今年前两月寿险业务原保险保费收入同比增长6成多

银保渠道助推寿险业务“转暖”

本报讯 记者江帆 姚进报道：保监会最新出炉的2014年1至2月保险统计数据报告显示，今年前两个月产险业务原保险保费收入1118.33亿元，同比增长17.6%；寿险业务原保险保费收入3529.63亿元，同比增长60.53%。

2013年1至2月寿险业务原保险保费收入2198.76亿元，同比下降2.98%，2012年1至2月寿险业务原保险保费收入2266.21亿元，同比增长2.46%。比较近3年的同期数据，可以发现，今年前两个月的寿险业务原保险保费收入有了大幅提高。

市场人士分析认为，由于今年初各家险企通过银保渠道销售大量高现金价值产品，导致寿险业务呈现爆发式增长。北京工商大学保险研究中心主任王绪瑾表示，寿险业务险种结构的调整以及险企偿付能力的提高是保费规模增长的主要原因。“去年下半年以来，整个保险业投资收益率不断提高，全年达到5.04%，比上年提高1.65个百分点，其中寿险业务的投资收益率比平均水平更高，从而带给投资者更为良好的投资预期。”

“得益于银保渠道的业务有了不少增长，而银保渠道又是上规模比较快的一块儿。”王绪瑾说，投资渠道的不断完善和监管层面的不断创新，对寿险保费收入“转暖回升”亦有贡献。

2013年度经营业绩显示，中国人寿营业收入4236.13亿元，同比增4.5%；已赚保费3248.13亿元，同比增0.8%；新华保险2013年公司实现原保险保费收入1036.4亿元，较上年增长6.1%，位列中国寿险市场第三位。“主要原因是续期保费收入和银保渠道首期保费收入的增长。”新华保险总裁助理孙玉淳介绍。

“一定程度上说，利率市场化进程加快也会激发银行寻找新的利润增长点，从事银保业务的积极性也将进一步提高。”王绪瑾说。

商业银行柜台获售国开债和铁道债

本报讯 记者张忱报道：央行网站3月28日发布的公告称，从事柜台记账式国债业务的商业银行（以下简称承办银行），其柜台债券业务品种可以在记账式国债基础上增加国家开发银行债券、政策性银行债券和中国铁路总公司等政府支持机构债券。这意味着商业银行柜台债券业务品种得以增加。

央行公告指出，承办银行可以通过其营业网点、电子银行等渠道向投资者分销债券，与投资者进行债券买卖，并办理债券托管与结算。承办银行应当与债券登记托管结算机构进行联网测试。系统验收合格后，承办银行可增加柜台债券业务品种。

资讯工坊

招行去年净利同比升14.3%

本报讯 记者郭子源报道：3月28日，招商银行公布了其2013年业绩，实现净利润517.43亿元，比上年增加64.75亿元，增幅14.30%；实现净利息收入989.13亿元，比上年增加105.39亿元，增幅11.93%；实现非利息净收入336.91亿元，比上年增加86.98亿元，增幅34.80%。

年报显示，截至2013年末，招行资产总额为40163.99亿元，较年初上升17.85%；贷款和垫款总额为21970.94亿元，比年初增加2926.31元，增幅15.37%；客户存款总额为27752.76亿元，比年初增加2428.32亿元，增幅9.59%。该行不良贷款余额为183.32亿元，比年初增加66.38亿元，不良贷款率为0.83%，比年初提高0.22个百分点。

中信银行去年净利同比增26.24%

本报讯 记者姚进报道：3月28日，中信银行股份有限公司公布的经审计师审阅的2013年度业绩报告显示，2013年中信银行盈利能力持续提升，实现归属本行股东的净利润391.75亿元，比上年增长26.24%，实现利息净收入856.88亿元，比上年增长13.52%，实现非利息净收入188.70亿元，比上年增长35.28%。

年报显示，2013年中信银行资产规模实现稳步增长，报告期末，资产总额达36411.93亿元，比上年末增长23.02%，客户存款总额26516.78亿元，比上年末增长17.58%，客户贷款总额达到19411.75亿元，比上年末增长16.73%；合并不良贷款余额199.66亿元，较上年末增长77.11亿元，不良贷款率1.03%。

