

**天津泰达投资控股有限公司
拟增资事宜所涉及的
渤海银行股份有限公司
股东全部权益价值
资产评估报告**

华夏金信评报字[2017]036号

评估机构名称：天津华夏金信资产评估有限公司

报告日期：二〇一七年三月九日

目 录

内 容	页 码
评估师声明	1
资产评估报告摘要	2
资产评估报告	6
一、委托方、被评估单位和约定书约定的其他评估报告使用者概况	6
二、评估目的	37
三、评估对象和评估范围	38
四、价值类型及其定义	41
五、评估基准日	41
六、评估依据	41
七、评估方法	44
八、评估程序和方法实施过程以及相关注意事项	45
九、评估假设	49
十、评估结论	50
十一、特别事项说明	52
十二、评估报告使用限制说明	53
十三、评估报告日	54
附件:	55

资产评估师声明

一、我们在执行本资产评估业务中，遵循相关法律法规和资产评估准则的规定，恪守独立、客观和公正的原则；根据我们在执业过程中收集的资料，本评估报告中陈述的内容是客观的，并对评估结论合理性承担相应的法律责任。

二、评估对象涉及的资产、负债清单由委托方、被评估单位申报并经其签章确认；所提供资料的真实性、合法性、完整性，恰当使用评估报告是委托方和相关当事方的责任。

三、我们与评估报告中的评估对象没有现存或者预期的利益关系；与相关当事方没有现存或者预期的利益关系，对相关当事方不存在偏见；本公司及参加评估工作的全体人员与被评估单位及有关当事人无任何利害关系。

四、我们已对评估报告中的评估对象及其所涉及资产进行现场调查；我们已对评估对象及其所涉及资产的法律权属状况给予必要的关注，对评估对象及其所涉及资产的法律权属资料进行了查验，并对已经发现的问题进行了如实披露，且已提请委托方及相关当事方完善产权以满足出具评估报告的要求；但不对评估对象的法律权属作任何形式的保证。

五、我们出具的评估报告是在恪守独立、客观和公正原则及资产评估准则基础上形成的，仅在评估假设和限定条件下成立；评估报告中的分析、判断和结论受评估报告中假设和限定条件限制，评估报告使用者应当充分考虑评估报告中载明的假设、限定条件、特别事项说明及其对评估结论的影响，我们提醒评估报告使用者关注评估报告特别事项说明和使用限制。

六、我们执行本项资产评估业务的目的是对被评估企业相关资产价值进行估算并发表自己的专业意见，我们不会为当事人的决策承担责任。我们提请委托方和相关报告使用者注意，评估结论不应该被认为是被评估资产在市场上可实现价格的保证。恰当使用评估结论是相关报告使用者的责任。

七、评估报告只能用于评估报告载明的评估目的和用途，评估报告使用者应完整使用评估报告，因使用不当造成的后果与签字资产评估师及其所在评估机构无关。

天津泰达投资控股有限公司 拟增资事宜所涉及的 渤海银行股份有限公司 股东全部权益价值 资产评估报告摘要

华夏金信评报字[2017]036 号

天津华夏金信资产评估有限公司接受天津泰达投资控股有限公司的委托，根据有关法律、法规和资产评估准则、资产评估原则，采用收益法和市场法评估方法，按照必要的评估程序，天津泰达投资控股有限公司拟对渤海银行股份有限公司实施第三次增资事宜所涉及的股东全部权益在 2016 年 9 月 30 日所表现的市场价值进行了评估。

本次评估方法主要采用收益法和市场法进行评估，经实施现场调查、市场调查、询证和评定估算等评估程序，采用收益法结果作为最终的评估结果。

经收益法评估，截止 2016 年 9 月 30 日渤海银行股份有限公司评估前账面资产总额计人民币 91,076,639.10 万元，负债总额计人民币 87,032,251.60 万元，净资产总额计人民币 4,044,387.50 万元。收益法净资产评估值为人民币 4,174,715.70 万元。净资产评估值与原账面值比较增加值计人民币 130,328.20 万元，增值率为 3.22%。

收益法资产评估结果汇总表

金额单位：人民币万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增减率（%）
现金及存放中央银行款项	11,852,472.00			
存放同业及其他金融机构款项	464,376.80			
拆出资金	471,567.00			
交易性金融资产	212,239.20			
衍生金融资产	78,544.00			
买入返售金融资产	247,100.00			
应收款项类金融资产	32,829,801.20			
应收利息	386,220.60			
发放贷款和垫款	33,496,580.90			

可供出售投资	3,714,686.50			
持有至到期投资	6,526,585.50			
长期股权投资	5,050.40			
固定资产	361,013.20			
无形资产	55,551.40			
递延所得税资产	247,630.00			
其他资产	127,220.40			
资产总计	91,076,639.10			
负债合计	87,032,251.60			
股东权益合计	4,044,387.50	4,174,715.70	130,328.20	3.22%

经市场法评估，截止 2016 年 9 月 30 日渤海银行股份有限公司评估前账面资产总额计人民币 91,076,639.10 万元，负债总额计人民币 87,032,251.60 万元，净资产总额计人民币 4,044,387.50 万元。市场法评估值为人民币 4,097,631.68 万元。市场法的评估值与原账面值比较增加值计人民币 53,244.18 万元，增值率为 1.32%。

市场法资产评估结果汇总表

(单位：人民币万元)

项目	账面价值	评估价值	增减值	增减率(%)
现金及存放中央银行款项	11,852,472.00			
存放同业及其他金融机构款项	464,376.80			
拆出资金	471,567.00			
交易性金融资产	212,239.20			
衍生金融资产	78,544.00			
买入返售金融资产	247,100.00			
应收款项类金融资产	32,829,801.20			
应收利息	386,220.60			
发放贷款和垫款	33,496,580.90			
可供出售投资	3,714,686.50			
持有至到期投资	6,526,585.50			
长期股权投资	5,050.40			
固定资产	361,013.20			
无形资产	55,551.40			
递延所得税资产	247,630.00			
其他资产	127,220.40			
资产总计	91,076,639.10			
负债合计	87,032,251.60			
股东权益合计	4,044,387.50	4,097,631.68	53,244.18	1.32%

两种评估方法结论差异原因分析及评估结果的选取

根据本次评估目的，评估人员分别采用收益法和市场法进行评估。其中收益法得出评估值为 4,174,715.70 万元，市场法得出评估值为 4,097,631.68 万元，与采用收益法比较相差 77,084.02 万元，差异率 1.88%，两者相差不大。由于市场法是从整体市场的表现和未来的预期来评定企业的价值，而收益法是立足于企业本身的获利能力来预测企业的价值，两者是相辅相成的，市场法的结果是收益法结果的市场表现，而收益法结果是市场法结果的坚实基础，是企业的内在价值。因此考虑到本次市场法是依据上市公司公开的价值影响参数等多项指标进行修正得出的评估结果；因为市场法的主要参数来源为上市公司公开数据，评估结果受到了股价、宏观经济政策、市场监管政策等多方面因素的影响；而收益法评估出的价值是企业整体资产获利能力的量化和现值化，而企业存在的根本目的就是为了盈利，运用收益法评估能够真实地反映企业整体资产的价值，更能为市场所接受。收益法评估结果更能反映企业的现行时点价值，因此本次评估采用收益法结果作为最终的评估结果。

对评估结论产生影响的特别事项

（一）渤海银行股份有限公司不存在影响生产经营活动和财务状况的重大合同、重大诉讼事项。

（二）渤海银行股份有限公司对外担保情况

渤海银行股份有限公司不存在抵押、质押及对外担保情况。

（三）产权问题如下：

未办理房地证的房产情况

序号	坐落	建筑面积	权属状况
1	内蒙古呼和浩特市新华东街 85 号太伟方恒广场 1、2、23-27 楼	10,111.44	尚未取得房产证
2	天津市河西区围堤道与隆昌路交口中豪世纪大厦 106 号	1,278.00	尚未取得房产证
3	凯晨世贸中心东座 G 层	2,474.73	尚未取得房产证
4	凯晨世贸中心东座 F1 层	2,693.79	尚未取得房产证
5	凯晨世贸中心东座 F2 层	35,563.12	尚未取得房产证
6	凯晨世贸中心东座 B2 层	1,870.60	尚未取得房产证

（四）根据渤海银行股份有限公司文件渤银函【2016】161 号关于协助向市国资委报送文件的函及其附件《关于解决渤海银行信托持股问题进展情况的报告》中工作进展情况介绍，“2016 年 2 月 2 日，渤海银行召开董事讨论会，探讨信托持股问题的解决及第三次增资扩股事宜。经综合考虑董事讨论会意

见、各股东单位反馈意见、以及市政府的有关批示意见，渤海银行提出一体化解决信托持股问题和增资扩股事宜的原则性方案，主要内容包括：引进战略投资者，以市场化收购信托受益权为主要方式解决信托持股问题，为增资扩股做好准备；在战略投资者先期收购信托受益权，信托持股问题得以解决的前提下，启动第三次增资。”依据与委托方签订的评估业务约定书中载明的评估目的，本次评估是假设信托持股问题得以解决的情况下，信托持股问题和第三次增资同时到银监会进行审批，得出的拟进行第三次增资的股东全部权益价值。

本评估报告评估结论使用有效期限为一年，自 2016 年 9 月 30 日至 2017 年 9 月 29 日止。

以上内容摘自资产评估报告正文，欲了解本评估项目的详细情况和合理理解评估结论，应当阅读资产评估报告正文。

**天津泰达投资控股有限公司
拟增资事宜所涉及的
渤海银行股份有限公司
股东全部权益价值
资产评估报告**

华夏金信评报字[2017]036 号

天津泰达投资控股有限公司：

天津华夏金信资产评估有限公司接受天津泰达投资控股有限公司的委托，根据有关法律、法规和资产评估准则、资产评估原则，采用收益法和市场法评估方法，按照必要的评估程序，天津泰达投资控股有限公司拟对渤海银行股份有限公司实施第三次增资事宜所涉及的股东全部权益在 2016 年 9 月 30 日所表现的市场价值进行了评估。现将评估情况及评估结果报告如下：

一、委托方、被评估单位和约定书约定的其他评估报告使用者概况

（一）委托方概况

本次评估的委托方为天津泰达投资控股有限公司

住所及经营场所：天津经济技术开发区盛达街 9 号 1201

注册号：120000000005101

法定代表人：张秉军

注册资本：壹佰亿元人民币

实收资本：壹佰亿元人民币

经济性质： 有限责任公司（国有独资）

主要经营范围：以自有资金对工业、农业、基础设施开发建设、金融、保险、证券业、房地产业、交通运输业、电力、燃气、蒸汽及水的生产和供应业、建筑业、仓储业、邮电通讯业、旅游业、餐饮业、旅馆业、娱乐服务业、广告、烟酒生产制造、租赁服务业、食品加工及制造、教育、文化艺术业、广播电影电视业的投资；高新技术开发、咨询、服务、转让；各类商品、物资供销；企业资产经营管理；纺织品、化学纤维、电子通讯设备、文教体育用品加工制造；组织所属企业开展进出口贸易。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（二）被评估单位概况

1、企业名称、类型与组织形式

名 称：渤海银行股份有限公司（以下简称：渤海银行）

注 册 号：100000000040065（4-1）

住 所：天津市河西区马场道 201-205 号

法定代表人：李伏安

注册资金：人民币捌拾伍亿元整

实收资本：人民币捌拾伍亿元整

经济性质：股份有限公司

成立日期：2005 年 12 月 30 日

营业期限：2005 年 12 月 30 日至长期

经营范围：吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内外结算；办理票据承兑与贴现；发行金融证券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券、金融债券；从事同业拆借；买卖、代理买卖外汇；结汇、售汇业务；从事银行卡业务；提供信用证服务及担保；代理收付款项及保险兼业代理；提供保管箱服务；从事衍生产品交易业务；证券投资基金托管、保险资金托管业务；证券投资基金销售业务；经国务院银行业监督管理机构批准的其他业务。（依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、历史沿革

（1）设立情况

渤海银行是在天津滨海新区开发开放被纳入国家总体发展战略布局 and 新一轮金融体制改革的大背景下成立的，是 1996 年以来国务院批准设立的第一家全国性股份制商业银行，是第一家在发起设立阶段就引入境外战略投资者的中资商业银行，也是第一家总部设在天津的全国性股份制商业银行。渤海银行于 2005 年 12 月 30 日正式成立，于 2006 年 2 月 16 日对外营业。

（2）历次增资情况

（1）设立情况

渤海银行是在天津滨海新区开发开放被纳入国家总体发展战略布局 and 新一轮金融体制改革的大背景下成立的，是 1996 年以来国务院批准设立的第一家全国性股份制商业银行，是第一家在发起设立阶段就引入境外战略投资者的中资商业银行，也是第一家总部设在天津的全国性股份制商业银行。渤海银行于 2005 年 12 月 30 日正式成立，于 2006 年 2 月 16 日对外营业。

（2）历次增资情况

A、设立时注册资本情况

2005 年 12 月 30 日成立，注册资本 50 亿元人民币。

B、增资情况

2010 年 1 月，通过向现有股东配股的方式，按照每 10 股配 7 股、1 元人民币/股，现有股东同比例增资 35 亿元人民币，增资后注册资本由 50 亿元人民币增至 85 亿元人民币。首次增资后，各股东及股权情况如下：

股东名称	出资方式	出资金额（万元）	出资比例（%）
天津泰达投资控股有限公司	货币	212,500	25%
渣打银行（香港）有限公司	货币	169,915	19.99%
中国远洋运输（集团）总公司	货币	116,195	13.67%
国家开发投资公司	货币	99,195	11.67%
宝钢集团有限公司	货币	99,195	11.67%
天津信托有限责任公司	货币	85,000	10%
天津商汇投资（控股）有限公司	货币	68,000	8%
合计		850,000	100%

2011 年渤海银行股份有限公司实施了第二次增资计划，除天津信托有限责任公司认缴的 5.95 亿元增资款待其符合监管机构规定的增资条件后到账之外，渤海银行其余股东认缴的增资款均已在 2011 年度全部到账。

截至评估基准日渤海银行股东认缴股本 144.50 亿元，实际缴纳 138.55 亿元，由于上述增资工作尚未全部完成，变更注册资本事项尚未报监管部门核准，亦未进行注册资本的工商变更登记。第二次增资后，各股东及股权情况如下：

