

消费金融有力支持扩内需

近日，多家消费金融公司发布业绩报告显示，消费金融公司以科技赋能持续让利消费者，加大消费金融产品供给，提升风险抵御能力，以稳健业绩有力支持扩内需、促消费。银保监会非银部有关负责人表示，消费金融公司立足专业化消费信贷功能定位，持续推动金融与科技融合，形成与商业银行、信用卡中心、互联网平台、小额贷款公司等消费金融主体竞争发展的格局，逐步成为扩大内需、促进消费增长的新兴力量。

业绩亮眼

去年以来，消费金融公司积极应对疫情暴发、需求收缩等因素冲击，锚定消费金融高质量发展目标不动摇，主动前瞻风险、把握发展节奏，不断调优资产结构，加强精益管理，实现了经营业绩稳健发展的目标。

招联金融、兴业消费金融等消费金融公司依旧稳站第一梯队，资产总额、营业利润等多项指标表现“亮眼”。招联金融年报数据显示，截至2022年12月末，总资产为1643.46亿元，同比增幅9.79%；营业收入175亿元，同比增幅9.84%；净利润33.29亿元，同比增幅8.68%，主要业绩指标实现稳健增长。

随着兴业银行2022年年报的正式发布，兴业消费金融2022年度的经营业绩也揭晓。截至报告期末，兴业消费金融总资产762.97亿元，所有者权益94.41亿元；报告期内实现营业收入101.15亿元，净利润24.93亿元。“2022年新增服务客户数超200万户，完成消费信贷投放637亿元，贷款余额较上年增长29%，有效支持消费回暖升级，精准服务实体经济发展。”兴业消费金融有关负责人表示。

从消费金融行来看，多数腰部消费金融公司盈利能力并没有头部公司那么强劲。年报显示，截至2022年末，中银消费金融注册资本15.14亿元；资产总额641.02亿元，净资产85.27亿元。全年实现税后利润6.56亿元。中邮消费金融总资产495.53亿元，净资产53.87亿元；报告期内，实现营业收入60.48亿元，实现净利润4.43亿元。海尔消费金融2022年业绩披露，从数据来看，多个关键指标都实现了同比增长：2022年净利润2.74亿元，同比增长39.09%；总资产211.25亿元，同比增长35.59%。

相较于尾部的消费金融公司而言，整体上来看，行业分化形势越发明显。比如，宁银消费金融、小米消费金融、晋商消费金融等公司的净利润与头部公司差距较大。2022年，部分消费金融公司面临诸多超预期因素干扰，但总的来看，多数消费金融公司扭亏为盈，实现了业务稳健发展。招联金融首席研究员董希淼认为，2023年，随着我国宏观经济整体性好转，居民消费和投资需求恢复回

升，消费金融公司有望迎来更好的发展，资产规模和经营业绩增长速度将更快。

自2010年4家消费金融公司试点以来，经过10余年的发展，我国已开业的消费金融公司达30家，资产规模和服务范围不断扩大。截至2022年末，消费金融行业资产总额8844.41亿元，负债总额7847.23亿元，所有者权益997.18亿元。董希淼表示，2022年消费金融公司资产负债规模稳步增长，稳健发展能力提升，进一步加大对实体经济和金融消费者的服务，为促消费、扩内需作出了积极贡献。

目前，消费金融行业已经迈向高质量发展阶段，其精细化的发展趋势越发明显。易观分析金融行业分析师苏筱芮表示，这一方面是由于持牌消费金融行业已具备系统化的监管体系，有力支撑消费金融公司健康、合规运行；另一方面则是由于各家机构结合自身的资源禀赋积极探索消费金融场景以及细分客群，在产品及服务优化等层面积极作为。

科技赋能

近年来，消费金融公司实施数字化转型，探索数字技术赋能普惠金融。业内专家表示，深入实施创新驱动发展战略，让金融科技这一“关键变量”真正成为普惠金融高质量发展的“最大增量”。

年报显示，消费金融公司通过数字化经营，实现普惠客群在方便可得、覆盖广泛、价格优惠三方面的有机结合。银保监会非银部公布的数据显示，2022年，消费金融公司累计发放线上贷款2.47万亿元，占全部贷款的比例为96.17%。数字赋能消费金融公司，在降本增效的同时，也为数千万客户带去普惠而又适度的消费金融线上服务，有利于持续提升普惠金融服务的针对性和有效性。

发展普惠金融并非坦途，亟需创新金融服务的方式与内涵，提升智能化金融服务能力。以科技的力量切实解决用户问题，是消费金融行业的重要课题。董希淼认为，消费金融公司应积极践行消费金融的普惠金融使命，但对消费金融客户群体的下沉应适可而止。消费金融公司应该借助金融科技，动态评估客户需求、风险情况等，在合理范围内给予授信额度，将合适的产品精准地推荐给合适的客户，避免造成“不该贷”“过度贷”等问题。

