上半年险资信托投资规模快速增长

保监会提示潜在累积风险

本报讯 记者姚进报道：中国保监会日前公布的保险机构信托投资数据显示，截至2014年2季度末，78家保险公司（集团）共投资信托计划739笔，累计投资余额2805亿元，占当季度末保险行业总资产的2.99%，较1季度末增加768亿元，增长37.7%，较上年末增加1363亿元，增长94.5%。

保监会表示，总体看来，保险资金投资信托总体规模占行业总资产份额较小，且主要为信用等级较高的AAA级产品，风险基本可控，但是仍存在一些较为突出的风险，主要表现在：

首先，投资规模增速快。今年以来，保险资金信托投资快速增长，前两个季度的季度增长率分别为41.3%、37.7%；部分公司投资增长显著高于行业平均水平，部分公司投资余额占其自身总资产比例较高。

其次，投资集中度较高。一是基础资产集中，近51%的信托投资集中于房地产和基础设施等不动产领域；二是交易对手集中，近60%的信托计划由上海国际信托、建信信托、平安信托、中信信托、中诚信托和华能贵诚信托6家信托公司发行。

再次，关联交易存在风险。比如，部分公司关联交易金额占其信托投资比例较高，部分保险机构与融资人为同一控股股东控制的关联方等。同时，还存在基础资产不明确及信用评级机制不完善等风险。

保监会表示，目前保险资金投资信托的潜在风险不断聚集，各保险机构应当严格遵守信托投资相关监管规定，进一步防范信托投资风险。具体包括：加强自身专业能力建设，完善投资决策授权、风险管理控制及责任追究机制，严格执行内部相关管理制度，明确信托投资专业责任人；建立完善投资及后续管理机制，对计划进行投资的信托产品风险处置条款进行实质性审核；对已投资的信托产品进行定期跟踪信用评级，适时调整投资限额、风险限额和止损限额；严格执行保险公司资金运用信息披露相关准则。同时，保监会也鼓励有条件的保险公司根据信托投资规模和盈利状况提取相应的风险准备金。

温州银行业多措并举帮扶困难企业——

“因企制宜”化解互保困局

本报记者 张玫

热点聚焦

○ 斩断企业互保链是一个复杂的过程，没法“一刀切”，需要“一户一策”、“因企制宜”

○ 只有减少担保链上企业数量、降低担保金额、简化担保关系及层级、有效隔离核心风险企业、阻断担保风险传导路径，企业互保风险才能有效化解

2011年下半年爆发的温州民间借贷风波，导致当地不少企业资金链和担保链风险凸现，造成银行不良贷款上升。针对这种情况，温州银监分局指导当地银行业机构开展“重塑信用品质，服务实体经济”活动，各家银行也积极摸索、大胆尝试，探索各种手段化解企业互保风险。

记者调研发现，近3年来温州银行业在处置化解企业互保风险上“八仙过海，各显神通”，部分举措已经初见成效。

在担保链方面，温州当地银行通过实行平移代偿法，按照担保企业的代偿责任金额增加相应授信额度并给予利率优惠，从而快速缩小担保圈。同时，银行还通过开展股权、专利权、应收账款质押、发放信用贷款等，提高资产抵押率、降低担保比重。

针对重复担保、多余担保和金额虚高问题，温州当地银行通过实行差额、缺口、单项担保的信贷管理，合理分割债务，解决重复担保问题。目前通过这种方法已解决问题企业203家，化解问题贷款金额近16亿元。

此外，温州当地银行还通过资产重组和外部收购的方法，借助第三方力量切除担保链中的“肿瘤”，对风险源头企业进行收购，承接其债权债务。目前，温州银行业用这两种方法共帮扶问题企业111家，化解问题贷款20亿元。对完全无药可救的“僵尸”企业，则实施司法破产。2013年以来，全市共办结破产案件178件，成功化解不良资产22.03亿元。

同时，在资金链方面，温州市政府设立了规模为5亿元的应急转贷资金，帮助短期资金周转困难的企业，银行则需在规定时限内办好续贷转贷手续。截至目前，全市累计使用各类转贷资金达800亿元，帮扶困难企业4000多家。