股东名称	出资方式	实际出资金额（万元）
天津泰达投资控股有限公司	货币	361,250
渣打银行（香港）有限公司	货币	288,856
中国远洋运输（集团）总公司	货币	197,532
国家开发投资公司	货币	168,632
宝钢集团有限公司	货币	168,632
天津信托有限责任公司	货币	85,000
天津商汇投资（控股）有限公司	货币	115,600
合计		1,385,500

(3) 自报告期末至评估报告出具日，渤海银行股东变动情况

1、中国远洋运输（集团）总公司股权转让

2016年1月14日，中国远洋运输（集团）总公司向渤海银行股份有限公司（以下简称“本行”）全体股东发出《告知函》，拟将其持有本行13.67%的股份（包括其已缴纳的813,365,000元增资款对应的股份）转让予中海集装箱运输股份有限公司或其指定的承接方。2月2日，中海集装箱运输股份有限公司根据该公司2016年第一次临时股东大会决议及其他相关文件出具了《关于指定中海集团投资有限公司受让中国远洋运输（集团）总公司所持渤海银行股份有限公司13.67%股份的说明》。同日，本行股东大会第三十四次会议审议并通过了关于中国远洋运输（集团）总公司股权转让的议案，同意中国远洋运输（集团）总公司将所持本行1,161,950,000股股份及其已缴纳的813,365,000元增资款对应的股份转让予中海集装箱运输股份有限公司指定的承接方中海集团投资有限公司。渤海银行向中国银行业监督管理委员会（以下简称“中国银监会”）呈报了《关于报请核准中海集团投资有限公司股东资格的请示》，中国银监会于2016年12月30日以《中国银监会关于渤海银行股权变更事宜的批复》同意中海集团投资有限公司受让中国远洋运输（集团）总公司持有的本行1,161,950,000股股份。受让后，中海集团投资有限公司持有本行1,161,950,000股股份，持股比例为13.67%。

根据宝钢股份公告，宝钢集团已于2016年11月17日正式更名为“中国宝武钢铁集团有限公司”。

3、被评估单位主要股东情况介绍

（1）天津泰达投资控股有限公司

天津泰达投资控股有限公司成立于1984年12月。主要经营领域为区域开发与房地产、公用事业、制造业、金融和现代服务业，拥有泰达集团、泰达建设等18家全资公司，北方信托、中非泰达等19家控股公司和泰达发展、长江证券等29家参股公司，其中泰达股份、津滨发展、泰达物流、滨海投资等4家为上市公司。注册资本：100亿元；法定代表人：张秉军；住所：中国天津经济技术开发区盛达街9号。

（2）渣打银行（香港）有限公司

渣打银行（香港）有限公司是Standard Chartered PLC（渣打集团有限公司）的全资附属公司，于2003年12月12日按照香港公司条例（第32章）注册设立，是香港三家发钞银行之一，主营银行和相关金融服务业务。已发行股份中A类普通股港币12,502,836,515元；B类普通股港币78,000,000元；一级优先股美金500,000,000元。行政总裁：Tan, Siew Boi（陈秀梅）；住所：中国香港德辅道中4-4A号32楼。

(3) 中国远洋运输（集团）总公司

中国远洋运输（集团）总公司系由国务院出资组建的国有独资企业，成立于1993年2月16日。公司主要经营国际间海上客、货运输业务；接受国内外货主订舱、程租、期租船舶业务；承办租赁、建造、买卖船舶、集装箱及其维修和备件制造业务；仓储、代运、多式联运和门到门运输；国内沿海货物运输、船舶代管；国内外与海运业务有关的船舶物资、备件、通讯服务；对经营船、货代理业务及海员外派业务企业的管理等。注册资本：41.03亿元；法定代表人：马泽华；住所：中国北京市东长安街六号。

(4) 国家开发投资公司

国家开发投资公司系由国务院批准设立的国家投资控股公司和中央直接管理的国有重要骨干企业之一，成立于1995年5月。公司不断完善发展战略，优化资产结构，逐步构建国内实业、金融及服务业、国际业务“三足鼎立”的业务框架。国内实业重点投向电力、煤炭、交通、化肥等基础性、资源性产业及战略性新兴产业；金融及服务业重点发展金融、创投、工程技术服务、咨询、养老服务业和资产管理等；国际业务以境外直接投资、国际贸易、国际合作的业务组合，推进国际化进程。注册资本：194.7亿元；法定代表人：王会生；住所：中国北京市西城区阜成门北大街6号—6国际投资大厦A座。

(5) 宝钢集团有限公司

宝钢集团有限公司是全球现代化程度最高、钢材品种规格最齐全的特大型钢铁联合企业之一，是国务院国资委代表国务院履行出资人职责的国有独资公司，成立于1992年1月1日。公司主要经营范围包括经营国务院授权范围内的国有资产，并开展有关投资业务；钢铁、冶金矿产、煤炭、化工（除危险品）、电力、码头、仓储、运输与钢铁相关的业务以及技术开发、技术转让、技术服务和技术管理咨询业务、外经贸部批准的进出口业务，国内外贸易（除专项规定）及其服务。注册资本：527.91亿元；法定代表人：徐乐江；住所：中国上海市浦东新区浦电路370号。

(6) 天津信托有限责任公司

天津信托有限责任公司系由天津海泰控股集团有限公司等4家企业共同投资组建，成立于1980年11月1日，是国内最早成立的信托投资机构之一。公司立足金融信托本业，拓展信托理财业务，发展完善了集合资金信托、单一资金信托、股权投资、权益收购、融资租赁、指定项目信托等业务品种，围绕重点工程、基础设施建设、能源交通、企业集团、小微企业、现代物流、房地产开发、教育和高新技术等产业发展，推出了一系列信托产品。注册资本：17亿元；法定代表人：王海智；住所：中国天津市河西区围堤道125、127号。该公司通过集合资金信托方式吸收资金投资入股渤海银行。

(7) 天津商汇投资（控股）有限公司

天津商汇投资（控股）有限公司系由天津融昇鑫业投资发展有限公司、天士力制药集团股份有限公司、天津市津兰集团公司、天津滨海财富股权投资基金有限公司、天津凯华投资发展有限公司、天津商汇实业发展有限公司共同投资组建，成立于2004年4月5日，以自有资金对工业、农业、商业、金融业、服务业进行投资及咨询管理、财务咨询，是天津第一家具有民营资本聚合体概念的大型投资控股公司。注册资本：13.8亿元；法定代表人：张云集；住所：中国天津空港经济区保航路1号航空产业支持中心645B44室。

4、企业主要业务经营状况

渤海银行主要从事批发银行业务、零售银行业务、金融市场业务及网络银行业务。

其中：批发银行业务主要包括企业及机构客户建设、传统资产负债和表外业务，以及投资银行及托管业务。

零售银行业务主要包括个贷业务、存款业务、财富资产营销业务、个人理财业务及代理基金业务。

金融市场业务主要包括理财业务、资金业务、代客业务和同业授信及代理行网络。

网络银行业务主要包括传统网络业务、互联网金融、电子商务等。

5、企业近三年财务状况

渤海银行股份有限公司自2013年至2016年9月的资产、财务、经营状况如下表：

（单位：千元）

行次	项目	2013年12月31日	2014年12月31日	2015年12月31日	2016年9月30日
1	现金及存放中央银行款项	68,861,201.00	85,467,461.00	78,958,440.00	118,524,720.00
2	存放同业及其他金融机构款项	8,523,688.00	14,738,842.00	4,798,387.00	4,643,768.00
3	拆出资金	2,639,747.00	6,884,654.00	4,670,879.00	4,715,670.00
4	交易性金融资产	695,219.00	2,986,345.00	1,182,143.00	2,122,392.00
5	衍生金融资产	504,738.00	128,399.00	342,599.00	785,440.00
6	买入返售金融资产	126,512,083.00	72,149,077.00	16,769,000.00	2,471,000.00
7	应收款项类金融资产	159,587,141.00	229,241,516.00	293,228,897.00	328,298,012.00
8	应收利息	2,661,955.00	3,432,433.00	3,998,862.00	3,862,206.00
9	发放贷款和垫款	164,202,447.00	200,304,562.00	266,958,885.00	334,965,809.00
10	可供出售投资	9,096,194.00	14,671,768.00	30,282,836.00	37,146,865.00
11	持有至到期投资	20,976,863.00	31,228,536.00	56,218,193.00	65,265,855.00

12	长期股权投资			50,035.00	50,504.00
13	固定资产	2,124,541.00	3,392,446.00	3,701,868.00	3,610,132.00
14	无形资产	582,752.00	575,716.00	575,332.00	555,514.00
15	递延所得税资产	746,699.00	1,264,365.00	1,811,080.00	2,476,300.00
16	其他资产	495,776.00	681,423.00	688,004.00	1,272,204.00
17	资产总计	568,211,044.00	667,147,543.00	764,235,440.00	910,766,391.00
18	向中央银行借款		10,000,000.00	10,000,000.00	25,000,000.00
19	同业及其他金融机构存放款项	178,797,613.00	195,380,189.00	241,187,629.00	200,395,497.00
20	拆入资金	7,470,445.00	3,467,643.00	5,918,918.00	20,587,429.00
21	衍生金融负债	174,344.00	304,760.00	454,383.00	230,198.00
22	卖出回购金融资产款	36,244,536.00	13,578,635.00	1,063,948.00	4,743,592.00
23	吸收存款	303,747,445.00	354,729,650.00	406,266,129.00	497,118,728.00
24	应解及汇出款				
25	应付职工薪酬				
26	应交税费	597,720.00	1,034,890.00	1,103,469.00	1,724,671.00
27	应付利息	6,659,881.00	10,059,704.00	10,883,464.00	8,902,542.00
28	递延所得税负债				
29	预计负债	60,410.00	60,410.00	60,410.00	60,410.00
30	应付债券	4,087,464.00	25,910,004.00	43,915,531.00	103,794,611.00
31	其他负债	6,173,871.00	23,125,365.00	7,824,563.00	7,764,838.00
32	负债合计	544,013,729.00	637,651,250.00	728,678,444.00	870,322,516.00
33	股本	13,855,000.00	13,855,000.00	13,855,000.00	13,855,000.00
34	资本公积	-175,078.00	92,629.00	464,820.00	330,262.00
35	盈余公积	1,073,340.00	1,576,467.00	2,145,318.00	2,145,318.00
36	一般风险准备	3,087,428.00	8,495,738.00	9,505,261.00	9,505,261.00
37	未分配利润	6,356,625.00	5,476,459.00	9,586,597.00	14,608,034.00
38	股东权益合计	24,197,315.00	29,496,293.00	35,556,996.00	40,443,875.00

行次	项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年 1-9 月
1	一、营业收入				
2	利息收入	27,133,815.00	36,527,547.00	40,525,453.00	28,859,833.00
3	利息支出	16,619,137.00	23,095,114.00	25,097,539.00	16,967,700.00
4	利息净收入	10,514,678.00	13,432,433.00	15,427,914.00	11,892,133.00
5	手续费及佣金收入	2,069,139.00	2,872,243.00	3,594,765.00	4,548,067.00
6	手续费及佣金支出	154,401.00	174,146.00	167,273.00	99,670.00
7	手续费及佣金净收入	1,914,738.00	2,698,097.00	3,427,492.00	4,448,397.00
8	投资收益	46,462.00	-57,022	-183,376	-673,575.00
9	公允价值变动损失	328,399.00	-511,765	75,687	666,743.00
10	汇兑（损失）/收益	-16,398.00	-61,155	-195,815	7,151.00
11	其他业务收入		71,922	-72,375	13,921.00
12	营业收入小计	12,787,879.00	15,572,510.00	18,479,527.00	16,354,770.00

13	二、营业支出				
14	营业税金及附加	763,558.00	935,150	1,002,559	491,131.00
15	业务及管理费	4,442,175.00	5,433,108	6,111,967	4,959,164.00
16	贷款减值损失	1,618,957.00	2,713,051	4,192,805	4,503,227.00
17	其他业务成本	44,182.00	49,427	42,933	56,635.00
18	营业支出小计	6,868,872.00	9,130,736	11,350,264	10,010,157.00
19	三、营业外收入				
20	营业外收入	34,837.00	53,168	13,490	10,840.00
21	营业外支出	2,527.00	13,608	8,103	2,260.00
22	营业外收入小计	32,310.00	39,560.00	5,387.00	8,580.00
23	四、利润总额	5,951,317.00	6,481,334.00	7,134,650.00	6,353,193.00
24	所得税	1,388,951.00	1,450,063	1,446,138	1,331,756.00
25	五、净利润	4,562,366.00	5,031,271.00	5,688,512.00	5,021,437.00

普华永道中天会计师事务所有限公司对2013年、2014年会计报表审计后分别出具了普华永道中天审字[2014]22477号、普华永道中天审字[2015]23808号无保留意见审计报告，毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）对2015年会计报表审计后出具了毕马威华振审字第1601529号无保留意见审计报告。为配合本次评估工作，天津中鼎会计师事务所有限公司以2016年9月30日为基准日进行了审计并出具了津中鼎专字【2017】第007号无保留意见的审计报告。

6、企业管理状况

渤海银行设有股东会、董事会、监事会及高级管理层，具有完善的各部门职责控制制度。股东大会由全体股东组成，是公司最高权力机构；董事会是公司的决策机构，承担公司经营和管理的最终责任，对股东大会负责。监事会是公司的监督机构，对股东大会负责。高级管理层是公司董事会的执行机构，负责公司经营管理工作，对董事会负责。

截至2016年9月末，公司在职员工9921人，比年初增加2342人。其中：男性员工5086人，女性员工4835人。在职员工年龄结构、学历结构及专业岗位构成如下：

（1）在职员工年龄结构

年龄	员工人数	结构 (%)
30 岁以下	3911	39.42
30（含本数）-39 岁	3969	40.01
40（含本数）-49 岁	1659	16.72
50（含本数）岁以上	382	3.85
合计	9921	100.00