民生银行去年净利422.78亿元

本报讯 记者陈果静报道：中国民生银行股份有限公司3月28日发布年报，去年，民生银行集团（包括民生银行以及民生银行控股的民生金融租赁股份有限公司、民生加银基金管理公司和民生村镇银行等附属机构）实现归属于母公司股东的净利润422.78亿元，同比增长12.55%。

2013年，民生银行小微贷款规模快速增长。2013年末，民生银行小微贷款余额达4047.22亿元，比上年末增长877.71亿元，增幅达27.69%；小微客户数达190.49万户，比上年末增加91.26万户，增幅达91.97%。民生银行董事长董文标表示，2014年，民生银行将全面推进2.0版事业部改革和分行转型，对中后台组织体系进行优化，争取尽快实现“二次腾飞”。

温州民企沪光集团近日发行当地首只企业定向债

定向债能否解开互保困局

本报记者 张 玫

浙江温州民企沪光集团近日因发行当地首只企业定向债而受到关注。有人将此看作是我国首部地方金融法规《温州市民间融资管理条例》3月1日正式实施后“立竿见影”的成果，是温州金改先行先试的创新之举。但也有人提醒：要量力而行，谨慎乐观。

降低门槛

温州民企沪光集团是乐清市一家变压器行业的龙头企业。按照我国2007年公布的《公司债券发行试点办法》，民营企业无法通过发行公司债券的方式来筹集资金。但是，作为全国金融综合改革试验区的温州，今年3月1日实施的《温州市民间融资管理条例》对企业发债“网开一面”：在温州市行政区域内，允许企业因生产经营需要，以非公开方式向合格投资者进行定向债券融资，按照约定的期限和方式偿还本息。每期定向债券融资的合格投资者不得超过200人。发债程序只要事先向温州市地方金融管理部门申请登记即可。

沪光集团总裁郑远告诉记者，这次计划发行定向债1亿元，发行期限为3年，采用固定利率形式，债券票面年利率10.7%，单利按年计息。按照公司需求，目前已成功融资第一期3000万元，4月初还有2000万元到账，剩下的5000万元预计于7月份到账。

据债券的承销商中新力合股份有限公司相关负责人介绍，定向债不需要通过上交所等机构，只要经地方股权交易中心挂牌即可发行，因此主承销商的自主权相对较大。他认为，对温州众多企业来说，企业定向债是个不错的选择。

“这为企业直接融资打开了政策‘窗口’”。温州泛海房地产开发有限公司副总经理郑云杰认为，从这点上看，沪光集团成功发债是温州“金改”的实质一步，意义重大。

温州市金融办负责人接受采访时表示，定向债扩大了企业融资的新渠道。降低门槛，简化手续，目的就是要让“望私募债兴叹”的更多企业尤其是中小企业可以有效实现与直接融资市场的对接，这是温州金改先行先试的创新之举，也是我国多层次资本市场发展的有益探索。

利在规范

长期以来，中小企业通过联保、互保向银行贷款已经成为其主要融资方式，但这也可能带来巨大风险。比如一家企业“跑路”，就会引发“多米诺骨牌效应”而殃及无辜。温州民间借贷风波之后，不少企业都在积极寻找新的融资方式，以摆脱互保链而继续前行。

郑远说，他的企业“身体健康”，但是去年因为互保链中一家企业出了问题也被银行“减贷”，直接影响了生产和发展。这次发行定向债的目的就是要通过融资，用募集到的资金逐步退出银行“互保”。

温州一家证券公司负责人认为，虽然通过直接发债在一定程度上可以让一部分优质企业脱离“互保”怪圈，但要彻底解决“互保”问题，企业自身的产业升级和转型才是根本。

说到企业互保链问题，华夏银行温州分行行长林显斌谈了自己的看法。他说，温州一些企业互相担保，利用当地平台融资，对异地投资。所以“要解决‘互保’根本办法是管理好异地投资，回笼现金”。林显斌说，他现在常常考虑的是：温州年GDP约为4000亿元，贷款加表外负债近万亿元，有多少资金在外？形成多少资产？变现多少？何时回流？如果企业主转移资产，温州会不会发生债务危机？从这个意义上说，民企发行定向债，呼唤的是现代企业制度，“利在规范”，林显斌说。

