

上半年人身险网销保费占比达1.33%，财产险网销保费占比达5.6%——

# 保险网销渠道成“后起之秀”

# 央行近3周来首次单周净投放

**本报讯** 记者姚进报道：中国保险行业协会(以下简称“中保协”)日前公布的2014年上半年人身险网销经营数据显示,截至6月末,已有50家人身险公司开展了网销经营业务,比一季度的47家增加了3家。这些公司通过互联网渠道销售的年化规模保费达到102.11亿元,其中,二季度保费达75亿元,是一季度27亿元的2.78倍。

上半年,人身险行业保费总收入为7671.3亿元,网销渠道占比为1.33%,也就是说每千元人身险保费中有13.3元是通过网络销售的,较一季度增幅达151%。

新出炉的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》在“鼓励保险产品

服务创新”一栏中明确提出,“支持保险公司积极运用网络、云计算、大数据、移动互联网等新技术促进保险业销售渠道和服务模式创新。”人保财险副总裁王和认为,保险网销正扮演着“后起之秀”的角色,并体现出越来越强大的生命力和发展潜力。

据中保协统计,截至2014年上半年,在中保协62家财产险会员公司中,共有32家公司开展互联网财产保险业务,占比达到51.6%;通过互联网渠道销售的财产险保费收入214.9亿元,占产险公司1月份至6月份累计原保险保费收入3817.3亿元(中国保监会提供数据)的5.6%。

“1月份至6月份,会员公司通过第三方网站合作的业务保费规模累计11.23亿元,占比5.2%。其中淘宝网(含天猫、

支付宝等)合作保费7.11亿元,占第三方合作保费的63.3%。”中保协有关负责人表示,其他合作方包括电商类的京东、苏宁等;旅游类携程、艺龙、去哪儿网等;航空类的春秋航空、深圳航空、海南航空等;中介类的中民网、慧择网、泛华保网、扬子江经纪、新一站等;电子支付类的上海银联电子支付等。第三方主要合作产品为车险、旅游险、意外险、家财险、电子商务交易保险等。而2014年1月份至6月份,会员公司通过移动终端(APP、WAP和微信等方式)实现保费收入9.37亿元,占比4.4%。

对于人身险,行业通过第三方渠道实现的保费收入为97.07亿元,同样远高于官网销售的5.05亿元。其中占比最多的

是寿险网销,其主打产品的万能险,保费收入占比达90%,且97%均是通过第三方合作渠道销售。

“保险公司的自办网站属于高度专业化的保险网站,其特点是各家公司独立经营,浏览的用户对保险认知的专业化程度高。因此,保险公司自办网站的专业性决定了其网站的性质更加专业化,自然浏览的流量和网络影响力均小于第三方的商务平台。”中保协有关负责人表示。

不过业内人士表示,通过第三方平台等开放式的公众网络渠道的风险系数也相对较高。“目前网销常见的还是设计比较简单的保险产品。在大数据时代,数据工作者、数据工程师和数据科学家,将是未来保险公司的重要资源。”

**本报北京8月14日讯** 记者张忱报道:央行公开市场14日进行300亿元14天期正回购,中标利率持平于3.7%。数据显示,公开市场本周共有640亿元正回购到期。其中,周二到期200亿元,周四到期440亿元。结合本周二进行的200亿元14天期正回购,本周实现净投放140亿元,为过去三周以来首次单周净投放。

8月14日,资金面表现平稳,上海银行间同业拆放利率(Shibor)显示,短端利率调整幅度均在2个基点以内。具体来看,隔夜利率下跌0.4个基点,至2.888%;7天期利率下跌0.7个基点,至3.353%;14天期利率上涨1.9个基点,至3.598%;1月期利率上涨1.3个基点,至4.233%。

市场人士指出,最近政府屡次强调降低企业融资成本,央行也在近期调低了正回购中标利率,在资金面整体偏松的情况下,小规模正回购的影响不大。预计在货币政策基调不变的背景下,央行仍将保持货币市场基本稳定,利率将在目前相对较低的水平上维持一段时间。

## 资讯工坊

### 中信银行办理首笔新型期权交易

**本报讯** 记者王璐报道:日前,中信银行成功为客户办理首笔卖出人民币对外汇期权交易,这是该行继2011年开创人民币对外汇期权业务先河后,在人民币汇率衍生产品业务领域的又一次创新探索与尝试。

据了解,国家外汇管理局《银行对客户办理人民币对外汇衍生产品业务管理规定》发布后,中信银行立即选择了期权业务开展较好的杭州分行及浙江企业作为试点,并于8月1日率先为浙江省土产畜产进出口集团有限公司、浙江金纺贸易有限公司两家进出口企业各办理一笔基于贸易实需的卖出人民币对外汇期权交易,企业获得期权费收入,3个月后交易到期,若银行行权,企业以收汇贷款办理结汇,若银行不行权,则企业无需办理资金交割。

