

复星保德信人寿保险有限公司
 中国上海市浦东新区芳甸路1155号浦东嘉里城36楼 201204
 Tel: +86 21 2069 2888 Fax: +86 21 6882 6199
 www.pflife.com.cn
 全国统一客服热线:400 821 6808



复星保德信 孝行天下恶性肿瘤疾病保险 孝心保单 防癌抗癌 隆重上市

专门针对发病率较高的恶性肿瘤风险提供保障,旨在分担您未来可能的经济负担,让您的父母尽享安康时光。

产品特色:

- 高龄投保 老人专属
- 费率低廉 保障精准
- 保原位癌 贴心周到
- 体检全免 保障不减
- 续保简便 一生无忧



详情请咨询您身边的复星保德信寿险顾问
 产品描述供参考,具体内容应以保险条款约定为准。

复星人 FOSUN TIMES



总第326期 本期28版 2015年3月31日

进化 08 大健康 09 互联网+ 10 综合金融 11 蜂巢城市 12 大宗商品 13 复星人数字报: http://www.cnepaper.com/fxr/



用手机扫描二维码
关注复星人报微信

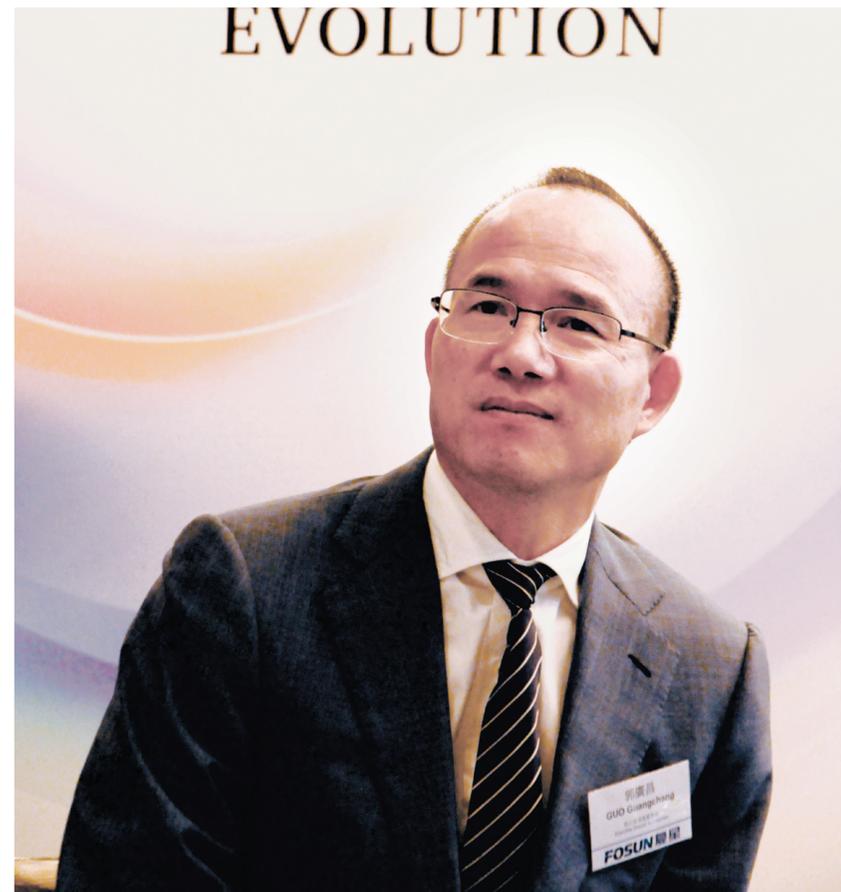


心系民企发展 克强总理四次回应郭广昌发言

3月4日下午,国务院总理李克强来到全国政协经济界、农业界委员联组会现场,面对面听取委员们为中国经济改革和农业发展献计献策。郭广昌委员围绕“要推动民营企业走出去,更要引进来”这一主题进行了汇报。其间,克强总理四次直接回应郭广昌建议,提出要进一步加大改革力度,服务民企发展。(3版)

郭广昌致股东的信 “保险+投资”驱动复星长期稳健快速发展

3月26日,复星国际(00656.HK)在香港发布2014年度业绩。截至2014年12月31日,复星归属于母公司股东之净资产达到人民币494.08亿元,实现净利润人民币68.54亿,分别较2013年上升24.7%和24.2%。与此同时,董事长郭广昌首度致信全体股东,深刻诠释双轮驱动下的复星在大健康、快乐时尚、大宗商品、互联网+等领域所取得的成绩。(4版)



复星加速快乐时尚 产业战略布局

2015年3月20日,复星集团在上海正式对外宣布其快乐时尚战略,同时宣布已成功收购法国著名度假村品牌地中海俱乐部(Club Med),并与英国休闲旅游集团Thomas Cook建立战略合作伙伴关系。这是复星集团继综合金融战略、蜂巢城市战略、大健康战略之后发布的又一重大战略举措。(6版)

复星捐赠亿元 献礼复旦110周年校庆

3月19日,时值复旦大学110周年华诞,复星集团通过上海复星公益基金会向复旦大学捐赠1亿元人民币设立“复旦-复星健康梦基金”。同日,首届复旦大健康论坛举行。(2版)



【版权声明】本报刊登的所有内容(包括但不限于文字、图片、图表、版面设计),未经本报书面许可,任何人不得转载、摘编或任何其他形式使用,违反上述声明,本报将依法追究其法律责任。

【免责声明】本报由复星控股发行,意在提供复星控股及其直属、非直属子公司以及关联产业(包括但不限于复星国际及其子公司)(简称“复星”)的相关信息,不构成复星的信息披露或投资建议。

复星“保险+投资”模式崭露锋芒

2014 实现净利同比上升 24.2%

本报讯 3月26日，复星国际公布2014年业绩。截至2014年12月31日，复星归属于母公司股东之净资产达到人民币494.08亿元，较2013年末增加24.7%；归属于母公司股东之利润为人民币68.54亿元，较2013年同比上升24.2%。

业绩显示，2014年，复星保险板块利润大幅增长，截至2014年12月31日，来自保险业务的归属于母公司股东之利润人民币11.49亿元，同比上升119.4%，已占集团净利润的16.8%；复星旗下保险板块

总资产规模超过人民币1130.85亿元，占集团总资产比例达到34.8%。

健康和娱乐产业领域，到2014年末，复星健康和快乐时尚业务的营业收入已达到人民币119.4亿元，同比增长20.3%，占集团总收入的19.3%；归属于母公司股东之利润人民币17.02亿元，同比上升53.6%，占集团净利润的24.8%；该业务净资产已达到人民币267.47亿元，同比增长19.5%，占集团净资产的35.3%。

综合金融业务的增长联合健康和快乐时尚业务在2014年的营业收入已达到人民币209.54亿元，同比增长95.1%，已占集团总收入的33.9%；归属于母公司股东净利润人民币52.79亿元，同比上升73.4%，已占集团净利润的77.0%。

地产方面，2014年，复星大力推进蜂巢社区建设，加快传统地产转型升级。截至2014年12月31日，复星及所管理基金、控参股公司已经累计实现了5大类型12个蜂巢城市项目

的落地，总建筑面积超过470万平方米，初步尝试了健康、文化、旅游、物贸和金融五大城市功能的跨界运营。

互联网方面，截止到2014年12月31日，复星在VC领域的投资额达到港币8.36亿元，全年在整个互联网板块投资总额更是超过5亿美元。

此外，2014年，复星积极推进“移动复星”战略，成功研发了“复星管理通”，并积极探索O2O业务，全面推进“云+端”的建设。（详见4版郭广昌致股东的信）

微信信息

资本市场 杰出风云人物

近日，《FinanceAsia》杂志向复星国际副董事长兼首席执行官梁信军授予“2014年成就奖-资本市场杰出风云人物奖”，以表彰他和复星集团在全球化发展上的卓越表现，尤其在“保险+投资”的战略落实，以及成功带领投资团队完成多个投资项目。

《FinanceAsia》是一本面向机构投资者、分析师及基金经理的国际权威杂志，在投资界具有很大的影响力。

“《FinanceAsia》‘年度成就大奖’是投资界一年一度的盛事，奖项颁发的对象是过去一年在金融、投资方面有出色表现及在该地区完成重要交易的金融机构、银行及投资银行，以肯定得奖公司过去一年在投资市场的卓越成就。而个人成就奖项，每年只会颁发一个，是该杂志的最高荣誉奖项。”

最受投资者 尊重上市公司

由中国上市公司协会、中国证券业协会、中国基金业协会等共同举办的“最受投资者尊重的上市公司评选”活动，历经3个多月的自荐、推荐、筛选和实名投票等环节，近日终于揭开面纱。复星医药入选“最受投资者尊重的100家上市公司”。

复星医药董事长陈启宇表示，此次入选“最受投资者尊重的上市公司”，离不开规范的公司运作和投资者的支持。未来，公司将继续巩固并进一步提高公司治理水平，提升企业竞争力，从而以更好的经营业绩回报广大投资者。

据介绍，在本次评选活动中有300家公司分获“2014年度最受投资者尊重的上市公司百强奖”和“入围奖”。

亚洲年度 最佳法务团队奖

2015年3月4日，国际法律权威媒体ALM主办的亚洲法律大奖颁奖典礼在香港隆重举行，揭晓了年度亚洲最佳律所及最佳公司法务团队等多个重量级奖项。其中，复星国际法务团队脱颖而出，被评为“亚洲年度最佳公司法务团队”。

拥有170多年历史的ALM是备受全球专业人士推崇的综合性国际法律媒体平台。今年，亚洲区域法律大奖的评选历时数月，经过数百律所的审慎提名，最终评选出五支亚洲卓越公司法务团队。其中，复星集团与阿里巴巴并列中国大陆最佳公司法务团队。

过去的一年，复星国际法务团队深度参与公司的各类复杂交易，在交易中能够做出快速反应和实时处理，为公司的一系列跨国投资项目提供了强有力的支持和保障。

复星捐赠亿元 献礼复旦 110 周年校庆

首届复旦大健康论坛举行

本报讯 3月19日，复旦大学110周年华诞之际，复星集团通过上海复星公益基金会在复旦110周年校庆之际，捐赠1亿元人民币设立“复旦-复星健康梦基金”。19日，首届复旦大健康论坛暨“复旦-复星健康梦基金”成立签约仪式举行。

该基金将主要用于建设复旦大学“一号医学科研楼”，支持复旦医科发展战略以及奖励在医学科研、创新管理、成果转化和教育发展等领域的杰出团队和个人。

复星集团与复旦大学有着深厚的渊源：该集团的四位创始人都是复旦大学的优秀学子。1992年，郭广昌、梁信军、汪群斌和范伟受邓小平南巡讲话鼓舞，创立复星集团。如今，复星集团已成为中国最著名的民营企业之一；2007年，复星国际(00656.HK)在香港联交所主板上市；成立于1994年的复星医药(600196.SH, 02196.HK)于1998年和2012年分别在上海证券交易所和香港联交所主板挂牌上市。创始人也成为当代大学生成功创业的典范。

在“复旦-复星健康梦基金”成立暨捐赠签约仪式上，复旦大学校友——复星集团董事长、复旦中学校董郭广昌说，复旦与复星一直都有着天然的联系——我们的四个创始人都是复旦的毕业生。我们一直对母校的培养心怀感恩之情。所以，在母校110周年华诞时，我们与复旦一同成立“复旦-复星健康梦基金”，希望助力母校在大健康领域再发展，也为每一个人共同的健康梦贡献力量。

现场，复旦大学党委书记朱文文与郭广昌代表双方签约，复旦大学校长许生与复星集团副董事长兼首席执行官梁信军共同为“复旦-复星健康梦基金”揭牌。复星集团副董事长兼首席执行官、上海复旦校友会会长梁信军表示，未来，我们将通过该基金会，传播大健



康理念、促进大健康战略。同日举行的首届复旦大健康论坛以“全民覆盖，健康中国”为主题，聚焦大健康战略下医科发展规划、公立医院创新之路和“复旦-复星健康梦基金”成立暨捐赠签约仪式上，复旦大学校友——复星集团董事长、复旦中学校董郭广昌说，复旦与复星一直都有着天然的联系——我们的四个创始人都是复旦的毕业生。我们一直对母校的培养心怀感恩之情。所以，在母校110周年华诞时，我们与复旦一同成立“复旦-复星健康梦基金”，希望助力母校在大健康领域再发展，也为每一个人共同的健康梦贡献力量。

下公立医院改革给大学附属医院带来新的挑战和发展机遇。复星集团副总裁、复星健康控股总裁陈启宇分享了大健康产业的理念、模式创新，以及复星大健康的定位和未来发展路径。同时，黄国英、陈启宇与复旦大学公共卫生学院院长陈文、和睦家医疗集团董事长李碧菁(Roberta Lipson)、挂号网CEO廖杰远等嘉宾共同对话，探讨大健康时代的机遇与挑战。

在题为“大格局下复旦医科发展的战略思考”的报告中，复旦大学副校长、上海医学院院长桂永浩表示，复旦大学上海医学院将在注重人才培养质量的同时，重点突出创新思维和创新能力培养；推进脑科学、老年医学等新增长点的发展；加强基础和临床结合，加强多学科交叉融合；推进转化医学研究；同时重点加强对中西部欠发达地区的支援。

复星完成对 Ironshore 的战略股权投资

本报讯 美国保险人 Ironshore 与复星国际有限公司近日宣布，双方已签订最终协议，复星将收购 Ironshore 的普通股，收购股比占 Ironshore 股份之流通普通股总数的（在完全稀释的基础上）的20%。Ironshore 将根据发行所得的所有资金，用于回购现有股东（包括现有长期的私募股权投资）的已发行流通普通股。在

复星的股权收购及 Ironshore 募集所得的资金使用生效后，复星将成为 Ironshore 的第一大股东。此项交易须经监管机构批准，并须在其他惯例交割条件获得满足后才能通过。

复星一直将发展保险业视为其投资能力对接长期优质资产的上佳途径。目前，复星逾三分之一的总资产为保险业务，包括永安财险、复星保德信人

寿、鼎睿再保险及葡萄牙最大的保险公司 Fidelidade 集团。复星董事长郭广昌表示，复星一直坚决将保险作为集团核心业务。这次复星对 Ironshore 进行战略投资，意味着复星发展又迎来了一个新的里程碑。除了可促使复星的保险业务进一步拓展外，这还可使复星的综合金融能力也取得进一步的提升。

“保险+投资”驱动复星长期稳健快速发展

——郭广昌致股东的一封信

（上接第4版）进一步引进为核心产业配套的衍生产业，藉此宣导产城结合，打造工作、消费、生活一体化的24小时活力社区，并引入生活、消费服务业等，从而打造功能鲜明、可辐射、就业多元充足(再无睡城、鬼城)，以产业带动就业和城市生长的模块化、自由组合的新型社区。

截止到2014年12月31日，复星及所管理基金、控参股公司已经累计实现了5大类12个蜂巢城市项目的落地，总建筑面积超过470万平方米，初步尝试了健康、文化、旅游、物贸和金融五大城市功能的跨界运营。

复星在海南三亚的旅游蜂巢项目——融合旅游、地产、金融特色的全球第三座亚特兰蒂斯酒店，总建筑面积约51万平方米，至2014年末我们已完成投资人民币23.50亿元。目前项目工程顺利进行并预期于2016年底建成，预期这将成为未来海南旅游度假3.0版的标杆产品。此外，复星在上海星堡中环社区，推动星堡老年服务与榭地、复星保德信寿险的合作，打造上海最高品质的医养社区；我们还推出“复星医疗+保险+租赁+星蜂巢”的跨界融合方式推动全国性医养体系扩展；尝试“地中海俱乐部+保险+海外地产”的跨界融合方式推动全球有租可售旅游目的地发展；“海外地产+保险+产业（功能租租）”的跨界融合方式推动全球有租可售旅游目的地发展；“海外地产+保险+产业（功能租租）”的跨界融合方式推动全球有租可售旅游目的地发展。

未来，复星将以健康、快乐时尚产品力为核心，通过与保险资金、地产开发能力的打通，将产品或服务落地，实现快速复制发展。“保险+产业+蜂巢1+1+1”三方面优势融合，融汇全球资源，复星正在形成独特的商业竞争力和生态闭环。

我们没有在移动互联网创新大潮中落伍

移动互联网因为使用者规模巨大、随时随地应用、还将与迅速发展的物联网连接，已经快速深刻地改变周遭的一切。我们确信移动互联网将使中国的市场一开始就站在与美国市场同样甚至更大的地位；移动互联网会在很短时期内逼迫每个传统行业找到在深度融入移动互联网或者与移动互联网彻底无关之间做零和选择，每个行业都将被迫找到移动互联网环境下的终极生存之道。

2014年，复星的互联网投资团队及VC投资平台继续聚焦移动互联网及移动互联网相关技术对传统行业的创新（互联网+），坚持“行业第一或行业唯一”的标准寻找专权，现有投资组合已经覆盖数位医疗、互联网金融、互联网旅游、线上教育、移动社交等行业，代表性的校例有阿里小贷、完美世界、蓝港互动、挂号网、阿里梦之城以及随手记等等。截止到2014年12月31日，复星在VC领域的投资额达到港币8.36亿元，全年我们在整个互联网业务投资总额更是超过5亿美元。

此外，我们在传统行业嫁接移动互联网领域也有布局，如推动旗下的永安保险、创富融资租赁联合嫁接互联网P2P业务，成功试水带信用险的P2P互联网融资租赁；新场景应用O2O：如

挂号网+复星药房；同时，复星还将积极推动基于现实物流仓储控制的、嫁接物联网的互联网金融服务，如“海矿+金融+互联网”矿石交易平台“物流”；“南钢+金融+互联网钢材交易平台+物流”；“豫园黄金+金融+互联网黄金交易平台”，“ROC+金融+互联网油品交易平台+物流”；未来我们还会积极推进产业融合移动互联网和金融的升级转型，发展出“产业+投资+金融+移动互联网”的模式：如推动“南钢+环保投资+保险+租赁”的环保转型。

2014年，我们积极推进“移动复星”战略，成功研发了「复星管理通」，并积极探索O2O业务，复星希望以此在体系内全面推进“云+端”的建设。通过移动互联网技术和思维对复星人、业务、系统进行改造、升级，让复星全面融入及于移动互联网大时代内生存。历史上，复星及投资企业过去已经积累了数亿级的线下用户，我们推动每个企业开发基于移动互联网的用户端，致力于改善我们产品与使用者体验，推动线下客户资源向更频繁交易、更紧密联系的线上用户转型。彻底融入移动互联网的复星，不仅不会在互联网特别是移动互联网的创新大潮中落伍，相信大家还会看到复星屹立在移动互联网、未来物联网的潮流。

坚守投资纪律：坚持价值投资，站在价值的地板上与周期共舞

我还想与大家交流的，是

复星最重要的原则——坚持价值投资的基本逻辑与纪律。我有一种感觉，其实投资永远都是在黑暗中摸索，黑暗的原因是我们总会被人性的贪婪和恐惧遮蔽了心灵的智慧。怎么才能让我们心灵不被蒙蔽？我想就要靠对自己的严格要求。所以，复星选择坚持价值投资，坚持“站在价值的地板上与周期共舞”。

这其中有两个概念：一个是纪律性，就是我们要坚持价值投资、长期投资，复星要始终关注企业的长期成长，强调我们对企业的服务和价值创造。第二，复星要与周期共舞。尽管互联网的出现让资讯传播更加透明，但我相信互联网永远改变不了人性，我相信因为人性的存在就会有市场错配的机会。但是，想要敏锐地找到市场错配的机会并不容易，同样永远坚持强大的纪律性也非常难。所以，我们必须不断用最严格的投资纪律要求自己，我们必须依靠一天天勤奋的学习、积累，我们必须做一个不断进步的人，我们要依靠内心的修行慢慢强大、渐渐提高自己。我希望，我和复星是这样一直坚持不断学习、积累、进步的修行者。

最后，再次向大家表示感谢！过去复星的成绩，得益于各位股东、社会各界的信任与支持，也得益于各位复星同仁的积极努力。在此，向各位股东、董事会成员、复星的企业家团队、每一位员工以及所有的合作伙伴们，对你们给予复星的无私帮助，表示衷心的感谢！

2015，我们继续前行！

2015，我们坚信，世界将因复星而不同，生活因复星更加美好！

郭广昌
2015年3月25日

（上接第18版）世界贸易中心遗址和世界金融中心之间部分自由大道的开放，在过去一年里，带来了更多的客流量，仲量联行的董事总经理 John Wheeler 说道，仲量联行也是 Liberty 28 大楼的租赁代理商。更多全国和国际性的零售商，纷纷抢滩在百老汇大街设立零售店，也为这个地区带来了更多的人流，他补充道。

“我们已经见证了曼哈顿下城，行人客流量的戏剧性变化，”他说道。“我们希望这一继续东移的趋势，在未来会继续加快。”

这么一来，复星的任务，将是“要吸引购物者从百老汇大道过来自由大道购物，”房地产服务公司SCG零售部门的执行副总裁 Chase Welles 说道。

（上接第18版）世界贸易中心遗址和世界金融中心之间部分自由大道的开放，在过去一年里，带来了更多的客流量，仲量联行的董事总经理 John Wheeler 说道，仲量联行也是 Liberty 28 大楼的租赁代理商。更多全国和国际性的零售商，纷纷抢滩在百老汇大街设立零售店，也为这个地区带来了更多的人流，他补充道。