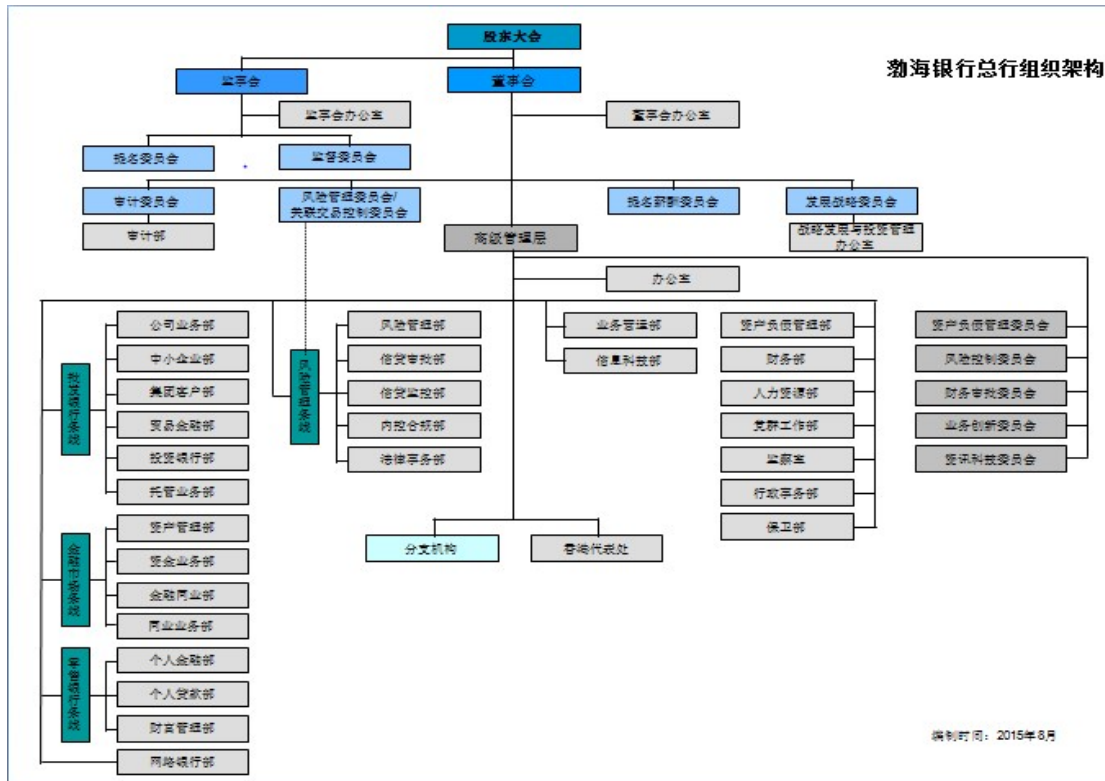
(2) 在职员工学历结构

学历	员工人数	结构 (%)
博士研究生	41	0.41
硕士研究生	1542	15.55
本科	6312	63.62
专科及以下	2026	20.42
合计	9921	100.00

(3) 在职员工专业岗位构成

专业岗位	员工人数	结构 (%)
高层管理	8	0.08
批发银行	1954	19.70
零售银行	1827	18.41
金融市场	200	2.01
网络银行	142	1.43
财务及资产负债	211	2.13
风险管理	572	5.77
审计、法律、内控合规	208	2.10
业务营运	2114	21.31
信息科技	272	2.74
其他	2413	24.32
合计	9921	100.00

(4) 公司组织机构图如下:



截至评估基准日，渤海银行共对4家企业进行了权益投资，其中以下3家列示于可供出售金融资产中：

（单位：千元）

所持对象名称	初始投资金额	期初		期末		期末账面值	报告期收益	报告期所有者权益变动
		持股数量 (万股)	持股比例	持股数量 (万股)	持股比例			
中国银联股份有限公司	150,000	6,000	2.05%	6,000	2.05%	150,000	-	-
南阳村镇银行股份有限公司	50,000	5,000	10.00%	5,000	10.00%	50,000	-	-
二重集团（德阳）重型装备股份有限公司	104,625	0	0	1,978	0.596%	104,625	-	-

另外一家列示于长期股权投资中：

所持对象名称	投资金额	持股比例(%)	期末余额
华泰汽车金融有限公司	50,000	10%	50,504

7、企业经营特点及经营风险分析

①信贷资产种类、规模、质量分析

（一）按行业划分贷款分布情况（单位：千元）

	2016年9月30日		2015年12月31日	
	贷款金额	占比	贷款金额	占比
公司贷款				

制造业	49,273,229	14.22%	38,830,112	14.14%
租赁和商务服务业	63,674,309	18.37%	42,175,346	15.36%
房地产业	48,134,412	13.89%	32,120,515	11.70%
批发和零售业	26,155,317	7.55%	27,251,785	9.93%
水利、环境和公共设施管理业	32,114,705	9.27%	20,919,696	7.62%
采矿业	9,885,269	2.85%	11,188,818	4.07%
建筑业	16,324,069	4.71%	11,154,704	4.06%
交通运输、仓储及邮政业	8,202,501	2.37%	7,162,416	2.61%
电力、热力、燃气及水生产和供应业	4,397,849	1.27%	4,033,572	1.47%
住宿和餐饮业	1,384,624	0.40%	1,221,754	0.44%
信息传输、软件和信息技术服务业	1,582,799	0.46%	1,062,983	0.39%
农、林、牧、渔业	477,000	0.14%	1,448,542	0.53%
居民服务、修理和其他服务业	260,127	0.08%	244,334	0.09%
其他	8,693,066	2.51%	7,643,497	2.78%
小计	270,559,276	78.06%	206,458,074	75.19%
票据贴现				
银行承兑	4,441,987	1.28%	20,797,631	7.57%
商业承兑	1,046,213	0.30%	2,797,030	1.02%
小计	5,488,200	1.58%	23,594,661	8.59%
个人贷款				
其中：住房贷款	56,454,674	16.29%	30,967,868	11.28
汽车贷款	2,042	0.00%	6,072	0.00
经营性贷款	9,794,029	2.83%	10,088,760	3.67
信用卡	439,892	0.13%	16,481	0.01%
其他	3,862,577	1.11%	3,444,865	1.26%
小计	70,553,214	20.36%	44,524,046	16.22%
合 计	346,600,690	100.00%	274,576,781	100%

(二)按地区划分的贷款及不良贷款分布情况

类别	2015 年 12 月 31 日				2016 年 9 月 30 日			
	贷款金额	占比	不良贷款	不良贷款率 (%)	贷款金额	占比	不良贷款	不良贷款率 (%)
华北及东北地	149,438,020	54.42	1,147,741	0.77	179,581,782	51.81%	2,467,355	1.37%

区								
华东地区	64,203,065	23.38	1,199,064	1.87	86,653,308	25.00%	1,283,870	1.48%
华中及华南地区	48,232,877	17.57	537,552	1.11	65,296,340	18.84%	640,337	0.98%
西部地区	12,702,819	4.63	828,653	6.52	15,069,260	4.35%	1,184,281	7.86%
贷款总额	274,576,781	100.00	3,713,010	1.35	346,600,690	100.00%	5,575,814	1.61%

注：地区划分如下：

华北及东北地区：北京市、天津市、河北省、山西省、辽宁省、内蒙古自治区

华东地区：上海市、江苏省、浙江省、山东省、安徽省

华中及华南地区：湖南省、湖北省、广东省、福建省、河南省

西部地区：四川省、陕西省

②营业网点数量及分布情况

截至 2016 年 9 月末，我行已在天津、北京、杭州、太原、成都、济南、上海、深圳、南京、大连、广州、长沙、石家庄、武汉、呼和浩特、福州、合肥、郑州、西安和香港等全国 40 个重点城市及特别行政区建立了 22 家一级分行、19 家二级分行、115 家支行和 1 家境外代表处，下辖支行级以上分支机构网点总数达到 157 家。

营业网点数量情况表

	历史年度					
	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年 9 月末
机构数量(个)	61	79	98	121	150	157
其中：总行	1	1	1	1	1	1
分行	14	17	20	31	38	41
支行	46	61	77	89	111	115

③市场地位及定位

根据中国人民银行2012年、2013年、2014年、2015年、2016年1-9月银行信贷收支报表，截至报告期末，渤海银行存贷款总额在中国大陆12家全国性股份制商业银行中的市场份额如下：

项目	2012年市场份额（%）
----	--------------

存款总额	1.40
其中:个人存款总额	0.62
贷款总额	1.29

项目	2013年市场份额 (%)
存款总额	1.73
其中:个人存款总额	0.73
贷款总额	1.34

项目	2014年市场份额 (%)
存款总额	1.83
其中:个人存款总额	0.70
贷款总额	1.44

项目	2015年市场份额 (%)
存款总额	1.78
其中:个人存款总额	0.68
贷款总额	1.62

项目	2016年1-9月份市场份额 (%)
存款总额	2.20
其中:个人存款总额	0.74
贷款总额	1.79

渤海银行是一家于2005年12月29日经中国银行业监督管理委员会批准设立的全国性股份制商业银行,未来五到十年,渤海银行的发展方向是成为“最佳体验的现代财资管家”。致力于打造以流程致胜,重客户体验的核心竞争优势银行,对目标客户的服务目标是“一旦选择,终生相伴,代际相传”。“三五”规划期间,渤海银行将以“审慎经营、稳健发展”为指导思想,切实贯彻“以客户为中心”的理念,以“为股东、为员工、为客户、为社会创造最大价

值”为奋斗目标，通过精细化管理、差异化创新和持续流程优化实现高效运营，打造行业内有鲜明特色的创新型银行。

8、企业客户稳定性和流动性分析

①批发银行

2012年渤海银行对公客户24,238户，比年初新增3929户，其中有效客户数8,386户，新增2682户，占对公客户的35%，比年初提高了7个百分点。

2013年渤海银行对公客户28,412户，比年初新增4,174户，其中有效客户数12,367户，新增2806户，占对公客户的43.5%，比年初提高了4.08个百分点

2014年渤海银行对公客户32,029户，比年初新增3,617户，增长13%。

近两年来，批发银行着力加强客户建设，不断拓展客户基础，通过客户分类认定，有针对性地开展目标客户专业化营销，不断提升客户综合贡献度和依附度。批发银行对公客户、有效客户、核心客户等各类客户数量均实现两位数增长，客户建设取得明显进展。

②零售银行

2013年全行个人高端客户7.43万户，比年初增加3.65万户，增长96.56%，个人生产经营贷款客户在本行累计结算量接近500亿元，贷款与结算量的派生比稳定在1:6.87，连续两年保持在6.6以上。

2014年客户总量177.57万户，比年初增加78.58万户，个人有效客户61.36万户，比年初增加39.89万户，增长177%，中高端客户32.47万户，比年初增加13.41万户，增长70%。

2015年个人客户272.4万户，比年初增加94.9万户，增长率53%。个人有效客户78.63万户，比年初增加17万户，增长率27.59%，有效客户占比29%；个人中高端客户19.6万户，比年初增加6万户，增长44%，中高端客户占比7.2%，储蓄余额贡献度92%。

截至2016年9月30日，全行个人有效客户86.6万户，比上年末增长7.9万户，增幅10%。中高端核心客户31.2万户，比上年末增长12.1万户，增幅64%；全行达标私人银行客户1232户，比上年末增长327户，增幅36%。

9、企业投资策略分析

（1）批发银行业务战略

1.1 愿景与战略定位

批发业务的战略愿景是实现“投行化、数字化”的整体转型，即从重资本型的传统商行模式，转型为以投行主导的轻资本、全能化银行。

具体转型包括：（1）从融资平台和房地产为重点，转型为以大、中型企业

为重点；（2）从以传统信贷为主、业务单一，转型为综合化业务组合，轻资本业务模式；（3）从以津、冀为主，转型为京津冀内重点做，京津冀外做重点；（4）从批发业务的数字化程度有限，转型为优先传统产品和渠道的互联网化，考虑体外独立的对公互联网平台。

1.2 批发业务转型九大核心举措

（一）建立客户细分与差异化覆盖模式

超大企业（名单制）：销售覆盖模式为批发总部设立专门小组的方式。配备总行相关领导、分行领导或资深客户经理、产品专家，必要时引入子公司产品专家、金融市场和资产管理条线，分别起到客户关系维护、深入了解需求、设计综合解决方案、跨总、分、条线、子公司调度资源等作用；专门小组需对客户钱包份额、交叉销售和收入和利润指标做出计划。其运作地域是面向全国范围的银行总行，目标客均产品数为4种及以上的不同产品，人均服务客户数为1至2户，对于部分大型重点客户，存在多个经理服务一个客户的情况。

大型企业（营业额超过30亿元）：销售覆盖模式为总对总，营销团队覆盖模式。以分行营销团队负责人为领导，充分协调和整合分行资源，客户经理是实际业务操作人员，产品经理提供专业支持，必要时引入券商、基金等其它牌照金融机构。运作的地域集中度中等，目标客均产品数为3种及以上的不同产品，人均服务客户数为5到10户。

中型企业（营业额处于3亿元至30亿元之间）：采用“客户经理+产品经理”的销售覆盖模式，客户经理负责营销、方案制定、协调和整合支行及分行资源，产品经理及行业专家进行专业支持。运作的地域集中度低，一般为当地的客户经理，目标客均产品数为2种及以上的不同产品，人均服务客户数为10到20户。

小微企业客户（营业额低于3亿元）：销售覆盖模式为主要依靠分支行进行批量化覆盖，没有专属客户经理，行业、产品专业化程度要求较低，对效率和成本较为敏感，未来我行将由“中小企业部”负责统筹与管理该类客户。小微企业客户无专属客户经理，目标客均产品数约为1个产品，人均服务客户数为40户以上。

（二）打造创新的信贷模式

三五期间，信贷业务仍将是批发业务的基石性业务，渤海银行在维持业务规模的基础上，亟待对业务模式进行创新，如投贷联动和银团贷款等。

投贷联动对信贷有获客、行业专知、风险控制和收益四方面的积极意义。

一方面，投贷联动在国内尚处于起步阶段，占传统信贷比重低，而且授信审批与传统信贷相同，未差异化。另一方面，未来渤海银行需加深与私募股权投资基金（PE）或风险投资基金（VC）合作，探索差异化的审批、信贷额度和定价决策。

银团贷款近年来发展快速，中小型银行尽管份额较小，但市场容量巨大。渤海银行需要鼓励分行积极参与，甚至牵头发起银团贷款，在快速增长的市场中分一杯羹；强化与客户关系的紧密程度和银行间资源的协调能力是渤海银行牵头银团业务的关键；主要业务机遇在于市政项目和产业转型升级等领域。

（三）强化交易银行的现金管理与贸易金融产品体系

完善部门业务职能（0~1年）：整合强化现有的贸易金融部，将分散在其他部门的交易银行相关业务系统性地并入；形成现金管理与贸易金融两大业务板块，培养专业团队，提升服务能力，为企业提供客户综合金融解决方案夯实基础。