### 陕西涉农金融服务覆盖面扩大

**本报讯** 记者钱菁菽报道:今年以来,陕西银监局积极引导辖内涉农银行业机构探索利用移动终端、乡村超市POS终端等新手段,提供简易便民金融服务,提升农村普惠金融的便利性和覆盖面。

截至今年5月末,全省涉农银行各类电子机具达7.24万台,较年初增加7376台,乡镇覆盖率100%。助农取款服务点达3.05万个,较年初增加1276个,其中,农业银行行政村覆盖率为87%,邮储银行行政村覆盖率为83%,农村合作金融机构行政村覆盖率为58%。

### 农行景德镇分行创新服务助小微

**本报讯** 记者周剑、通讯员卢建平报道:针对农民专业合作社、小微企业资金需求“短、小、频、急、散”的特点,农行景德镇分行选择门楣适中、简便快捷的特色金融产品,以融资方式和担保方式多样化创新突破,切实解决小微企业融资难、担保难的问题。

截至今年7月底,农行景德镇分行农村农业小微企业贷款余额达10.9亿元,较年初增长13.46%。该行还加大信贷资源倾斜力度,实施“一次调查、一次审查、一次审批”信贷流程,创新提升金融服务水平,助推小微企业快速发展。

## 金融支持实体经济在行动

### 资金+服务

# 金融创新为棚户区改造提速

本报记者 钱菁菽

## 热点聚焦

时间紧、任务重、资金需求量大……自2013年正式启动以来,内蒙古包头市北梁棚户区改造面临着多项挑战。作为典型的棚改重点地区,北梁棚户区总面积近13平方公里,涉及4.7万户、12.4万居民,是目前内蒙古乃至全国最大的集中连片城市棚户区。

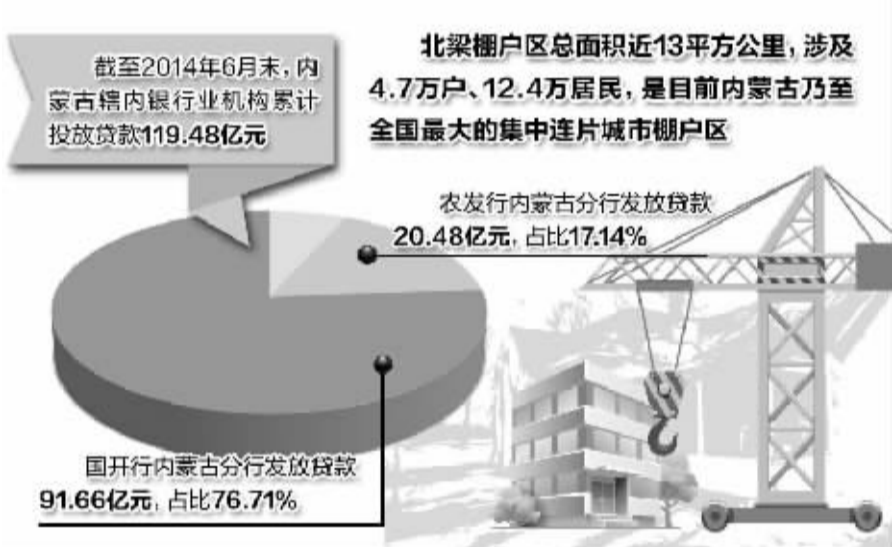
转眼一年半已经过去,北梁棚改区发生了哪些变化?近日,记者走访发现,当地银监局通过采取“政策性银行为主力、商业性银行做补充”的金融支持模式,并以政府、银监、机构三方座谈等方式建立完善沟通对接渠道,详细了解掌握项目准备和资金计划情况,制定信贷投入和金融支持计划,积极创新产品和服务,开辟“绿色通道”,有力地支持了棚户区改造。

数据显示,截至2014年6月底,内蒙古辖内银行业机构累计投放贷款119.48亿元,占北梁棚户区改造项目计划总投资的56.18%。其中,国家开发银行内蒙古分行发放贷款91.66亿元,占比76.71%;中国农业发展银行内蒙古分行发放贷款20.48亿元,占比17.14%。

### 攻克资金难关

在棚户区的政策支持方面,除了土地和财税之外,金融的支持力度最值得关注。资金需求巨大是内蒙古棚改推进中最大的难点之一。在调研中记者了解到,为克服资金难题,去年2月,国开行内蒙古分行率先赴包头展开调研。“受季节因素影响,一年里内蒙古真正的施工期只有几个月时间,按照传统的操作规则满足不了需求。”国开行内蒙古分行行长马健说,为此,该行因地制宜,创新提出了“购买建设双管齐下,软硬信贷协同联动”的融资模式。

