

# 贵州试水政策性农产品目标价格保险

### 力争2017年实现菜篮子主要产品重点区域、重点企业全覆盖

本报讯 记者吴秉泽 王新伟报道：贵州省日前启动政策性农产品目标价格保险试点工作。投保农产品离地价格一旦跌破合同约定的目标价格，保险公司将给予理赔补偿。

根据《贵州省贵阳市2015年政策性农产品目标价格保险试点工作实施方案》，此次试点选择了贵阳市范围内部分蔬菜、生猪重点企业、合作社、家庭农场、种养殖大户作为农产品价格保险投保人，生猪投保总量10万头，蔬菜投保总量3万亩次。此次试点保费资金共需1190万元，由省级财政、市级财政和投

保人按5:3:2的比例分摊。

据了解，参加政策性农产品目标价格保险的投保人，可根据生产成本与承保公司确定投保价格并签订保险合同，承保公司按一定比例收取保费，当投保产品离地价格低于投保价格时，即启动理赔。其中，生猪离地价格以农业部发布价格为依据，蔬菜离地价格以贵阳市农委采集并发布的蔬菜离地价格为依据。

据政策性农产品目标价格保险承保企业锦泰财险贵州分公司总经理申京介绍，生猪目标价格是每公斤13.8元，约定的生猪出栏重量为每头100公斤；蔬菜承

保品种有黄瓜、大白菜等11个品种，按生产季确定目标价格和保险产量。

与传统的农业保险相比，目标价格保险突破了传统农业保险只保自然风险的局限，实现了农业保险保障水平从自然风险到市场风险的转变。

贵州省农委副主任徐天才表示，政策性农产品目标价格保险属于具有补贴性质的民生工程，既可减少农民在种植方面因天灾人祸造成的自然风险，又能降低市场价格波动造成的市场风险，为市民菜篮子主要产品的稳价保供提供了保障。

贵阳市副市长刘玉海表示，作为政策

性农产品目标价格保险试点地区，贵阳市将积极探索建立农业巨灾风险保障制度，推进农业保险与信贷、担保等金融手段的结合与创新，促进现代农业快速发展。

据了解，贵州省将在这次试点的基础上，力争到2017年逐步实现该省菜篮子主要产品重点区域、重点企业政策性农产品目标价格保险全覆盖。2014年的中央一号文件提出，要“探索粮食、生猪等农产品目标价格保险试点”。截至目前，全国已有20多个省(市)启动了相关试点，试点品种达到12个，为81万农户提供了近90亿元的风险保障。

# 上海离境退税试点首月运行平稳

### 境外旅客购买退税物品近190万元

本报讯 记者崔文苑近日从上海税务局获悉：7月，上海市已有25家退税商店向335名境外旅客开具《境外旅客购物离境退税申请单》，基本覆盖全市首批退税商店。境外旅客购买退税物品数量达1543件，价税合计金额近190万元，涉及应退税款20.87万元。从退税物品消费结构来看，境外旅客购买的物品主要有服饰配件、珠宝首饰、音响相机、厨卫用具、工艺品、护肤产品和中药药品等。从境外旅客持证类型来看，目前已开具《申请单》的旅客国别已覆盖全球各大洲共计48个国家和地区。

“自7月1日上海市实施境外旅客购物离境退税政策以来，总体情况良好，运行平稳有序。”上海税务局有关负责人告诉《经济日报》记者，从全市退税商店、退税代理机构等各方面反馈信息来看，政策落地效果显现，系统运行效能日趋优化。

# 首单棚改贷款证券化产品发行

本报讯 记者王璐报道：国家开发银行日前成功发行2015年第三期开元信贷资产证券化产品，规模30.4亿元，基础资产全部为棚户区改造贷款。该产品是国内首单棚改贷款证券化产品，也是国内首次通过注册制发行的对公贷款证券化产品。

本期资产支持证券是国开行加大力度支持棚户区改造的又一创新成果，分为优先A-1、优先A-2、优先B和次级档，采用簿记建档方式发行，优先档加权期限分别为0.43年、1.67年、3.39年，中标利率分别为3.5%、4.05%、5.4%，认购倍数达1.59倍。

# 恒丰银行成功承销永续票据

本报讯 记者常艳军报道：恒丰银行日前承销的新华联控股有限公司10亿元永续票据成功发行，票据发行的初始票面利率为8.10%。恒丰银行成为第五家开展此项业务的全国性股份制商业银行。