突破现金管理的理财投资类产品（0~1年）：以现金管理的理财、投资类产品作为切入点，以高收益、低风险、高流动性快速吸引客户，成为短期速赢获客举措。

全面补全产品体系（1~2年）：强化系统建设，补齐交易银行其它的现金管理和贸易金融产品，实现对客户需求的全面覆盖，如现金管理中的信息管理类和结算类产品，贸易融资的“N+1+N”的批量营销模式。

强化数字化能力（2~3年）：渤海银行要以供应链数字化为当前突破口，打通各环节资金流与信息流，为企业提供高效的线上供应链解决方案。

实现交易银行产品捆绑销售（4~5年）：对于现金管理，可向各类企业客户积极打包销售流动性管理类、信息管理类与结算类综合解决方案；对于贸易金融类产品，采取由点到面的策略，夯实各节点产品，再根据不同行业推出产品组合策略。

交易银行的培育产出时间较长，需要在产品设计、系统搭建等方面进行前期较大投入。

（四）突破“股+债”业务，强化投行能力

渤海银行需要致力突破“股+债”业务，强化自身投行能力，以打造“全资产融资方式”。在信贷业务方面进行模式创新，在债券融资业务和股权类投资业务方面进行大力突破。

在债券融资业务方面，渤海银行已建立了一定的业务基础，特别是在私募

债，2014 年 12 家股份制银行债券发行规模中，渤海银行排名第 9，但产品结构相对单一，未来仍存在进一步提升空间，未来需大力拓展其它产品类别，如短融中票等。对债券发行业务，渤海银行要巩固定向工具（私募债）的业务基础；大力发展短融中票，调整债券发行结构；择机进入金融债、地方政府债、资产支持证券等快速增长的领域。为实现这样的业务目标，渤海银行需要加强定价及分销能力，这些仍是债务融资的关键能力，同时开拓及维护银行间市场的机构资源则是提升承销能力、扩大债券发行业务规模的核心抓手。此外，渤海银行投行部未来拓展短融中票等公募债券，需要相适应的风险偏好和风险流程进行配套。

在股权类投资业务方面，渤海银行需要力争获取牌照，由配资方向基金管理方转型，此外进一步拓展股权类投资类型。一方面，渤海银行需要从有限合伙人（LP）向一般合伙人（GP）转型，业务上从明股实债、定增/质押向基金 LP（成长基金）以及基金 GP 逐渐深入，其中成长股权基金（配资方）和私募股权投资基金直接投资（管理人）是重点发展领域。成长股权基金（配资方）是指投资于非上市大中型成长企业的私募股权投资基金，此类企业通常处于上市前阶段，该业务可以从明股实债起步，逐步过渡到浮动收益 LP；而作为私募管理人，能拓展银行在私募股权投资产业链上的环节。另一方面，渤海银行需要进一步拓展投资类型，从成长基金向新三板基金以至并购基金拓展，三者也是渤海银行需要重点发展的领域。新三板基金是投资于新三板挂牌企业的私募股权投资基金，此类企业通常处于发展的相对早期阶段，介入新三板市场，有利于渤海银行批量获取优质的发展阶段更早的企业；并购基金是指投资与产业整合、并购重组的基金，此类被投资企业较为成熟，既有非上市企业又有上市公司，发展此类业务有利于渤海银行积极捕捉新一轮国企改革带来的股权投资和并购重组的机会。

（五）提升分销能力，打通投融资端业务

渤海银行在业务起步阶段，需要并重两种模式，提升分销能力，增加流通性及投融资端的整合。模式一：投行自行分销。该模式的做法为批发业务板块自行承担了解客户需求、融资工具设计、定价以及分销工作。该模式的适用情况为投行业务发展初期，规模较小，产品较为简单，以做大做强、扩大客户规模、方便业务开展为主；批发业务自身具有大量的分销客户资源。模式二：与金融市场条线联动。该模式的做法是批发业务板块负责了解客户需求、融资工具设计工作，金融市场板块负责进行定价和分销工作。该模式的适用情况为业务成熟、规范期；投行业务规模较大、复杂度较高，需要职能设计高度专业化，实现效率最大化；投融资客户多元化。

（六）拓展托管业务服务能力

加强系统建设（0~1年）：提升平台功能，优化客户服务水平。保持高精度、高可靠性的业务优势；开发新的系统服务功能以持续提升客户体验，例如开启托管网银服务系统，方便客户随时监测托管资产状态。总行需保持对系统建设的高度重视，持续投入以满足不断增长的业务需求。当前渤海银行托管部系统投入较同业高出20%-30%，系统功能在行业内领先。

托管资产类别扩展（1~2年）：抓住资产管理与互联网金融蓬勃发展的机遇，争取新兴增量市场。资管与投资类，包括融资融券、股指期货、券商资管、股权基金等的托管；互联网金融，包括股权众筹、泛P2P等产品。总行需从资金和人才两方面支持托管部对新资产类型的托管服务研发。

资格申请（2~3年）：获取各类资质，进一步扩展托管服务范围，包括社保理事会和年金资质、境外业务资质等。总行需从全行角度将牌照申请与银行战略相结合，进行优先级排序和重点筛选。

增值服务（4~5年）：为托管客户提供多方位增值服务，提高综合收益。包括投资绩效评估、风险分析、报表定制等个性化增值服务。增值服务对托管的综合能力要求较高，需要跨条线和部门的协同支持，进行长期培育。

（七）打造咨询增值服务体系

企业内部银行（0~1年）：主要依靠输出智慧，成为企业内部银行。该阶段提供的主要服务为包括：财务咨询、收购方案及交易结构设计、市值管理咨询。

企业金融管家（2~3年）：主要依靠提供泛金融平台式服务，成为企业金融管家。该阶段提供的主要服务包括：银证、银基合作平台，以强化股权领域业务（如新三板等）；银信、银资合作平台，以强化在非标、产品打包、通道等领域业务；银保合作平台，以强化非银产品丰富度。

综合服务管家（4~5年）：服务范围向非金融类业务转型，依靠提供非金融外延式服务，成为综合服务管家。该阶段提供的主要服务包括：供需要链管理，如物流服务、仓储服务、上下游企业引荐、供需要链信息管理等；人力资源，如差旅系统、企业年金、薪酬服务等；中小企业服务，如中小型零售企业营销推广方案策划与支持等。

（八）筛选重点产业，深化行业专精

行业选择需要大量深入而细致的分析，而且与地域特色关系紧密。以京津冀为例，综合考虑行业吸引力与内部竞争力，渤海银行短中期内聚焦的重点产业为高端装备（天津）、生物医药行业（北京）、城市基建（河北）、教育科研（北京）、物流（天津）、节能环保（河北）。

在重点行业，渤海银行需要通过五项举措落地行业专业化能力建设：

(1) 招募行业专家：要求专家具备复合型素质与能力，即行业专长和金融行业知识。需要针对性识别招募渠道，聚焦在相关行业的证券公司、PE/VC 人才和行业公司中从事资本运作的人才。

(2) 了解行业特性、金融需求：把握行业痛点，形成行业专长。基于产业链，了解产业链的主要参与者及上下游的关系，各环节的金融需求及潜在痛点。

(3) 设计产品包：包括设计定制化的创新金融手段及形成产品组合包，另需要根据行业特性有效把控风险点。

(4) 设计营销策略：识别销售的机会，发现潜在的客户资源和切入点，制定营销策略；充分调动全行的资源/人脉关系，与主管政府、行业协会、龙头企业等建立长期合作关系。

(5) 制定准入标准/ 筛选客户名单：了解行业进入门槛，通过上市企业目录、民营企业名录、行业龙头企业名录等，筛选得到 100 名重点目标客户。

渤海银行在短中期需要优化行业分析团队，明确重点行业布局，中期向行业专家型发展。

(九) 优化批发业务的数字化能力

批发数字化需要“两条腿走路”：银行体内传统业务触网，体外积极布局互联网创新模式。

传统业务触网包括产品数字化、渠道数字化及流程数字化三方面，各主要银行都已开展。实现产品数字化需要建设现金管理和贸易融资平台，提供数字化服务和供应（如线上融资）；渠道数字化需要有远程银行平台，平台和手机应用以及监督员和远程专家；流程数字化主要包括内部流程数字化、合同数字化和文档无纸化。

互联网创新模式是渤海银行的特色业务，需要大力发展，主要包括泛 P2P 平台、股权众筹平台、资产交易平台以及电商合作平台四个方面。泛 P2P 平台服务于债权类的众筹模式，如 P2P，P2B，P2L，P2G 等；股权众筹平台服务于股权类的众筹模式，多连接企业的投融资需求；资产交易平台是开放式的交易平台，对接资产管理业务；电商合作平台是对接电商平台的开放式平台体系，服务电商生态系统的金融需求，渤海银行已经在积极推进“平台++”的建设，布局电商合作平台。

1.3 中后台支撑体系建设

优化批发板块的组织机制和条线化管控：强化总行批发业务板块条线化的

垂直管理力度，明晰总行部门与分行的责任归属及其职责范围，尤其是财务和人力；对投资银行及贸易金融等重要产品部门，需要在分行设立对应的产品部门，明确其和客户部门的分工与协作；建立科学的客户经理发展序列，提升员工工作积极性，提升客户经理的综合化能力；完善考核制度，奖励目标客户开发及综合化服务，鼓励跨条线、跨板块的协同与资源整合；未来中长期，设立行业部门，如生物医药、高端制造等。

建立适应业务转型的风险管理体系：深化对于风险偏好及容忍度的阐释，建立针对风险类型、各细分业务与客群的风险限额体系，进行组合风险管理；在覆盖信用风险的基础上，更注重对于市场风险及操作风险的覆盖；对重点创新业务，进一步加强专业化能力，以突出对创新业务的支持作用，对于一般业务，仍维持目前的独立警察型的风险管理模式。

储备创新业务的优秀人才，优化考核与激励机制：人才是批发业务的核心保障，需要推进人才招募，加强管控，并维持具有竞争力的激励机制。具体措施包括：（1）拓宽多元化的招聘路径，通过培养现有人员、面向社会招聘两大方式，获取优秀人才；（2）在分行设立投资银行、贸易金融等业务的产品经理，加强总行对于产品经理的条线化管控力度；（3）建立市场化、差异化的薪酬激励机制，持续加强对优秀人才的吸引力。

（2）金融市场业务战略

2.1 愿景与战略定位

实现发展愿景的背后意味着金融市场业务成为“资本中介”的整体发展路径：从目前以非标为主的“类信贷”式，向以资产管理和资金交易为主的“资本中介”中心转型。

具体包括：（1）从重资产业务模式（非标类信贷、自营）向转型真正的“金融市场”轻资本业务模式转型；（2）从以“类固收”为主的理财产品向有专业投资管理能力，丰富资产来源（固收、股权、另类）的资产管理业务转型；（3）从自营业务为主向平衡自营+代客，服务融资、投资、交易、避险需求转型；（4）从割裂独立的金融市场条线模式向以内部产品创新中心为服务批发、零售客户的主要产品部门模式转型。

2.2 资产管理业务转型三大核心举措

（一）强化资产配置能力

强化产品再包装能力，以伞型、分级和 TRS 产品为主，以满足不同类型客户的需求偏好。

资产管理业务的基础产品（含内外部）包括股票类基金、债券型基金、混

合型基金、货币基金、私募股权、私募债、一级市场另类投资、一级半市场、量化产品、结构化产品、其他金融机构发行的理财/资管/信托产品等。

通过对基础产品的再包装，可以形成新的产品组合，包括分级产品、伞形产品以及 TRS（Total Return Swap）产品。

产品组合的设置需要与目标客户进行对应，根据风险和收益偏好，可以将目标客户分为高风险、高收益客户；较高风险较高收益客户；稳健风险稳健收益客户；保守风险安全收益客户。另外，除了“风险与收益”外，还可根据其特定需求对产品进行定制化。

（二）建立资产获取的生态系统

在资产生态系统建设上，重点在于与中型非银机构合作，由券商、私募或信托等作为投顾或提供投顾咨询服务，创设结构化产品。

（三）强化内部渠道，拓展外部渠道

短期（1~2 年）：设立批发客户资产管理产品。目前批发条线缺乏现金管理服务，基于批发条线现有的客户基础和客户经理团队，交叉销售相应的资管产品，提供现金管理产品，提升管理资产规模。

中期（3~4 年）：强化中小机构销售渠道。中小金融机构资产管理能力较差，渤海银行可推进与中小金融机构代客理财能力，包括城商行、农商行、农信社等中小银行，以及中小型券商资管等非银机构。此外，新兴金融平台也可作为销售渠道，如第三方理财、互联网理财等。

长期（5 年以上）：提供险资、养老金等机构资管服务。以前期培养的资产管理能力，抓住保险资金、养老金等爆发式增量；保险资金、养老金、企业年金等体量较大、较为关注长期的业绩回报情况，可作为长期目标。

2.3 资金交易业务转型三大核心举措

（一）优化产品体系，强化市场研究能力

渤海银行资金交易在发展自营业务的基础上需要着力打造资金中介模式。未来，渤海银行应采取资金中介模式（自营与代客），其整体定位为利润中心、产品创新中心，差异化竞争优势来源，是服务批发、零售客户的主要产品部门；其主要产品和服务是全面的融资、投资、交易和避险产品和服务，包括标准化和定制化产品。

由自营为主向“自营+代客”平衡的过程中，首先需要建设金融市场产品体系，为客户提供 FICC 产品，包括各类标准、衍生、结构性的金融工具，选择性进入大宗商品市场（如高成长的贵金属业务）。一方面，需要积极获取当前缺失的部分业务资质，包含做市资质，并逐步开展衍生产品业务；另一方面，

需要提高创新产品研发能力，不断推出创新业务。其次，加强对宏观经济及债券、汇率市场的研究和预判。提升债市和汇市分析和定价能力，在控制组合利率风险情况下加大波段操作及日间套利操作，增加交易收益。再者，渤海银行需提升交易活跃度，建立相对靠前的市场地位。积极筹备做市商资格，通过做市经验的积累，提升债券和外汇的投资交易能力。此外，未来渤海银行还需要利用自贸区与香港优势，大力推进跨境产品的创新。