2013年6月,该行承诺贷款11.2亿元用于购买5193套安置房;12月,又一揽子承诺贷款160亿元。今年以来,截至6月末,该行棚改贷款已累计发放263亿元。同时,该行积极推动内蒙古棚改统贷平台建设,并已提供700亿元评审授信。通过上述举措,在很大程度上确保了棚户区居民“出棚进楼”。



面对大体量的资金需求,如何实现商业化可持续发展?上月末,为加大对棚户区改造的支持力度,银监会正式批准国家开发银行住宅金融事业部开业,批准其业务范围为办理纳入全国棚户区改造规划的棚户区改造及相关城市基础设施工程建设贷款业务等。“住宅金融事业部成立后,好处之一是在政策制定、资金运用、信贷监管尺度方面会与其他贷款有所不同,否则就是一个大信贷概念。”马健说。

具体到下一步国开行住宅金融事业部的运作模式,马健表示,事业部是在集团框架内,分设综合、评审、贷款管理三个部门。分行层面预计可能为“一套人马、两个账本”,其中一个账本为住宅金融事业部专用。此外,据记者了解,在内蒙古棚户区的未来改造上,国开行将项目质量、生活配套等问题进行了综合考虑,以提升改造后棚户区的商业价值。

### 提供贴身服务

政策性银行的资金支持,有效化解了困扰北梁棚改多年的难题,在金融支持棚改项目上走出了一条由政府主导、市场化运作的新路,也获得了商业银行的积极响应。

由于国开行为棚户区居民提供资金结算、贷款等业务时存在天然的局限性,因此商业银行的及时介入尤为重要。在支持北梁棚户区改造项目中,包

商银行所提供的金融支持,确保了棚户区居民搬迁的顺利开展。

据包商银行副行长侯慧聪介绍,该行首先是在东河区所有网点设立了“北梁服务专柜”,为北梁客户开辟绿色通道,优先受理各项业务,极大地促进了办理速度和效率。同时,为配合当地财政部门发放拆迁款项,还专门设立多个便民服务柜台,为客户提供解决涉及拆迁款项的一条龙服务,消除了客户亲持款项往返银行办理业务的烦恼。此外,为有效提高北梁棚户区居民拆迁补偿款资金收益,针对北梁棚户区居民特点,制定了特色金融产品配置方案,为北梁棚户区居民提供了更加人性化、个性化的金融产品选择。

记者在包商银行内蒙古包头工业路支行看到,前来办理业务的客户都是棚户区拆迁户。“现在已经比较少了,每天最多时候可达600户。”该支行行长张伟说,“看起来只是转账这一银行基础业务,但实际情况很复杂,12万户居民,涉及4000多个家庭,持续反复的工作,对前线的布线、人员匹配等都有很高要求。”

值得一提的是,在开展业务过程中,包商银行也在思考如何更好地“留住”这些客户。“我们给每个拆迁户都发了一张包商银行的银行卡,12万户居民无论是消费还是理财,都是一个很大的数字。依托于这个银行卡,以后很多配套业务都能推开。”包商银行银河支行行长范中宝说,从长远看,棚改项目的商业回报还是很大的。

## 上半年西藏银行业不良贷款“双降”

**本报讯** 记者姚进从西藏银监局获悉:截至2014年6月末,全区金融机构不良贷款余额为7.49亿元,比年初减少0.28亿元,不良贷款率为0.55%,比年初下降0.18个百分点。

与此同时,西藏银行业资产规模稳步扩大,盈利能力明显增强。6月末,全区金融机构总资产为3004.16亿元,比去年同期增加731.09亿元,总负债为2947.24亿元,比去年同期增加721.54亿元。1月至6月,西藏金融机构实现利润同比增盈5.03亿元。据了解,西藏银监局银行业消费者权益保护处也于日前正式成立,专职负责辖内银行业消费者权益保护监管工作。

## 一线传真

# “双担保”缓解抵押贷款难

本报记者 郭子源

在我国农村地区,经济形态丰富多样,但抵押物不足是普遍难题。近年来,在黑龙江农垦区,当地金融机构为弥补抵押物不足的短板,积极探索农场“双担保”模式。

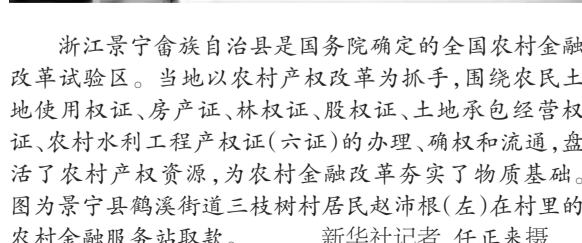
中国工商银行佳木斯分行是这一模式的首创者。据该行副行长王凤君介绍,每年年初,建三江垦区管理局都会以垦区下辖15个农场所在地的农机专业合作社为单位,集中为农户购置农机具。“现在每台农机具实行的是‘333制’,即由国家补贴三分之一,农场出三分之一,农户个人出三分之一。对农场和农户而言,都存在季节性资金缺口。”建三江垦区管理局副局长孙道东说。