“我们已经见证了曼哈顿下城，行人客流量的戏剧性变化，”他说道。“我们希望这一继续东移的趋势，在未来会继续加快。”

这么一来，复星的任务，将是“要吸引购物者从百老汇大道过来自由大道购物，”房地产服务公司SCG零售部门的执行副总裁 Chase Welles 说道。



FinanceAsia 刊文： 复星的全球志向

FinanceAsia (亚洲金融)2月号杂志刊登了采访复星集团副董事长、CEO梁信军的专访，该文在采访中探讨了复星的投资策略、互联网及全球化发展的模式，梁信军表示2015年复星将在欧洲与日本有更多并购活动。本报转载此文，供分享。



复星正在频频出招。过去两年内，这家中国最大的投资集团先后出资收购了一家好莱坞电影工作室、一家葡萄牙保险公司以及一幢纽约商业大楼等。

今年复星将有更多的投资目标，向巴菲特模式发展继续大步迈进。

复星国际副董事长兼首席执行官梁信军表示：“我们计划将收购一两家金融企业，例如保险公司或银行，特别是在欧洲或日本等国家。”复星国际是复星集团在香港的上市旗舰，进行了很多海外收购活动。

复星的投资资产已经遍布全球各地，令到众多分析师需要不断重新调整对其盈利预测。

复星于1992年成立，总部位于上海。梁信军表示，随着复星向以保险为核心的投资集团转型，公司可运用低成本的优势资本——保险的浮存金作投资，所以预期集团的资产负债率在2014年已经达到最高峰，未来将逐步降低。

根据分析师计算，复星的净资产负债率已从2013年的86%降至2014年6月底的80%，预期复星在未来几年的资产负债率将进一步下降至60%。

复星是中国民营企业海外拓展业务的先锋。其它类似企业还包括房地产开发企业大连万达，以及全球最大的电子商务公司阿里巴巴。

有一些信贷分析师曾担心中国企业会由于缺乏在其它市场的经验而付出过高代价，重蹈日本企业在80年代的覆辙，当时日本企业在负债激增的情况下大肆支出，最终陷入大范围的破产结局。

梁信军并不同意上述观点，他认为复星聘请了当地专业团队在目标市场寻求投资目标。例如在美国有五人常驻，另外五名位于欧洲大陆与香港，一名在英国，两名在日本，以及一名在东南亚。

截止目前，复星的投资表现出色。例如，在与分析师最新的一次分享会上，复星提到其葡萄牙的保险公司Fidelidade的净投资收益已经步入正轨，从2013年的1%上升至未来两年达到2-3%的水平，同时预期其保费收入增长将有双位数字的增长。

梁信军还强调，复星坚持严格的估值比率。“当时有部分日本公司超额支付的原因，在于他们认为海外市场的价格与日本相比已很便宜。”

梁信军说道：“当复星考虑收购时，目标公司净营运收入的增长率必须高于6%，而且其融资成本应当低于3%-4%。”

目前，股票分析师看好复星的投资方式。券商公司Jefferies的分析师Moses Ma认为：“我们看好复星国际的前景，认为复星拥有强健的融资与投资能力”。

寻求廉价资金
复星走向海外的关键在于能够找到比中国更便宜的资金。

梁信军表示：“由于各国央行进行大规模的量化宽松政策，降低了日本、美国与欧洲公司的资金成本，从而使得这些公司更具有吸引力。”梁信军是复星四位联合创始人之一。他认为，目前在欧元区、美国以及日本投资于保险资产恰逢其时。

复星特别希望能够将管理层的交易智慧嫁接到保险公司庞大的资金库。复星自1994年至2013年的内部投资收益率大约是30%。

这个模式是效仿了巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司，这也是复星精英管理层秉持的投资方式。

为了将这个模式付诸实施，复星最近几年在保险业开展了一系列的收购。去年12月份，复星宣布以4.33亿美元投资收购美国保险公司Meadowbrook，同年8月份宣布投资收购在美国经营特殊保险的Ironshore 20%的股份，去年1月份宣布收购葡萄牙保险公司Fidelidade 80%的股份。保险业务在集团资产的占比从2013年的30%迅速增加至6月30日的

37%。单是Fidelidade一家公司就从保费中带来了100亿欧元（约113亿美元）的可投资资产，使得复星在11月份的可投资资产总额达到1460亿元人民币（约230亿美元）。

由于一些监管机构不允许保险公司在OECD（经合组织）国家以外地区进行大规模投资，或者不允许投资于非上市股权，所以复星必须通过其它方式对其收购项目进行部分融资。复星已经运用保险公司的可投资资产进行收购，例如在德国时尚生活品牌公司Tom Tailor持股23%，便是用上了保险公司的资金作投资。

梁信军表示：“我们并不能把日本与欧洲的所有资金都转移到中国。”

在无法使用保险资金作投资时，复星在私募基金还有340亿元人民币（约54亿美元）可以动用。复星最终还可以使用自己的内部资金作投资。

复星的资产负债表还受益于资产处置。梁信军说道，复星在过去三年内，每年都出售了价值50亿元人民币的资产。

“因此在未来，我们自身资产负债表的资金需求会下降，然后负债率也会下降，”梁信军在香港保险峰会向《FinanceAsia》说道。

眼前的新目标
复星正在努力将其持股保险公司的可投资资产，投入到能够受益于中国日益发展与中产阶级有关的公司。

复星已经拿下了多个国际品牌，例如希腊珠宝公司Folli Follie、美国服装公司St. John、西班牙火腿生产商Osborne、与及在漫长的竞价战后成功收购的法国度假公司-

地中海俱乐部。

“昨天，我与投资于St. John中国业务的几位中国企业家共进了午餐。近三分之二的人都问我相同的问题：我在哪里可以买到你们的火腿？”梁信军说道。他身上的Caruso西装就是复星2013年所投资的公司品牌之一。

此外，复星还大量投资于中国的移动网络银行，目前是一家民营银行的第二大股东，此银行阿里巴巴也是股东之一。

“个人金融服务的需求将在未来蓬勃增长，这是一个很大的发展机会，”梁信军提到。“我们要推进所有的传统业务，将其与互联网更好地融合。我们还会投资移动网络的新模式。”

复星最近的收购对象，正在逐步脱离以往集团投资的中国钢铁板块，有关行业目前产能过剩，而且受到非常严格的监管。

此外，复星还深入研究新兴市场的发展。梁信军于10月份在莫斯科，参加了由VTB（俄罗斯外贸银行）组织，普京总统出席的会议，并发表了演讲。目前，复星建立了一支近20人的团队，研究俄罗斯若干个项目。

这些项目覆盖矿业、制造业与农业，包括渔业和旅游业。梁信军说，中国生产的许多消费品可以在俄罗斯销售。“我们可以将制造能力转移到那里，”他说道。

但是梁信军对经济的收紧以及缺乏透明度表示谨慎。他说，“我们一定会非常小心。”（FinanceAsia 2015年2月号）

《华尔街日报》刊文：

Liberty 28 再造曼哈顿新地标

作为纽约曼哈顿地标建筑的 Liberty 28大厦，曾被称为“第一大通曼哈顿广场”，由知名建筑师Gordon Bunshaft设计。近日，复星地产对这栋具有划时代意义的大楼的改建方案一经公布就引发了媒体的极大关注，近日出版的华尔街日报更是以大篇幅对改建方案给予了积极评价。

委员会委员会议设中，向公众介绍大楼的改建方案。

复星一年多以前，以7.25亿美金购买了这座220万平方英尺的曼哈顿下城建筑，并已准备用1-2亿美金，对大楼和广场进行翻修和改建。

该大楼建于20世纪60年代初，当时大卫·洛克菲勒是曼哈顿大通银行的一位高管。他的初衷是建设一个下城金融区的标杆性建筑，如今，复星希望通过对该大楼的改造，使得它能更好地与附近居民融合，为居民谋福利。

提出的改造要求中，将增加超过175000平方英尺的广场下零售空间，也将增加广场的空地范围，使得临近居民有更多的休息区域，也将扩建大楼的进入通道和参观视野下沉花园的渠道。

在沿着Liberty, Nassau,

William和Pine街道的部分，改建以后，玻璃店面将取代广场下方的黑色花岗岩墙壁，街道上大约有80000平方英尺的零售空间。而复星还计划收回13万平方英尺的三层以下铺位。

更多零售区域入口的建成，同时改建通风口的空气出口，将使得人行道的行人感觉更为舒适。

“这个建筑是在1961年建成的，当时的曼哈顿下城是一个商业区，只有5000人左右的居民，”复星地产控股董事总经理Erik Horvat先生说道。他曾也是港务局世界贸易中心重建项目的总监。“曼哈顿下城已经变成了一个不同的地方。”

近年来，下城区已经从单纯的银行和金融公司的中心，转变成了一个新兴的购物集散地。

与此同时，办公室承租人群的类型演变到了技术，广告，时尚和媒体领域的主要租户。

根据曼哈顿下城委员会的统计，该地区的常住人口也已经飙升至60000多人。

“零售商遵循常住人口的增长规律，”房地产服务公司Newmark Grubb Knight Frank的执行董事总经理Jason Pruger说道。

类似于Liberty 28物业的业主一样，越来越多的物业业主，希望把大楼打造成更多的零售区域空间，因为零售商店，将很好的满足住宅居民增长的需求，他补充说道。

在自由大道以西，附近的世界金融中心，各类大型服装连锁店，正在寻找沿着百老汇大街开设专卖店的机

会。更多的商场，也都在韦斯特菲

尔德世贸中心大楼附近，寻找开店的机会，这也是Santiago Calatrava设计的交通枢纽计划的一部分。

复星的计划，是恢复广场和扩大其零售空间，使其达到超过200000平方英尺的范围，重点在于重新定位这60层办公大楼，把它打造成为下城中心枢纽，居民和游客聚集的白磁枢纽。

Douglas Elliman房地产零售集团董事长Faith Hope Consolo说道，大量运用玻璃的改造，是很有道理的，对比过去的“堡垒”设计，更有透明度。

“现在一切都在街道上，一切都有了可见度，”Consolo女士说道。“这里的一切，都将关于如何与街道行人进行互动。”

（下转第19版）

心系民企发展 克强总理四次回应郭广昌发言

——全国政协经济界、农业界委员联组会上克强总理与郭广昌互动侧记

3月4日下午，中国国务院总理李克强来到全国政协经济界、农业界委员联组会现场。这已是他第三年面对面听取委员们为中国经济改革和农业发展支招。作为七名发言人中唯一一位来自民营企业的委员，郭广昌围绕“要推动民营企业走出去更要引进来”向总理作了汇报。

“你现在在对外投资和收购，国内对你还有什么限制吗？”总理问。

“我们现在在香港上市，总的来说还是很便利，我主要是为其他企业呼吁。”不过，已经率先“走出去”的郭广昌也说出了自己的期望：“我希望能加快自贸区建设，帮助中国企业国际项目更好地‘走回来’。”

“周小川行长就在这儿，你可以直接写一个建议给他。”李克强总理说，政府既要鼓励“走出去”，也要加大“引进来”的力度，“我们在上海自贸区和新设立的三个自贸区在金融改革方面还要有举措。”

在当天的会场上，总理四次直接回应了郭广昌董事长的



李克强总理亲切接见参加政协十二届三次会议经济界与农业界的委员们

发言。这体现出位大国总理对于中国民营企业发展的充分关注。

郭广昌说，中国经济融

入全球、中国企业全球化生存，已变成了“新常态”。作为一名企业工作者，他深切感受到，当今的企业发展必须要

依赖更积极的全球化思考，必须在全球市场中利用我们的中国优势找到位置，主动整合全球差异化资源，并带回国内，

向改革要动力 走出去更要引进来

十二届全国政协委员郭广昌积极参政议政

3月3日，全国政协十二届三次会议在京开幕。

郭广昌委员在两会期间通过“一批有质量的提案”，“一次重要的发言汇报”，“一场高效务实的媒体见面会”，围绕着一个核心观点，就是“向改革要动力，走出去更要引进来”，积极建言献策，引起社会广泛关注。

在今年全国两会以前，郭广昌委员进行了大量深入调研走访，本着理性与建设性的原则，从一位企业经营者的角度向大会提交了七项提案。这些提案分别是：《关于助力中国企业更好融入全球经济的提案》、《关于加强在我国推进劳工补偿保险的提案》、《关于推动国内环保行业健康发展的提案》、《关于规范应用互联网实施医疗保险购药和结算的提案》、《关于鼓励零售药店参与基层医疗服务体系的提案》、《关于鼓励探索新型的影视投融资模式的提案》、《关于降低或取消天然橡胶进口关税的提案》。针对上述提案，一些全国两会代表、委员表示，郭广昌委员每年提交的提案质量都很高，这充分体现了郭广昌委员参政议政的热情。同时，这些提案大都切中经济改革的痛点，舆论关注的

焦点，具有较强的代表性和可操作性。

我国已经成为世界第二大经济体，同时2014年我国对外投资已达到1160亿美元，首成资本净输出国。中国经济融入全球、中国企业全球化生存，已变成了“新常态”。郭广昌作为一名企业工作者，深感未来中国企业的发展必须要依赖更积极的全球化思考，必须在全球市场中利用我们的中国优势找到自己的位置，主动整合不同国家、地区的差异化资源，并将这些整合后的资源带回中国，服务我们竞争力的提升。

如何才能助力我们中国企业，尤其是民营企业更好的融入全球经济，整合资源为我所用？郭广昌认为，首先，国家不仅应加大支持中国企业走出去，还应当更加鼓励企业在走出去之后引回来，以此形成一个正向的、对国家和企业竞争力提升有巨大帮助的正向循环；其次，我们还应该继续深化国内改革，利用自贸区的制度实践，逐步形成与全球通行规则接轨的环境，以及一个覆盖全球的金融支持网络。

3月4日下午，李克强总理来到全国政协经济界、农业界委员联组会现场。作为七名

发言人中的唯一一位来自民营企业的委员，郭广昌围绕“要推动民营企业走出去更要引进来”这一主题向李克强总理作了汇报并进行了深入互动。经济日报、中国青年报、解放日报等主流媒体对郭总理和总理的这次互动进行了报道。

3月5日，时值元宵佳节，郭广昌委员提案内容说明会在复星国际中心举行。在一个小时的互动交流中，郭广昌委员围绕此次政协提案、总理政府工作报告以及前一天和李克强总理关于推动民营企业走出去、引进来等内容进行了深入交流。记者们提问踊跃，场面火爆。

两会期间，郭广昌委员在接受媒体采访时多次表达了他对中国经济和中国改革的坚定信心。他认为，这种信心主要来自于三个方面，中国的企业仍在不断地创新，移动互联网这种新的技术正给年轻人带来更多的创业热情和创业机会，中国的消费正在逐渐起来。

郭广昌是第九届、第十二届全国政协委员，同时也是第十届、十一届全国人大代表。多年以来，郭广昌作为一名活跃在经济建设一线的企业工作者，围绕社会热点、民生问题以及民营企业发展过程中遇到的新情况新问题，在大量的调



郭广昌在政协联组会上的发言



参加郭广昌委员提案内容说明会的记者们踊跃提问

研工作基础上形成了如“建议居民个税以家庭为单位进行征收”、“鼓励开办民营银行”以及“鼓励民营资本参与

健康保险行业”等政协提案或人大书面建议，多次引起社会和有关部门的广泛关注和高度重视。

□王旭东

“保险 + 投资” 驱动复星长期稳健快速发展

—— 郭广昌致股东的一封信

各位复星的股东：
感谢大家一直以来对复星的信任！

沿着“保险+投资”双轮驱动的核心战略，过去一年复星在融资端、投资端以及整体资产结构优化上进步巨大。我们的“以保险为核心的综合金融能力”与“植根中国、有全球产业整合能力”双轮驱动能力不断加强，复星同其他世界一流投资集团一样已经开始具备自己的独特优势。

先说说业绩。截止到2014年12月31日，复星全年业绩主要指标均取得了大幅提升，其中归属于母公司股东之权益达到人民币494.08亿元，较2013年末增加24.7%；归属于母公司股东之利润实现人民币68.54亿元，较2013年同比上升24.2%。董事会建议派发截至2014年12月31日止年度的末期股息每股普通股港币0.17元。

我更想指出的是，基于市场机会和我们能力的积累，创新高的2014年业绩预期是复星未来更大成长的起点，毫无疑问复星已经进入发展的快车道。

作为专业的投资集团，我们一直在思考三件事：一是如何在融资端不断优化创新，持续获得稳定、长期和低成本资金；二是如何在投资端继续加强，在坚持价值投资的基础上通过发掘全球市场中各类资产的错配机遇，不断提升资产收益率；三是平衡好风险与成长，以长期稳健持续成长为唯一目标。

2014年，复星在融资端的表现是出色的：

保险：保险是复星最重要的业务板块。2014年，复星保险板块利润大幅增长，保险浮存金规模超过千亿元人民币（其中权益可投资资产人民币73.3%）。受益于此，复星的调整后回报率差（注）及调整后可使用资本同时也在不断扩大，经济增加值（EVA）创造持续加大，预期为复星未来增长的关键引擎。

我们在继续加快发展永安财险、复星保德信人寿及鼎睿再保险的基础上，于2014年5月按照约PB 1.0 的估值以欧元10.38亿元完成了对葡萄牙当地市场占有率近30%的龙头企业复星葡萄牙保险（包括Fidelidade、Multicare及Cares三家保险公司）80%股权的收购，并于2015年初进一步增持Fidelidade的股权至84.986%。这是复星二十三年历史上最重要的收购之一，其为复星带来的新增总资产超过欧元130亿元，其中包含超过欧元120亿元的可供投资资产。按照同样的思路，在2014年下半年至今，复星又新投资了专注于特种险的全球性保险公司Ironshore以及拥有丰富劳工险业务经验的美国财险公司MIG。

截至2014年12月31日，复星旗下保险板块总资产规模已超过人民币1130.85亿元，估集



团总资产比例达到34.8%。在Ironshore和MIG顺利交割后，这一规模比例预计还将进一步提高。

保险已成为复星最重要的业务板块，并对复星整体运营和盈利方式产生了根本性的影响。2014年，保险业务板块的营业收入已达到人民币78.68亿元，同比增长2742.3%，占集团总收入的12.7%；来自保险业务的归属于母公司股东之利润人民币11.49亿元，同比上升119.4%，已占集团净利润的16.8%；而同时复星的调整后的净债务/股东权益则由2013年的86.0%下降至2014年73.3%，并可以稳定预计未来还将在下降的通道上。

受益于我们保险业务的快速发展，复星的调整后回报率差及调整后可使用资本同时也在不断扩大，调整后回报率差×调整后可使用资本的EVA 增长盈利方式预计将成为复星未来增长的关键引擎。2014年，复星保险板块的权益可供投资资产达到人民币798.09亿元，同比增加1355.6%，使得调整后可使用资本提高至人民币2147.03亿元，同比增加了57.2%；与此同时复星的调整后回报率差达到2.2%，同比扩大0.6个百分点。

未来，随着可供表保险资产的持续扩大，复星的调整后可使用资本及调整后回报率差预期将继续提升，EVA 创造预期将持续加大。

基于保险运营团队的努力和复星投资能力快速、深刻、持续影响到已投资保险企业的资产收益，被投资保险公司的保费收入和资产回报率也都在健康、快速增长。比如2014年复星葡萄牙保险的综合投资收益率从2013年的4.3%增长到8.4%；国内永安保险的综合投

资收益率也从2013年的5.4%增长到12.6%。

必须说明的是，复星保险业务的增长并非不是因为做了更多的激进资产配置，实际上我们还显得有点保守。比如Fidelidade去年81.3%的资产依旧配置在固定收益及现金上，仅18.7%配置在权益类和基础设施不动产投资。

当前欧美日的持续低利率环境使得保险机构的负债端总体上仍比较安全，依托复星已经拥有的全球化的、专业的保险经营和投资团队，未来数年中我们还会有更多的以合理价格投资当地市场强势保险机构、扩大保险资产的机会。而且我们的投资方式还会创新，除了投资整体保险公司之外，预计在不久的将来我们还会让企业看到投资保险分拆资产包（Run-Off）资产，更专注发挥我们投资优势的轻资产投资等方式。

2014年，复星在投资端的表现同样出色：

投资：聚焦健康和快乐时尚进行生态圈布局，继续植根中国动力，依托核心平台参与全球产业整合。

过去我们一直说复星是植根中国并有深度产业能力的投资者，因为我们有把业务从零发展起来的能力（过去比如医药、地产，当前比如养老），我们有判断谁是产业里最强和最好选手的能力，我们有投资海外企业帮助其快速实现在中国成长，真正做到“中国动力嫁接全球资源”的能力，我们被视作产业投资者和附加价值能力被认可的、以合理价格投资的能力。