据了解，永续票据定位为中期票据项下的无固定到期日的含权产品，最大的特点是在一定条款的设计下可以计入企业权益。永续票据设计了发行人赎回权、利息递延支付等必要条款，满足新会计准则对权益工具的要求。这能够帮助资本支出较大、负债率较高，但整体资质良好的企业切实有效改善资产负债结构与财务指标。

# 兰州银行推全功能自助银行

本报讯 记者李琛奇 陈发明报道：甘肃首家全功能自助银行兰州银行硅谷支行日前开业迎客。兰州银行硅谷支行拥有信息功能、使用功能及体验功能三大板块，将为人们提供更多通过电子渠道和自助渠道完成业务办理的新方式、新途径。

功能方面，兰州银行硅谷支行推出了家庭银行、智能服务终端、智能发卡机等新产品。其中，自助存取款一体机可实现指静脉存取款、二维码存取款、手机存取款、无卡无折存款等创新便捷服务。家庭银行是兰州银行通过与甘肃广电网络合作推出的新型服务模式，用户通过电视及遥控器，就可办理话费缴费、电费缴纳等业务。

本版编辑 孟飞  
电子邮箱 jrbjr@126.com

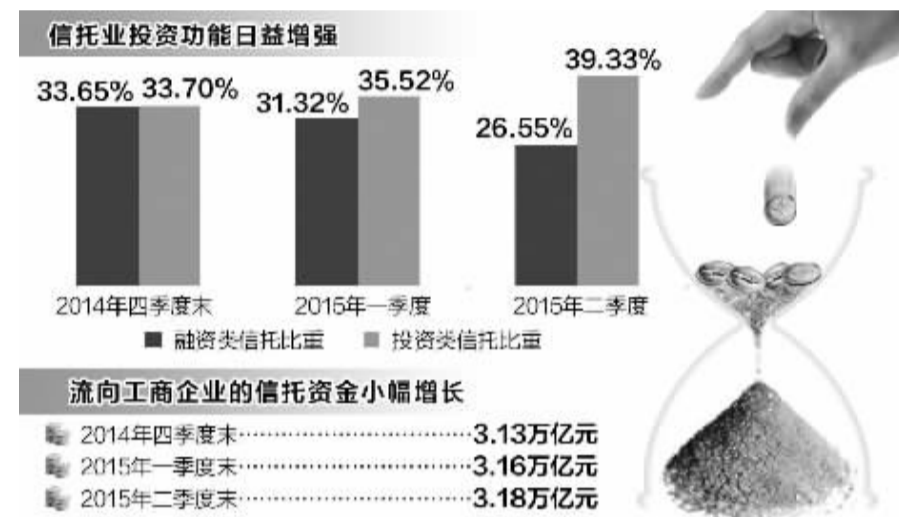
### 去年约71%资金直接投向实体经济领域——

# 信托业转型创新对接实体

本报记者 常艳军

## 热点聚焦

信托业在保持快速前进步伐的同时，不断发挥自身优势，转变传统发展模式，运用多种工具支持企业成长，为经济增长和结构优化起到了重要的推动作用



近年来，不管是助力传统产业升级，还是支持新兴产业发展，都离不开信托的身影。日前发布的《中国信托业发展报告(2014—2015)》显示，2014年，信托业约71%的资金直接投向实体经济领域。信托公司通过发挥资金募集优势，开展产品和服务方式的创新，积极促进民间资本与实体经济的高效对接。

### 多种工具支持企业成长

“金融工具的多样性使信托可以单独或组合运用多种工具，根据企业不同成长阶段、不同发展情况等，创设不同的信托产品。信托还可以在借贷市场、资本市场、并购市场等多个领域为企业提供综合化的金融服务。”中铁信托副总经理陈赤说。

基于信托制度的灵活性以及风险控制手段的多元化，信托公司可以引导资金进入银行信贷资金不愿、不宜介入但实际风险可控的领域，促进民间资本与

优质项目高效对接，实现金融资源的高效配置，助力经济结构的优化升级。

工商企业是实体经济中的重要部门，一直是资金信托的第一大配置领域。信托公司也纷纷加大对这一领域的布局。比如，中航信托设立信托计划支持传统钢铁行业的技术革新与产能结构调整等；兴业信托、中铁信托、新华信托等为节能环保、生物医药、高端装备制造等新兴产业企业提供信贷支持，等等。