年报显示，消费金融公司对受疫情影响严重的酒店住宿、餐饮等行业的客户持续发起行动，开展多项线上金融服务。多借一点纾困、少还一点减压、晚还一点周转，成为很多用户、尤其是暂时遇困客群的强烈需求。

作为持有消费金融牌照的科技驱动型金融机构，马上消费以科技创新为驱动，实现普

惠金融在深度、温度和精细化程度上质的提升。比如，在地域覆盖上，已涉及31个省份；在客群上，农村用户等均在服务范围内；在场景覆盖上，有生活服务、旅游、出行等200多个消费场景，拉动内需，进一步贯彻落实普惠金融政策，提高消费金融的可获得性。此外，为进一步贯彻落实减费让利、惠企利民政策，招联金融通过智能匹配利息折扣券、还款折扣券、定时价格优惠等方式开展减费让利活动，推进普惠金融的广度与深度，更好满足广大“长尾客户”的金融需求。

拥抱数字化变革趋势，加快拓宽线上业务新赛道成为延伸普惠金融服务责任担当。“2022年，我们保持稳健发展，持续聚焦科技+风控为根基、场景+现金双布局，形成以流量经营为核心竞争力的科技金融公司的战略规划，推进扩大自营规模、提升盈利水平，实现普惠金融高质量的增长和发展。”海尔消费金融有限公司总经理张西铭表示。海尔消费金融深耕金融科技能力建设，重点建设了数据、反欺诈、策略等七大核心能力，实现了全流程数字化转型，通过提升风控及科技能力促进前端业务发展，形成了平台化、体系化的中后台系统，并建成了以审批、贷后、大数据为主的自主风控能力。

北京市互联网金融行业协会党委书记许泽玮认为，数字普惠金融具备较大潜力，接下来还需在缩小城乡普惠金融服务差距、补齐老年群体普惠金融服务短板、防范数字普惠金融风险等方面重点发力，更好弥补金融服务的普惠性。总之，推进普惠金融的广度和深度需要政府、金融机构和社会各界的共同努力，不断优化金融供给与需求，为普惠金融的可持续发展奠定坚实基础。

提振信心

消费是拉动经济增长的“三驾马”车之一，也是国民经济稳定运行的“压舱石”。当前，要把恢复和扩大消费放在优先位置。消费金融公司为满足新市民消费资金需求，持续优化产品体系和服务流程，量身打造纯信用无担保、送货上门、手续便捷的消费信贷服务，助力发挥消费金融对扩大内需的基础性作用。

今年的《政府工作报告》提到，要持续推进以人为核心的新型城镇化。新市民正是新型城镇化进程中的生力军，他们面临住房、子女教育、养老等实实在在的需求。兴业消费金融针对新市民群体在日常消费、个人提升、租赁房屋、子女教育等方面的个性化、差异化需求，整合优化家庭消费贷、兴才计划、立业计划三大产品体系，推出新市民金融服务行动方案。年报显示，截至2022年末，兴业消费金融累计服务客户超1500万户，发放贷款突破2400亿元，其中立业计划累计为超过10



万名新市民提供近15亿元消费信贷支持。

自新市民相关政策出台以来，全国3亿新市民的金融服务成为消费金融机构抢占的焦点。2022年以来，行业积极顺应服务新市民的政策导向，针对新市民开发174个专属信贷产品，30家消费金融公司累计向新市民发放消费贷款1652.22亿元。星图金融研究院副院长薛洪言认为，新市民群体作为传统金融服务的薄弱环节，消费金融公司应持续强化针对新市民群体的金融产品创新，提升新市民群体的金融可得性与便利性，有助于新市民群体借助金融杠杆更好地扎根城市，反过来也为消费金融机构开辟新业务打开新的空间。

当前，新市民客群市场细分越来越明显，与商业银行、信用卡等优质客群不同的是，消费金融公司多数是面向从未享受过商业银行消费信贷服务的中低收入客群，有助于把更多没有征信记录的新市民纳入消费金融服务范围。首都师范大学信用立法与信用评估研究中心研究员薛方表示，这些在征信系统中没有任何贷款和信用卡记录的客户被称为“征信白户”，消费金融公司创新服务，扩大信贷规模，无疑意味着风险敞口加大。因此，在鼓励扩大消费的同时，也需做好新市民信用风险防控措施，警惕个别机构粗放授信使这些“征信白户”变成“征信黑户”。