但现在我们说，复星将从用户思维出发，更加关注客户的体验和需求，未来我们要

更多地聚焦在全人类共同喜欢的、长期甚至永续存在的健康和快乐时尚这两大需求，并积极进行生态圈的深度布局 and 全球产业整合。比如围绕人类的健康需求，复星已从健康环境、健康饮食、健康生活方式、不健康后的干预；医药产业链（研发、生产、物流、批发、零售）、医疗（培训、医院）、养老和健康金融服务等五方面系统进行生态圈布局。

如果说过去过去一年中让我最兴奋的投资，我想除了保险以外，一定是私有化和睦家、全资收购葡萄牙Luz Saúde 医疗集团、控股投资创立Studio 8以及刚刚完成的地中海俱乐部私有化和对Thomas Cook的投资。这些知名企业都在健康和快乐时尚产业生态圈上。

到2014年末，复星健康和快乐时尚业务的营业收入已达到人民币119.4亿元，同比增长20.3%，占本集团总收入的19.3%；归属于母公司股东之利润人民币17.02亿元，同比上升53.6%，占本集团净利润的24.8%；业务净资产已达到人民币267.47亿元，同比增长19.5%，占本集团净资产的35.3%。

今后我们将依托控股的核心平台企业及已经形成的全球能力，结合分享中国消费市场高速增长，积极参与全球的行业整合。我们在健康产业已经投资了具备强大竞争力的、行业领先的，如控股的复星医药、Alma Lasers、Luz Saúde 医疗集团、和睦家医院、禅城医院、Multicare健康保险等，以及合资的国药控股、星堡养老、复星保德信人寿；在快乐时尚产业也已经投资具备强大竞争力的、行业领先的，如控股的豫园商城、旅游目的地企业地中海俱乐部和三亚亚特兰蒂斯、创新电影制作Studio 8等平台企业。今年起，我们将会特别强调和积极支援这些平台企业主动参与全球产业整合，更加积极地把强劲的中国消费动力和深受全球客户喜爱的品牌、服务等那些正处于价值错配期的资产连结起来，集聚资源、用最优质的产品和服务满足全球特别是中国客户想要美好生活的需求，打造出一个以中国成长动力为基础、具备全球产业整合能力的健康和快乐时尚生态圈。

这种聚焦战略会快速积累、倍增用户，并在取势和获取实地两方面同时获得成功。中国巨大的金融市场已经让很多主要以本地业务为主的龙头企业成为全球市值十强；由于中国巨大的消费特别是未来规模会位居全球数一数二地位的中产阶级生活方式消费领域，在这领域的中国本土龙头企业也将会进入全球行业市值前十强。我们的雄心就是埋头苦干，尽早成为中国健康、快乐时尚产业的龙头企业，成为这两个行业在全球有深度整合能力的领先企业。

2014年复星在资产结构优化的表现可圈可点：

资产配置：高成长、弱周期的综合金融和健康、快乐时尚业务资产已处主导地位。通过几年的坚定转型，我们的综合金融板块资产规模迅速扩大，除了前面已经提到的不断扩大的保险资产外，我们去年还收购了香港恒利证券，投资了境内创富融资租赁、杭州金投租赁两家融资租赁公司，以往还参与发起阿里小贷并成功参与运营多年，成为互联网金融规模化服务创客的典型之一。去年更被中国银行业监督管理委员会正式批准成为互联网银行“浙江网商银行有限公司”的主要发起人之一。

最近，我们刚刚宣布，复星联合Fidelidade投资欧元59.14百万元，增持RHJH（RHJH全资产持有德国规模最大的独立私人银行之一BHF-BANK和英国在商人银行领域有深厚积累传承的私人银行Kleinwort Benson）。此次收购得到批准完成后，复星将间接持有的RHJH的权益预计将从19.49%上升至28.61%，这将更好地把全球最优质的私人银行服务带给中国的客户，也使我们投资企业可以更好地受益于中国金融市场的繁荣、成长。

综合金融业务的增长，联合前面提及的健康和快乐时尚业务，这两个高成长、弱周期板块在2014年的营业收入已达到人民币209.54亿元，同比增长95.1%，已占集团总收入的33.9%；归属于母公司股东净利润人民币52.79亿元，同比上升73.4%，已占集团净利润的77.0%。

2014年，复星在产业协同跨界创新和彻底融入互联网力度很大、亮点很多：

创新：在蜂巢城市的基础上进化发展出“保险+产业+蜂巢1+1+1”的产业跨界融合创新闭环，为健康、快乐时尚产业、保险和金融、物流和大宗商品、蜂巢地产注入独特竞争力；彻底融入移动互联网，已成为行业的主要投资者之一，全面推进O2O 转型，大力建设用户端和企业云，推进线下海量用户向互联网用户转化。

「保险+产业+蜂巢1+1+1」的产业跨界融合创新闭环

依托复星已经建立的健康、快乐时尚、物流和大宗商品产业能力，我们鼓励产业间跨界融合，积极推动产业嫁接和金融，发力推进产业、保险融合到蜂巢城市的环境塑造能力中，打造出一个又一个的复星独特跨界融合运营平台。

2014年，我们大力推进蜂巢社区建设，加快传统地产转型升级。蜂巢社区是融通复星产业优势以协助地方政府建设城市所需要的核心功能，“以产促城、产城融合”的新型城镇化产品。通过围绕城市所需要的核心功能，复星牵头导入核心产业资源、（下转第19版）

“00 后公益少年” 初露锋芒

2015 复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼在沪举行

本报讯 3月19日，2015复星保德信青少年社区志愿奖颁奖典礼在上海隆重举行。颁奖典礼现场，15名初中和高中生当选为全市最出色的青少年志愿者，被授予“明星志愿者”称号和银牌。其中，来自上海中学的李嘉昊和上海市莘庄中学的许诺被授予“慈善大使”称号，他们将代表中国参加今年五月在美国华盛顿举行的来自世界各地优秀中学生志愿者云集的全球颁奖典礼。李嘉昊带领上海市学生志愿者联盟自闭症项目团队，帮助服务自闭症儿童及智障人士。许诺作为学校志愿者服务队的队长，致力于寻求更广阔的志愿活动平台，与多家机构建立了合作关系。活动现场，主办方还视频连线了远在加拿大的首届“慈善大使”和金牌获得者张怡天，她表示：“参加公益活动使我收获很多快乐。同时，在参加全球颁奖典礼的过程中，自己更是从其他国家的选手身上获得了更多公益启发。”

“从身边开始，从小事开始，从爱好开始，书写你的精彩志愿故事。”这是复星保德信青少年志愿奖所倡导的志愿者服务精神。该奖项2013年春末正式踏足中国，一直从青少年的视角，寻找他们的善举，发掘青少年身边可敬可学的精彩志愿故事。过去两年间，在社会各界的支持下，志愿者的故事和精神也传播开来。据组委会介绍，2014年，共收到来自上海49所初中的案例182份。2015年，携手上海中学生报社、共征集到了来自68所学校的421份申请案例。参与学校的



数量较去年增加了39%，申请案例数量增加了131%。”

实际上，数据增长的背后是青少年参与公益热情的提高。相关报告显示，上海青少年年均参加社会公益活动的时长为30.59小时，比“十一”期末的21.91小时增加了8.68个小时。另有问卷调查结果显示，有19.2%的受访者表示可能会在NGO等社会组织领域中就业或创业。“在这些参与青

少年社区志愿奖案例申请的志愿者身上，我们看到了更持久的时间投入、更多重的发起角色、更切实的活动描述。他们或在师长的带领下，积极思索并参与社会问题的解决；或由好奇心开始、独立自主，尝试发起一个个公益项目或公益活动来反哺认识社会。”有组委会人员评价道。

另外，随着公益理念的深入人心，00后也逐渐成长为

少年社区志愿奖案例申请的志愿者身上，我们看到了更持久的时间投入、更多重的发起角色、更切实的活动描述。他们或在师长的带领下，积极思索并参与社会问题的解决；或由好奇心开始、独立自主，尝试发起一个个公益项目或公益活动来反哺认识社会。”有组委会人员评价道。

另外，随着公益理念的深入人心，00后也逐渐成长为

复星保德信发起“丽人守护”公益行动

邀请世界小姐担任公益形象大使

2月2日，复星保德信“星速度·星格局·星梦想”2014年度盛典在上海梅赛德斯·奔驰中心隆重举行。复星集团董事长郭广昌，执行董事兼总裁、复星保德信董事长汪群斌等高管，以及2012年世界小姐总冠军于文霞等社会各界嘉宾，以及复星保德信高管团队、员工、业务同仁以及有志加盟复星保德信、投身保险事业的各行各业人才等近600人出席了此次盛典。

2014年，复星保德信凭借着股东的优势资源支持以及公司差异化及创新战略的有效执行，新单保费规模得到了快速增长，根据2014年1至11月上海新单保费排名，公司大个险在外资中排名第6，银保在外资中排名第7。此外，公司陆续推出了产品碎片化、健康管家、私人定制、幸福守护养老计划及星客星盟计划等，在业内创立了诸多第一。

“丽人守护”乳腺癌危重疾病保险是复星保德信在产品碎片化理念下研发的业内首款乳腺癌专项公益保险。同时，复星保德信携手复星公益基金会、上海防癌抗癌事业发展基金会共同发起了“丽人守护”爱心公益行动，设立了防癌抗癌专项基金，并邀请2012年世界小姐总冠军于文霞担任“丽人守护”公益行动形象大使。在此次盛典现场近600位观众的见证下，于文霞与复星保德信总经理孙建军共同签署了“俪

人守护”公益行动形象大使的代言协议。

于文霞表示，“丽人守护”爱心公益行动致力于普及并提高公众对重大疾病（尤其是癌症）的认知宗旨与世界小姐坚持倡导的“有意义的美丽”的理念有许多共同之处。而“丽人守护”乳腺癌危重疾病保险是消费者真正“看得见、买得起”的保险产品，且每卖出一单，即向防癌抗癌专项基金捐赠5元。因此，她自愿担任“丽人守护”公益行动形象大使，并希望借助自己作为世界小姐的身份和影响力，呼吁社会各界关注乳腺癌，关注女性健康，倡议中国女性以科学方法远离癌症。

复星保德信总经理孙建军表示，“星速度·星格局·星梦想”是复星保德信2015年的发展主题，也代表了股东方对复星保德信寄予的厚望。在新的一年里，复星保德信将进一步借助股东的资源优势，秉持“差异化”的公司发展战略，为客户带去更多创新产品及贴心服务，在竞争激烈的国内寿险市场上脱颖而出，实现“成为一家成功并与众不同的寿险公司”的梦想。 □邵晓春

复星医药荣获第四届中国公益节“最佳公益创新奖”

近日，由中国财经、中新网、环球网、中国日报网、搜狐焦点公益基金、美通社、百度公益、新华网、京华网、MSN中文网、陕西卫视、四川卫视等联合举办的第四届中国公益节在京圆满落幕。本届公益节主题为：用公益影响中国。本次公益节设置了开幕式、公益论坛、公益分享汇、致敬盛典等多个环节。在本届公益节的颁奖典礼上，复星医药获评“最佳公益创新奖”。

中国公益节设立于2011年，是首次由大众媒体联手发起的以“公益”命名的节日。以搭建了以公益为目的的对话平台，弘扬现代公益精神，倡导公益行为为主旨。公益节的举办吸引了各界精英参与，百余家媒体传播报道，在国内极具影响力。

公益节通过节日的形式让“公益”二字深入人心，表达出一种思想，让人们感受到的是一种对公益的态度，以及大爱的情怀，醒世人与人的关系不是以利益作为纽带，而是用“关爱”与“感动”架起最美的桥梁。

长期以来，复星医药奉行可持续发展的原则，积极承担作为企业公民应有的社会责任，热心投身公益。1998年以来，复星医药在教育和研究、环境保护、医疗保健和社会需求以及文化领域参与并组织了大量公益活动，项目遍及

多个国家和地区。同时，复星医药热心健康公益，积极组织员工、公司志愿者队伍参与多项相关公益活动。

近年来，复星医药在公益活动的形式与内容等各方面持续创新。2014年，复星医药捐赠支持“复星·中国整形美容协会科学技术奖”、谈家桢生命科学奖基金会、上海罕见病防治基金会，并在中国的五所高校设立奖学金支持教育事业。 □孙丽

编者按：

让智慧无边界流动，让好声音不断流传。

在信息泛滥、乃至价值泛滥的时代，我们如何让“看不见的商业真理”能够浮出水面，成为“看得见未来”的顶级智慧，并成为企业管理者重要的价值参考。《复星人》报近期开始，设立《好文推荐》，刊登由经理人推荐的文章，供大家学习参考。

《好文推荐》，将从经理人的视角，为经理人提供国内外经营管理理念、策略、应用理念和实践案例，内容涵盖投资融资、经营管理、企业文化、市场营销等，能“看得见、学得会、用得上”的观点，帮助经理人发现一切推动财富创造与财富增长的力量。

我们真诚地期待你的推荐，点评一下心有所动的文章，让你所学到的智慧也变成他人的智慧。

巴菲特致股东信中的投资箴言

■ 推荐语：

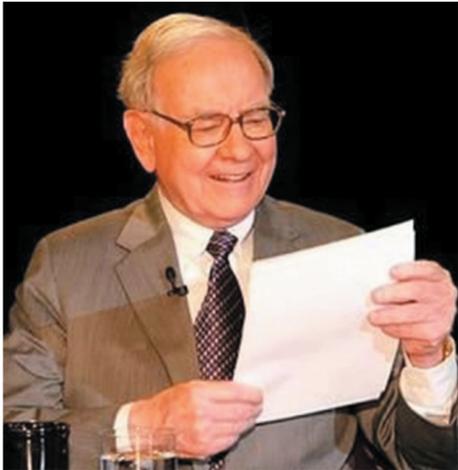
北京时间3月1日凌晨消息，股神巴菲特已在伯克希尔-哈撒韦公司网站上公布2015年致股东公开信。今年是巴菲特执掌伯克希尔50周年，除了常规的2014年报外，巴老在信中还对未来50年的公司进行了展望。

对价值投资者来说，巴菲特每年致股东信是最为宝贵的学习资料，这封长达43页信件的要部分全部翻译后，译文约1万字。

股东信第一页是伯克希尔业绩与标普500指数表现的对比，2014年伯克希尔每股账面价值的增幅是8.3%，而标普500指数的增幅为13.7%，伯克希尔跑输5.4个百分点。鉴于近年来巴菲特使用账面价值这样保守的估值标准要跑赢标普500指数已越来越困难，今年股神引入了股价的涨幅这一通俗指标，去年伯克希尔的股价上涨27.0%，几乎是标普500指数涨幅的两倍。

从长期来看，1965-2014年，即便以账面价值这样的低估值指标衡量，\$伯克希尔-哈撒韦(BRK.B)\$伯克希尔的复合年增长率高达19.4%，明显超过标普500指数的9.9%，而1964-2014年伯克希尔的整体增长率高达令人吃惊的751113%（即7511倍以上），而标普500指数为11196%。

以下是2015年巴老致股东信要点节录：



股神巴菲特在伯克希尔-哈撒韦公司网站上公布2015年致股东公开信。今年是巴菲特执掌伯克希尔50周年，除了常规的2014年报外，巴老在信中还对未来50年的公司进行了展望。

非常感谢新浪财经将这封长达43页信件的要部分全部翻译出来，使得我们能够从巴菲特先生致股东信中要点部分，分析其投资理念和成功的秘诀。这对全球特别是中国投资者都是极为宝贵的。当然，对巴菲特先生这封信各路专家学者都有自己的体会和理解，笔者仅以一个长期研究经济金融人士的角度，谈点自己的看法。最少给投资者提供一个那怕是偏颇的参考思路。

巴菲特致股东信是对以其为核心的现任管理层执掌伯克希尔-哈撒韦公司50周年的系统总结和梳理，是对其成功与失误的客观分析。其成功投资经验对全球投资者启发很大。

给笔者印象最深的首先是，巴菲特先生紧紧置身于美国本土，始终对美国前景和未来充满信心，始终相信美国市场化机制是其经济发展蓬勃不竭的原动力。2014年，伯克希尔-哈撒韦公司的子公司总计在生产设备上投入了创纪录的150亿美元，超过折旧费用两倍多。其中大约有90%的资金是用在了美国国内。巴菲特说，公司发展最快的主矿脉还是绵延在美国。我们深信，与依然潜藏在地下的宝藏规模相比，目前所开采的宝藏仅为沧海一粟。苍天垂青，我和查理生来就是美国公民，我们对此如天赐之福般的“美国人优势”永怀感恩。

巴菲特的市场机制和美

国沃土情怀，在2008年金融危机时期表现的淋漓尽致。他曾经表示，为了美国摆脱金融危机，他愿意拿出大批资金救助经济。面对当时“金融机构”严重信贷现象，他呼吁抄底美国投资，而且自己率先投资。巴菲特在信中说到，2009年底，在“大衰退”的阴霾中，我们同意收购伯灵顿北方圣达菲铁路公司(BNSF)。这是伯克希尔历史上规模最大的一笔收购。当时我将这笔交易形容为“全副身家赌美国经济前景”。

何止2008年金融危机时期呢？类似的押宝对巴菲特来说并不是头一遭。早在1965年，巴菲特合伙人公司收购伯克希尔控股股权就是类似的赌注。同样，根据充分的理由，查理和巴菲特向来认为，“赌”美国继续繁荣下去是确定性非常高的事情。巴菲特说，我们市场经济的动力机制仍将继续发挥它的魔力。要收获总要经历挫折，不可能一帆风顺。人们会时时时抱怨政府。但确定无疑的是，美国的明天会更好。

正是这种对美国未来前景的看好，对美国经济制度的笃信，才使得巴菲特多次在美国经济低谷时期抄底，最后获取巨大收益和财富。巴菲特立足知根知底的美国本土投资、对美国前景和制度的笃信，值得所有瞻前顾后、犹豫不决、优柔寡断的投资者学习。

资本配置方面的灵活性值得所有投资者借鉴。巴菲特愿意将大量资金投入不到直接控制的企业中，这使得他的公司与某些企业相比具有了强大的优势，因为那些企业只愿意投资于能直接经营的产业，从而牺牲了自己的手脚。巴菲特对

直接经营和财务投资的灵活姿态为资金的妥善使用加上了双保险，汹涌的伯克希尔现金流总能找到用武之地。他传统投资的四大公司就是坐享其成的范例：美国运通、可口可乐、IBM和富国银行。

巴菲特在信中的一段话值得所有投资者沉思：对于伯克希尔来说，我们宁可去参股一家伟大的企业，也不愿意去绝对控股一家泛泛之辈。所谓宁要鲜桃一口，不要烂杏一筐。

不过，在纯财务投资的同时，该控股收购、直接全盘接管公司时，巴菲特也毫不手软。其旗下的非保险类五家公司都是其收购和控股直接管理经营的，并且业绩不俗。

对于投资者关心的股票、国债等债券投资，巴菲特一贯奉行价值投资理念，最奉行实业投资，对短线投机炒作股票、国债等始终不提倡不看好。他说，股票价格的波动性总是会比现金等价物的高得多。但是，从长期来看，货币计价的投资品比广泛多元化、随着时间推移买入的股票组合的风险更高，甚至是风险要高很多，当然我们拥有股票组合的方式应该是仅招致象征性的费率 and 佣金。毫无疑问的是，拥有股票一天、一周或一年的风险比将资金投入现金等价物高，无论从名义值还是购买力衡量都是如此。对绝大多数投资者来说，他们也可以应该在数十年的维度下投资，股价的下跌并不重要。他们的关注点应锁定在投资周期内获得显著增长的购买力。对他们来说，随着时间推移买入而建立多元化的股票组合将被证明风险比基于美元的证券要小得多。

他急切地说，从过去50年获得的一个反常规但不容辩驳的结论就是，投资于一个美国企业的组合比投资于比如美国国债等证券要安全得多，后者的价值与美元紧密关联。在再往前的半个世纪，包括了大萧条和两次世界大战的时段内，这一结论也是正确的。投资者应该关注这一历史。在某种程度上，在未来的一个世纪这几乎肯定会重演。

巴菲特苦口婆心地说，几十年前，本-格雷厄姆(Ben Graham)就准确指出了投资失败的根源，他引用了一句莎士比亚名剧中的台词：“错，不在我们的星运，而在于我们自己。”

提到本-格雷厄姆，他是巴菲特的老师。所有股市个人和机构投资者都必须研读本-格雷厄姆先生的两本书：价值投资奠基之作《证券分析》和《聪明的投资者》。

只是再分配而没有增加。结局始终是，金钱从容易受骗的人手中转移至善于欺骗者手中，而受害者总是不乏其人。这是巴菲特的再次警告。

提升公司内在价值，以股东利益为中心创造最大回报，巴菲特有具体经验和标准：(1)持续改善我们众多子公司的基本盈利能力；(2)通过补强型收购进一步提升它们的盈利；(3)从我们投资对象的增长中获益；(4)当伯克希尔股价大幅低于内在价值时进行股份回购；(5)偶尔进行大规模收购。尝试通过增发伯克希尔股份让你的收益最大化，不过这种做法就算有也是偶尔为之。这几条也算值得所有投资者和企业家在经营决策中参考。