（二）丰富交易对手，深化合作

中小型银行与非银机构体量匹配、业务互补，是良好的合作伙伴。主要体现在：非银金融机构牌照互补、体量匹配，合作意愿高；中型银行合作意愿强，可实现深度合作；业务、牌照限制下，大量交叉销售机会；收入贡献可观，且稳定；价格敏感度相对较低，更看重综合解决方案，可实现更好收益。

（三）强化客户覆盖模式

短期（1~2年）内，强化资金业务部交易员覆盖分行能力，对重点批发客户，与分行客户经理共同梳理名单、陪同营销、挖掘需求、定制产品解决方案；由交易员兼任产品经理，轮值各分行；总行加强对分行批发客户经理的培训，如：如何发掘客户需求、产品基本概念等。

中长期（3~4年）内，建立投研团队，强化代客交易能力；在分行同业营销中心设置1~2名产品经理专岗，既兼顾与批发客户经理的协同，又可有效推动交易类产品销售；客户经理平衡计分卡中设置衍生交易指标。

为此，渤海银行需要建立投研团队、产品经理团队；加强客户经理培训；增设客户经理考核。

2.4 中后台支撑体系建设

建立科学的人才培养和激励机制：建立专业序列（类基金的资产管理专业序列、交易员专业序列），建立人才梯队和培养机制，引进核心人才（如金融市场产品专家），建立与绩效挂钩的市场化薪酬体系。

建立适合创新的风险管理：风险管理框架需要进一步完善，从以信用为主向全面风险管理（覆盖信用、价差、流动性和操作风险等）转变；在维持风险垂直管理的前提下，加强对创新业务（如私募投顾、监管创新等）的风险专业化能力和支持力度。

建立现代化的运营体系：重视金融市场价值链每个环节的数字化进程，有效提高客户体验、运营效率、创新等，全球已经涌现出众多的创业企业，需要用新的技术强化金融市场业务价值链。

建立跨板块的协同机制：建立金融市场与其他条线的协同、分润机制，成

为批发、零售条线的产品部门。

（3）零售银行业务战略

3.1 愿景与战略定位

渤海银行以“我的银行”为核心、结合“便捷”与“专业”，打造渤海银行特色。“我的银行”客群深耕型（核心）有一个或数个明确的客群定位；并且围绕客户组织业务：渠道、产品、服务、流程均围绕，该客群的特点组织业务进行设计组织。“便捷的银行”渠道创新型（结合）注重便捷和体验良好的渠道，包括不同渠道间的有机结合以及偏重线下渠道转型或线上渠道创新。

“专业的银行”产品专家型（结合）注重设计高性价比、创新的产品设计，并打造专业的交付平台，包括规模化和高效的运营和 IT 平台以及强大的数据分析和处理能力。

实现发展愿景的背后意味着渤海银行零售业务需要向“精耕细作”转变，进一步聚焦、专注，培养特色专长，从目前缺乏特色及体系打法的零售业务模式向聚焦专注于目标客群的零售打法转型。

具体包括：（1）从缺乏客户细分，全面开花向专注于服务特色目标客群转型；（2）从营销获客，缺乏深挖向引入产品包概念实现客户深耕转型；（3）从零售各地布局，缺乏章法向因地制宜，以京津冀为主，兼顾重点城市转型；（4）从传统网点扩张，缺乏渠道联动向智能化、轻型化转型，加强渠道联动转型。

3.2 零售业务转型两大核心举措

（一）打造针对“压力一代”的特色业务模式

设计“压力一代”的房贷综合产品包：以房贷为突破，首先打造“家庭统一金融账户”，然后择机打造“交易平台”。家庭综合账户的打造以房贷为突破，实现交叉营销及客户深耕，保证对于房贷客户“1+N”贷，“N”至少做到5个产品，包括装修贷等消费信贷、存款账户、网银及手机银行、添金宝、其他理财产品等。交易平台的打造旨在将个人客户、中介机构、开发企业通过信息流、资金流联系起来。

设计“压力一代”儿童产品包：针对下一代的教育压力，提供与教育连接的目标式财富管理服务，通过合理的财富计划深挖钱包份额。不同级的财富管理客户，享受不同的专属服务，开户可享有3项服务：（1）提供合理理财产品收益，如拥有多种期限与收益率选择的理财产品；（2）依资产规模与偏好，选择专属增值服务。普通客户3种类型选1种，资产规模越大，能选择的加值服务类型越多。其中，教育型服务项目，包括优先进入热门教育机构的机会，如天津实验小学、中心小学等；教育项目代办与折扣，如儿童成长基金（教育辅

导班代办与折扣），海外留学基金（留学申请协助）。快乐型服务项目，包括游学成长基金，如国外游学申请、代办、折扣等；寓教于乐活动，如游乐场VIP券（如迪士尼等）、兴趣班课程折扣（如绘画，音乐）等；一日银行家、小小理财教室等服务。健康型服务项目，包括优质幼儿医疗服务，如热门婴幼儿医院的挂号、幼儿门诊预约、定期幼儿体检等。（3）留学、游学、教育贷款，如留学项目贷款、出国游学贷款、国内教育助学贷款等。

优化“压力一代”客群的覆盖模式：提供多种增值服务，包括综合的财富报告、资产负债析、提供主题教育以及研讨会的机会、提供定制化的金融信息与新闻；优化价格与激励，例如多种形式的价格与费用优惠、额外奖励和积分等；高端服务模式，比如专职的客户关系管理人员，提供获取专家咨询建议的渠道等。

（二）打造针对“养老一族”的特色业务模式

针对养老一族，渤海银行需要打造目标养老计划，合纵连横，沿养老产业链各环节积极寻找合作伙伴，打造养老生态圈。

养老生态圈的构成要素主要包括五个方面，日常消费：老年食品、老年生活用品、老人交通等。比如生活服务上，在交通出行领域与在线租车平台，如滴滴、神州等针对渤海银行客户推出“老年专车”；社交娱乐：老年文娱活动、老年电子产品、旅游等，比如出行娱乐上，可以与在线/线下旅行社合作，如通过“国中青”旅行社设计专门的老年旅游线路，为渤海银行客户提供专属服务；医疗照护：医院、药商、护理设施和服务等，比如与医院合作，渤海银行客户可以实现优先诊疗；养老住宅：养老场所基础设施、养老社区、不同档次养老院，比如与养老地产领域的房开商合作，打造养老社区，渤海银行客户可以实现优先入住权；金融：目标养老计划、保险产品、信托计划等，渤海银行自身可以打造目标养老计划，提供与养老服务相挂钩的财富管理计划，加强与银行内资产管理部协同，设计专属稳健投资性养老理财产品，外部积极与保险公司合作，加强针对老年人保险产品的销售。

打造“养老一族”业务模式分三个核心步骤 “地产切入试点”、“多方合作拓展”、“模式巩固固化”：

（1）试点：聚焦京津冀，从地产切入进行合作试点。对本地同在开发养老社区的房地产商进行筛选，选出较为合适的地产商作为合作伙伴进行试点；与批发业务条线合作，投资该房地产商的养老社区项目，通过债股结合进行战略投资。

（2）拓展：寻找其他领域的合作方，拓展生态圈。在地产商合作的基础

上，在养老生态圈其他领域内各选出较为合适的本地企业作为合作伙伴进行试点，如保险公司、医院、百货商场、旅行社等；可通过投资方式合作，也可与合作方提供资金结算、资产管理、代收支付等综合服务。

（3）巩固：巩固生态圈内合作关系，壮大生态圈。在成功的试点方案基础上，持续加入不同的合作伙伴，壮大养老生态圈；可考虑向全国其他地区复制京津冀地区的成功模式。

3.3 业务支撑体系建设

建立立体的客户分层管理体系：以资产规模、生命周期二重维度细分客群，加入更多人口学、行为等更加立体维度；以立体客户分类，进行精准营销，并培训客户经理使用立体客户分类辨识、获取、服务客户。针对不同层级的客户进行精细化的客户分层管理。

建立完善的分层产品体系，提供产品包，打造明星产品和批量化：理财产品加强自营及代销：积极提升自有理财产品竞争力，同时以客户需求为核心进行精细化管理并搭建产品管理体系；针对客户特点提供产品包，并推进交叉销售。

加强线上渠道体验，依据增、轻、智、优原则改造线下网点：线上渠道短期内培育直销银行、丰富个人网银功能、移动端服务简洁化；线下渠道依循智、增、轻、合四大原则进行网点转型，提升网点效益及效率；多渠道整合以“客户体验”为核心进行多渠道整合设计。

优化运营流程，推进精细化运营：围绕管控集中化、端到端流程优化、数字化和变革管理文化四大发展方向，持续推进精细化运营，实现“高效、卓越、低成本”的“集约化”运营目标。

优化组织架构及人力资源管理，强化绩效管控：加强总分支专业化管理，梳理总行对分支行人事、财务和业务管控，确保分支行切实落实总行的战略决策；明确部门职能，优化组织架构，制定零售条线三个一级部门的主要职责，个人金融部增加客户价值管理职能；建立零售业务专职团队和专业序列，加强零售业务发展；以考核为指挥棒，鼓励内部协作，条线间协同“批零联动”和条线内协同“交叉销售”。

（4）区域发展战略

渤海银行仍处于扩张阶段，三五期间在资本金许可情况下，仍须持续、系统性的进行布局。推进区域发展和布局包括两项核心举措：

（一）制定分支行建设规划

基于区域战略规划分析框架，下列布局策略，完成经济发达区域布局：

(1) 转型发展区：包括北京、天津、河北、湖南，其中北京、天津、石家庄、长沙分行为现有一级分行。在市占率高的地区考虑投入零售业务，综合金融等精耕细作的经营方式，并进行分支行的拓展。

(2) 基础维护区：包括内蒙古、山西，其中呼和浩特、太原分行为现有一级分行。该类区域渤海银行目前已建立基础，可保持现有优势，但未来市场吸引力有限，不大力投入。

(3) 择机进入区：包括黑龙江、吉林、新疆、西藏、青海、甘肃、宁夏、陕西、云南、贵州、广西、江西、海南，其中，筹建中的分行有长春和西安分行。该类区域市场吸引力有限，渤海银行尚未布局，在三五规划阶段，资源有限可择机进入。

(4) 大力投入区：包括山东、辽宁、河南、江苏、安徽、浙江、湖南、湖北、四川、重庆、福建、广东，其中，筹建中的分行有郑州和重庆分行。该类区域需要大力投入，以批发业务为切入点，在一、二线城市大力布局，建立竞争优势。

2016-2020 年，渤海银行将增设八家一级分行，以人均利润和经济成长进行优先级排序，优先级为 1 的有青岛分行和南昌分行，优先级为 2 的是南宁分行和沈阳分行，优先级为 3 的是哈尔滨分行和宁波分行，优先级为 4 的是厦门分行和昆明分行。并以人均效益高的一级分行优先开设二级分行（包含保定、潍坊、临沂、东营、泰安、盐城、扬州、泰州、镇江、台州、嘉兴、惠州、洛阳、襄阳，顺序依照规划开设时的人均效益为排序标准）与支行（北京、天津、唐山、保定）

（二）优化区域战略规划分析框架

理想的地域布局规划分析框架需要当包含四个方面的关键分析维度：区域经济成长性：关键考量区域经济总量，如各省、市的经济发展，包括 GDP、GDP 增速、城市排名等。据此可以进行各区域吸引力分析，作为吸引力维度，分析各区域吸引力。股份制同业机构横向比较：关键考量渤海银行与同业机构的竞争力，包括各股份制银行是否开设分支机构，股份制同业于不同地区的市占率等。据此可以对渤海银行竞争力进行分析，以批发与零售存款余额，与股份制同业对比，进行市占率排名竞争力分析。渤海银行内部机构纵向比较：关键考量渤海银行内部各机构的竞争力，包括各一级分行效率（如人均利润）比较，例如人均利润达 100 万能进行分支行开设。据此可以进行二级分行、支行开设优先级排序，以一级分行人均利润作为效率指标，进行该地区二级分行与支行开设先后顺序的优先级排序。区域监管要求：关键考量各省、市区域的监管要

求，如在副省级城市（青岛、宁波、厦门、大连、深圳等）须设立一级分行，以及监管对于特殊城市与经济发展均衡等的特殊要求等。需要根据各区域现实情况和监管要求，与渤海银行机构规划部讨论后进行调整。

（5）综合化战略

三五期间渤海银行需要以银行为核心，发挥银行优势，开拓综合化经营。具体而言，需要服从总行综合化金融的总体布局，提供相的产品与服务；挖掘银行存量客户多样化、多层次的金融需求；发挥各业务特色尤其关键；在配合整体银行战略的基础上鼓励各业务培养独立获客能力并参与市场竞争，以开拓增量客户的市场机会。推进综合化战略包括三项核心举措：

（一）完善牌照布局，实现综合经营

结合牌照吸引力与可行性确定优先级，建立综合金融牌照获取的优先级战略。速赢牌照：吸引力和可行性均高，速赢领域，优先取得，包括公募基金、私募基金。择机牌照：吸引力高，与核心客户协同性高，主动争取牌照，但可行性低，牌照较为稀缺，需以“生态圈”方式寻找合作伙伴协同，或可依循股东优势（如天津泰达的金融板块）或地缘优势进行筛选（如总部位于天津的非银金融机构）。该类牌照包括证券、信托、金融租赁。被动牌照：可行性高，但是吸引力低，与核心客户协同效益不高，不主动获取此牌照。包括融资担保、小贷、消费金融、期货。审慎牌照：最低优先级，三五期间资源有限，不考虑，例如保险牌照。

针对吸引力高以及可行性高的牌照，需要迅速布局达到速赢，其余牌照需采取择机而为或谋求外部合作。

（二）建立综合经营的管控机制

对于控股子公司，增强总行管理能力，实现战略管控，主要包括证券、信托、私募、公募、租赁等。人事方面，关键人事由总行全权控制，人力资源规划由子公司提议，总部监督，具体包括人才发展——例如轮调、培训等。财务方面，投融资与资本分配由总行全权控制，预算管理由子公司提议，总部监督，具体包括提供对业务计划、预算的指导与管理；考核方面由总行全权控制。事务方面，战略组合与定位、风险、信息共享架构是总行主要管控内容。战略组合与定位中，协同与创新由子公司提议，总部监督，具体包括提供子业务战略建议，设立协同与创新机制，以增强交叉销售；风险方面，品牌与公共关系由子公司提议，总部监督，具体包括制定风险管理政策，管理整体品牌形象与公共关系；信息共享架构方面主要包括应用共享客户信息。