年报显示，消费金融公司将新市民消保工作“关口前移”，在产品开发、流程设计到营销推介、贷后服务等各个环节均加强消费者权益保护审查。业内人士建议，消费金融公司应构建新市民权益保护长效机制，持续开展风险预警监测，在适度满足消费者扩大和升级消费需求中发展壮大，为我国经济结构转型升级贡献新的力量。

随着上市券商2022年年报陆续披露，证券从业人员薪酬情况浮出水面。中金公司、招商证券、海通证券等多家券商人均薪酬均出现下滑，高管年薪千万元几近绝迹，引起市场热议。

券商人均薪酬的下降，一方面是多重超预期因素冲击及市场波动加大影响，行业整体业绩承压所致；另一方面也与监管部门加强券商薪酬管理有关。2022年5月，中证协发布《证券公司建立稳健薪酬制度指引》，指导证券公司建立稳健的薪酬制度；同年8月，财政部发布重要通知，对金融企业高管及重要岗位员工薪酬提出进一步要求。证券业一些不合理的、过高的薪酬现象逐渐得到纠正。

高薪是对人才价值的尊重，市场经济下，优秀员工拿到高额薪酬并不鲜见。券商高薪之所以引发关注，更多指向部分企业薪酬激励机制存在不合理。比如，有的券商过度追求短期业绩和短期激励，将从业人员的薪酬收入与其承揽的项目收入直接挂钩等，很容易诱使从业者过度投机；再比如，近两年来，证券行情波动加大，不少客户出现亏损，以佣金为生的部分证券从业者却始能早涝保收、坐拥高薪，难免会让投资者心生芥蒂。

收入结构的不均衡也是争议点之一。尽管证券业人均薪酬看似达到“打工人大天花板”，但落实到个体身上，并非都高不可攀。在部分高管拿着百万元甚至千万元年薪的同时，大多数员工都属于“被平均”。如果收入差距过大，既会影响普通员工的工作积极性，也非企业乃至整个行业人才培养、稳定发展的长久之计。

作为资本市场“看门人”，券商薪酬制度健康与否，不仅影响着企业自身发展，还关系到广大投资者的财富管理质量，关系到资本市场健康稳定运行和防范化解金融风险成效。如何建立合理有效的薪酬激励机制，在公平与效率之间寻求黄金平衡点，显得十分重要且迫切。

放眼长远，打造与公司长期价值相匹配、与确保合规要求相适应的企业薪酬制度是关键之举。在薪酬制度的顶层设计上，券商应充分考虑市场周期波动影响，以及行业和公司业务发展趋势，坚持以科学合规、长效合理为本位，适度平滑薪酬发放安排，避免过度激励、短期激励引发合规风险，并及时充分地进行信息披露，让员工收入经得起推敲，不惧“晒”在阳光下。

立足公平，防止只有少数人“冒尖”情况的发生是重要一环。要更多着眼于综合评判，探索并落地实施短期与中长期相结合的人才激励措施，根据社会责任、岗位价值、绩效表现等情况，多维度平衡不同职位、不同岗位人员的薪酬，进一步加大对一线员工的倾斜力度。只有基层员工有盼头，中间员工有成就，上层员工问心无愧，证券业才能真正吸引人、留住人、发展人。

在全面注册制下，券商责任进一步凸显。券商应当提升“看门人”的自觉性，靠脚踏实地的干劲架起金融与实业之间的桥梁，靠开拓创新担当为实现共同富裕率先垂范，以自身的高质量发展，更好地服务实体经济、服务国家战略大局。

李华林

证券
陶然论金

珍稀动物保险探索新路径

本报记者 于泳

最近，一只名叫“花花”的大熊猫走红网络，许多游客慕名前往四川只为一睹其真容。对于像大熊猫这样的珍稀动物，保险业可以从哪些方面发力，助力动物保护？

我国珍稀动物的保险产品还处于初级阶段。今年3月份，太平财险承保了云南野生动物园大熊猫的观赏动物保险，为动物园里的两只大熊猫“珍多”和“毛竹”提供保险保障300万元。

保险公司在承保珍稀动物方面遇到的最

大难题是价值难以界定。与此同时，从养殖、繁育、运输等方面看，风险责任难以控制，已有的保险条款也不完备。

日前，中华财险四川雅安中心支公司与四川省宝兴县人民政府签订“熊猫碳汇”保险合同协议，落地森林碳汇价值保险业务，为宝兴县6.7万亩碳汇林提供613万元碳汇价值风险保障。

宝兴县是世界自然基金会确定的“全球重要生态区域”，也是国家重点生态功能区，

这里既是“熊猫的故乡”，也是森林碳库，拥有以大熊猫为代表的世界级生物资源和优质的森林碳汇资源，全县超过80%的县域面积划入了大熊猫国家公园，3348.8万立方米的森林面积栖息着181只野生大熊猫。宝兴县委书记罗显泽表示，随着大熊猫国家公园重大项目深入实施，宝兴发展“熊猫碳汇”优势明显。