财政耐力力要求一家公司在任何情况下都保持三种能力对所有公司启发很大：(1)大规模且可靠的盈利流；(2)大量流动资产和；(3)没有重大的近期内现金必需。忽视最后一点通常将导致公司爆发预期外的问题：很多情况下，盈利企业的CEO们觉得他们总能对到期的债务再融资，无论其额度有多大。2008-2009年，许多公司管理层领教了这样的思维方式有多危险。“现金为王”永远要牢记。一旦宏观经济出现问题，再健康的公司出现流动性危机都很难再融资。

投资者包括企业是否应该听从经济学教科书和专家之言呢？巴菲特说，我的接待者应具备一些特别的能力，即，能够摆脱那些肤浅的商业理论。这些老生常谈的商业理论充斥着傲慢武断、官僚主义和固步自封的色彩。一旦这些理论滋生蔓延，再伟大的公司也将垮掉。马云也说过搞企业不能听经济学家的。似乎如出一辙。特别是现在包括中国大陆，全球经济发展之快让人瞠目结舌，一个互联网新经济新金融正在颠覆世界经济的所有方面。在新经济新金融面前，目前所有的经济学家包括诺贝尔经济学奖获得者们的经济理论都已经落后和过时。如果按照过去或者现有大学教材里的经济理论来指导经济实践特别是投资者行为和企业的发展，必定抓瞎。

“市场预言家只会充实你的耳朵，却不会充实你的钱袋”，请牢记巴菲特的箴言。巴菲特2015年致股东信长达43页，笔者也只是根据自己理解挂一漏万、星星点点地安言几句，仅供投资者和企业参考。巴菲特是目前为止为数不多的“言行一致”的投资家，他致股东信中的很多东西值得投资者仔细品味。

“巴菲特模式”已奏效 全球生态圈布局正当时 —— 郭广昌、梁信军在复星国际 2014 年度业绩发布会精彩问答

3月26日，复星国际在香港举行2014年度业绩发布会，近300位机构投资者代表、分析师和媒体记者在会前踊跃报名并全程参会。大家围绕复星投资加保险战略的落地实施情况，以及复星在大健康、快乐时尚、大宗商品和互联网+方面的布局与集团董事长郭广昌、副董事长兼CEO梁信军进行了深入交流，现场场面火爆，人气爆棚，文字实录如下：

提问：在2014年海外投资爆发式增长之后，复星2015年的海外投资速度与规模是否还会进一步提升？偏重于买哪些资产？

梁信军：去年我们的确在海外投资是非常多的，今年我们还会加大在全球的发展力度。

第一，我们还会继续增加保险资产投资和购入，除了保险公司之外，我们还考虑股权投资资产的投资方式。所以我相信保险金的成长还是比较迅猛的，也是比较安全的。海外低利率环境使我们的负债端非常安全，同时，我们又非常有强大的在资产端提升投资回报率的能力，这一点我们还会继续加强。

第二，我们会不断加强对整个OECD国家和地区对当地化平台的投资。我们现在面临的问题不是融资问题，而是面临怎么提升保险金收益率问题，也就是怎么增加在当地的一些平台的投资和建设。

第三，我们会支持我们行业龙头企业加强全球整合并购。在行业整合并购上，我们也会加大力度。比如说像Club Med作为我们全球行业整合平台之一，我们会支持Club Med沿着它自己的生态圈，沿着它产业链去做整合，用我们全球能力支持它在全球的投资和并购发展。第四，复星在全球投资方向将继续贯彻“1+1+1”战略，将保险资金、地产开发这两个1，与健康、快乐时尚等产业的产品力、服务力这个1，融通搭配起来布局全球生态圈。过去“1+1+1”战略大多是在中国进行，未来大家会看到更多基于保险加医疗、加房地产的各种方式的“1+1+1”战略落地，并在全球生态圈的布局上会越来越多样。

提问：复星在日前操作了众多海外并购之后，如何调整公司的管理架构及激励机制，来保证旗下这些全球优质资源的整合？

郭广昌：复星向来主张多样化的激励体系，我们主张不同行业有不同的激励的方式，包括合伙人这样的方式，像复星这样的平台是需要更多的及其优秀的人才加入的。我们已经一个启动了一个比较大的一个激励计划。这也是第一步，我们逐渐会让我们优秀经理人，包括我们的员工与复星的长远发展联系在一起。当然我觉得靠这个还是不够的，更多的还是靠员工本身和他工作这块的



激励体系。

在整合问题上，在我们去年不断探索之后，现在提出方案是有效的，这个方案不是说靠复星本身来做这个整合，我觉得靠复星推动整合是推不动的，而且推起来很累。现在我们要做的是，每个产业线条要主动地形成1+1+1的闭环，要从你的角度出发去主动利用复星的资源形成自我闭环。比如说地产板块，在开发蜂巢城市里，就要学会利用复星资源形成一种自我闭环、自我整合。

提问：您如何看待互联网公司目前的估值？是否存在投资泡沫？

梁信军：互联网将成为人们生活的常态，我这次准备年报，这么繁忙，也没有开过电脑，到办公室也是用手机审批、改稿子，回到家也是这样，一天花在手机上的时间有六七个小时。互联网行业的规模和成长性怎么想象都不过分。现在纯互联网公司的估值真的有点高，去年复星痛下杀手投了超过5亿美元，其中有很多有名的公司。投资纯互联网公司，真的要下得去手，太贵了。

提问：那么复星在“互联网+”这个概念里，会选择什么样的企业投资？

梁信军：传统企业，但拥有海量用户，且有企业家的驱动力，非常想进行互联网改造，这些企业如果想自我改造，一定能找到办法。这些传统行业中有“置之死地而后生”的决心的企业，会让我们以很低的价格买入。以前我们看专营，现在在我们看用户，如果我们拥有海量用户，并有办法将他们转化为线上用户，这样的公司会很值钱，可以多投点这样的公司。另外还有O2O的转型带来的投资机会，但我说的也是那些醒悟了的传统企业。

提问：目前情况下，我们投资保险企业，包括国内有运营，包括海外的，从净存款利用方式来看，会不会存在一些差异？

郭广昌：千万不要有一种误解，复星投资保险公司之后，保险公司回报率上去了，就是因为我们对配了最大风险资产。其实这个世界上最大的谎言就是风险和收益是匹配的，高风险才有高收益，这是谎言。如果这两个那么匹配的话，那还要各位在这里干吗，还要经理人们干吗，还要企业家精神干吗。其实市场永远是错配的，总是会有错配的时候，我们要找的就是这种错配的机会。低风险，

高收益总是有的，高风险，低收益也是有的。因为人性没变，人永远是贪婪和恐惧的。所以我们一定要去找到由人性的贪婪和恐惧造成的市场错配，所以我觉得永远是有机会的。

提问：成功并购这么多海外知名企业，复星怎么通过文化上的共识让他们能够接受我们的价值观？

郭广昌：我觉得我们要尊重不同的文化，但是核心文化一定是共同的。做得好的企业有一点一定是共性的，就是企业家精神。所以我们不是说喝茶还是喝咖啡，吃中餐还是法国大餐，其实都行。但是有一点要对结果负责，做优秀产品，让客户满意。当然，做企业还是要有共识，就是企业家精神：能创造性工作，对结果负责，让客户满意，盯着产品，盯着细节，要有效率等。

提问：那么复星在“互联网+”这个概念里，会选择什么样的企业投资？

梁信军：传统企业，但拥有海量用户，且有企业家的驱动力，非常想进行互联网改造，这些企业如果想自我改造，一定能找到办法。这些传统行业中有“置之死地而后生”的决心的企业，会让我们以很低的价格买入。以前我们看专营，现在在我们看用户，如果我们拥有海量用户，并有办法将他们转化为线上用户，这样的公司会很值钱，可以多投点这样的公司。另外还有O2O的转型带来的投资机会，但我说的也是那些醒悟了的传统企业。

提问：复星在今年或者未来两三年，能保持一个什么样的增速？

梁信军：我常识预测一下，希望能给你达成共识。第一是保险一块，在近70亿利润里面只有11.5个亿来自自保险。在今年，起码保险浮存金有望翻倍。保险浮存金乘以它的净利差，我要是Jorge的话也是非常有信心保持这样的速度，当然这个有压力，这个压力我们也会共同承受的。

第二如果你考虑到对复星集团层面，保险金如果翻倍一下，我们收益率相比在我们投资之前，这些公司资产收益率比较低，收益率如果能够提高两、三个点，再乘以千百亿的话，这个数量非常大。总归有30%—40%的，这是一个期望。

还有我们会积极推动投资企业上市，包括推动公众上市，包括今天、明天、后天很可能还会宣布好几起复星投资的企业在A股过会，等待挂牌。这些企业退出资金量非常大，那个单位是几个billion。

第三希望大家能看到传统企业兼并的转型，过去你们想象的钢铁你们是怎么想的，你觉得净资产以下，但是现在南钢加上复星整个环保的PE投资之后，你怎么看？如果再过几个月我们控股非常强大的环保平台你怎么看，复星说的事情是能做到的，同样对于房地产过去很多人非常多的是忧虑，觉得你应该减值多少，我们今天发布说，我们要做旅游地产、文化地产、医疗养老的地产，你也亲自看到这些项目的转型，并且光这些项目已经有470万平方米了。所以我们地产的估值不是传统的估值方式了。无论在地产、钢铁、你的想象空间，未来的增长模式跟原来不一样，所以这部分的资产估值很容易被市场重新发现和认识的。

刚才有记者提问说我们在互联网方面投资不大。其实我们去年包括VC在内投资超过5亿美金已经不小了，我觉得从风险控制来说，首先直接互联网投资就投入40多亿人民币，还有O2O转型投入大量资金。我们整个集团互联网服务能力的改造，包括人的思想的变化，这个对复星跨越融合也有很多想象。所以我认为是在起飞的跑道上，起飞之前的跑道上，而不是在百米赛跑的跑道上。

提问：公司有没有想过在未来两三年参股或者并购在国内体量比较大的保险公司。

郭广昌：第一个问题，非常诚实地回答，我们很想，但是这个东西要有机会。我们在保险市场配制不少。第二如果有大的投资机会还是非常想要的。看好一个行业，看好一个机会，还是要有足够耐心。我们说有足够耐心，不是说我看好它，人家14岁还没有长成，你不能要进家门的，你要等到18岁，你要自己觉得有信心给她一个好机会嫁进家门。

提问：你们去年参股25%的浙江网商银行，能不能分享一下你们以后这个网商银行的操作思路？

梁信军：网商银行我们和阿里都是主要发起人，还是以阿里为主导去思考与把握这个节奏和进度。去年9月份已经得到头批的许可，最近也是按照监管要求尽快申报的。

郭广昌：我是给马云打电话，你看哪家腾讯银行开出来了，我说你要重视。马云说我也在重视，一般的银行有什么意义，我们一定要是最好的银行，最有特色的银行，是和别人不一样的银行，如果不是做一般的银行开业很简单，我们要做就做最好的银行，做最有特色的银行，这是马云的回答。

复星加速快乐时尚产业战略布局

成功投资两大全球休闲旅游领导品牌

本报讯 2015年3月20日，复星集团在上海正式对外宣布其快乐时尚战略，同时宣布已成功收购法国著名度假村品牌地中海俱乐部（Club Med），并与英国休闲旅游集团 Thomas Cook 建立战略合作伙伴关系。作为一家矢志成为全球一流的投资加保险集团，这将成为复星综合金融战略、蜂巢城市战略、大健康战略之后的又一重大战略举措。

随着中国市场消费需求的不断增长，复星将更多关注与快乐时尚相关产业的投资，聚焦消费升级，提升全球化产业整合能力，致力于打造国际一流快乐时尚平台。与此同时，复星也将整个快乐时尚行业里进行生态群的布局，将相关资源更好地进行协同共享和整合。

早在2002年，复星就投资了上海的文化地标——豫园商城，这是复星首次涉足快乐时尚领域。2010年投资 Club Med 是复星真正意义上的第一笔海外直接投资，也是复星全球化战略全面发展的第一步。自2010年复星入股 Club Med 以来，其在中国的发展战略获得显著成效，先后开设了亚布力、



桂林和珠海东澳岛三度度假村。近期，Club Med 还宣布了旗下新度假理念品牌 Joyview 由 Club Med 在中国的全面启动，将精致短途假期的新度假体验引入中国，带领大城市的消费者们回归自然，享受多彩假期。

近五年来，复星始终践行“中国动力嫁接全球资源”的投资模式，着眼于中国快速增长的中产阶级消费需求和生活方式的不断升级，连同其管理的基金先后投资了希腊时尚品牌 Folli Follie、全球领先的激

光美容品牌 Alma Laser、意大利高端定制男装 Caruso、美国高端女装 St. John、顶级旅游度假区酒店三亚亚特兰蒂斯、好莱坞电影制作公司 Studio 8、英国休闲旅游集团 Thomas Cook 等等。复星利用自身优势，打通渠道资源，致力于帮助这些品牌在中国快速成长。同时，复星自身持续融通进化，本着让更多的中国人能够更健康、更快乐时尚的理念，创新价值投资，成功实现战略转型，矢志向“以保险为核心的综合金融能力”

与“拥有全球产业整合能力”双轮驱动的全球一流投资集团目标迈进。

目前，复星集团联合众信旅游、九鼎、法国 Ardian、地中海俱乐部管理层等战略投资者，通过复星控股的投资平台 Gaillon Invest II，已成功获得 Club Med 98% 左右的股权，为近2年的漫长收购征程画上了圆满的句号。复星将保留 Club Med 纯正的法国血统，并致力于将其打造成为全球最佳精致一价全包式旅游度假品牌。同

时，Club Med 未来也将成为复星一个重要的国际化业务扩张平台，通过与旗下旅游度假、生活方式、休闲娱乐等领域相关产业的整合进一步发挥协同效应，以满足随着中国经济成长而不断增长的快乐时尚消费需求。

此前，复星宣布通过旗下葡萄牙保险公司 Fidelidade 投资世界领先的全球休闲旅游集团之一 Thomas Cook。双方在历史悠久的英国国家美术馆签署了战略合作协议，旨在一系列旅游度假相关领域展开合作，使 Thomas Cook 能够进入快速发展的中国旅游市场。双方将探索创建酒店投资平台的机会，以 Thomas Cook 的概念酒店为品牌，在主要目的地市场建造系列酒店，从而加强其独特的产品供应。另外，作为 Club Med 在法国的重要长期合作伙伴，Thomas Cook 也将与 Club Med 展开更紧密的合作，将双方在法国现有的强大合作关系拓展到欧洲其他主要市场，同时充分引入 Thomas Cook 在英国、德国等其他欧洲市场的渠道资源，加强两者的优势互补同效应。

□魏变佳

以快乐引领国人时尚生活

——复星“星耀·融合”2015年度快乐时尚大消费全球年会侧记

工作和生活究竟是不可调和还是能够融为一体的？在日前召开的复星集团2015年度快乐时尚大消费全球年会上，复星给出了答复。

郭广昌董事长在会议上表示，中国人勤劳、勇敢、热爱工作、热爱创造，这是让我们国家这些年来得以快速发展的基础；但与此同时，中国人也应当拥有享受健康、享受快乐、享受生活的权利。未来的复星将以致力于为中国人提供快乐时尚生活作为自己的发展目标。大会上，来自法国、英国等驻沪领事机构，以及 Club Med、Thomas Cook 等国际休闲知名品牌企业的负责人一同对此进行了探讨。

携手全球名企，创造“中国式”快乐

地中海俱乐部的 CEO Henri 表示，与复星的合作，对地中海俱乐部来说，是非常重要的历史时刻。未来，地中海俱乐部将会与复星一起携手，开启一个新的征程。“1950年，我们秉承着‘创造快乐’这样一个理念创建公司，今天这样一个理念仍然始始终如一。” Henri 说。

“现在，无论是从旅客数量，还是度假过程中的消费，中国的旅游者在全球都占据了最大份额，中国毫无疑问是我们最大的市场。” Henri 说，正是由于这样的原因，通过我们加入复星大家庭，相信在为中



国人创造更多快乐的同时，地中海俱乐部在中国的发展愿景也一定能得到实现。

Thomas Cook 集团 CEO Peter Fankhauser 先生也在发言中表示，很荣幸能够加入复星旅游休闲“大世界”。“我们不会忘记我们这个业务，说到底就是为了让我们的客户能够觉得身心愉快。作为我们来说，我们要尽可能为他们提供最好的度假旅游体验，以高科技打动客户，这是我们战略的核心，用最新的技术，为他们提供全方位的服务。”

Kerzner 公司 CEO Alan Leibman 先生表示，经过过去几年与复星在亚特兰蒂斯项目上的合作，他很高兴地看到复星在整个旅游行业的发展，同时也能给海外企业带来更好的进步。

英国大使馆公使衔参赞 Michael Charlton 表示，所有这些复星与欧洲企业的合作，都将有助于重塑欧洲和中国之间的关系。“希望未来这样的合作伙伴关系，将会成为中国和英国之间企业界的一种标杆。我也相信，未来一些其他的英国品牌和中国有更多的合作。”

迎接“新常态”，追求携手共赢

复星集团副总裁、复星商旅集团总裁钱建农在随后的发言中表示，事实上，除了今天所提到的 Club Med 与 Thomas Cook 之外，复星在快乐时尚领域的投资，早已全面展开。目前，复星在该领域已经投了 80 个项目，投资总额超过了 397 亿。其中 57% 集中在旅游、休闲行业，其次是文化、娱乐，还有

就是食品、生活类投资。

钱建农说，之所以会选择在这个时刻正式向快乐时尚产业全面进军，复星是有着自己充分的考量的。而其核心原因，就是整个国际经济秩序以及中国的经济正在发生深刻的变化，也就是我们近年来经常谈到的一件事：中国经济正在步入“新常态”。

中国国旅上海有限公司董事总经理范珂珂对此同样充满乐观：“我觉得中国还是处在刚刚起步的一个阶段。”在他看来，当中国大量的农民每年自发会产生一到两次的度假计划之后，这个时候，中国的旅游度假产业才算是到了一个平台期。如果按照这样的设想，未来中国出境旅游人次可能每年会超过 4 亿，5 亿，因为中国有 13 亿人口，所以中国在这一方

面的成长空间是巨大的。

众信旅游董事长冯滨表示，在之前的合作中，众信对地中海俱乐部的理解、以及对其对“快乐”的理解和全球的布局都已非常清晰了。而有了复星的资本投入，有了地中海俱乐部的资源，再加上如今中国经济这样的新常态的全新消费需求，正是像众信这样的旅行社发挥的空间，帮助中国消费者能够便捷地获取这些优质资源，到世界各地的地中海俱乐部去旅游、休闲、度假，这众信旅游未来所能够做出的最大的贡献。

作为会场上唯一一位与旅游产业没有关系的人士，来自葡萄牙 Fidelidade 保险公司的执行董事 Miguel 先生表示，尽管他从事的不是旅游休闲产业，但他本人确实是一位休闲旅游的爱好者，也经常去葡萄牙的一些度假村度假，所以他深刻地感受到休闲旅游的巨大市场和优质的旅游产品对消费者的吸引力。而现在不管怎么说，现在我们能坐在一起，对我们 Fidelidade 来说，也是一个非常重要的机会。” Miguel 说，idelidade 现在已经在人才方面做了充分准备，像地中海俱乐部这样的优质资产的合作伙伴，便显得尤为重要。而复星未来在快乐时尚产业领域的发展，必然还会带来更多这样优质的合作伙伴，会给大家带来一个携手共赢的局面。

□俞秉庆

易太极与瑞金医院科研合作签约仪式举行

暨帕金森病太极拳辅助治疗班正式开班

日前，易太极与瑞金医院科研合作签约仪式暨帕金森病太极拳辅助治疗班开班仪式在上海举行，出席仪式的嘉宾有中国科学院神经科学研究所研究员徐进教授，上海交通大学附属瑞金医院神经内科主任及神经病学研究所所长陈生弟教授，易太极创始人黄忠达老师等数十名专家学者和媒体记者朋友。

帕金森氏病（PD）又名震颤麻痹，是最常见的神经退行性疾病之一，主要影响中老年人，其症状表现为静止时手、头或嘴不自主地震颤，肌肉僵硬、运动缓慢以及姿势平衡障碍等，导致生活不能自理。瑞金医院陈生弟教授课题组以及中科院神经科学研究所徐进教授课题组从事帕金森病相关科研工作数十年，在帕金森病及其他运动障碍、阿尔茨海默病及其他痴呆、运动神经元病等神经变性疾病临床与基础研究方面造诣较深。此次易太极与瑞金医院科研合作签约项目——“非药物性治疗帕金森病”课题研究计划，将定量安排不同程度、不同病型的帕金森病患者，接受易太极阶段性标准化教学、科学化练拳，以观察其在练拳阶段病症的缓解



改善情况，开展帕金森病相关性非药物课题研究。

瑞金医院陈生弟教授在致辞中说，过去面对帕金森病人，以及如何改善帕金森病的症状，都是用药物来治疗。虽然药物治疗有一定效果，但目前药物治疗还不能完全解除病人的痛苦，延缓或根除帕金森病症状，也伴随有一定的负

作用，用非药物手段治疗帕金森病，是他一直思考和想要实践的课题。国际上已有太极拳治疗帕金森病研究课题的相关报道，陈教授多年来也在国内寻找适合的太极拳机构进行科研工作，但一直苦于找不到理想的合作对象，直到碰上了易太极。在他几次来易太极亲身体验太极拳的过程中，他惊喜