对于参股公司，采用财务管控，以董事会形式管控关键人、财、事。主要

包括消费金融和未来的其他参股公司。人事方面，关键人事由子公司提议，总部监督，总行以董事会形式，管控子公司关键人事(如子公司 CEO)的任命权与考核权。财务方面，投融资与资本分配由子公司提议，总部监督，以董事会方式管理重大投融资决策和资本分配。事务方面，战略组合与定位、风险/合规、信息共享架构均由子公司提议，总部监督。以董事会形式，管控业务组合整体战略布局方向和子业务高层次战略方向；提供子公司高层次的风险管理指导原则；以合作方式，设立信息共享架构与基础设施，共享信息。

(三) 在建立协同运作机制的前提下，整合中后台体系，协助综合经营的业务发展

优先进行机制建设，包括建立交叉销售，银行客户经理和非银业务综合销售专员分工协作，共同推动协同；同时完善绩效考核，建立全链条，覆盖各级的 360 度经营考核机制和激励约束机制来推动交叉销售；推行收益分享，各业务单元利润分配以市场化为基础，兼顾特殊情况与激励方案。

在机制建设的基础上，建设中后台支持体系，包括整合客户信息共享平台，整合客户信息共享平台、推进统一客户资产分级体系、推动不同帐户资产互通，利用数据挖掘，整合客户信息，推动叠加式销售；逐步推进母子公司中后台的集中和共享，通过中后台整合为全行带来巨大价值。

(6) 国际化战略

在战略方向上，渤海银行需要以“服务核心客户”为主要的国际化目标，结合自身优势，围绕核心客户需求，量力而行。为了满足客户业务上的需求，渤海银行需要将自贸区和香港作为现阶段的重点发展模式，做到内外各司其职，为客户提供不同渠道选择，满足服务多样性、客制化、以及成本优化。对于其他地区，考量设置海外据点的高成本与经营障碍，渤海银行需采用代理行模式。

具体而言，渤海银行需要针对以下方面作布局：

(1) 自贸区(人民币在岸中心)：协助进出口贸易与企业“走出去”战略的金融服务

大环境趋势围绕扩大人民币跨境使用、扩大金融服务及汇率与利率市场化改革、资本项目开放等重大议题。渤海银行需要聚焦在客户需求在各层面的需求，以其达到客制化及全面性的服务。渤海银行在自贸区的业务发展需围绕在协助高净值个人客户、企业、金融机构“走出去”战略的金融服务，重点聚焦在交易银行、离岸金融业务的拓展及资本市场泛投资银行业务的拓展，提供跨境贸易服务、投融资服务、避险产品服务及金融市场服务等服务。

(2) 香港(人民币离岸中心)：持续推进离岸人民币业务及驱动境内外机

构联动模式

渤海银行需要将香港代表处升级成香港分行，以成为全牌照商业银行为目标计划，计划 2016 年获得证监会 1、4、6、9 号牌照。以香港作为战略位置向外扩张，重点在于以香港为核心平台，并以香港经验带动在岸中心业务发展。

（3）其他地区：非强项业务可透过其他网点补足

拓展海外分行或子公司可在海外直接服务客户，但设置成本高、管理与市场方面障碍高。利用股东优势，设置代理行：可以通过与不同国家银行之间建立结算关系、国际贸易资金融通，信贷等其他金融服务协助客户完成国际交易，但易遭遇整合上的挑战、分润设计复杂。

（7）数字化战略

渤海银行网络银行业务规模已获得相当的进展，并且在互联网金融业务创新上取得了喜人的成绩，但渤海银行仍需要明确互联网金融整体规划，进一步明晰发展思路、客户定位和边界。

制定互联网金融战略目标，需要结合渤海银行现状与资源条件。渤海银行的现状是客户基础薄弱，线下网点不足；资本金缺乏，需要轻资产运营手段。因此，渤海银行互联网金融业务发展的限制是要求不烧大钱，成为“积极的跟随者”，并在某些细分领域成为领先者，而渤海银行互联网金融的根本发展目标是高效获客手段，夯实客户基础；同时作为轻资产运营轻资产运营手段，突破资本金限制。推进数字化战略包括两项核心举措：

（一）优化现有互联网金融的布局策略

从综合市场吸引力（获客能力与轻资产运营轻资产运营能力）和渤海银行竞争力（是否能特色致胜与是否能速赢建立能力）两方面进行考量，渤海银行需要采取四类互联网金融的布局策略：

（1）战略型业务：主要为泛 P2P 业务，泛 P2P 能独立获客，具有直销银行功能，对接资产与资金端，轻资产运营能力佳，需作为战略业务大力发展。

（2）维持型业务：主要包括直销银行、金融超市、互联网基金、小贷、消费金融、供应链金融/保理、垂直搜索等。直销银行有基础获客能力，但仍为刚性兑付，仍为“类存贷”业务；金融超市、互联网基金与直销银行业务相同性高；资产型业务与 P2P 业务同质性高。（3）择机型业务：主要包括交易平台和众筹业务，交易平台轻资产运营能力佳，但对规模要求较大；众筹需要非债项目专长，该类业务需择机有限投入。（4）审慎型业务：主要包括第三方支付、征信/大数据、互联网证券、互联网保险，支付与征信单独获客能力较低，对规模要求较高；证券与保险与银行业务差异大，对于该类业务需要审慎进入。

（二）推行水滴银行（泛 P2P 平台）建设

短期内，泛 P2P 作为渤海银行渤海银行信贷资产轻资产运营工具发展，其资产来源为渤海银行各分行的信贷资产（批发中小型企业为主），作为销售渠道，进行轻资产运营，弥补信贷资源不足问题。其网络银行角色为产品分级、贴标与销售，成为渤海银行轻资产运营工具。在产品方面，进行资产与资金的一一对应，渤海银行网络银行部依据不同风险进行分级、贴标；在风控方面，由分行进行尽调，渤海银行仍进行隐性担保，但开始教育投资者自担风险概念，网络银行逐步培养资产识别能力。

长期来看，泛 P2P 宜作为渤海银行的网贷行业轻资产运营工具发展，其资产来源为市场上网贷（包含 P2P 与小贷），目前市场上网贷具有获取资产能力，但缺乏销售渠道。其网络银行角色为产品选择、风控、分级、贴标与销售，成为网贷行业轻资产运营工具。在产品方面，进行资产与资金的一一对应，渤海银行网络银行部依据不同风险进行分级、贴标，并标示资产来源；在风控方面，渤海银行不进行隐性担保，网络银行部建立资产识别能力，并进行风控把关。

资金来源需要强化三个关键方面，转化渤海银行微信客户，目前渤海银行有一百万微信客户，可进行精准营销，推送 P2P 产品；京东消费购物场景打造，与京东合作，进行低成本场景打造；其他合作伙伴（衣食住行娱缴积）打造场景：可以择机寻找非银合作伙伴（如大众、滴滴等）。同时，建议渤海银行建议筛选合适的合作方，着重打造生活场景，建立场景金融，并根据合作方的规模采取差异化的合作策略，针对电商巨头应采取追随策略，有限投入，有效利用资源；针对二线电商应以互利互惠原则开展长期合作，共谋发展；针对小型电商应采取扶持策略，帮助其成长，可建立较为忠实的和深入的合作关系。

在此过程中，网络银行部门作为业务部门负责牵头，协同批发、零售、资管、风控、分行，进行互联网金融的推进与执行。而长期来看，网络银行部需成为独立的业务条线，负责牵头互联网金融业务的发展。

10、企业发展历程及未来发展规划

渤海银行将坚定不移地贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以“深化改革、转型发展”为主题，以“保利润、求发展、控风险”为主线，坚持“效益优先、兼顾规模、创新驱动、稳健经营”的指导思想，把转型发展和巩固优势结合好，把效益增长和规模壮大结合好，把稳步发展和严防风险结合好。贯彻“三个转变，三个强化”工作要求，即：转变思想观念，强化竞争机制；转变服务理念，强化品牌意识；转变工作作风，强化工作纪律。推动落实“五个确保”中心工作，即：确保全年综合经营计划保质保量完成；确保全行业务保持平稳健康发展；确保风险管理工作审慎高效；确保全行重点工

作顺利推进；确保班子建设、队伍建设、党风廉政建设不放松，努力开创渤海银行创新发展的新局面。

渤海银行将从以下方面推动创新转型发展。一是推动各项业务发展再上新台阶。抓紧营销叙做优质项目，着力推动发债、托管业务，实现直接融资产品取得突破。扩展负债业务来源，围绕客户、围绕产品、围绕严控成本抓存款，逐步降低对高成本负债产品的依赖度。立足长远，下大力量培育基础性客户群，为可持续发展夯实客户基础。积极调整信贷结构，通过资产证券化、信贷资产流转转让等手段盘活信贷存量。以“抓重点、创特色、求发展”为目标，加快直销银行、电商服务平台建设，打造移动金融服务体系，不断完善手机银行、微信银行功能，加快网络银行业务创新发展。二是不断优化垂直独立的风险管理体系，严守风险底线。坚持总行集中审批核准，对重点领域客户实行名单制管理，严格控制转授权审批，保证审批的专业性和独立性。针对市场客观情况，对重点行业授信指引进行优化调整，抢抓市场机遇，满足业务发展需要。进一步规范和优化各类业务授信审批流程，清理冗余环节，提高审批时效。三是加快综合化经营布局，开辟新的利润增长点。积极争取基金、租赁、信托、保险、证券等金融牌照，逐步打造全能型综合化金融经营平台，应对利率市场化、金融脱媒带来的利差收窄挑战。四是继续推进分支机构建设，实现机构网点数量合理增长，增强业务辐射力、市场影响力和风险抵抗力，优化功能布局和人员配置，管控经营成本，提升综合效益。

渤海银行的长远发展愿景是成为“最佳体验的现代财资管家”。提供“最佳体验”，渤海银行需要优化客户体验，提升客户满意度；成为“财资管家”，要求渤海银行既要做好最大化客户总体收入贡献，而不是单个产品收入贡献，又要做好最大化客户生命周期价值，做全价值链管理，而非一次性收入；而作为“现代”财资管家更需要顺应时代趋势和技术潮流，具备现代化的组织管控与支撑能力。

为了实现成为最佳体验的现代财资管家的长期愿景，渤海银行“发展中转型”势在必行，以往的“规模扩张”需要转向“有质量的增长”。过去十年（2006-2015），渤海银行实行的是“规模扩张”业务模式，求生存，冲资产规模，以短期利益为导向。客户方面，侧重于房地产、基础建设、融资平台等“来钱快”的产业；产品上，以银行信贷、非标“类信贷”、直接融资等融资性金融需求为主；风险管理是以信用风险为主的管理体系；渠道主要是通过大量的实体网点和客户经理拓展；组织与机制实施总分支制，由各分行自主发展，“野蛮生长”。未来十年（2016-2025），“发展中转型”意味着渤海银行重视短期

与长期利益平衡，追求有质量的增长。客户方面，打造以客户为中心业务模式，建设批发、零售、金融机构三大客群板块；产品上，推出投资、融资、交易、避险、跨境等综合性产品；建立全面风险管理体系，为有质量的增长保驾护航；开展轻型网点、互联网等多渠道服务；组织与机制上，建设以客户为中心、相互协作的三大条线与总分支行。

11、企业执行国家相关部门制定的行业监管指标情况

	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年1-9月
成本收入比%	38.58	34.74	34.89	33.07	30.26
不良贷款率%	0.14	0.26	1.20	1.35	1.61
拨备覆盖率%	1304.48	852.28	204.39	205.17	208.67
贷款拨备率%	1.85	2.21	2.46	2.77	3.36
资本充足率%	11.68	11.06	11.09	11.61	11.63
核心一级资本充足率%	9.63	8.70	8.64	7.75	7.83
杠杆率%	3.51	3.53	3.57	3.89	3.82
流动性比例%	44.19	37.32	42.20	49.91	47.15
存贷款比例%	65.19	55.28	57.89	已取消	已取消
单一最大客户贷款比例%	5.87	6.19	5.74	7.75	6.91
最大十家客户贷款比例%	47.04	47.65	43.26	45.07	44.69

12、主要会计政策

渤海银行股份有限公司生产经营不存在国家政策、法规的限制或优惠，会计核算执行《企业会计准则》。

13、委托方与被评估单位的关系

委托方与被评估单位为投资关系，委托方天津泰达投资控股有限公司持有被评估单位25%的股权。

（三） 约定书约定的其他评估报告使用者

本评估报告仅供委托方、天津市人民政府国有资产监督管理委员会及全体股东为实现评估目的时使用，不存在未经委托方允许和与评估目的无关的其他报告使用者。

二、评估目的

本次资产评估目的系为天津泰达投资控股有限公司拟对渤海银行股份有限公司进行第三次增资事宜所涉及的渤海银行股份有限公司股东全部权益价值提供参考依据。

该经济行为的批准文件为天津泰达投资控股有限公司于 2017 年 2 月 4 日

出具的泰达投资控股有限公司董事会决议。

三、评估对象和评估范围

(一) 评估对象和评估范围

根据委托方的要求，本次评估对象为渤海银行股份有限公司股东全部权益价值。

本次资产评估范围为渤海银行股份有限公司申报的全部资产及负债。

天津中鼎会计师事务所有限公司以2016年9月30日为基准日进行了审计并出具了津中鼎专字【2017】第007号无保留意见的审计报告。渤海银行股份有限公司以审定结果作为本次资产评估的申报账面值。具体如下千元表：

项目	2016年9月30日
现金及存放中央银行款项	118,524,720.00
存放同业及其他金融机构款项	4,643,768.00
拆出资金	4,715,670.00
交易性金融资产	2,122,392.00
衍生金融资产	785,440.00
买入返售金融资产	2,471,000.00
应收款项类金融资产	328,298,012.00
应收利息	3,862,206.00
发放贷款和垫款	334,965,809.00
可供出售投资	37,146,865.00
持有至到期投资	65,265,855.00
长期股权投资	50,504.00
固定资产	3,610,132.00
无形资产	555,514.00
递延所得税资产	2,476,300.00
其他资产	1,272,204.00
资产总计	910,766,391.00
向中央银行借款	25,000,000.00
同业及其他金融机构存放款项	200,395,497.00
拆入资金	20,587,429.00
衍生金融负债	230,198.00
卖出回购金融资产款	4,743,592.00
吸收存款	497,118,728.00
应交税费	1,724,671.00
应付利息	8,902,542.00
预计负债	60,410.00
应付债券	103,794,611.00
其他负债	7,764,838.00
负债合计	870,322,516.00
股本	13,855,000.00
资本公积	330,262.00

