、给拼团成员优惠的消费贷利率来实现获客目的。

事实上，银行曾在2020年掀起一阵“拼团潮”，彼时引起了监管部门关注。专家认为，银行顺应潮流，推出相应的营销手段，需注意在依法合规的范围内，不能变相降低必要的标准和准入条件。

消费贷花式促销

“今天正式开启‘拼团贷款’活动！5人成团，人满后会收到系统发放的优惠券，享受3.18%的消费贷固定利率。不用担心凑不够人，我行客户经理手里有不少客户要参加，到时候我发您拼团链接。”12月18日，江苏银行某支行客户经理小仇告诉记者。

小仇介绍，此为银行的开门红活动，预计到2024年3月底结束。“5个人很容易凑。我们给客户群发短信，不少客户都来问了。但申请人必须有本市的公积金社保，单位得是事业单位、国有企业等。此外，贷款使用时间必须超过6个月，提前还款需交5%的违约金。”小仇补充说。

当前，有不少银行推出“拼团贷款”活动。以紫金农商银行为例，该行针对事业单位工作人员、国有企业正式员工等符合条件的客群，推出12月限时拼团助贷活动。具体来看，3人团办年利率3.58%，5人团办年利率3.48%，10人团办年利率3.38%，15人及以上团办年利率3.28%。

记者在实际调研中发现，银行拼团活动的规则大多较为灵活。紫金农商银行某支行客户经理小潘向记者表示：“如果您拉人有难度，我帮您跟行里沟通，凑够4个人，参团成员就都能享受利率优惠。”

提高获客效率

今年以来，多家银行推出“拼团贷款”营销活动，参团人数普遍为3-5人。多位客户经理表示，如果有参团成员出现逾期情况，

不会对其他团员带来影响。

“拼团贷款”的活动方式主要包括两种：由银行员工担任团长，通过企业微信向符合活动要求的客户发起拼团邀请，组团成功后系统会向参团成员发放消费贷利率优惠券；由客户担任团长，组团成功后参团成员均可享受消费贷优惠利率，团长额外享受更低利率或微信立减金等优惠。

客户资质各有不同，如何能获得统一的消费贷利率？记者向多家银行咨询发现，此类活动面向的客群大多来自事业单位、国有企业、公立医院、公立学校等。也有银行明确表示，活动对象需为被该行列为优质单位的同一单位客户。

事实上，银行尝试“拼模式”已久，早在2020年便掀起一阵“拼团潮”，彼时受到了监管部门关注。巨丰投顾高级投资顾问张丽洁向记者表示，银行可通过此种方式以存量客户吸引到新的客户资源，在短时间内得到更多优质客户，降低拉新成本，提高获客效率，扩大市场份额。

需确保依法合规

“对消费者而言，‘拼团贷款’有助

于降低贷款成本，但也可能导致少数借款人出现过度负债问题，并因此产生一些纠纷。对于机构而言，贷款量虽上去了，但也可能因此增加了风险控制难度。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华告诉记者。

在招联首席研究员董希淼看来，金融消费者需要根据自身实际需求来申请贷款或其他金融产品。对于银行来说，适当推出促销手段可以理解，但需注意在依法合规的范围内，不能变相降低必要的标准和准入条件。金融机构应加强产品和客户的适当性管理，将合适的产品推荐给客户。

张丽洁认为，消费者需要谨慎选择“拼团贷款”产品，了解相关风险并做出明智的决策。在实践中，银行机构需要遵守相关法律法规和监管要求，确保“拼团贷款”的合规性。

此外，周茂华表示，若银行过度降价，将会导致息差压力增大，也可能导致局部市场非理性竞争。金融机构开展具体业务的前提是，需要满足自律机制要求，共同维护好正常市场竞争秩序，避免出现非理性价格战、过于粗放发展业务；需要围绕市场需求的难点、痛点，提升金融服务质量。