工行佳木斯分行建三江支行与建三江垦区管理局经过协商,最终决定采用农场“双担保”方式,对合作社集体放款,即在15个下辖农场中选择实力最强的大兴农场对所有的农机合作社进行总担保,再由各农场分别对本场的农机合作社进行担保。

截至目前,工行佳木斯分行共为建三江管理局购买高速水稻插秧机1501台,为15家农机合作社发放营运资金贷款45笔,合计7505万元。“目前所有农机合作社没有一笔不良贷款。”工行建三江支行行长胡晓明说。

低不良率一方面得益于“双担保”模式,一方面还与当地探索出的“银垦”合作模式密切相关。村民牟亮江在创业农场第七管理区有350亩水稻田。“12月到来年4月这段时间,要集中买农机具、种子、化肥,需要用钱。”他说,按照垦区要求,自己会把资金需求报给管理区,管理区再上报给农场,最后汇总到建三江垦区管理局。

“汇总之后,垦区管理局会与相关金融机构反复沟通,比如每家银行能给多少额度,上报的农户是否符合审批门槛等。”孙道东说。实际上,建三江垦区管理局在贷前调查中扮演了重要角色。贷款前,商业银行首先会把借款人条件提交管理局,垦区管理局按要素筛选上报农户。在垦区管理局与银行协商后,再确定授信农场范围和需要借款的农户名单,由银行信贷员到田间做现场调查。通过“双担保”、“银垦”合作,既有效保证了支农信贷资金的精准投放,也较好地控制了信贷风险,实现了银行与农场、农户三方共赢。



浙江景宁畲族自治县是国务院确定的全国农村金融改革试验区。当地以农村产权改革为抓手,围绕农民土地确权、房产证、林权证、股权证、土地承包经营权证、农村水利工程产权证(六证)的办理、确权和流通,盘活了农村产权资源,为农村金融改革夯实了物质基础。图为景宁县鹤溪街道三枝树村居民赵沛根(左)在村里的农村金融服务站取款。新华社记者 任正来摄

本版编辑 梁睿 孟飞  
电子邮箱 jrbjr@126.com

## 金观察

# 多轮驱动促信托业转型

陈舒静

信托业横跨货币、资本和实业三大市场,在投资范围、投资方式方面相对于其他金融行业有无与伦比的优势。但近年来,随着泛资管时代的到来以及监管更为严厉,信托业的各项传统业务模式都受到不小冲击。

一方面,券商资管、基金子公司陆续获得投资范围的松绑和审批上的便利,银行的银信合作业务受到威胁,其规模增长空间和利润率逐渐萎缩。

另一方面,由于信托公司开展的集合资金信托业务以刚性兑付为基础,信托公司承担着相关的运营风险和信誉风

险,风险收益并不十分匹配。再加上信托贷款主要集中在房地产及地方融资平台等高风险领域,若出现经济下行,此类业务将受到较大冲击。

时至今日,信托业传统的业务模式已难以为继,转型迫在眉睫。为了平衡通道业务和信托贷款的下滑风险,信托行业急需探索转型发展方向,寻找新的收入来源。

当前环境下,信托业转型还需要多条腿走路:

一是发展投行业务,将传统融资类业务向标准化的债权型工具方向转

变,转型为私募投行业务,这一方面打破了对信托公司刚性兑付的要求,另一方面也提升了信托公司的服务附加值。

二是回归信托公司业务本源——“受人之托、代人理财”的业务模式,重点打造资产管理和私人财富管理业务。尽管目前这两项业务已经在信托公司有所开展,但还需要进一步发展以取得竞争优势。

与此同时,信托公司还应统筹发展各项业务,将投资银行、资产管理、财富管理等多种业务有机结合,通过投行

业务创设理财产品、通过资产管理业务把金融产品变成投资组合理财产品,通过财富管理对投资者进行个性化的资产配置,推动信托公司发展成为风险可控、创新不断、具有核心竞争力的现代信托机构,真正做到“受人之托、代人理财”。

可以预见的是,投行、资管、财富管理业务将成为信托公司新的增长点。融资业务使信托业得以迅猛发展,而投行、资管、财富管理等业务则有可能帮助信托业形成真正的独特优势。

(作者单位:长安信托)