地感受到了易太极特定太极拳动作的神奇魅力，认为易太极打开了人体的生理密码。太极拳之所以对身体有很好的治疗功效，就在于太极拳动作的特定性，而易太极恰恰做到了这一点。基于此，陈教授决定跟易太极展开课题项目合作。在课题研究阶段，帕金森病患者将接受规范化、体系化的太极

拳训练，研究小组将阶段性观察患者其病症的改善情况，并开展相关性研究。并在一年后总结出一份科学的科研成果数据，验证真正的太极拳对改善和治疗治疗帕金森病的效果。

自2006年成立以来，易太极所创导的标准化教学、科学化练拳，在帮助学员恢复健康，解除病患方面，已创造了很多医学上的奇迹。易太极创始人黄忠达表示，“广播操跟太极拳的功效是不一样的，太极拳之所以能帮助学员健身养生、解除病患，而广播操却没有这么好的功效，就在于太极拳的拳架动作具有特定性。而太极拳的特定性，就是要结合人体的生理特点，这就是老祖宗所说的‘差之毫厘，谬以千里’。易太极正是掌握了太极拳的特定性，在特定性的基础上做到每一个动作都十分精准，以此打开了人体的生理密码，才创造了很多医学上的奇迹。”在帕金森病太极拳辅助治疗班开班仪式上，黄忠达提出，希望参加本次太极拳辅助治疗班的帕金森病患者，认真学习太极拳，通过易太极科学化、标准化、体系化的太极拳训练，早日康复。

□王裕青

深入经藏，智慧如海

——演员陈龙采访实录



极拳，到现在每天这样一个频率的练习，您自身感觉到身体有哪些方面的变化没有？

陈龙：最大的改变是从对太极朦胧的感到后来自己去做，再到现在它已经成为我生活不可或缺的一部分这样一个过程。这个过程很珍贵。当一件事你真正的投入去做，而且在你身上真的能够体会到一些益处的时候你会离不开它，之所以我每天在练习除了我自身体会到它的好处之外，另一方面我想把它分享给更多的人。我在片场练的时候会看到的人看到，他们会感兴趣，然后会有越来越多的朋友加入进来，和我一起尝试。所以我觉得这是我分享的方式之一吧，易太极真的很好，我真的很想把易太极分享给更多的朋友认识。

问：还记得第一次体验易太极是什么感觉吗？

陈龙：当然记得了，满头大汗。所以这也打破了太极拳在普通人印象里一直是老年人运动的概念，觉得它不会很累，如果它很累的话老年人怎么能胜任这么一个负荷的运动啊。可是体验过才知道，太极拳它真的不是我们当初想象中的那样轻松，您真的想把一套拳打下来，除了动作、拳架等基本功之外，对你的体力是很重要的一个因素。所以易太极是需要体验的，如果他们连易太极都不知道，更别谈练易太

极的好处，也就无从说起了，所以还是要亲自体验。就像我刚刚进拳馆的时候怀着是一颗很好奇的心，因为你不知道会坚持到什么时候，也不知道它好坏在哪？所以对于没有接触过易太极的人来说，应该和我当初的这种心态是一样的。所以先让他们了解，当了解了才有资格去评判好或不好。

问：听说您最近有想法加盟易太极，为什么？

陈龙：因为是真爱啊~呵呵，开个玩笑~

大家都知道，太极拳在中国百花齐放，各有各的好，各说各的好。但总称还是太极拳。我个人觉得应该提倡一个大中国大文化大太极的概念。易太极，易这个我本身就比较喜欢，在古汉语中易有日月，包含了阴阳的密码在里面，而太极本身就包含了阴阳转换、

变化和。接触了易太极后，觉得它给中国最大的贡献就是把太极制定了标准化，标准就是标杆，就像小时候60分及格，60分就是个标杆，超过它就及格。所以太极需要这么一个标准性的东西立在那里，你达到了你就合格、达不到就不合格。易太极我愿意去练习它的一个原因，首先它有一个标准，我能很清楚的知道怎么做是好怎么做不好，我能够很清楚的和别人说，动作摆到什么角度是对的，摆不到就是错的。很清晰、很明白。

第三，我的圈子一些朋友平时拍戏都很累，压力都很大。虽然外面看上去很风光很靓丽，但实际上每天对身体的消耗损伤也很大，所以我希望把这个养生的项目在我们的娱乐圈能够推广出来，希望大家在忙碌之余之内也能修养起来。

问：如果您给易太极一个寄语，您最想说什么？

陈龙：既然我现在是易太极的一员，我非常希望易太极的发展一定非相好，它抛开拳架、或者达到一定级别的技术层面不说，单从养生角度，它本身就是一个非常好的产品，我预计3-5年内它会更多受大众追捧的一种时尚健康项目。

佛教经典里有句话叫“深入经藏，智慧如海”，陈龙说，你只有深入了才能体会到它的好，你只有去感受了，才能真正地去传达，人家很多人在讲“健康投资”，所谓健康，它并不是投资，它对所谓的家人来说更多的是种责任。

炼心和炼你的性情。可是现在大多数的孩子每天都沉迷在游戏中，沉迷在一些外在的东西。在我的眼里他们是在消耗自己，当然每个人都会有这么一个过程，至少到了某一个阶段每个人都应该意识到。就像我这个年龄沉下心来，并寻找一些自己内心更想要的东西，包括社会责任，在我们这个层面应该有义务推广中国传统文化。

问：太极作为中国国粹，又是您喜爱的一项运动，有没有考虑过有机会拍一部太极的片子？

陈龙：当然，本身我很喜欢，我和黄老师也说过有机会一定要拍部太极的影视剧，其实影视是个非常好的东西，是一种推广的方式，如果把太极融入故事中，能通过故事讲述易太极要比口口相传或者通过文字去传播要直接明了的多，所以有机会的话我一定会实现它。

问：如何让您给易太极一个寄语，您最想说什么？

陈龙：既然我现在是易太极的一员，我非常希望易太极的发展一定非相好，它抛开拳架、或者达到一定级别的技术层面不说，单从养生角度，它本身就是一个非常好的产品，我预计3-5年内它会更多受大众追捧的一种时尚健康项目。

佛教经典里有句话叫“深入经藏，智慧如海”，陈龙说，你只有深入了才能体会到它的好，你只有去感受了，才能真正地去传达，人家很多人在讲“健康投资”，所谓健康，它并不是投资，它对所谓的家人来说更多的是种责任。

“迅雷”不及掩耳

——海通证券 CEO 李迅雷访谈

作为梯队训练营必修之一，行业标杆的访谈可以帮助学员学习其战略思维和逻辑结构，有效启迪和帮助学员自我思考和发展。市场经济风云变幻，如何把握其中奥妙运筹帷幄，无法逐一论。2015年3月，我们有幸请到海通证券CEO李迅雷与梯队训练营学员进行访谈。

问：您之前有一个著名的卖房子买房地产的言论，那么现在房地产有企稳迹象，而房地产股票自您发表这一判断以来已经有大幅上涨，现在您觉得还是买房买房地产的时机吗？

李迅雷：14年初我参与了九三学社的一个会议，有一个老太太问如何理财，她有三套房子，我建议她卖掉一个地段最差的房子买房地产股如万科，第一房子租金率很低，万科6、7倍市盈率，租金回报率差很多，第二股票流动性比房子好，第三房地产股估值低点，房价在高位，但她的逻辑是房地产不好，房地产股也不好。之后我写了一篇针对研究员的文章“如何让研究人木三分”，研究员的研究逻辑应该有自己的逻辑。房地产是否企稳要看一年甚至三年的数据，而非短期的数据，研究员不必要频繁的评价每天的数据，应该用望远镜研究市场趋

势，不应该用显微镜去看历史趋势。我第一个观点是房地产从黄金时代进入到白银时代，第二个观点是人口流向对房价有影响，第三个观点是人口年龄结构决定了房地产长期下行趋势，长期来看会衰弱。进入白银时代，人口净流入的地方会上涨，人口净流出会下降。

问：中国直接融资比例较低，对中国未来对直接融资比例走向看法。

李迅雷：中国比例应该会上升，比起日本韩国，因为中国银行业也非常庞大，中国的国企改革会在直接融资上更加倚重一些，日本直接融资60%，中国20%不到，如果提高到40%，也是翻倍，整体来看全球直接融资比例也在上升，当债务水平上升的时候，间接融资难以持续。

问：中国居民资产中房地产配置68%，权益类配置就是个位数，中国权益类市场散户为主，相对成熟的资本市场来讲非常低，是否可以认为机构投资者发展空间大，该如何发展？

李迅雷：可以设置各种基金做大，现在中国地方社保没有入市，企业年金入市水平较低。我认为复星看好保险是明智的选择，因为整个保险业空间需求非常大，中国居民最大的需求就是理财需求，这是一个很大的市场。虽然普遍观点认为中国缺乏好的投资标的，



好的东西估值非常高，相比之下，美国价廉物美标的较多。作为投资机构来讲，首先要募到钱，中国居民有风险偏好，可以承受我们的M2是全球第一的，规模很大。投资方向来讲，A股海外市场都是好的选择。

问：资本市场完善与经济政策是相关的，例如注册制改革等，对国内资本市场改革有何看法。

李迅雷：我比较谨慎，认为改革肯定不及预期，预期一直很高。这一轮改革主要靠倒逼，原来的主动的改革动力不足。现在的改革例如反腐，既得利益被去除的时候，官员动力减少，会想要离开，改革也会变得顺利。再例如走群众路线，原先经济是靠拉动GDP增长，走权贵路线，现在GDP增速很难保证，就应该更关注民生，民生投入增加，这也是改革带来的结构的调整。虽然是政治口号，但是也反映经济增长的方向的变化。

复地学院知识管理体系建设

注册制推进有一个过程，股权投资比例提高不会特别快，我对证监会说，如果不放弃多目标管理，注册制很难推进。现在的注册制把权益从证监会转到交易所，国外一般是会员制或者公司制，现在中国证监会会员制都没有达到。证监会不允许多发股票，维持市场稳定。注册制推进是一个渐进过程。

问：现在国际局势也很动荡，例如瑞士法郎对欧元汇兑上限取消等，欧元区QE开始等，欧元区QE对中国的影响？

李迅雷：日本欧洲经济不景气防止通缩采取量化宽松，中国也会面临通缩压力（中国CPI为1.5左右）也会迫使采用量化宽松政策，所以人民币有一定的贬值压力，尤其需要主动的贬值。有人认为美国要加息，中国降息有压力，但是中国利率水平较高，美国加息也不会太高。中国不会因为美国的加息影响自己的经济政策。中国降息不利于我们经济结构的调整，但是中国面临流动性的压力，金融信用风险较大，所以还是要降息。

问：请教一下您如何成为优秀的分析师，哪些方面是重要的？

李迅雷：喜欢思考问题的习惯以及很强的好奇心

□王凝洁

复地学院知识管理体系建设

2013年第4季度，复地学院启动了“知识管理助力企业转型升级”的项目，希望在组织内建构一个量化与质化的知识管理系统，透过知识碎片的获得、创造、分享、应用等过程，不断自我更新的组织智慧循环，来支持决策、绩效和生产力提升。

复地学院建立了至2016年底的知识管理3年规划。前一年半打基础，建平台。后一年半深度基于社交化技术进行商业智能和知识共创的建设，最后希望能达到自我更新、孵化、支持产品和企业竞争力的提升。随后，在原有三个中心的基础上，搭建起了知识管理中心，主要包含知识管理系统平台搭建、知识沉淀、分享与应用三大职能。

2014年，复地学院经过不断的积累与探索，初步建立了复地集团的知识管理体系。在实践成果上，主要包括三个模块。

第一，平台建设模块。直接从符合现在移动互联网思维的移动手机端入手，新建立了两个移动平台：基于微信的‘复习录’，主要用于内部的知识碎片的收集、分享、共创，包括头条播报、高管互动、案例复盘、专家连线、他山之石、复地家规、术语汇编等模块；另一个是基于APP的应用—‘复地学院’，主要用于微课学习，以经典的管理类课程和内部自主开发的业务类课程，3-8分钟视频微课为主。

第二，知识沉淀模块。充分利用复习录的平台进行了大量既有知识的归拢、存储、沉淀和学习，包括：复星高管讲话90篇、行业及复星术语808个词条、实时的集团重要会议，其中包含每周晨会发布，28个复盘案例成果、各条线家规等，均可直接在复习录上检索；利用电子书方式整合宣传复星对投资源信息80余条、复地项目资源50余个；利用复地学院平台进行微课程和专业知识的收集和孵化，目前已有2500门课程。

第三，分享与应用模块。以复盘为例，2014年复地学院发起由VP亲自领衔的案例复盘项目，建立了复地化的复盘流程和结构，形成了“问题揭示——原因分析——过程回顾——结论启示”的复盘四步走框架以及相匹配的模板。一共完成了28个案例的复盘，成果转化做到四个层面：第一层，谁复盘谁受益；第二层，基于复盘成果开展面对面案例教学研讨会；第三层，基于复盘成果，针对重点项目如铜虎班的案例测评；第四层，面向所有员工的案例库，放在复习录随需随用。

复地学院在知识管理体系上所做的工作得到了内部的支持和认可，荣获2014年度的20家最佳企业大学称号，2014年中国E-learning行业评选-应用创新奖，以及2014年复星集团知识管理体系建设奖等荣誉。

□梅浩

“星”会跟“1”一起走

——2015 外派人员座谈活动侧记

“你觉得最性感的三个字是什么呢？”开场时，主持人这样问道。

这三个字不是情意绵绵的“我爱你”，也不是霸气外露的“随便花”。对于离家万里、夜以继日工作的外派同事而言，平时他们可以以一当十，也可以卸下思念，但当听到那句再平常不过“回来不”的问候时，却总能轻而易举地击中内心的那片柔软……2015年2月初，一个阳光明媚的下午，我们邀约复星集团各位外派当地的同事，共同回顾这一年来外派工作中的点点滴滴和心路历程。

动容时分：不能辜负公司对我的信任

虽进岁寒，现场却暖意融融。阳光透过落地窗帘折射进来，令场内更添几分和煦。外派到全球各地的各位同事，少则几个月，多则十多年，大家伙儿熙熙地围坐在一块，脸上满满的都是回家的喜悦。一开始，我们现场点了几项“外派之最”：最外派的要追溯到13年前，最远的是在大洋彼岸的纽约2位；最年轻的有80后的新生力量；而最新的外



派同事仅仅3天。虽然只是几个小心的统计数字，却实实在在在感到他们工作的不易和辛苦。

温馨一刻：想对家人说声你们辛苦了

分享外派过程的各种经历，的确有很多意想不到的辛苦，但每个人都有自己的“找乐子”的绝招，有骑自行车健身的，有和当地联谊的，有“火锅兑红酒”的等等等等。主持人在分享自己曾经外派期间的困惑时，也颇为感慨：外派不易，理解更不易，且派且珍惜。说到最让外派同事欣慰的，想必就是各自的后援团-家人的支持。为此，工作人员特意采访了几位家属并拍摄制作了段小视频。看着VCR中孩子

们用稚嫩的声音讲出“希望爸爸好好工作，不用担心我们”时，在场不禁为家人的通情达理、孩子的听话懂事而深深动容。

恰巧有同事当天生日，在蛋糕蜡烛摇曳的光影中，在众人齐唱HAPPY BIRTHDAY的歌声中，当被问起最想说什么时，他们不约而同地脱口而出：对家人说，你们辛苦了！

寄语：“星”会跟“1”一起走

随着复星全球化投资布局的加快，对于外派的需求也日益频繁。集团CEO梁信军希望大家把公司的需求和个人成长结合在一起。首先，有效利用好时间，成为领域专家；其次，言传身教，传递公司文化价值观。

集团董事长汪群斌、吴平也参加了座谈，提到提升服务的同时也能帮助当地快速融入，欢迎大家对于外派工作的完善化体系化进行献计献策。就在这样一场热情鼓励氛围中，一场重逢让彼此的关系更加紧密了，心也贴的更近了。

“星”会跟“1”一起走，也期待大家与复星共同见证各自的成长与发展。

□陈慧琳

郭广昌：着力打造

“1+1+1”战略



所谓“保险+产业+蜂巢城市1+1+1”，核心就是复星要在三个方面打通：

第一个“1”，是资金上。今年我们面临两个问题，一个是确保现在配置到全球地产尤其是有固定收益回报的资产上的比例还太低，我们需要有稳定收益的资产来匹配我们的保险资金。另一个，我们的大健康、时尚快乐产业，尤其是地中海俱乐部，都需要资金加快一些好的项目的落地，而且我们也看到了全球一些非常好的资产。所以第一个“1”，就是要有足够的资金来支持我们大健康时尚快乐的目标实现，我们要成为植根于中国的健康和快乐时尚产业的一个领先者、领导者。

在资金问题上，我想重点是在两方面打通：

一个方面是要跟资本市场打通。无论A股、H股还是美国上市，都要跟资本市场打通。尤其近期，还要充分利用A股市场重大机遇，我们每一块都要考虑这个问题。也就是说，我们要紧紧围绕资

本市场来研究退出的可能，利用资本市场让我们更好地发展。

另一个方面是我们产业的发展一定要和保险资金对接起来。要把保险资金和我们已经具备的产业能力打通和嫁接起来。在方式方法上，可以由保险资金投资，然后保险资金承担风险；也可以保险公司投资，但是由产业给予一个稳定的回报。

第二个“1”，就是我们进一步支持我们已经投资的企业发展。

对复星来说，我们要建房子很容易，建个酒店也不难；但最难的，恰恰是我们服务能力的建设、品牌信任度的建设，这是需要时间积累的。但现在，因为我们投资了Thomas Cook，我们就有了一个170年历史经验的优秀企业跟我们在互动；我们拥有了地中海俱乐部，就有了一个65年的全球最好的度假村管理品牌成为复星大家庭的一员。

所以在第二个“1”里，我们最看重的就是投资企业的服务能力、品牌能力，这对复星来说非常重要。而且，我们还要用把这些服务能力、品牌能力和客户的信任，通过复星的保险资金以及其他能力，进一步扩大、加速发展，能够让它更好地服务于更多客户。

第三个“1”，就是结合蜂巢城市的开发能力。

我们有很多很好的品牌和产业，但是怎么把它实现出来？我想还是需要房地产开发能力加以嫁接。我们已经研究出一个模型，就是利用蜂巢城市，把我们的服务能力、品牌与房地产开发融合在一起。

所以今天会议最重要的一个共识，就是要把“保险+产业+蜂巢城市1+1+1”打通，以此形成一个闭环的、有自主性的、基于移动互联网的生态圈、大平台。

媒体观察

“快乐时尚，这个概念以前没听说过，很新鲜”

“因为我们觉得中国人民是最辛苦的，也是最需要快乐的。”

“您觉得中国人快乐吗？”

“中国人很努力在工作，现在一大批中产阶级正在崛起，越来越知道从旅游休闲中享受乐趣，这也是我们推出快乐时尚概念的初衷，想让中国人快乐起来。”

这是我第一次和郭广昌面对面，不过老郭的目光立刻让我镇定下来。和随行人员咄咄逼人的架势不同，老郭是个亲切的人，说话语气很平和，带着风趣的小清新。深蓝色西装，深蓝色领带，和身体紧凑的贴合，透出一股南方企业家的干练。

郭广昌说，ClubMed的宣传片里面有很多笑脸，他每次看到这些笑脸，就很有想去度假村的冲动，但是现实很残酷，因为基本看不到这个场景的时候，还是要继续工作。值得高兴的是，复星终于历经艰辛，把ClubMed收获囊中。接下来要做的事情是，为了中国人的快乐而努力工作。中国经

济发展了，融入全球了，中国人的视野打开了，一大批中产阶级正在崛起，中国人民是最辛苦，也是最需要快乐的。”

立足于中国的全球产业整合者

今年一季度，在成功收购法国度假村集团地中海俱乐部和英国老牌旅游公司Thomas Cook后，复星开年宣布的第一个大战略，就是“快乐时尚”战略。这是继续金融、蜂巢和大健康之路之后，复星推出的又一个重要的战略布局。郭广昌正在做的，就是将复星打造成立足于中国的全球产业整合者。

过去的2014年可以说是中国企业海外并购元年，据统计，中国企业海外并购数达到331宗，其中复星集团完成的出境并购就有14宗，也就是平均每个月就有超过1宗并购，对外披露的收购价格高达38亿美元。而今年完成的对地中海俱乐部的收购价格更是高达每股24欧元，收购总额创下近10亿欧元的纪录。对于大规模海外并购的回报率，这位身经百战的“郭菲特”完全不担心。他说，整个地中海俱乐部有5亿多欧元的净资产，拥有丰厚的

梁信军：布局健康快乐

产业生态圈



围绕生态圈布局，也包含我们在移动互联网这里，传统企业要进行移动互联网改造、升级，同时也应该围绕我们用户在哪里，进行一些互联网的VC投资。

我们还是需要在全球整合，再加中国动力。李军有两组数据非常好，第一个就是中国很多竞争，已经变成全球竞争了。所以我们在中国考虑的任何业务，都要在全世界比较，在全世界寻找机会，找到最好的人来合作，我认为就是非常好的体现了我们的策略。午饭听Peter说Thomas Cook来自中国的销售额，目前百分比小得可怜，我想，这个小得可怜，就是我们的战略机会。这是一个，要全球比较、全球选择机会。