业内人士认为，从保险产品形态来看，无论是运输保险还是养殖保险，只能短时间保

障珍稀动物面临的长期风险。从长远来看，不少珍稀动物的栖息地生态比较脆弱，通过“碳汇+保险”的方式保障珍稀动物赖以生存的自然环境，与动物保护和生态环境保护的目标相匹配，是借助保险机制开展针对珍稀濒危物种保护的积极探索。例如，众安保险也曾在四川老河沟自然保护区推出过保障熊猫的生态环境的保险产品。2022年，众安保险还在云南为滇金丝猴巡护员提供保险保障。

据介绍，截至2022年底，中华财险雅安中支已为119只熊猫出行保驾护航66次，提供风险保障1.19亿元。中国大熊猫保护研究中心主任刘苇萍表示，15年来中华财险与熊猫中心合作取得显著成效，希望今后从大熊猫运输、大熊猫养殖、栖息地生态保障等方面加强创新合作，推动双方优势互补、资源共享。

山东省潍坊市潍城区 抓实技能人才培养建设

近年来，山东省潍坊市潍城区不断完善工作机制，多措并举推进技能人才培养建设，全区技能人才量增质提、活力迸发，为推动全区高质量发展提供了重要支撑。

产教融合抓培育。发挥辖区7家高职院校优势，在企业、高职院校共建共享区域性实训中心，举办校企对接座谈会，促进培训与就业有效衔接。实施校企地人才联合培养工程，联合潍城职业培训学校与辖区高校合作办学，大力推行“企业下单+学生自选”模式，订单式培育技能人才2500余人。打造全省高职院校省级智能制造基地——山东省智能制造公共实训基地，培养输送高素质技能型人才430人。

搭建桥梁促共赢。创新提出政府搭台、校企唱戏、优势互补、合作共赢工作思路，积极推进“引企入校、引校入企”的产学研融合发展模式，促进技能人才供需精准对接，累计为企业输送技能人才近300人。选派763名服务企业专员深入企业、项目一线，建立信息双向交流机制，推动企业人才点单式、精准化招工。组织开展“服务企业 服务人才 服务发展”主题党日，让企业家和技能人才走进高校，打通企业、高校与人才之间最后一公里。

优化营商环境。针对不同专业技能人才就业需求，在国家广告创意产业园等10余家产业园区、物流园区等设立技能人才服务窗口，为技能人才就业、生活等提供全时服务。在北京宫馆、渤海湾等小区建设人才公寓600余套，让技能人才在潍城安居又安心。推动青欣绿化等20多家企业开展技能人才自主评价，制订《潍城区技能人才评价推进实施方案》，完善技能人才多元评价体系。

(数据来源:山东省潍坊市潍城区委组织部) ·广告

贵州省赤水市桂园林村 红色美丽村庄助力乡村振兴

“目前，我们正在加快民宿建设，计划五一开始对外营业，希望在桂园林村现有的红色旅游、体验采摘的基础上，增加乡村民宿，通过提升拓展业态，带动全村群众增收。”贵州省赤水市元厚镇桂园林村党支部书记介绍，2022年，桂园林村集体经济纯收入达17万元。

作为贵州省试点打造的23个“红色美丽村庄”之一，近年来，桂园林村依托“红色美丽村庄”这一契机，积极探索“红色+”发展模式。累计争取各类资金2000余万元，实施红色教育培训、农业、人居环境改造等各类项目，为建设幸福美丽农村提供坚强要素保障。

近年来，桂园林村以抓党建促乡村振兴为主要思路，围绕贵州晚熟龙眼之乡、四渡赤水一渡渡口等资源禀赋，推动“红培”“红旅”“农旅”有效融合。桂园林村因地制宜成立劳务公司、商贸服务有限公司、龙眼产业合作社，带动80余名群众就地就近就业增收。

走进桂园林村，入村的道路两旁果树鳞次栉比，酸甜的李子已结出果实。漫步村庄小道，宽敞干净的道路、修葺一新的农家小院、沿途设置的垃圾箱等，处处凸显出一个红色美丽村庄的崭新面貌。“画里乡村”的场景已初现雏形。

(数据来源:中共赤水市元厚镇委员会) ·广告

关于广州四航盛华工程有限公司与 中交第四航务工程局有限公司 无关联的公告

广州四航盛华工程有限公司与中交第四航务工程局有限公司无任何隶属或股权关系，其一切行为均与我公司无关。

现特此申明。

中交第四航务工程局有限公司
2023年4月20日