盈余公积	2,145,318.00
一般风险准备	9,505,261.00
未分配利润	14,608,034.00
股东权益合计	40,443,875.00

本次评估不存在应申报未申报的无形资产，委托评估对象和评估范围与经济行为涉及的评估对象和评估范围一致。

（二）委估评估的资产权属状况

（1）主要经营资产类型、资产状况

评估范围内的资产及负债为渤海银行所有。渤海银行拥有房屋所有权证、土地使用权证、车辆行驶证、重要合同及其他相关替代资料等权属证明文件，资产权属基本清晰。

（2）对外权益性投资情况

（单位：人民币 千元）

被投资单位名称	持股比例（%）	初始投资金额	年末余额
中国银联股份有限公司	2.05%	150,000.00	150,000.00
南阳村镇银行股份有限公司	10%	50,000.00	50,000.00
华泰汽车金融有限公司	10%	50,000.00	50,504.00
二重集团（绵阳）重型 装备股份有限公司	0.596%	104,625.00	104,625.00
合计		354,625.00	355,129.00

（3）自有实物资产的分布情况及特点

序号	坐落	建 筑 面 积 (m ²)	权属状况
1	天津市河东区海河东路 218 号渤海银行大厦	192,092.18	津（2016）河东区 不动产权 1014533 号
2	开发区盛达街 9 号 201、202、302、402 室滨海分行	2824.09	房地证开发字第 140026521 号
3	南开区滨水西道与凌宾路交口西南侧奥 城商业广场 1-11 奥城支行	771.38	房地证津字第 104021219578 号
4	南开区广开四马路 187-191 号广开支行	2823.06	房地证南开字第 040247185 号
5	和平区西康路 39 号赛顿支行	464.7	房地证津字第 101020906638 号
6	中山区延安路 9-2 号 1-3 层大连分行	3743.08	（中有限） 2010200001 号
7	中山区延安路 9-2 号 4 层大连分行	1419.07	（中有限） 2010201749 号
8	中山区延安路 9 号地下一层大连分行	1150.37	（中股份）

			2014200417 号
9	中山区延安路 9 号 1 层 3 号大连分行	69.99	(中有限) 2011200759 号
10	天心区劳动西路 289 号嘉盛商务广场 1001 长沙分行	1255.61	长房权证天心字 第 712267644 号
11	天心区劳动西路 289 号嘉盛商务广场 2001 长沙分行	1388.37	长房权证天心字 第 712267575 号
12	天心区劳动西路 289 号嘉盛商务广场 3001 长沙分行	1388.37	长房权证天心字 第 712267572 号
13	天心区劳动西路 289 号嘉盛商务广场 4001 长沙分行	1388.37	长房权证天心字 第 712267557 号
14	江苏工业园区中园路 710 号 1 幢 501 室 苏州分行	1911.01	苏房权证园区字 第 00588530 号
15	江苏工业园区中园路 710 号 1 幢 401 室 苏州分行	1966.4	苏房权证园区字 第 00588531 号
16	江苏工业园区中园路 710 号 1 幢 301 室 苏州分行	4213.03	苏房权证园区字 第 00588532 号
17	江苏工业园区中园路 710 号 1 幢 206 室 苏州分行	202.66	苏房权证园区字 第 00588533 号
18	江苏工业园区中园路 710 号 1 幢 201 室 苏州分行	2147.66	苏房权证园区字 第 00588534 号
19	江苏工业园区中园路 710 号 1 幢 101 室 苏州分行	1933.74	苏房权证园区字 第 00588535 号
20	内蒙古呼和浩特市新华东街 85 号太伟方 恒广场 1、2、23-27 楼	10,111.44	尚未取得房产证
21	天津市河西区围堤道与隆昌路交口中豪 世纪大厦 106 号	1,278.00	尚未取得房产证
22	凯晨世贸中心东座 G 层	2,474.73	尚未取得房产证
23	凯晨世贸中心东座 F1 层	2,693.79	尚未取得房产证
24	凯晨世贸中心东座 F2 层	35,563.12	尚未取得房产证
25	凯晨世贸中心东座 B2 层	1,870.60	尚未取得房产证

(三) 渤海银行表外业务情况

渤海银行股份有限公司表外业务如下表：

(单位：人民币 千元)

科目	2016 年 1-9 月
开出银行承兑汇票	116,975,013.00
开出信用证	58,297,623.00
开出保函	23,894,080.00
信用卡透支承诺	1,334,633.00
贷款承诺	15,226,556.00
合计	215,727,905.00

(四) 本评估报告未引用其他机构出具的报告的结论。

四、价值类型及其定义

考虑本次业务的评估目的、市场条件和评估对象等，对市场条件和评估对象的使用并无特别限制和要求，本次评估选用市场价值作为评估价值类型，具体定义如下：

市场价值是指自愿买方和自愿卖方在各自理性行事且未受任何强迫的情况下，评估对象在评估基准日进行正常公平交易的价值估计数额。

五、评估基准日

（一）本项目评估基准日为 2016 年 9 月 30 日。

（二）该评估基准日系委托方根据经济行为的性质确定的。委托方在确定评估基准日时考虑的主要因素包括满足经济行为实施的时间要求，选取会计期末以便于明确界定评估范围。

六、评估依据

（一）经济行为依据：

1、天津泰达投资控股有限公司于 2017 年 2 月 4 日出具的泰达投资控股有限公司董事会决议。

（二）法律、法规依据：

1、中华人民共和国（2016）12 届第 46 号主席令《中华人民共和国资产评估法》；

2、中华人民共和国（1993）第十六号主席令《中华人民共和国公司法》；

3、中华人民共和国（2008）第五号主席令《中华人民共和国企业国有资产法》；

4、中华人民共和国（1999）9 届第 15 号主席令《中华人民共和国合同法》；

5、中华人民共和国（2007）第六十二号主席令《中华人民共和国物权法》；

6、中华人民共和国（2007）第三十四号主席令《中华人民共和国商业银行法》；

7、中华人民共和国国务院（1991）第 91 号令《国有资产评估管理办法》；

8、原国家国有资产管理局（1992）36 号文件《国有资产评估管理办法施行细则》；

9、2005 年国务院国资委第 12 号令《企业国有资产评估管理暂行办法》；

10、《金融企业国有资产评估监督管理暂行办法》（财政部令第 47 号）；

11、《关于金融企业国有资产评估监督管理有关问题的通知》（财金[2011]59号）；

12、国务院令 192 号《企业国有资产产权登记管理办法》；

13、国务院令 378 号《企业国有资产监督管理暂行条例》；

14、国资发产权[2006]274 号《关于加强企业国有资产评估管理工作有关问题的通知》；

15、天津市人民政府国有资产监督管理委员会津国资产权〔2007〕第 40 号《市企业国有资产评估管理暂行办法》；

16、国资产权[2009]941 号《国务院国资委“关于企业国有资产评估报告审核工作有关事项的通知”》；

17、《项目融资业务指引》（银监发〔2009〕71 号）；

18、《企业会计准则》（财政部令第 33 号）；

19、其他相关法律、法规依据。

（三）评估准则依据

1、财政部财企〔2004〕20 号《资产评估准则——基本准则》和《资产评估职业道德准则——基本准则》；

2、中国注册会计师协会会协[2003]18 号《注册资产评估师关注评估对象法律权属指导意见》；

3、中国资产评估协会中评协[2007]189 号；

（1）《资产评估准则——评估报告》；

（2）《资产评估准则——评估程序》；

（3）《资产评估准则——业务约定书》；

（4）《资产评估准则——工作底稿》；

（5）《资产评估价值类型指导意见》。

4、中国资产评估协会中评协[2010]213 号《金融企业国有资产评估报告指南》；

5、中国资产评估协会中评协[2010]214 号《评估机构业务质量控制指南》；

6、中国资产评估协会中评协[2011]227 号《资产评估准则——企业价值》；

7、中国资产评估协会中评协[2012]248 号《职业道德准则——独立性》；

8、中国资产评估协会中评协〔2015〕62 号资产评估专家指引第 1 号——金融企业评估中应关注的金融监管指标；

9、中国资产评估协会中评协〔2015〕64 号资产评估专家指引第 3

号——金融企业收益法评估模型与参数确定

10、中国资产评估协会中评协〔2015〕 65 号资产评估专家指引第 4

号——金融企业市场法评估模型与参数确定

（四）权属依据

- 1、委托方及被评估单位企业法人营业执照；
- 2、被评估单位提供的金融许可证；
- 3、国有资产产权登记表；
- 4、中华人民共和国国有土地使用证；
- 5、中华人民共和国房屋所有权证；
- 6、其他有关资产产权归属的说明。

（五）取价依据：

- 1、评估人员现场勘察、记录等；
- 2、《资产评估常用数据与参数手册》（第二版）；
- 3、被评估单位提供的企业历史年度和评估基准日审计报告；
- 4、被评估单位提供的企业未来收益预测；
- 5、中国人民银行现行的贷款利率标准；
- 6、银监会颁布的《固定资产贷款管理暂行办法》、《项目融资业务指引》、《流动资金贷款管理暂行办法》和《个人贷款办理暂行办法》；
- 7、《商业银行资本充足率管理办法》（中国银行业监督管理委员会令 2004 第 10 号公布实施）；
- 8、中国人民银行 2016 年 2 月 29 日公布的存款准备金率；
- 9、《关于修改商业银行资本充足率管理办法的决定》（中国银行业监督管理委员会令 2007 第 11 号）；
- 10、《商业银行市场风险管理指引》2004 年 12 月 29 日银监会令 2004 年第 10 号公布实施；
- 11、银监会关于印发《商业银行流动性风险管理指引》的通知（银监发 2009）87 号）；
- 12、《中国银监会关于中国银行业实施新监管标准指导意见》（银监发〔2011〕44 号）；
- 13、中国人民银行发布《银行贷款损失准备计提指引》（银发〔2002〕98 号）；
- 14、wind 资讯；
- 15、上市公司 2016 年中报、三季报等；
- 16、其他有关询价资料和参数资料以及评估人员了解和搜集的其他有关资

料。

（六）其他资料

- 1、被评估单位提供的各项资产清查评估明细表；
- 2、被评估单位提供的与资产评估有关的其他资料；
- 3、业务约定书；

七、评估方法

依据现行资产评估制度的有关规定，资产评估师执行企业价值评估业务可采用资产基础法和收益法、市场法三种方法。

（一）资产基础法简介

企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。

（二）收益法简介

企业价值评估中的收益法，是指通过将被评估企业预期收益资本化或折现，确定评估对象价值的评估方法。

收益法常用的具体方法包括股利折现法和现金流量折现法。

（三）市场法简介

企业价值评估中的市场法，是指将评估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。

市场法常用的两种具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法。

上市公司比较法是指获取并分析可比上市公司的经营和财务数据，计算适当的价值比率，在与被评估企业比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。

上市公司比较法中的可比企业应当是公开市场上正常交易的上市公司，评估结论应当考虑流动性对评估对象价值的影响。

交易案例比较法是指获取并分析可比企业的买卖、收购及合并案例资料，计算适当的价值比率，在与被评估企业比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。

银行是经营货币和具有信用创造功能的特殊行业，其特许权价值体现于客户群、人力资源、技术能力、形象和市场份额等方面，同时与国家的政治稳定性、经济增长、通货膨胀政策等密不可分。经过调查了解，被评估单位资产与经营收益之间存在一定的比例关系，并可以量化，且未来收益可以预测，使得

其未来的收益和风险能够量化，本次评估采用收益法进行评估。

由于在国内 A 股上市的银行较多，通过证券市场能够获取丰富的市场交易信息，因此我们认为本项目适宜采用市场法进行评估。结合本次资产评估的范围、评估目的和评估人员所收集的资料，本项目采用上市公司比较法进行评估估值。

八、评估程序和方法实施过程以及相关注意事项

本公司接受资产评估委托后，选派资产评估人员，组成专门的资产评估项目小组，于 2016 年 12 月 19 日正式进驻企业，开始评估工作，2017 年 3 月 9 日出具评估报告。具体过程如下：

（一）接受委托

经与委托方洽谈沟通，了解委估资产基本情况，明确评估目的、评估对象与评估范围、评估基准日等评估业务基本事项，经综合分析专业胜任能力和独立性和评价业务风险，确定接受委托，签订业务约定书。针对具体情况，确定评估价值类型，了解可能会影响评估业务和评估结论的评估假设和限制条件，拟定评估工作计划，组织评估工作团队。

（二）资产核实

指导被评估单位清查资产、准备评估资料，以此为基础，对评估范围内的资产进行核实，对其法律权属状况给予必要的关注，对收集获取的评估资料进行审阅、核查、验证。

（三）评定估算

根据评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，选择适当的评估方法。结合所掌握的评估资料，开展市场调研，收集相关市场信息，确定取价依据，进行评定估算。

（一）收益法

一、评估对象

根据委托方的委托，本次评估对象为渤海银行股份有限公司股东全部权益价值。

二、收益法的应用前提及选择的理由和依据

1、收益法的定义和原理

企业价值评估中的收益法，是指通过将被评估企业预期收益资本化或折现以确定评估对象价值的评估思路。

收益法是从企业获利能力的角度衡量企业的价值，建立在经济学的预

期效用理论基础上。

采用收益法评估出的价值是企业整体资产获利能力的量化和现值化，而企业存在的根本目的就是为了盈利，因此运用收益法评估能够真实地反映企业整体资产的价值，更能为市场所接受。收益法能弥补资产基础法仅从各单项资产价值加和的角度进行评估，未能充分考虑企业整体资产所产生的整体获利能力的缺陷，避免了资产基础法对效益好或有良好发展前景的企业价值低估、对效益差或企业发展前景较差的企业价值高估的不足。

收益法中常用的两种具体方法是股利折现法和现金流量折现法。

2、收益法的应用前提

- ①能够对企业未来收益进行合理预测。
- ②预期获利年限可以预测。
- ③能够对与企业未来收益的风险程度相对应的收益率进行合理估算。

3、收益法选择的理由和依据

银行是经营货币和具有信用创造功能的特殊行业，其特许权价值体现于客户群、人力资源、技术能力、形象和市场份额等方面，同时与国家的政治稳定性、经济增长、通货膨胀政策等密不可分。经过调查了解，被评估单位资产与经营收益之间存在一定的比例关系，并可以量化，且未来收益可以预测，使得其未来的收益和风险能够量化，本次评估具备采用收益法的适用条件。