量力而行

在记者连日采访中，人们对企业定向债的认识各不相同。有人认为，沪光集团作为温州市首单发行定向债的企业，为全市其他企业树立了榜样。就承销商而言，对发债企业会有一定的财务门槛，比如净资产、资产负债率、对外担保余额、抵押物价值等，还有就是企业、行业的高成长性和资金用途。因此，这次成功对于国家鼓励型的产业以及一些技改资金缺口的企业有相当的示范作用。但也有人反对：从本次发债的案例来看，沪光集团是一家集科、工、贸一体的高新企业，而在温州众多的中小企业中，这样的企业“凤毛麟角”，他的成功并非所有企业都能“仿效”。

对于定向债的资金用途，大家的看法也各有差异。郑远告诉记者，这次募集的1亿元资金中，一半用于解除“互保”，另一半将作为投资新项目的备用资金。经历过“找米下锅”的困境，他体会深切：“企业要稳步发展，资金一定要充足”。他算过一笔账：如果一家互保企业出现2000万元的“窟窿”，沪光也难以生存。银行贷款资金成本已达9厘，现在发行债券1分，一年下来不过多付利息10万元。而且，定向债融资规模较大，期限较长，有助于企业稳步发展。

但也有人对目前温州企业的现状表示担心。一位资深投资人说，企业直接融资门槛降低，就加大了投资人的风险。为此他提醒大家要谨慎乐观。他说，按照《温州市民间融资管理条例》规定，发债企业资产负债率不超过70%，而根据承销商中新力合股份有限公司介绍，发债后企业的资产负债率将达80%。那么，如果有的企业发债是为了找到“救命钱”，把募集到的资金全部给了银行，“头痛医头脚痛医脚”，自己没有“造血”能力，不仅企业美梦破碎，还会带来更大的社会问题。

就温州的产业格局看，总体偏于传统、中低端。客观地说，能够被承销商选中的比例有限。也许，温州企业发债的最大意义在于温州的中小企业要锻炼未来在开放的资本市场历经真正考验的“本领”，从而得到投资者的认可。

法兰克福将有人民币业务清算行

本报讯 记者陈果静报道：3月28日，中国人民银行与德意志联邦银行签署了在法兰克福建立人民币清算安排的合作备忘录。之后，将确定法兰克福人民币业务清算行。双方将充分协商和相互合作，做好相关业务监督管理、信息交换、持续评估及政策完善工作。

中国人民银行相关负责人表示，法兰克福人民币清算安排的建立，将有利于中德两国企业和金融机构使用人民币进行跨境交易，进一步促进贸易、投资自由化和便利化。

中欧出口信用机构强化合作

本报讯 记者刘溟报道：中国进出口银行行长李若谷日前在法国巴黎同法国出口信用机构（COFACE）、德国出口信用机构（HERMS）和英国出口信用机构（ECGD）负责人探讨了深化中欧出口信用机构合作的相关问题，并共同签署了旨在支持中国航空公司、租赁公司等进口空客等欧洲品牌飞机的融资合作框架协议。该协议规定，未来中欧间飞机采购的融资合作，可由3家欧洲出口信用机构提供担保，由中国进出口银行提供贷款，支持中方公司进口空客等欧洲飞机，进一步满足中国国内市场需求。

一线传真

海产品质押解融资难题

本报记者 姚 进

在山东省蓬莱市，海水养殖是特色优势产业，也是当地现代农业的代表性产业。目前，蓬莱全市海水养殖企业、海水育苗企业以及海参加工企业和加工户有1200多家。由于季节性远洋捕捞和海产品收购需要大量资金，部分企业和多数经营户难以提供足够的担保资产，这直接影响了企业扩大经营规模和发展壮大。

如何解决海洋企业融资难题？据农行蓬莱市支行秦德军介绍，不久前有一家食品企业提出贷款需求，但是企业抵押物不足，但在调查中他们了解到企业冷库有大量海产品，于是农行蓬莱市支行根据开展中小企业动产质押融资管理的相关规定，开办了海产品质押贷款业务。