事实上，斩断企业互保链是一个复杂的过程，没法“一刀切”。一家企业向银行贷款，一般都会涉及3家至8家担保企业。由于各家担保企业也“如法炮制”贷款，所以“牵一发而动全身”。记者了解到，温州各家银行在化解企业互保风险的过程中，大都随机应变，采取了“一户一策”、“因企制宜”的办法。

据浦发银行温州分行风险管理部总经理蒋锦强介绍，针对重复担保等问题，该行在管理制度上进行突破：去掉虚高担保金额，减少互保企业个数，给所有担保代偿企业以最大利率优惠。包括中国农业银行温州分行在内，温州辖内多数银行都在新增信贷业务上采用差额担保的办法，有效解决了重复担保、债务“虚胖”的困扰。

温州银行风险管理部总经理周良增告诉记者，他们做得最多的，一是让担保企业分期还款，以时间换空间；二是贷款平移或部分平移，罚息减免、利息优惠。“这样可以快刀斩断担保链，将债务人‘化整为零’，进行贷款重组，让健康的企业能继续前行。”周良增说。

温州银监分局提供的数字显示，2013年，银行业机构共处置不良贷款288亿元；今年1月至7月，已处置179亿元。

“只有减少担保链上企业数量、降低担保金额、简化担保关系及层级、有效隔离核心风险企业、阻断担保风险传导路径，企业互保风险才能有效化解。”温州银监分局监管二科科长程林光说。

资讯工坊

农行加大金融扶贫服务力度

本报北京10月15日讯 记者姚进 黄俊毅报道：为深入贯彻落实中央《关于创新机制扎实推进农村扶贫开发工作的意见》，进一步创新金融扶贫机制，在全国首个“扶贫日”到来之际，中国农业银行和国务院扶贫开发领导小组办公室今日在北京签署金融扶贫合作协议。根据协议，双方将发挥各自优势，加强业务合作，为贫困地区经济社会发展和贫困农户增收加大金融服务力度。

据悉，自2011年中央扶贫工作会议以来，农行已在国家级和省级扶贫开发重点县累计投放贷款17000亿元，在集中连片特困地区累计投放贷款近8000亿元，远高于同期全行贷款增幅；积极与各级政府和扶贫部门密切合作，创新推出甘肃“双联贷款”、内蒙古“富农贷”、“强农贷”等金融扶贫产品，有力地支持了贫困农户脱贫致富和贫困地区经济社会发展；大力改善贫困地区基础金融服务，在集中连片特困地区布放电子机具17万台，基本实现了对具备通信网络条件贫困村的金融服务全覆盖。

进出口行开创与台湾当地银行合作新模式

本报讯 记者刘溟报道：日前，福建厦门民营企业陆岛酒店有限公司获准在金门投资建设陆岛金城观光大饭店，这是大陆企业赴台湾直接投资、进入台湾观光旅游业的首个项目。此次境外投资项目总投资额约2.66亿元，其中1.8亿元来自中国进出口银行贷款。

据介绍，在此项目中，中国进出口银行厦门分行通过提供融资，并与台湾当地银行中国信托商业银行高雄分行建立“债权让与、联合授信”的合作关系，打开大陆银行与台湾当地银行合作的大门，开创出新的合作模式。

工行推出自助开立资信证明服务

本报北京10月15日讯 记者郭子源报道：中国工商银行日前正式推出自助开立资信证明服务。客户登录工行网上银行，可对名下的存款、国债、理财、基金、保险、贵金属、贷款等7大类资产完成资信证明开立。除此之外，工行还能提供包括外汇汇款、结售汇、信用卡、留学贷款、见证开户、境外金融服务在内的出国金融产品组合，为客户提供“一站式”的出国金融服务。