三、评估计算及分析过程

1、收益模型的选取

(1) 选取收益法的具体测算方法及模型

本次评估根据被评估单位特点，采取股权自由现金流模型。

(2) 计算公式

$$E = P + \sum C_i$$

P：被评估企业的经营性资产股权价值

$\sum C_i$ ：被评估企业基准日存在的长期投资、非经营性及溢余性资产的价值

$$P = \sum_{i=1}^5 Ri(1+r)^{-i} + (R6/r)(1+r)^{-5}$$

式中： Ri：被评估企业未来第 i 年的预期收益（股权自由现金流），

Ri = 净利润-权益增加额+其他综合收益

r：折现率（股权资本成本）

n：预测期限

2、收益年限的确定

渤海银行成立于2005年，经过近十年来的发展，目前运营状况较好，根据企业现有规模、经营水平、技术水平及市场状况，企业发展前景良好。

经上述分析，本次评估假设渤海银行的经营期限到期后续期经营，收益年限设定为永续年期。

3、未来收益的确定

（1）盈利预测的方法

第一步，预测渤海银行资产负债表的相关科目

- A、根据历史年度的增长率情况，预测未来年度风险资产的水平；
- B、根据风险资产的水平，预测未来每年年末的总资产水平；
- C、预测总贷款占总资产的比例，并根据目标贷款损失准备金占总贷款的比例，预测净贷款额；
- D、根据总资产与风险资产的比例，预测其他盈利资产；
- E、根据总资产与股东权益之差，预测总负债；
- F、预测核心存款、非核心存款及其它付息债务占总负债的比例；
- G、根据目标资产结构，按照新的风险加权规则，预测留存收益弥补资本的需求；

第二步，在存贷款等资产规模的基础上预测利润表各科目。

4、折现率的确定

折现率是将未来的预期收益换算成现值的比率，按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估采用资本资产定价模型（CAPM）。

公式： $r = r_f + \beta_e (r_e - r_f) + \varepsilon$ 式中：

r_f ：无风险报酬率；

$(r_e - r_f)$ ：市场风险溢价（rpm）；

ε ：渤海银行特有风险调整系数；

β_e ：权益资本的预期市场风险系数。

5、评估结果的确定

（二）市场法

一、评估对象

根据委托方的委托，本次评估对象为渤海银行股份有限公司股东全部权益价值。

二、市场法的定义、原理、应用前提及评估选用的理由

1、市场法定义

企业价值评估中的市场法，是指将评估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。市场法中常用的两种方法是上市公司比较法和交易案例比较法。

上市公司比较法是指通过对资本市场上与被评估单位处于同一或类似行业的上市公司的经营和财务数据进行分析，计算适当的价值比率或经济指标，在与被评估单位比较分析的基础上，得出评估对象价值的方法。

交易案例比较法是指通过分析与被评估单位处于同一或类似行业的公司的买卖、收购及合并案例，获取并分析这些交易案例的数据资料，计算适当的价值比率或经济指标，在与被评估单位比较分析的基础上，得出评估对象价值的方法。

2、市场法应用前提

①有一个充分发展、活跃的资本市场；

②资本市场中存在足够数量的与评估对象相同或类似的可比企业、或者在资本市场上存在着足够的交易案例；

③能够收集并获得可比企业或交易案例的市场信息、财务信息及其他相关资料；

④可以确信依据的信息资料具有代表性和合理性，且在评估基准日是有效的。

3、选取具体评估方法的理由

由于可比交易案例难以收集且无法了解其中是否存在非市场价值因素，因此交易案例比较法较难操作。对于可比上市公司经营和财务数据的公开性比较强且比较客观，使得该方法具有较好的操作性。结合本次资产评估的对象、评估目的和评估师所收集的资料，本次选择上市公司比较法进行评估。

三、评估的基本过程

由于目前国内并购案例资料难以收集且无法了解其中是否存在非市场价值因素，因此不宜选择该方法；考虑到该行业存在可比上市公司，本次评估选择采用参考企业比较法，即将估价对象与同行业的上市公司进行比较，对这些上市公司已知价格和经济数据作适当的修正，以此估算估价对象的合理价值的方法。运用市场比较法估价通过下列步骤进行：

A、 搜集上市银行信息，选取和确定比较样本银行。

B、 对样本银行及待估对象采用绩效评价进行打分，分析盈利能力、资产质量、偿付能力以及经营增长状况等。

C、 分析比较样本银行和待估对象，选取比较参数和指标，确定比较体系。

通过每个样本银行的可比价值与每项参数计算初始价值比率。

D、 对待估对象每个参数的初步估值进行分析，通过对比例乘数相关性的分析给予不同权重。

E、 通过每个样本银行的每个价值比率与待估对象的每个参数进行相乘再考虑运用绩效评价分析得出的各银行盈利能力、资产质量、偿付能力以及经营增长状况的差异比值和权重得到待估对象每个参数的初步估值。

F、 对于通过每个样本银行比较得到待估对象估值，分别求取平均值确定为待估对象的估值。

G、 扣除流动性折扣后，计算得到评估对象的评估值。

（七）编制和提交评估报告

资产评估师根据法律、法规和资产评估准则的要求编制评估报告，评估机构依据法律、法规和资产评估准则及内部质量控制制度对评估报告及评估程序执行情况进行必要的内部审核。

提交正式评估报告前，在不影响对最终评估结论进行独立判断的前提下，与委托方或者委托方许可的相关当事方就评估报告有关内容进行必要沟通。

完成上述评估程序后，由资产评估师所在评估机构出具评估报告并按业务约定书的要求向委托方提交评估报告。

九、评估假设

（一）交易假设：本评估报告假设所有待估资产已处在交易过程中，评估师根据待估资产的交易条件等模拟市场进行估价。

（二）公开市场假设：本评估报告假设所有待估资产拟进入的市场为充分发达与完善的市场。

（三）持续经营假设：本评估报告假设被评估单位作为经营主体，处于正常经营状态，并将在所处的外部环境下，按照经营目标，持续经营下去。

（四）真实性假设：本评估报告假设所有委托方提供的资料具有真实性、合法性、完整性。

（五）评估程序的假设：本评估报告未履行详细的现场调查或无法履行现场勘查、采用了未经调查确认或无法调查确认的资料，对其状态、资料真实性的假设如下：

- 1、国家现行的有关法律、法规及方针政策无重大变化；国家现行的宏观经济、税率等政策不发生重大变化。
- 2、渤海银行所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。
- 3、假设公司未来五年预测中所采用的会计政策与公司以往各年及撰写本报告时所采用的会计政策在所有重大方面一致。
- 4、渤海银行未来的经营管理班子尽职，并继续保持现有的经营管理模式持续经营。
- 5、假设渤海银行各年度的技术队伍及其高级管理人员保持相对稳定，不会发生重大核心专业人员流失问题；
- 6、假设渤海银行在2017年完成第二次增资中5.95亿元差额的补齐工作并能取得相关监管部门的批准；
- 7、渤海银行主营业务收入主要来源于利息收入和手续费及佣金收入。在未来经营期内其主营业务收入结构及其比例均保持当前水平而不发生较大变化。
- 8、本次评估测算的各项参数取值不考虑通货膨胀因素的影响。
- 9、有关利率、汇率、赋税基准及税率，政策性征收费用等不发生重大变化。
- 10、假设次级债到期后，企业仍能够以现有规模、条件继续发行已有次级债，相对应的利率没有重大变化。
- 11、随着业务的发展，为了满足银行业资本充足率的要求，假设渤海银行每年的利润在保证满足资本充足率的基础上进行利润分配；
- 12、本次评估依据企业现有表外业务的规模，未考虑未来新增的表外业务的影响。
- 13、除评估报告中已有揭示以外，假定企业已完全遵守所有有关的法律法规。

十、评估结论

经收益法评估，截止2016年9月30日渤海银行股份有限公司评估前账面资产总额计人民币91,076,639.10万元，负债总额计人民币87,032,251.60万元，净资产总额计人民币4,044,387.50万元。收益法净资产评估值为人民币4,174,715.70万元。净资产评估值与原账面值比较增加值计人民币130,328.20万元，增值率为3.22%。

收益法资产评估结果汇总表

金额单位：人民币万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增减率（%）
现金及存放中央银行款项	11,852,472.00			
存放同业及其他金融机构款项	464,376.80			
拆出资金	471,567.00			
交易性金融资产	212,239.20			
衍生金融资产	78,544.00			
买入返售金融资产	247,100.00			
应收款项类金融资产	32,829,801.20			
应收利息	386,220.60			
发放贷款和垫款	33,496,580.90			
可供出售投资	3,714,686.50			
持有至到期投资	6,526,585.50			
长期股权投资	5,050.40			
固定资产	361,013.20			
无形资产	55,551.40			
递延所得税资产	247,630.00			
其他资产	127,220.40			
资产总计	91,076,639.10			
负债合计	87,032,251.60			
股东权益合计	4,044,387.50	4,174,715.70	130,328.20	3.22%

经市场法评估，截止 2016 年 9 月 30 日渤海银行股份有限公司评估前账面资产总额计人民币 91,076,639.10 万元，负债总额计人民币 87,032,251.60 万元，净资产总额计人民币 4,044,387.50 万元。市场法评估值为人民币 4,097,631.68 万元。市场法的评估值与原账面值比较增加值计人民币 53,244.18 万元，增值率为 1.32%。

市场法资产评估结果汇总表

（单位：人民币万元）

项目	账面价值	评估价值	增减值	增减率（%）
现金及存放中央银行款项	11,852,472.00			
存放同业及其他金融机构款项	464,376.80			
拆出资金	471,567.00			

交易性金融资产	212,239.20			
衍生金融资产	78,544.00			
买入返售金融资产	247,100.00			
应收款项类金融资产	32,829,801.20			
应收利息	386,220.60			
发放贷款和垫款	33,496,580.90			
可供出售投资	3,714,686.50			
持有至到期投资	6,526,585.50			
长期股权投资	5,050.40			
固定资产	361,013.20			
无形资产	55,551.40			
递延所得税资产	247,630.00			
其他资产	127,220.40			
资产总计	91,076,639.10			
负债合计	87,032,251.60			
股东权益合计	4,044,387.50	4,097,631.68	53,244.18	1.32%

（二）两种评估方法结论差异原因分析及评估结果的选取

根据本次评估目的，评估人员分别采用收益法和市场法进行评估。其中收益法得出评估值为 4,174,715.70 万元，市场法得出评估值为 4,097,631.68 万元，与采用收益法比较相差 77,084.02 万元，差异率 1.88%，两者相差不大。由于市场法是从整体市场的表现和未来的预期来评定企业的价值，而收益法是立足于企业本身的获利能力来预测企业的价值，两者是相辅相成的，市场法的结果是收益法结果的市场表现，而收益法结果是市场法结果的坚实基础，是企业的内在价值。因此考虑到本次市场法是依据上市公司公开的价值影响参数等多项指标进行修正得出的评估结果；因为市场法的主要参数来源为上市公司公开数据，评估结果受到了股价、宏观经济政策、市场监管政策等多方面因素的影响；而收益法评估出的价值是企业整体资产获利能力的量化和现值化，而企业存在的根本目的就是为了盈利，运用收益法评估能够真实地反映企业整体资产的价值，更能为市场所接受。收益法评估结果更能反映企业的现行时点价值，因此本次评估采用收益法结果作为最终的评估结果。

十一、特别事项说明

（一）渤海银行股份有限公司不存在影响生产经营活动和财务状况的重大合同、重大诉讼事项。

（二）渤海银行股份有限公司对外担保情况

渤海银行股份有限公司不存在抵押、质押及对外担保情况。

（三）产权问题如下：

未办理房地证的房产情况

序号	坐落	建筑面积	权属状况
1	内蒙古呼和浩特市新华东街 85 号太伟方恒广场 1、2、23-27 楼	10,111.44	尚未取得房产证
2	天津市河西区围堤道与隆昌路交口中豪世纪大厦 106 号	1,278.00	尚未取得房产证
3	凯晨世贸中心东座 G 层	2,474.73	尚未取得房产证
4	凯晨世贸中心东座 F1 层	2,693.79	尚未取得房产证
5	凯晨世贸中心东座 F2 层	35,563.12	尚未取得房产证
6	凯晨世贸中心东座 B2 层	1,870.60	尚未取得房产证

（四）根据渤海银行股份有限公司文件渤银函【2016】161 号关于协助向市国资委报送文件的函及其附件《关于解决渤海银行信托持股问题进展情况的报告》中工作进展情况介绍，“2016 年 2 月 2 日，渤海银行召开董事讨论会，探讨信托持股问题的解决及第三次增资扩股事宜。经综合考虑董事讨论会意见、各股东单位反馈意见、以及市政府的有关批示意见，渤海银行提出一体化解决信托持股问题和增资扩股事宜的原则性方案，主要内容包括：引进战略投资者，以市场化收购信托受益权为主要方式解决信托持股问题，为增资扩股做好准备；在战略投资者先期收购信托受益权，信托持股问题得以解决的前提下，启动第三次增资。”依据与委托方签订的评估业务约定书中载明的评估目的，本次评估是假设信托持股问题得以解决的情况下，信托持股问题和第三次增资同时到银监会进行审批，得出的拟进行第三次增资的股东全部权益价值。

以上事项提请报告使用者注意

十二、评估报告使用限制说明

- （一）评估报告只能用于评估报告载明的评估目的和用途。
- （二）评估报告的全部或部分內容被摘抄、引用或披露于公开媒体，需评估机构审阅相关内容，法律、法规规定以及相关当事方另有约定的除外。
- （三）评估报告只能由评估报告载明的评估报告使用者使用。由于评估报告使用者使用不当造成的后果，与本项目评估师及其所在的评估机构无关。
- （四）本报告评估结论使用有效期限为一年，自 2016 年 9 月 30 日至 2017 年 9 月 29 日止。当评估目的在有效期内实现时，应以评估结论作为底价和作价参考依据（还需结合评估基准日期后事项的调整）。超过一年，需重新进行资产评估。

十三、评估报告日

本评估报告日期为 2017 年 3 月 9 日。



评估机构法定代表人  清施

中国资产评估师  国栋 12120015

中国资产评估师  张美怡 12000053