“因为这些海产品是在零下60摄氏度超低温环境下存放的，保质期一般在两年，符合质押条件。”秦德军说，“于是，我们与第三方监管机构开展业务合作，由第三方监管公司负责监管货物的出入库，保证货值和质量。截至目前，已发放海产品质押贷款5600万元。”

“真没想到，冷库里的海产品也能用来贷款，这在过去是想也不敢想的。”上述贷款食品企业负责人说。

海产品质押贷款业务对押品要求较高，原则上以大宗、高流动性的原材料为主，如果产成品价值稳定、变现能力强也可以接受为质押物。质押物有保质期的，保质期不得低于信贷业务还款期限届满之日起6个月。“办理海产品动产质押贷款先期一般设定在一年以内，质押率一般为货值的50%，监管公司将对质押产品和出入库进行监管，这样也能有效化解信贷风险。”秦德军说。

资产管理公司：转型并非转行

王 璐

金观察

中国信达资产管理公司日前公布的上市后首份成绩单受到市场普遍关注：2013年公司净利润90.3亿元，同比增长23.6%。不良资产经营仍作为中国信达的主业，金融类不良债权资产收购市场占有率继续保持同业领先。通过成功处置多个债转股项目，去年中国信达债转股资产处置收益及股利收入达到50.0亿元。

能引来众多关注的目光，是因为信达是国内惟一上市的资产管理公司，人们希望以它为窗口了解整个资产管理行业的盈利模式和发展前景。以往，资产管理公司不常出现在公众视野，10多年前，为了最大限度保全资产、减少损失，我国成立了信达、华融、东方、长城4家资产管理公司，分别承接中、农、工、建四大银行剥离出来的不良资产（政策性收购国有银行不良贷款，管理和采取市场化手段处置因收购国有银行不良贷款形成的资产）。它们的运营特点是政策与市场并重，业务范围包括资产处置、公司重组、兼并等等，很多业务类似于全方位的投资银行。

有观点认为，在大量国有不良资产处置基本完成以后，资产管理公司必须转型，向综合金融服务商迈进，这样才有可持续发展的动力。从2007年起，四大金融资产管理公司也确实在逐步转型，进行商业化运作，并取得了不小的成效。如华融资产管理公司已经取得了银行、证券、保险、租赁等全牌照，综合经营业务发展迅速。信达资产管理公司形成了不良资产经营、投资及资产管理、金融服务为核心的三大板块，其中信达私募基金第三方资产管理规模去年达到200.8亿元，较上年增长416.2%。

但是，转型并非转行，不良资产处置是不应也不能放弃的核心业务。中国银监会发布的最新数据显示，截至2013年四季度末，中国商业银行不良贷款余额为5921亿元，连续9个季度上升，未来一段时间，金融和非金融机构处置不良贷款的需求仍可能继续上升。当前中国经济面临外需不足和内需短期不振的压力，产能过剩矛盾和企业经营困难加大，以产能过剩行业和高污染、高耗能等领域为主的信贷风险暴露已经开始，影响中长期信贷质量的风险因素不容忽视，银行不良资产存在反弹压力，随着经济结构调整，企业的市场化退出将成为常态。

蛋糕大了、机会多了。资产管理公司的机会，不仅仅是处置不良资产的机会，还有金融市场资产管理和金融服务的广阔空间。资产管理公司可以把各类金融服务功能和不良资产经营结合起来，“深挖”不良资产经营中的客户潜在价值，使其转变为优质客户。还应该以客户为中心，进行业务整合，如利用多牌照优势，向客户提供租赁、信托、夹层融资、发债、直接投资和上市等多层次的高端融资服务。

日前，福建银监局“送金融知识进校园”活动走进福州大学。该活动由《网络金融环境下的消费者保护》主题讲座、“送金融知识进校园”现场宣传和学生创业贷款面对面座谈等3部分组成，深受广大师生欢迎。图为福建银监局工作人员正向学生介绍金融知识。 张 奋摄

本版编辑 梁 睿
电子邮箱 jjrbjr@126.com