本版编辑 李会 孟飞
电子邮箱 jjrbjr@126.com

中科恒源科技股份有限公司是专业从事清洁能源领域开发、生产与应用的高新技术企业，是风能与太阳能中小型综合应用系统整体解决方案提供商和核心零部件供应商。公司于2005年8月成立，注册地北京市，注册资本12,000万元人民币，在全国设立19个分支机构，目前已在湖南益阳、怀化及内蒙古包头分别建立了一个生产基地、一个售后服务中心和一个备用生产基地。

中科恒源拥有一支专家团队，创造了多项专利及专有技术，公司自主创新的风光互补发电技术、智能控制技术、远程监控管理技术居于行业先进地位。同时，中科恒源与国内多家著名高校及科研机构建立了广泛的合作关系，并成立了国内首家“离网型风力与风光互补发电工程技术研究中心”。

中科恒源依托雄厚的核心技术优势与系统集成优势，为客户提供丰富的风能与太阳能中小型综合应用系统整体解决方案。经过多年努力，中科恒源建立了一个覆盖面广泛的营销服务网络，各类成功的工程案例遍布中国大江南北以及海外部分国家和地区，公司也借此创造了显著的社会和经济效益，赢得了行业内的认可和尊重。

中科恒源——清洁能源的领航者

中科恒源离网新能源产品招商简章
（市场部）
2014.09.19

一、行业背景

市场潜力巨大：离网照明供电需求旺盛，至2020年底，中国城市路灯总量将达到7800万盏，新增4800万盏，政府大力引导的“村村亮”项目，新农村公共照明路灯预计新增1亿盏，合计投资将超过18000亿元，可消纳35.4GWp光伏组件，为2012年光伏行业35GWp总产能的101%。

社会效益显著：倡导环保、节能、低碳、循环发展是可持续发展战略要求，用清洁电能点亮“美丽中国”已成为行业共识，新能源照明系统，每年可节标煤16942万吨、减少二氧化碳排放49681万吨、二氧化硫1495万吨、粉尘13554万吨。

二、中科优势

品牌领先：先后获得“全球可再生能源领域具有投资价值的十大领先技术蓝天奖”，“第35届日内瓦国际发明展特别金奖”等多项大奖，并入选“世界十大绿色发明”，入选“中国成长力创新型企业”，是新能源领域中影响力一流的企业。

技术领先：作为风能与太阳能中小型综合应用系统整体解决方案提供商和核心零部件供应商，依托全国领先的离网清洁能源核心技术优势与系统集成优势，多次参与国标制定，并拥有136项国家发明专利。

规模领先：完善的营销网络，湖南益阳及内蒙古包头生产和售后服务中心，产品广泛应用于照明系统、供电系统、监控系统等三大领域，风光互补路灯（分布式能源的离网系统的解决方案）连续多年居行业首位。

三、加盟条件

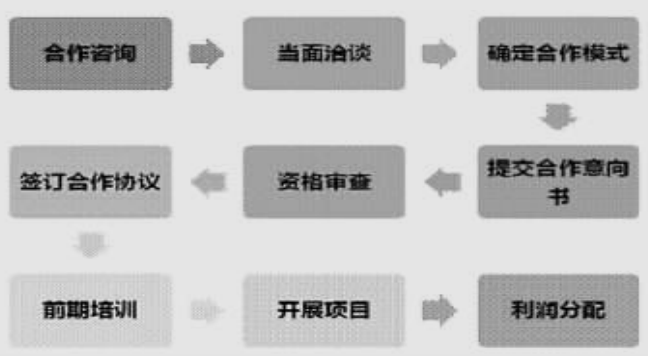
有远见卓识，认同中科恒源文化，致力于推动清洁能源在城乡基础设施建设等市场的应用。

良好的商业信誉和经营管理能力。

具有较强的网络和市场开发能力。

四、服务支持

常规支持：提供公司资质证书，提供新能源产品系统解决方案全方位培训，并依托中科恒源成熟的品牌宣传、市场经营理念对项目提供技术、市场、建设、运维全程支持。

专项支持：不定期举办专项交流活动，提高代理商市场知名度，在各合作代理区开展区域市场调研及其他专项指导。

五、招商流程