第二点，尽量要跟中国嫁接。中国嫁接，有两个机会，一个就是中国中产阶级的爆发。中产阶级中国5、6年后就是全球第一第二大，消费也是。但还有一部分，中国年轻人2000年之后出生的人有2.2亿人，1990年后出生的人有2.3亿人。这个数字非常惊人，并且他的家庭比上一代有钱很多。但是这些年轻人他们追求个性，他们有点反叛、反叛，是反品牌、反名牌的。这些人成长倒过来，就是个个性化服务，特别是本土品牌的成长留下了空间。看日本、韩国，就能看到这些。全球性的老牌品牌在日韩还是非常有市场的，第二如果真得不快乐，我们要考虑怎么干预他。因此，围绕这样一个生态圈，要从人性出发，我们去思考说哪些东西应该布局，不纯粹是按照过去supply这种角度出发的行业分析师的分析方法，什么叫快乐行业。所以第一个，角度有点不一样。

郭广昌：国人要工作 更要快乐

复星最新的一项收购就是入股Thomas Cook5%的股份，尽管份额并不大，但是这代表了复星对未来全球旅游行业发展趋势的判断。郭广昌表示，之所以收购Thomas Cook，除了看重其悠久的历史之外，更大的原因在于Thomas Cook是一家利用互联网模式转型最为成功的传统旅游企业。这也代表了未来复星在快乐时尚战略的发展方向。未来的旅游行业一定是基于移动互联的概念，将客服和管理体系通过互联网形成闭环。就市场关注的复星是否会扩大Thomas Cook的收购份额，Thomas Cook CEO Peter Fankhauser说，复星目前的5%股份是通过配售来获得的，未来复星会在公开市场上再购买不超过5%的股份，因此整个复星的股权将会最多达到10%。

学习巴菲特 寻找投资“好基友”

这位中国商业帝国的“郭菲特”是这样评价巴菲特的价值的。他说，没有两个公司是会一样的，因为大家所处的环境，管理层的风格都不一样。所以复星是巴菲特的学徒，向他学习，重点学习的是基本的

战略框架，保险投资的模式，他们做得是最好的。第二学习的是长期的价值投资，有投资的非常强的纪律。但是复星还是要发挥复星本身的特点，最主要的植根于中国，复星拥有一个13亿人的市场，这个市场在某些领域会超过美国，事实上中国已经在某些领域超越了美国。复星会在这样一个独特的市场定位中积极地去做战略规划。

郭广昌说，投资的最大好处就是能和全球最优秀的人打交道，即便是自己的竞争对手。他非常享受这一过程。很明显，拿下地中海俱乐部这个创纪录的大项目耗去了眼前这位看似淡定的大佬不小的精力。不过他开玩笑说，自从和地中海俱乐部的CEO、法国前总统吉斯卡-德斯坦的儿子亨利认识以后，两人就成了“好基友”。亨利非常友好开朗，热衷于参与复星在中国组织的各类活动。见谁都热情地打招呼，还行贴面礼，甚至还在复星高层的影响下玩起了微信。复星的同学偷偷告诉我，他以前可不这样。我笑了，法国人还是很慢的。来源：一期网



“进·化”，是复星2015年工作的主题，也是复星打造具有智慧生命体的一个有效法则。在这样一个改革深化、互联网颠覆的时代，复星如何实现内部“进·化”，如何跨越“进·化”过滤器的门槛，创造尖叫的产品，实现产业闭环。

基于这样一个主题，根据集团董事会的要求，今年本报就“进·化”主题展开系列访谈，与集团各业务部门及各核心企业老总，探讨如何“进·化”，提升企业在管理实践中的案例。

与复星一起进化

——专访 Luz Saúde CEO – Isabel Vaz



它是当地数一数二的医疗保健集团，它的创新技术与运营管理之道在欧洲乃至全球业界被广为盛赞，它是2014年10月新加入复星的成员企业，也是大健康领域战略内融全球的一个重要里程碑——葡萄牙医疗保健集团Luz Saúde。

Luz Saúde作为葡萄牙领先的私立医院集团之一，旗下设有里斯本最大的私立医院之一Hospital da Luz，另外还拥有7家医院、7家诊所和12家养老机构，并托管1家公立医院。截至2013年底，Luz Saúde总收入达3.74亿欧元，利息折旧及摊销前利润（EBITDA）为5900万欧元。

在未来的发展中它有哪些布局，作为海外企业如何通融复星文化，整合资源协同发展，打造产业闭环？在复星集团2015全球工作会议上，本报有幸采访了Luz Saúde CEO, Isabel Vaz女士。她回答了上述一系列问题，并阐述了对全球化发展的思考：

问：Luz Saúde加入Fidelidade和复星已有6个月了，交易之后公司有了哪些变化？

答：2014年是关键之年，对我们公司的未来起到决定性作用，因为公司的股东控制权发生了重大变化，我们度过了非常时刻，我相信这让我们变得更加强大，也让我们更好地为新的历程做好了准备。

问：Luz Saúde的最大优势体现在哪些方面，核心竞争力是什么？

答：Luz Saúde是葡萄牙最大的私立医疗保健服务商。公司成立于2000年，提供各种医疗保健服务，旗下共拥有18家医疗机构；8家私立综合医院、1家公私合营（PPP）医院、7家私立门诊诊所和2家养老机构。截至2014年9月30日，Luz Saúde拥有约1200个床位和9500名员工。我们的旗舰医院Hospital da Luz是葡萄牙迄今为止最大的私营投资项目，也是葡萄牙领先的私立医院和业界标杆。

同时拥有经验丰富的、口碑极佳的医务人员和专注于跨学科研究的医疗团队，并且在技术发展、基础设施和培训方面持续投资，体现了公司对创新和卓越的承诺，也令公司成为葡萄牙医疗保健行业的标杆。去年，Luz Saúde的经营业绩十分出色，共完成160万次门诊治疗、50万次急诊治疗以及5万次外科手术和分娩。

过去，基础设施确立了Luz Saúde独树一帜的竞争力，这是医院和医疗机构面对一系列复杂流程所应具备的最重要特质，使我们能够通过应用一套在任何其他行业经过验证的工具和技术，来消除浪费、提高质量和安全。此外，最优秀的医生除了技术无可挑剔外，还应当了解并支持具有成本效益的决策，关心病人安全，重视团队合作。

问：Luz Saúde是否计划发展海外市场？在参与全球化发展中会面临哪些挑战？

答：过去三年来，Luz Saúde一直在分析可以拓展的潜在市场，在有吸引力的选定国际市场发挥公司业务成功的业务模式，从而实现进一步增长，抓住增值机会。我们重点瞄准拥有文化亲和力或地理临近葡萄牙的国家（如安哥拉、非洲北部、西班牙和拉丁美洲），或医疗保健开支增长远高于GDP增长的地区，这类地区拥有规模可观的私人客户市场，公共卫生系统表现不佳，医疗保健开支庞大。在中国市场，我们重点瞄准拥有文化亲和力或地理临近葡萄牙的国家（如安哥拉、非洲北部、西班牙和拉丁美洲），或医疗保健开支增长远高于GDP增长的地区，这类地区拥有规模可观的私人客户市场，公共卫生系统表现不佳，医疗保健开支庞大。在中国市场，我们重点瞄准拥有文化亲和力或地理临近葡萄牙的国家（如安哥拉、非洲北部、西班牙和拉丁美洲），或医疗保健开支增长远高于GDP增长的地区，这类地区拥有规模可观的私人客户市场，公共卫生系统表现不佳，医疗保健开支庞大。

加入Fidelidade和复星后，改变了我们的策略，因为这使我们能够进入这两家公司当前所在的市场。当然还有一些潜在的市场进入模式，例如：只提供医疗保健服务（仅Luz Saúde）；作为一家付款与供应综合运营商（Luz Saúde with Fidelidade/Multicare作为整体）；与一家本地健康服务商合作成立合资公司；通过并购一家现有运营商或有机增长实现快速拓展；最终仅作为咨询顾问机构。

当然，参与全球化发展也会给我们带来巨大挑战，我们会应该予以适当应对和处理，从而保证每个市场的潜在价值。我们现在立足于强大的金融基本面，以及与区域乃至全球企业全面整合后产生的协同效应。

问：有考虑过在中国市场发展的机会吗？

答：中国一直是私人投资的热点地区。但是中国的医疗保健制度正面临着诸多挑战，比如日益凸显的人口老龄化负担，如何在这样一个幅员辽阔的国家为几十亿人口提供足够的医疗服务、急剧上升的癌症发病率和快速的科技进步造成相关成本日益增长。这个行业的价值到2020年将超过8万亿元人民币！复星集团这样拥有雄心壮志的全球化企业后，我们对未来的发展有了更多的信心和设想，我们将开拓有助于我们业务模式增值的国际市场。

问：Luz Saúde的商业模式是什么？

答：Luz Saúde是葡萄牙最大的私立医疗保健服务商。公司成立于2000年，提供各种医疗保健服务，旗下共拥有18家医疗机构；8家私立综合医院、1家公私合营（PPP）医院、7家私立门诊诊所和2家养老机构。截至2014年9月30日，Luz Saúde拥有约1200个床位和9500名员工。我们的旗舰医院Hospital da Luz是葡萄牙迄今为止最大的私营投资项目，也是葡萄牙领先的私立医院和业界标杆。

同时拥有经验丰富的、口碑极佳的医务人员和专注于跨学科研究的医疗团队，并且在技术发展、基础设施和培训方面持续投资，体现了公司对创新和卓越的承诺，也令公司成为葡萄牙医疗保健行业的标杆。去年，Luz Saúde的经营业绩十分出色，共完成160万次门诊治疗、50万次急诊治疗以及5万次外科手术和分娩。

在我们的国内市场上，Fidelidade与Luz Saúde将统筹运营，包括与医疗保险行业合作，在收入、成本控制与产品差异化方面，发挥无缝的协同效应。此外，两家企业还将在各自的市场，巩固与加强自己的领导地位，提供更大的支持，并推动复星的全球医疗产业综合发展框架。

融入复星大家庭

——访洛克石油首席执行官 Anthony Neilson



2014年11月14日，复星国际宣布完成对洛克石油有限公司（Roc Oil Company Limited）的收购。

洛克石油是澳大利亚重要的独立上游石油和天然气公司。在中国、马来西亚、澳大利亚以及英国的北海地区拥有重要业务和丰富经验。在中国的产量，占洛克石油总产量的72%。洛克石油现有的石油和天然气资产包括了一系列的勘探与开发资源。

今年2月5日，洛克石油首席执行官 Anthony Neilson出席了复星全球工作会议，期间接受了《复星人报》的专访，阐述了洛克石油未来的发展方向。

问：洛克石油是一家澳大利亚和亚太地区的领先公司，请问复星在并购案中发挥了什么作用呢？

答：石油和天然气是一个高度资本密集型产业。并购项目做了两件正确的事。在洛克石油，我们每天运营资产，所以我们需要确保成本和效率。这样做的结果是，我们可以更好地了解市场，因为我们在不断地处理我们的资产。然而，我们的目的还是要发展。过去的一个问题是，洛克石油是一家上市公司，尽管我们的规模较小——市值在4-5亿美元左右。一些大项目比这个数目要大得多。复星可以带给我们资金和融资架构，令我们获得机会，大展拳脚。作为一家小公司，我们很可能就会错过这些机会。因此，在并购完成后，我们需要发挥运营专长来开展日常工作，毕竟我们拥有非常优秀的国际化团队。我们将运用这个专长，寻求并购机会，然后发展壮大。复星可以帮助我们获得更好也是覆盖整个医疗保健价值链的领导者 and 全球参与者，能够成为复星的一员我们深感荣幸，我们也很高兴能有机会在这个历史性的时刻贡献力量、锦上添花。我们相信，我们对医院业务和多地运营的专业知识将有助于复星的增长和整合。

问：管理层非常支持整个并购过程，请问投资者的反馈如何？

答：在洛克石油2014年的并购过程中，我们实际上先与一家名叫Horizon的公司商谈并购，所以情况非常复杂。复星进入并购已经很晚了，换言之，其实是临近尾声时才进入的。我们的股东，一直都在关注与Horizon的并购，突然又要评估另一番局面，所以刚开始，股东们可能有点晕头转向。但是，股东们最终接受了这笔交易。因为是现金收购，复星非常迅速地获得了50%股份。与此同时，股东们可能也在拿Horizon交易，与此进行对比权衡。最后的反馈是良好的，复星于2014年11月获得90%的股份。这是一个皆大欢喜的结局。一旦你在澳大利亚获得一家公司90%以上的股份，你就可以进行强制收购。所以，我们现在100%属于复星大家庭了。

问：洛克是否原先就计划进行私有化？

答：我们归根到底是一家公司，

我们有股东，我们必须尽可能为他们创造价值，为股东负责。如果有人发出收购要约，你就必须应对。目前我们成为了一家非上市的私营公司。我想如果你拥有合适的支持，那么私有化就是有益的。我认为我们成为复星家庭中的一员有助于发挥协同效应，这是一个更大的平台，能够得益于复星的金融架构，而且比我们原先上市公司更加强大。此外，你无需关注任何上市规则，上市治理规定或者严格的合规要求，这样可以节省大量精力。因此，你拥有更多资源来运营企业。我们正在学习融入复星。我们感到非常满意。

问：多数亚洲国家都渴望获得自然资源，但是正如你所说的，复星是在游戏快结束时才到来。中国公司对此能否发挥作用，或者这只是一场估值游戏？

答：我想这既有定量因素，也有定性因素。最终，我们双方相互满意的地方就在于：我们位于中国、东南亚与澳大利亚，这些都是必须进入的众多增长区域。在石油天然气领域，很多公司的规模并不合适，不能太大，也不能太小。不是所有的公司都有洛克的地理分布，也不是所有的公司都像洛克这样理解中国企业。展望未来，我们将在中国、澳大利亚与东南亚继续发展。洛克还希望拓展目前的区域，通过更多的资金，我们希望能够在世界其它地区寻求有价值的资产，但是我们的重点仍然在这里。

问：澳大利亚这个国家很愿意接受境外资金投入，您对此有何评论，以及对洛克有何意义？

答：我想很难做出宏观评论，因为各个领域各不相同。但是从澳大利亚的监管角度而言，此次与复星的交易不存在任何问题，而且进展非常顺利。因此，我想这体现出澳大利亚及其政府，非常欢迎合理的投资，这样就能进展顺利，实现目标。我想复星也刚在澳大利亚购买地产，因此开拓此类业务也是非常容易的。我们是非常开放的市场，因此澳大利亚发展是明智之举，我们也很透明，政局稳定，风险小。当然，必须遵守监管规定，但是规定规则这些，都是透明的，易于遵循。如果你的业务有合理的战略理由，而且遵守流程，那么90%都会进展顺利。

问：我们不得不谈一下2014年的石油价格。展望未来，您对2015年如何预测？

答：如果我能预知油价，那么我早就已经成为富豪，然后在巴哈马晒太阳了。但我们也不会坐在这里了。但有一点可以肯定，油价一定会波动，虽然无人知晓其走向。我想，很多东西瞬息万变，比多数分析师或专家的预测变化得更快。

在过去四五个月内，整体供需力量以及石油输出国组织（OPEC）改变了全局。我想借用会议中的一个词汇“新常态”，油价肯定会更低。关键在于这是一个供需市场，且还会波动起伏，我想市场会在中短期内继续保持低位；油价可能在50美元上下摇摆，还可能降至40美元。但是长远来讲，大家都认为会复苏。问题在于新水平会在哪里，可能是80至100美元之间，长期来看，这可能是一个更好的油价区间。大家都不知道最终的走势，很可能是先低后扬。不过低位不能长期持续，这会严重破坏供给，因此长远来看，价格还是会走高的。

问：您

Commodities 大宗商品

南钢加快“钢铁+环保”战略转型

投资 5 亿元人民币设立节能环保公司

本报讯 南钢股份近日发布设立节能环保投资控股公司的公告。公司拟投资 5 亿元人民币设立全资子公司江苏金石节能环保投资控股有限公司，经营与节能环保相关的实业投资、资产管理、技术开发、技术咨询、技术服务。

南钢的核心竞争力主要体现在产品结构转型、装备转型、业务自主创新、品牌和地域及平台优势等方面，重点围绕海洋经济和新能源领域发展相应的海工和能源用钢，成功实现产品结构转型。同时，融合了国营和民营的灵活机制，实现集约高效运作。

在钢铁行业整体景气度下行阶段，企业面临成本增长、技术来源变化、市场方向变化、用户需求变化等，南钢必须立足钢铁精品主业，通过提供增值服务实现钢铁主业的转型升级。

与此同时，着重从“打造高科技转型升级智慧产业园、打造金属新材料设计研发制造平台、推动制造流程再优化和节能减排再提升、打造产城融合示范区”等方面推进多元产业的转型升级，进而帮助企业增强企业盈利能力、创新能力和核心竞争力。

南钢设立环保投控公司，体现出由专一“钢铁”到“钢铁+节能环保”转型升级的战略路径。转型环保也符合国家政策方向并且未来空间广阔。

南钢股份发布公告显示，2015 年南钢将投资 5 亿元，成立全资子公司江苏金石节能环保投资控股有限公司，旨在打造“管理平台”、“融资平台”、“创

新平台”三大功能，充分利用和整合现有技术和资源，并购境内外优质节能环保单位资源，与国际一流企业合资、合作，嫁接国际最先进的技术，为相关行业提供节能环保产品解决方案和服务。

南钢作为一个都市周边型钢厂，一直贯彻“清洁生产、绿色发展”的理念，致力于打造国内领先、国际先进的清洁工厂。“十二五”以来，南钢环保提升投入累计近 10 亿元，实施了烧结和球团烟气全脱硫、焦化废水深度处理、烧结机机尾电除尘改造、冶炼工序除尘



新平台”三大功能，充分利用和整合现有技术和资源，并购境内外优质节能环保单位资源，与国际一流企业合资、合作，嫁接国际最先进的技术，为相关行业提供节能环保产品解决方案和服务。

系统改造、含铁尘泥资源综合利用、建设 1.37 公里长煤场“抑尘网”等环保工程项目，不断提升企业环保装备水平，向社会呈现一个生态、绿色的钢铁企业形象。进入 2015 年，南钢先后考察欧洲城市型钢厂和台湾中钢，编制了《环境提升三年规划》，加快原有环保设施的提档升级，进一步对厂区环境进行提升改造。

南钢不仅在环境提升上下足力气，同时还大力发展节能环保产业；合资成立了矿渣微粉加工企业，将炼铁产生的水渣全部加工成超

细粉做水泥原料，建设一条钢渣磁选筛分生产线，专业处理加工除尘灰进行再利用，通过合同能源管理方式上马了一批节能项目。

“钢铁+节能环保”双轮驱动的战略明朗化，节能环保投资控股公司的设立，必将推动南钢的转型升级发展，对南钢拓展节能环保业务产生积极影响。节能环保投控公司作为南钢非钢产业的重要组成部分，或成为公司未来阶段性发展重点，对公司转型升级发展和业务重新布局具有重要意义。

□邵启明

上海钢银日结算量再次领跑业内

本报讯 2015年3月23日，钢银交易平台寄售量再次刷新历史纪录，达到57,721吨。这标志着钢银向“规模化效应”目标又迈进了一步。

众所周知，“互联网+”所产生的“蝴蝶效应”，让钢铁电商一片火热。近几年钢铁产量“上天”和钢材价格“入地”这种“新常态”现象，使业内一片低迷，而上海钢银的表现，

显然为市场打入了有效的强心剂。钢银钢铁现货交易平台项目启动至今，短短两年的时间，依靠其主推的寄售模式，迅速并牢固的占据了交易端的入口，显露出势在必得的决心。现阶段，钢银的逻辑思维是“免费+规模+用户的精神体验”，通过整合式的消费服务体验提高平台的用户黏着度。

2015年3月10日，随着运钢网的启动，第四方物流服务的全面上线，使生态体系又增一员生力军。

然而，钢铁电商并不仅仅那么简单，上海钢银正在下一盘很大的棋“钢联构建的是集合在线交易、支付结算、仓储物流、金融服务的生态链体系，力图形成完整的交易闭环，为产业营造一个安全、高效的交

易环境和服务体系”上海钢联董事长朱军红表示。

据悉，2015上半年，钢联会完成整个闭环生态体系的磨合。届时，其一直标榜的“服务”宗旨也开始逐步向纵深扎实落实发展，围绕整个生态链的各个环节去挖掘赢利点。而备受外界广泛争议的钢铁电商模式在硝烟中能否获胜，拭目以待！

□余燕红

易环境和和服务体系”上海钢联董事长朱军红表示。

据悉，2015上半年，钢联会完成整个闭环生态体系的磨合。届时，其一直标榜的“服务”宗旨也开始逐步向纵深扎实落实发展，围绕整个生态链的各个环节去挖掘赢利点。而备受外界广泛争议的钢铁电商模式在硝烟中能否获胜，拭目以待！

□余燕红

上海钢联与唐山港合作 推出大宗散货价格指数

本报讯 近日，上海钢联和唐山港签约，正式合作推出“唐山港-Mysteel 大宗散货价格指数”。

上海钢联相关负责人表示，“对于数据采集的程序，我们做法是这样，首先我们跟唐山港签署了数据协议，这个协议我们有保密的义务，数据提供我们也会确保我们提供样本的真

实性和准确性”，随后经过标准化的流程，编制成相应价格指数。

唐山港集团是渤海湾内的重要干线港口，在我国煤炭、矿石、钢铁等货物运输中占有重要地位。唐山港进口焦煤运量已连续7年居沿海港口首位，占进口总量的1/3以上；2014年铁矿石

动态信息

海南矿业上市后首份年报出炉

海南矿业 3 月 9 日发布上市后首份年度报告，公司 2014 年度净利润为 4.24 亿元，同比下降 57.76%，每股收益 0.25 元，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.5 元（含税）。

看报称，期内业绩下降主要因铁矿石市场低迷，价格下跌幅度较大，普氏铁矿石指数（62%Fe）自去年 1 月份平均 127.92 美元/干吨下跌至 12 月份平均 69.25 美元/干吨，下跌幅度达 45.86%。年报显示，面对铁矿石市场持续下跌的挑战，公司矿山生产正常，2014 年铁矿石产量 394.65 万吨，同比下降 3.2%，产量影响较小；全年实现铁矿石销量 330.80 万吨。

海南矿业表示，随着露天开采转地下开采过渡期的到来，为增加露天产量，特别是增加富矿产量，报告期内公司一方面对北一露天进行优化延深，另一方面抓好枫树下采场生产部署工作，2014 年枫树下采场采出铁矿石 22.3 万吨。同时，公司积极探索地下开采最佳管理模式，为露天开采逐步顺利转入地下开采做好投产准备。

2014 年 12 月份，海南矿业在上海证券交易所上市，实际募集资金净额约 17.6 亿元。截至去年底，该公司资产总计 61.12 亿元，较 2013 年末增长 27%；归属于上市公司股东的净资产 45.99 亿元，较 2013 年末增长 36.62%。

南钢获国家科技进步奖

近日，南京钢铁联合有限公司与东北大学等单位合作的“高等级中厚钢板连续辊式淬火热处理关键技术、装备及应用”项目获国家科技进步二等奖、该项目是继“稠密多相流动与化学反应耦合体系的节能减排关键技术及应用”项目之后，南钢获得的第二个国家科技进步奖。

南钢是东北大学开发的多功能碳氮中厚板辊式淬火机的首个应用单位，该装备自投产以来，相继开展了《Q960 高强度结构用调质钢板研制开发》、《工程机械用高强度耐磨钢板 NM450/NM500 产品的研制开发》等多项产学研合作项目，攻克了大型板材高强度高均匀性淬火、系列大型喷嘴、工艺模型等关键技术，合作开发出了兼备高压水式、气雾冷、强风冷等淬火方式的高强度均匀化辊式淬火核心技术，以及系列高端碳素钢板先进热处理工艺，开发出了 NM360-NM600 耐磨钢板、Q550-Q1100 高强度结构板、LNG 储罐用 9 锰板等系列调质高等级产品，项目自投产以来累计销售调质板、高强度结构板、9 锰板等系列产品达 20 亿元，为公司创造了良好的效益，也为满足装备制造行业对高端钢铁材料的需求做出了突出贡献。

□邵启明

进口量预计达到 7600 万吨，在全国沿海港口排名第 5 位。

上海钢联董事长朱军红表示，“在全球经济一体化的今天，重要商品权威指数的影响越来越大，它不仅起到价格风向标的作用，更重要的是它拥有一定意义上的定价权，还能提升所在区域的影响力”。

□梁静

纽约社会名流共庆 Liberty 28 回归曼哈顿

本报讯 在中国传统元宵佳节前夕，复星地产在以中国传统元素装饰一新的纽约曼哈顿 Liberty 28 大厦举行了隆重的招待晚宴，纽约多位社会名流及多家顶级商业租赁公司贵宾出席了本次晚宴，共同庆祝该地标建筑以崭新的名称和形象回归曼哈顿。

正值中国新年之际，晚宴不仅充满了娱乐的气氛，也有华丽的中国元素装饰，这也再次向人们展示这幢大楼背后是一家根植于中国上海的企业——复星地产。

“我们很高兴能以全新的面貌来向公众展示这幢无与伦比建筑。”复星国际美国首席代表兼复星地产副总裁傅伟先生表示，“这个建筑将成为不朽设计的一座丰碑，我们非常荣幸能有机会推动并见证它在曼哈顿下城新时代下再次走向辉煌。”

“Liberty 28 有着非同一般的特质，包括世界一流的设计、让人流连忘返的广场以及便捷的交通配套。”复星地产纽约项目董事总经理 Erik Horvat 表示，“该物业将成为在曼哈顿下城复兴的中流砥柱。”

从 1 月起，该办公楼已开始以 Liberty 28 这一新的身份启动招租。大楼共有 60 层、面积为 220 万平方英尺，是一幢可提供 100 万平方英尺现代化办公场所的甲级写字楼。仲量联行被选为此次招租的代理机构。

翻修后的物业将容纳超过 20 万平方英尺的高端零售商，为新租户和当地居民提供的各类服务，将这座广场变为周边社区的便利、舒适生活的一部分。

对于 Liberty 28 的收购，表明了复星地产对于这幢具有悠久历史的大楼以及周边社区所



许下的长期承诺。自 2013 年 12 月收购完成，复星地产已经启动全面的整修，包括大堂、电梯、重要基础设施和广场。为了方便人们游览大楼门前这座 2.5 英亩的广场，复星地产还特意设立了免费的无线网络服务。

Liberty 28 大厦，曾被称为“第一大曼哈顿广场”，由知名建筑师 Gordon Bunshaft 设计，曾一度是美国大通曼哈顿银行的总部。1961 年，由身为该银行建筑委员会负责人的大卫·洛克菲勒（David Rockefeller）选址此地，并监督施工建造。鉴于其历史意义、建筑独特性和公众影响，第一大曼哈顿广场于 2009 年，被纽约市地标建筑保护委员会（New York City Landmarks Preservation Commission），指定为纽约市地标建筑。这座具有划时代意义的大楼位于华尔街金融区的中心地带，拥有现代化便利设施，直通六条地铁线路，公共交通非常便捷。 □李志翥

国际客商组团考察 青岛星泓天贸城

本报讯 3 月 22-23 日，首届中国·即墨进口商品 2015 春季博览会于中国即墨国际商贸核心区成功举办。本届博览会由中国商业联合会商品交易市场专业委员会、即墨市人民政府等机构主办，汇聚了国内外 800 余家参展商和采购商，吸引数千名客户到访参展。

展会期间，来自意大利对外贸易委员会和韩国的商务考察团一行百余人专程对即墨国际商贸核心区、即墨市政府一号工程——青岛星泓天贸城进行考察。

国际客商组团专程对即墨国际商贸核心区、即墨市政府一号工程——青岛星泓天贸城进行考察，来自意大利对外贸易委员会和韩国的商务考察团一行百余人首先参观了星泓天贸城项目。来自意大利客商 Simone 先生表示，在考察一系列项目后，他对星泓天贸城整合全球资源打造创新型蜂巢城市、以及运

用 O2O 模式打造全新智慧商贸平台的印象最为深刻。他表示，这一发展模式是当下国际商贸发展的大势所趋，他非常感兴趣与星泓天贸城展开合作。

中国即墨国际商贸城总体规划面积 35 平方公里，通过市场商贸业的强力带动，推动居住、教育、医疗、休闲、商务、办公、旅游等产业联动发展，形成以商贸为特色和支撑的新城区。星泓天贸城位于中国即墨国际商贸核心区，规划总建筑面积 268 万方，总投资超 150 亿元。项目是复星地产旗下星泓资本倾力打造的大商贸蜂巢一号工程、中国商业联合会“百城万亿”重点培育基地、山东省商贸改革试点项目、青岛市重点招商引资项目，以“全业态、全覆盖、线上线下一相结合”为开发理念打造区域第一城、为消费升级、产业升级、城市功能升级提供一个通融平台。 □李志翥

中国木雕博物馆开馆 文化蜂巢再献一城

本报讯 近日，复星地产旗下浙商建业文化蜂巢标杆项目东阳中国木雕城地标建筑——中国木雕博物馆正式开馆。

虽早已在 10 月世界工艺文化节召开之际提前领略它的风采，然正式开馆之日仍是被这座中国木雕博物馆深深震撼。中国木雕博物馆是国内第一座全面展示木雕历史文化，并集收藏、研究、陈列三大功能于一体的专业木雕博物馆，于 2011 年落基于东阳，历时三年完工，建筑面积 26000 平方米，展出各类精品 2000 多件。馆内以纵贯艺脉传承、横陈生活记忆、荟萃大师风采，大观世界木雕，品味竹木情韵五大主题，建设了牌楼、序厅、中厅、五大展厅，以及临展厅、特展厅等展区。

东阳市委书记徐建华表示，中国木雕博物馆的建成标志着东阳木雕与文化产业建设迈向了新的发展阶段，也为把东阳建设成更具吸引力的“影视文化名城”增添了浓墨重彩的一笔，必将为繁荣发展东阳木雕产业和文化旅游事业，进一步弘扬民族地域历史文化，塑造东阳“强市名城”的新形象，促进对外开放和两个文明建设起到积极地推动作用。

“中国木雕博物馆是中国数千年木雕文化传统的系统总结，也是现代木雕艺术的全面检阅。”在亚太手工艺大师、中国木雕博物馆馆长陆光正看来，



木雕馆的开馆有助于弘扬中国木雕文化，助推中国木雕的发展与繁荣，继往开来，成为有益于大众生产生活的文化场所，有利于从业者精进专业素养的艺术殿堂，有助于木雕事业薪火传承、繁荣发展的重要课堂。

在开馆仪式当天，最引人瞩目当属一尊北宋初期的“五代木罗罗汉”，高 12 厘米，宽 4 厘米，上端为佛龕，下端为佛座，中间佛像身穿长袍，人像光头，眉目修长，面颊丰满，微笑如常，双耳垂肩，身着袈裟，双手合十。虽然年代久远，但仍能看出早期东阳木雕的风格；罗汉雕刻在枫木之上，运用了镂空雕、圆雕、浮雕等多种手法。该件作品是现存最早、保存最为完整的东阳木雕，透过罗汉佛像可以依稀窥得千百年前，东阳木雕巧夺天工的艺术水平。在开馆仪式上，这尊木罗罗汉正式落馆，成为中国木雕博物馆“镇馆之宝”。

作为复星地产文化蜂巢的重要项目，东阳中国木雕城立志成为以木雕文化为核心，打造以中国木雕博物馆为中心，以专业市场为推动，围绕木雕（红木家具）创作、展示、交流、商贸等活动，集特色建筑、文化、经济、商业、旅游、居住、博物馆、会展等于一体的大型木文化产业综合体，打造全方位展示东阳木雕文化精髓的城市文化名片。 □吴超

PERE 聚焦 复星地产国际化

本报讯 近日，由全球知名地产私募基金投资媒体 PERE 发起、复星地产支持的 2015PERE 亚洲峰会在香港君悦酒店隆重举行。来自于全球地产金融领域、著名投资机构、地产金融界、各大私人银行高管，以及复星地产控股执行总裁龚平、资本市场部董事总经理陈文杰等五百多位嘉宾出席本次论坛。

复星医药 2014 年继续加大研发投入，全年累计研发支出 6.85 亿元，其中研发费用 5.64 亿元，较 2013 年增长 28.93%。2014 年，公司完成对复宏汉霖、重庆复创、

星泰医药的增资，有效推进了生物仿制药和创新药的研发。此外，公司还加强抗肿瘤药物的产品布局，目前在研生物药（单抗为主）和化药合计超过 20 项。

制药业务方面，2014 年公司药品制造与研发业务实现营业收入 733,665 万元，同比增长 11.43%。公司在心血管系统、中枢神经系统、血液系统、代谢及消化系统、抗肿瘤和抗感染等疾病治疗领域持续加大投入，主要核心药品销售保持较快增长。新产品中，心血管系统疾病治疗领域的优帝尔（前列地尔干乳）和代谢治疗领域的优立通（非布司他片）

本局论坛以全球背景下地产投资机会和轨迹为主题，与会嘉宾以多视角聚焦地产革新趋势、二级市场走势、中国市场经济遇等话题，并就进行了深入的探讨。

复星地产控股执行总裁龚平应邀与平安信托高级执行董事 George 以及睿善惠悦高级投资顾问 Janet 共同就“资本新浪潮”这一话题展开讨论。

谈及在资本新浪潮下中国向海外市场扩张的驱动因素，龚平表示，这首先离不开中国经济发展的客观因素及资本市场全球化流动趋势推动力。复星集团正在向“以保险为核心的综合金融能力”与“以产业深度为基础的投资能力”双轮驱动的全球一流投资集团进行转型。复星坚持扎根中国，投资于中国成长根本动力，以及紧抓中国中产阶级生活方式改变带来的机遇，同时亦紧抓全球经济转型，将“中国动力嫁接全球资源”的投资模式融入价值投资理念，努力成为具备全球能力的中国专家。

在资本获取方面，龚平说：“随着复星收购葡萄牙最大保险公司 Fidelidade，复星地产与保险资金对接路径日益清晰，Fidelidade 和 Peak RE 成为复星地产重要业务伙伴，以保险资金为特色的融资发展与投资拓展实现无缝对接。”

在海外布局方面，龚平表示“复星地产从 2013 年底开始投资境外房地产。2014 年 5 月，复星地产成功并购日本房地产资管平台 IDERA，开创海外投资的平台发展新模式。并购当年，复星地产对接葡萄牙保险资源，通过 IDERA 成功收购东京花旗银行中心和品川公园大厦两处标杆物业，后者资产升值计划提前突破重大节点。2015 年 1 月，复星地产首个海外开发项目——纽约曼哈顿中城开发项目实现签约落地；复星地产首度布局澳大利亚悉尼，收购北悉尼米勒街写字楼项目，而这些仅仅只是个开始。”

在自由交流环节，龚平还就复星地产近期收购北悉尼米勒街写字楼项目、国内蜂巢项目集中落地等大家所关注的问题回答了现场嘉宾的提问，为参会者贡献了一场分享睿智的盛宴。 □何宇栋

Healthcare 大健康

完善战略布局强化核心竞争力

复星医药 2014 年净利润增长 33.51%

本报讯 2015 年 3 月 24 日，复星医药披露 2014 年全年业绩。公司全年实现营业收入 1,202,553 万元，归属于上市公司股东的净利润 211,287 万元，较 2013 年分别增长 20.30% 和 33.51%。其中，药品制造与研发业务实现营业收入 733,665 万元，同比增长 11.43%。公司在心血管系统、中枢神经系统、血液系统、代谢及消化系统、抗肿瘤和抗感染等疾病治疗领域持续加大投入，主要核心药品销售保持较快增长。新产品中，心血管系统疾病治疗领域的优帝尔（前列地尔干乳）和代谢治疗领域的优立通（非布司他片）

的销售快速增长。

医疗服务方面，2014 年公司在基本形成沿海发达城市高端医疗、二三线城市专科和综合医院相结合的医疗服务业务的战略布局上，进一步加强控股医疗服务机构的营运能力建设，并积极推进医疗服务业务的区域发展。当年，公司控股的医疗服务业务共计实现营业收入 118,589 万元，较 2013 年增长 149.66%。截至 2014 年末，公司控股的济民医院、广济医院、钟吾医院及禅城医院合计核定床位已达 2770 张。此外，公司参与中美互利私有化项目，积极支持并推动中美互利旗下高端医疗服务领先品牌“和

睦家”医院（United Family Hospital）和诊所网络的发展和布局。2014 年，北京、上海、天津和睦家医院业务增长明显并呈现良好的增长态势。

复星医药执行董事兼董事长陈启宇表示，复星医药将以中国医药市场的快速成长和欧美主流市场仿制药的快速增长为契机，坚持内生式增长、外延式扩张、整合式发展并举的发展战略，加大对行业内优秀企业的并购，持续优化与整合医药产业链资源，加强创新体系和产品营销体系建设，积极推动产业国际化的落地，强化核心竞争力，进一步提升经营业绩。 □魏涛

一定的基础，参与医疗服务行业混合所有制实践，有利于将社会资本投资、运营医院的优势与公立医疗机构的资源积极协同起来，造福更多的患者。

2010 年，复星医药通过与中美互利战略合作进入中国高端医疗服务市场，合作推进旗下高端医疗服务品牌“和睦家”医院在国内的发展，与此同时，公司还先后投资安徽济民肿瘤医院、岳阳广济医院、宿迁钟吾医院、佛山禅城医院，进入中国专科及综合医疗市场。

公告表示，鉴于上海医诚与温州市中医院本次合作之具体安排尚待双方进一步商议确定，有关合作事项须以双方签署最终出资或资产转让协议签署并以上述协议约定条款为准。 □魏涛

于进一步完善公司的医疗服务业务的区域布局，推动公司医疗服务业务的发展。

公告称，双方合作意向书签订后，将立即开展尽职调查，同步制定完成新医院的发展规划，实现好合作后的医院定位与目标。

复星医药在公告中表示，本次合作系公司探索混合所有制医院办院的举措之一，有利于

复星医药加快医疗布局 与温州中医院共建老年病医院

本报讯 日前，复星医药（代码：600196-SH,02196-HK）宣布，其全资子公司上海医诚医院投资管理有限公司与温州市中医院于近日签订《合作框架协议》，双方拟共同出资成立以新的慢性病、老年病治疗为特色的“温州老年病医院”（暂定名，简称“老年病医院”）。

温州市中医院拟以其依法持有各大门院区实物资产（土地、房屋、设备等）作价出资，上海医诚拟以现金出资；上海医诚将成为老年病医院公司的控股股东，双方在老年病医院公司中的具体持股比例由双方根据温州市中医院的资产评估结果另行确定。

温州市中医院系国家三甲甲等中医院，现有大士门诊



部、景山院区、水心院区和建设中的六虹桥新院区共四个院区，现有核定床位 880 张。

公告称，双方合作意向书签订后，将立即开展尽职调查，同步制定完成新医院的发展规划，实现好合作后的医院定位与目标。

复星医药在公告中表示，本次合作系公司探索混合所有制医院办院的举措之一，有利于

南通星光耀养老体验区如期开放

星浩资本开启“银耀荟”时代

作为复星集团在养老保险、综合地产、医药健康三大产业平台上的“1+1+1”大健康战略格局中的重要一环，星浩资本健康养老板块已率先启动“银耀”养生计划。

日前，“银耀”迎来两件大事，一是南通站体验区于今年 1 月如期开放，二是官方微信上线。可以预见，星浩养老产业以提升中国老年家庭的健康生活品质为使命的进程将进入飞速发展期。

星浩资本体验区获老年人集体点赞 为了能让产品尽快亮相，在过去的几个月，星浩团队通力合作，终于使南通站体验区 1 月 18 日如期开放，充分体现了“星浩速度”。

当日，从一早就有老年人陆续进场，由现场工作人员一对一带领，对体验区康复治疗室、娱乐活动室等设施进行全方位全流程的参观体验。



下午，南通市木兰运动协会会长带领协会副秘书长等一行人也来到体验区现场。在体验结束后的研讨会上，吴会长对“银耀荟”南通体验区贴心的适老化设施，精确的身体监测康复器械，专业热情的护理人员均给予极高的评价，并授权“银耀荟”为“南通市木兰运动协会培训基地”，将会在开业庆典当日进行授牌仪式，并且表示每周会组织会员来项目进行活动体验，这对星浩“银耀荟”的开拓着实是突破性的

进展。

服务铸造优势，高端养老品牌呼之欲出 “银耀荟”是星浩资本力推的中国城市高端养老服务品牌，以提升中国老年家庭的健康生活品质为己任，以成为社会养老服务产业领域的领导品牌为愿景，以专业化综合型养老服务提供者作为自身定位，发展路径以连锁养老项目运营管理为基础，逐步形成养老服务产业链经营模式，倡导用心呵护长者的健康与快乐，用温暖人

星健资本 践行大健康战略

本报讯 春节前夕，复星地产旗下星健资本产品中心在宁波市中心天一广场启动了九院项目首轮粉丝团线下聚会。此次活动是宁波九院项目同步运营策划、客户调研、营销传播和设计反馈的首次尝试。星健开放产品设计过程，邀请客户群体中的 10 位代表作为九院第一批粉丝团，让客户充分参与到产品设计的过程中，对产品持续关注，产生核心传播效应。

通过前期 300 组客户探访，星健在宁波大学、医院、设计院等企事业单位选取了 10 位客户代表，其中包含四位 70 岁以上老人，四位 65 岁以下老人。粉丝团代表之一是宁波国有企业高管父母，年龄将近 90 岁。父亲常住宁波某养老中心，母亲重病在医院治理。子女需要花费大量时间两边照顾父母。因该养老中心中六个老人仅配置一个护士，造成其母亲在此期间被多次反锁房间，两次摔倒脑梗发作。

粉丝团代表之二是子女已经成家立业的 65 岁左右老人，生活条件相对优越，身体较健康，日常生活较丰富。喜欢相约旅游、逛街、喝茶聊天。

粉丝团代表之三是外地常住宁波老人，老人年纪 80 岁左右，随子女定居宁波，老人年岁已大，考虑住养老公寓。

通过对三类粉丝团代表的访谈，老人重点关注医疗和养老公寓的服务，认为健康老人和需要护理的老人要分区居住，希望公寓中有厨房、咖啡厅、茶室、卡拉 OK 室，可以组织旅游，希望有家庭医生，并表示他们非常愿意参与到产品设计过程中，会持续关注我们的产品。

此次活动是星健资本开放产品设计的首次活动。接下来星健会继续和客户互动，让客户更多参与产品设计过程。除了让他们参与物理产品的设计过程，还会开展诸如九院项目案名征集和吉祥物设计大赛之类的粉丝活动，并将逐步把粉丝团扩大到 60 人，让更多的客户享受星粉服务。

据悉，星健近期还将完成物理产品的内测，让员工填写问卷，征询大家对产品的意见。另外，星健资本积极践行复星大健康 1+1+1 战略，与永安保险和星益健康管理团队共同携手进行养老保险产品设计，为客户提供养老、医疗及保险一条龙服务。 □周军

除了南通之外，在大连、哈尔滨等地，养老设施也将在今年投入正式运营。 □赵静

星健资本积极践行复星大健康 1+1+1 战略，与永安保险和星益健康管理团队共同携手进行养老保险产品设计，为客户提供养老、医疗及保险一条龙服务。 □周军

此次活动是星健资本开放产品设计的首次活动。接下来星健会继续和客户互动，让客户更多参与产品设计过程。除了让他们参与物理产品的设计过程，还会开展诸如九院项目案名征集和吉祥物设计大赛之类的粉丝活动，并将逐步把粉丝团扩大到 60 人，让更多的客户享受星粉服务。

据悉，星健近期还将完成物理产品的内测，让员工填写问卷，征询大家对产品的意见。另外，星健资本积极践行复星大健康 1+1+1 战略，与永安保险和星益健康管理团队共同携手进行养老保险产品设计，为客户提供养老、医疗及保险一条龙服务。 □周军

除了南通之外，在大连、哈尔滨等地，养老设施也将在今年投入正式运营。 □赵静

星健资本积极践行复星大健康 1+1+1 战略，与永安保险和星益健康管理团队共同携手进行养老保险产品设计，为客户提供养老、医疗及保险一条龙服务。 □周军

此次活动是星健资本开放产品设计的首次活动。接下来星健会继续和客户互动，让客户更多参与产品设计过程。除了让他们参与物理产品的设计过程，还会开展诸如九院项目案名征集和吉祥物设计大赛之类的粉丝活动，并将逐步把粉丝团扩大到 60 人，让更多的客户享受星粉服务。



复星地产发布海外 O2O 服务平台

“星家” 品牌开启全球化置业生活时代

本报讯 2月6日，复星地产海外置业生活O2O服务平台——“星家”正式亮相，发布其在海外置业生活服务领域的全新品牌——星家。

近年来，随着中国富裕阶层“出海”意愿的不断增强，海外置业移民市场蓬勃发展，然而沟通不畅、信息障碍、交易门槛等诸多问题也随之显现，海外置业市场亟需具备全球资源整合能力的实力企业，来提升整个市场的行业标准与服务质量。

基于复星的全球布局战略，复星地产专注海外开发、地标物业及管理平台并购，对接保险资源，近年来海外投资布局与全球资源整合动作不断；继2013年收购伦敦金融城Lloyds Chambers和纽约曼哈顿Liberty 28之后；2014年至2015年初，复星地产通过并购日本IDERA资管平台，接连实现对东京“花旗银行中心”和“品川公园大厦”的物业收购；2015年1月底，又完成对澳大利亚北悉尼“米勒街73号”办公楼的收购，目前已经初步形成在伦敦、纽约、东京、香港、悉尼和欧洲大陆的投资布局，成为中国地产企业全球化的领先者之一。在此基础上，复星地产旗下策源地产进而提出，打造海外置业生活O2O服务平台的战略构想，借助复星地产海外投资已获得的各类资源，星家品牌应运而生。



依托复星在金融、医疗、旅游、养生等领域的资源搭建与自身持续拓展，复星地产旗下策源地产长期稳居房地产代理业第一阵营，并且具备独特的地产资源整合能力。去年开始，策源提出将地产服务商与移动互联网相结合，并积极拓展海外互联网平台。此次打造“星家”品牌业务，正是策源将其多年积累的客户资源、整合能力与海外置业服务市场需求对接的一次绝佳机会，也将成为策源加速自身发展步伐，向拥抱移动互联网、高效锻造流通领域、资产

运营、财富管理的多元化领域综合服务平台的重要跨越。有别于传统的海外置业服务模式，星家的服务内容并不局限于单一地域、单一项目或是单一流程环节，而是以置业为入口，根据客户的成长性需求，不断扩大大业务半径，整合海外生活全产业链，打造海外置业生活服务的一站式、全方位平台，提供专业、专属服务，实现线上高效交互与线下尊享体验的最佳结合。据悉，基于葡萄牙的优惠移民政策以及复星在当地已投资的重要企业，如Fidelidade保

险集团和Luz Saude医疗服务集团，星家将葡萄牙作为其全球业务开展的第一站。未来，星家将借助复星全球化战略的稳步推进，向全球拓展，专注实现中国人的海外生活梦想。据介绍，在业务半径不断拓展的过程中，复星地产将持续为星家提供资源保障，星家还将向全球优质企业开放平台，通过搭载、整合不同层级的合作伙伴资源，实现星家、客户、合作方和行业的多方共赢。未来的星家，不仅能让你，家在世界，更能让你，世界在家。 □吴淑辰

复星保德信创新 B2B2C 业务模式

本报讯 2015年，复星保德信人寿将以“员工福利”为切入点，打造“福利平台”，通过B2B2C的方式，为企业及其员工提供他们所关心的健康管理、风险保障、财富管理等福利资讯和服务。

复星保德信资深副总经理李军指出，85后、90后“数字化原住民”已逐渐成为消费主力，网络银行、网络保险公司成立，互联网金融时代已经到来，“支付宝10年账单”充分说明了网民们的金融使用习惯变化。

李军指出，互联网保险发展迅速，保费规模和投保客户数有了显著增长，由过去的卖保险向买保险转变。作为一家以创新与差异化为核心发展战略的寿险企业，复星保德信在2015年里，将以“员工福利”为切入点打造“福利平台”，通过B2B2C的方式（即从复保到企业再到企业员工），为企业及其员工提供他们所关心的健康管理、风险保障、财富管理等福利资讯和服务。此外，复星保德信将打造PC端、移动端以及微信号等多方位的员工福利平台，企业只需将这些平台嵌入到公司的办公自动化系统、人力资源系统、官微等内部系统，员工即可轻松享受到这些福利。 □邱晓春

上海钢联打造产业闭环 运钢网全新上线

本报讯 2015年3月10日，上海钢联旗下运钢网全新上线，致力于成为中国最大最专业的第四方物流交易平台，这标志着钢铁运输资源的整合和优化，并向完整的钢铁生态圈又迈进了一步。

2015年1月，上海运钢网络科技有限公司成立（简称运钢网，下同），该公司由上海星商投资有限公司（上海复星集团控股公司）和上海钢联物流有限公司（宝钢集团核心物流供应商）出资5000万资金共同创办。

上海钢联在过去的几年中，分别布局了钢银现货交易、在线融资、云仓储等一系列平台，力图形成钢铁企业、贸易商、物流、仓储、银行、保险、终端用户等多方的完整闭环。而这种闭环的钢铁电商供应链体系，有利于大大降低公司的运营风险，主要体现在对资金流、物流、仓储流的把控上。

在交易端，钢银钢铁现货交易平台，短短半年多的时间，寄售量就实现224.72万吨，最高单日寄售量达4.9万吨，这为上海钢联在物流发展上打足了



底气。在仓储方面，现阶段钢银的云仓储已经完成与资金服务系统、交易系统、PAD设备的完美对接，通过RFID射频技术、网络化仓库监管、出入库短信提醒，从而实现真实货源挂单、在线交易实时过户交割，让交易更加安全便捷。另外，2014年12月24日上海钢联与俊安（中国）投资有限公司签订了系列金融项目合作的框架协议也标志着上海钢联正式进军金融服务业。

当然支付也是必不可少的一环，目前正在与人行交涉，支付牌照的获得是金融、票据及其他服务的基础。“目前来看，大宗商品价格竞争很大程度上取决于物流成本，我们已经做了资讯、交易、仓储、金融业务，现在把物流也提上了重要的计划，就是为了贯彻建设生态体系的目标，打造贯穿交易前、中、后的服务链。”上海钢联董事长朱军红如是表示。 □余燕红

动态信息

德邦证券搭乘“中证众筹”互联网

由中证资本市场发展监测中心筹备搭建的“中证众筹”于近日正式上线，首批十个项目挂牌，德邦证券作为首批金融公司参与众筹。该平台作为中介机构开展股权众筹业务提供平台外包服务的公共平台，即“平台的平台”。

参与挂牌的机构包括德邦证券、华融证券、太平洋证券、华龙证券、国盛证券、五家券商、港澳资讯、博星投资等两家证券咨询机构以及中科招商、元禾创投两家股权投资机构的参与。参与首批挂牌的机构中并未出现股权众筹项目。

中证众筹的首批项目包括艾德克、长荣农业、兰叶光电、盛世全景、恒达联合、南宁峰值、中源智人、意畅信安、常州智宝、单元科技、神州科技、斯润天朗十个股权众筹项目。上线首日，中源智人项目融资进度就已经达到150%。

德邦证券认为，众筹作为互联网金融的重要形式，以往多由民间发起、组织，此次由中国资本市场发展监测中心官方机构发起，可以预见管理层对“互联网众筹”的积极扶持态度。众筹在未来会有更多的发展空间，德邦证券计划在该领域进一步拓展业务机会，拓展投资、融资渠道，为投资者提供更多形式的财富管理。 □贺琴

禅城医院打造新型移动医疗服务体系

在健康产业迅猛发展的今天，建设新型移动医疗服务体系只依靠单方面的努力是远远不够的，需要多方强强联合，将移动医疗服务推向一个新的高度。复星医药投资企业禅城医院将在建行佛山分行的鼎力支持下，运用互联网思维，结合医疗服务需求变化、结合流程再造需求，全员参与、融通服务环节，建立快速高效的服务响应体系，体现提高服务体验为目的，对接未来互联网医疗体系。

来到医院的患者，只需要拇指轻轻一点，就可以完成全套院前、院中、院后的服务。微信在今天实现了移动支付功能，配套已经完成的绑定就诊卡、预约挂号、当天取药、排队查询、体检检查报告查询、就诊提醒、院前院后医疗咨询，全院覆盖WiFi等功能的应用，门诊移动化服务基本形成闭环。将来，在建设银行的支持下，微信服务将提供更多的线下服务，更全的服务资讯，更完善的服务体系。将提供患者院内定位导航，患者无需再担心就诊流程不畅通；提供更多的便民服务，点餐、外卖、水果、鲜花等个性化服务；提供更多资讯，通过二维码、关键词，让患者对医生、疾病、检查、收费清清楚楚，就医资讯明白白。 □洪心韵

德邦证券首单资产证券化产品挂牌上市

成功募集人民币 5.1 亿元

本报讯 2015年3月18日上午9点，由德邦证券作为资产支持证券管理人的国正小贷一期资产支持证券在上海证券交易所举办了隆重的挂牌仪式。正奇金融副总裁、国正小贷董事长卜廷川、德邦证券总裁武晓春、上海证券交易所副总经理刘绍统、正奇金融资金财务部副总经理罗斌、德邦证券股份有限公司总裁助理左畅等出席了挂牌仪式。

“国正小贷一期资产支持专项计划”是德邦证券首单经上交所备案的资产证券化产品，该计划成功募集人民币5.1亿元，并于2015年2月11日正式成立。据悉，该计划的基础资产是合肥市国正小额贷款有限公司小额贷款。合肥市国正小额贷款有限公司由联想控股全资子公司——正奇安徽金融控股有限公司全资控股。值得注意的是，此单资产支持专项计划由联想控股提供不可撤销连带责任担保。

该专项计划采取结构化的产品设计方式，分为优先级和次级资产支持证券，其中优先级资产支持证券规模达到5亿元，期限3年，预期年化收益率为6.7%，每年付息一次。优先级资产支持证券经新世纪评估为AAA级信用评级。次级资产支持证券规模为1000万元，由原始权益人自行认购。

此次专项计划发行中，德



邦证券以利率市场化为导向，选择了降准之后的发行窗口，收益率低于近期发行的同类产品收益率，为国正小贷降低了融资成本。在整个项目筹备与发行过程中，德邦证券报送的项目材料及推介材料体现了高度的专业性，其精良程度亦获得各方合作伙伴的一致好评。优先级资产支持证券在发行过程中更是得到了银行、券商资管、基金公司等机构投资者的踊跃认购。面对全社会对资产证券化业务的巨大需求，以及2014年资产证券化业务监管政策的放开，德邦资管十分重视资产证券化业务，将其作为公司战略性业务，以帮助企业盘活存量

资产，支持实体经济发展。2014年，德邦资管规模与收入再创新高，合作机构已超200家，产品已拓展至“心连心”、“手拉手”和“聚盈”系列。截止2014年底，德邦证券资产管理规模近2000亿元，业内排名第15位。过去两年间券商资管业务因政策红利与业务创新得到了大发展，在此期间德邦资管从同业业务做起，突出服务和管理创新，积累了大批实力雄厚且稳定的机构客户，跻身并证券化业务的巨大需求，以及2014年资产证券化业务监管政策的放开，德邦资管十分重视资产证券化业务，将其作为公司战略性业务，以帮助企业盘活存量

突破的关键所在。从零基础到百亿规模，从债券主动管理到股票型分级产品，德邦资管逐步丰富其主动管理产品线，强化产品业绩管理，2014年更是连续发行多只主动管理产品，其中还包括全国首支新三板基金“启航1号”。德邦证券目前已完成股改，总股本23亿股，上市步伐提速。资产管理业务被德邦证券作为上市计划中重点突破的业务，公司将其确定为下一个十年发展规划的核心业务发展方向。2014年末，德邦资管已获得证监会对成立资管子公司的批复，将于2015年年中正式成立资管子公司。 □贺琴

德邦创新资本 首批到期项目 完成兑付

本报讯 截止到2015年3月16日，德邦创新资本已到期的19个资管计划全部完成兑付，共兑付本金14.17亿元，兑付收益1.23亿元。其中10个资管计划提前兑付，涉及兑付本金8.27亿元，兑付收益6,748.87万元。公司实现了100%的清算率，为投资者带来了较好的投资收益。

近年来，德邦创新资本始终秉持对投资者尽责的第一原则，努力做好自身风控管理。从2012年11月第一家基金公司获批开始，基金公司如雨后春笋般涌现，规模迅速扩张，逐渐成为金融机构的“新宠”，德邦创新资本坚持做好投前调查研判和投后项目管理，不断加强风控管理能力和危机处理能力，无论从融资企业实力、项目还款来源、风控措施保障等方面，均采取多维度审慎筛选优质项目，如去年年初，公司挖掘了位于邯郸核心地带的恒隆广场项目，业务团队充分实地尽调，了解竞争对手情况，最终顺利发行了河北融投邯郸恒隆广场专项资管计划。目前共有92个一对多资产管理计划，管理资产规模达到了121.45亿元。 □洪心韵

复星保德信人寿首推“老年防癌险”

本报讯 2015年3月25日，复星保德信人寿对外宣布，公司首款老年防癌险——“孝行天下恶性肿瘤疾病保险”将于4月7日“世界健康日”当天正式上市。相较于市场上同类产品，“孝行天下”可以免体检承保，恶性肿瘤和原位癌都保，并以网销的价格回馈消费者。公司还根据老年人的健康特点打造了全天候健康咨询、全国预约挂号等四大健康管理服务。公司首款老年防癌险——“孝行天下恶性肿瘤疾病保险”。该产品有四大特点：

- 1、高龄投保、老人专属——该产品是为老年人打造的专属重疾保险，50-75周岁的老年人均可投保，最高可保到90周岁（5年期产品）；
- 2、费率低廉、保障精准——该产品保障范围针对性极强，仅保障老年人发病率较高、治疗费用较高的癌症风险，因此，相较于市场上同类产品，保费价格非常具有竞争力；
- 3、保原位癌、贴心周到——目前市场上许多同类产品将原位癌作为除外责任，而该产品等待期后一旦确诊患有原位癌，额外

赔付基本保额的35%，为初期治疗力争分秒，且恶性肿瘤保障仍有效；

- 4、体检全免、保障不减——该产品实行免体检承保，免去父母的奔波之劳。保障不打折，最高可投保20万元。

复星保德信人寿相关负责人表示：“孝行天下”旨在为老年群体提供健康风险保障，缓解家庭的经济压力。借世界健康日当天的推出，也想藉此呼吁为人子女的多关心父母长辈的身体健康，送其一份“孝行天下”，以表孝心，回报养育之恩。 □邱晓春

永安保险推出高端医疗和航班延误险

本报讯 永安保险针对市场需求，日前推出了高端医疗保险和航班延误综合保险二款产品，产品推出后，市场反馈良好。

永安保险针对推出复新高端医疗保险，主要是针对高收入人群经常在国内外进行旅游、商务等活动，比较注重自身健康状况需求而开发的高端保险产品。该产品经过半年的经营，永安根据实际情况对产品进行了细化及完善，使得保障更加贴近客户的需求。该产品包括门诊医疗保险责任、一般疾病（伤害）和一般项目

住院医疗保险责任、特殊疾病和特殊项目医疗保险责任、分娩和新生儿儿医疗保险责任、医疗及身故援助保险责任、优选福利套餐，根据保障类型分为全球保障、国际保障、国际增强保障、大陆及港澳台保障、满足不同人群的保障需求。

航班延误综合险是永安保险与航旅纵横合作开发并推出的一款A类产品，该产品与市场上已有的航班延误险相比，具有以下三个特点：（1）将赔偿范围扩展为“只要延误就开始计算赔款”，赔偿金额根据实

际延误时长（分钟数）进行计算。而传统的航班延误险通常只有当飞机延误2-3小时以上才开始进行赔付。（2）可提前1天或更久购买，也可在航班当日、最晚计划起飞前1个小时购买，最大程度方便被保险人。（3）投保和理赔过程均在航旅纵横APP上实现，特别是理赔过程完全自动化。实时计算赔款，航班起飞或取消后完成赔款计算，并将赔款直接自动支付给被保险人，不需被保险人进行提出索赔、提供依据等繁琐的传统理赔手续，极大的改善用户体验。 □刘喆

财富玖功



短期牛市 格局将延续

海外经济：欧元区经济复苏依旧脆弱 QE计划任重道远 最近公布的数据显示，欧元区1月工业产出同比增长1.2%，远超预期的+0.1%，但环比意外下滑0.1%，此前市场预期为增长0.2%，前值为0.0%上修为+0.3%。据华尔街日报评论，尽管此次能源领域的分项数据表现较为出色，但是耐用产品产出却出现急剧下降，致使1月工业产出数据整体录得下跌，表明欧元自2014年5月以来的持续贬值尚未真正对工业出口起到提振作用，整个欧元区的经济复苏仍然脆弱。

国内经济：2月CPI超预期 PPI降幅扩大通胀加剧 2015年2月份，全国居民消费价格总水平同比上涨1.4%。其中，城市上涨1.5%，农村上涨1.2%；食品价格上涨2.4%，非食品价格上涨0.9%；消费品价格上涨1.1%，服务价格上涨2.2%。1-2月平均，全国居民消费价格总水平比去年同期上涨1.1%，中国1月生产者物价指数（PPI）同比下滑4.3%，预期下滑3.8%，前值下滑3.3%。中国PPI同比已连续35个月下滑，创2009年10月以来新低。考虑到本轮经济增速已创出24年新低，通缩风险甚于05年。短期来看，经济尚未看到企稳势头，政策有望进一步宽松。预计3月以及二季度继续降息降准的必要性和概率很大。

A股投资策略 两会后，定调2015年经济目标。下调GDP增速目标，上调赤字率，稳增长。GDP为7%左右，比2014年下调0.5个百分点；CPI为3%左右，比2014年下调0.5个百分点；M2为12%，比2014年下调1个百分点；赤字率为2.3%，比2014年上调0.2个百分点。

改革关键之落地地改革，取消绝大部分药品政府定价，扩大输配电价改革试点，健全节能环保价格政策，完善资源性产品价格。推动财税体制改革，调整完善消费税政策，扩大资源税从价计征范围，推动具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构。实施股票发行注册制改革。推进信贷资产证券化，扩大企业债券发行规模。深化国企改革，有序实施国有企业混合所有制改革，防止国有资产流失。制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。总体来看，未来货币政策宽松预期较强烈，改革将进一步深化，市场牛市格局将继续。后期主线将围绕互联网+、环保、医疗保健等新兴产业和一带一路、京津冀、长江经济带、自贸区等区域性建设为主。改革创新中的国企改革，创业投资有望贯穿全年。 □张涛勇