复旦大学信托研究中心主任殷醒民说，从2010年开始，融资类信托比重逐年下降，而投资类信托占比在上升，2015年二季度末已达39.33%，信托的投资功能进一步增强，“投资类信托占比的提高，顺应了经济结构转型的需要，放大了储蓄资金对资本形成与经济增长的正向作用。”

### 转型创新提升服务深度

目前，大量新兴业态、新商业模式

的初创企业大量涌现。信托公司需要运用更多新型金融工具，支持企业成长。

“在监管政策的引导下，信托业正在由风险型债权融资业务为单一主营业务，向以风险型债权融资业务与收费型资产管理业务双轮驱动转变。”陈赤说，以贷款文化为主的信托公司以专业子公司来开展股权投资或更为恰当。

目前，平安信托、中融信托、湖南信托等设立了专业子公司，发力私募股权投资(PE)业务。截至2014年底，平安信托主导投资的PE项目超80个。江苏信托、外贸信托也筛选优质成长性企业进行股权投资，涉及通信、软件开发、新能源、新材料等领域。另据中国信托业协会披露的数据，截至2014年末，信托业PE类信托共有133个，规模达258.37亿元。

《中国信托业发展报告(2014—2015)》显示，2014年以来，监管层对并购重组的支持力度不断加大，也加快了并购市场的融资过程。已有多家信托公司利用合伙型基金优势，通过信托

加入有限合伙基金产品参与企业并购重组。

中建投信托研究员王俊表示，股权投资对信托公司的行业把握、后台研究支持的要求比较高。目前，信托公司对于股权投资也是刚刚起步。陈赤则建议信托公司与行业龙头组成策略联盟，依靠行业龙头的专业知识选择投资标的，吸收并购标的后，信托资金可以有较好的退出渠道。

### 风险控制提出更高要求

“随着信托投资功能的强化，对交易对手也提出一些新的要求，如企业的成长性、治理结构、内控机制、综合管理水平等。这些因素将成为信托公司开展投资类业务的主要评判标准。”中国人民大学信托与基金研究所执行所长邢成说。

“在支持实体经济中可能面临的产能过剩产业资金链断裂、中小企业停业、大型企业流动性不足等风险，也将最终表现为信用风险，需要信托公司认真面对。”

陈赤认为，信托基金具有规模化、长期化的特点，可以组合运用投资于多个企业，分散信托风险，避免单一项目风险和短期波动带来的影响。如果能够引入有实力、负责任的担保机构提供担保，风险可得到进一步分担。

“也可以考虑将信托制度优势与债券发行制度结合起来，由信托公司协助非上市企业在区域股权交易中心等合法场所创新发行‘附信托企业债’，信托公司从信托计划的发行主体转化为‘投资银行+信托受托人’，这既可拓宽企业的融资渠道，还能让信托公司开发收费型的投行业务。”陈赤表示。

# 提前布局物联网金融 事业部制深耕全产业链经营

## 平安银行上半年净利润115.85亿元 同比增长15.02%

平安银行近日向深圳证券交易所提交了2015年半年度业绩报告。2015年，面对复杂的经济形势，平安银行持续深化改革、灵活应对市场，各项业绩继续保持平稳增长，经营效率持续提升。

2015年是平安银行“五年规划”的第三年，通过近三年的发展，银行夯实了基础，综合实力显著增强，站上了更高的发展平台。

### 盈利水平持续稳增 中收占比再创新高

2015年上半年，平安银行实现营业收入465.75亿元，同比增长34.09%；受益于投行、托管、结算等业务的快速发展，实现手续费及佣金净收入137.22亿元，同比增幅76.58%。准备前营业利润281.90亿元，同比增长48.39%。净利润115.85亿元，同比增长15.02%。值得一提的是，上半年平安银行计提拨备129.23亿元，同比增长达128.64%，抗风险能力大幅提高。

上半年，平安银行资产总额25,705.08亿元，较年初增长17.56%。存款16,551.12亿元，较年初增长7.95%；贷款和垫款(含贴现)11,878.34亿元，较年初增长15.92%。非银同业存款较年初增加逾2,000亿元，较年初增长89%。其中活期存款增量占比达59%，有效控制了负债成本。

2015年上半年，平安银行通过优化结构以及加强定价管理，提高资源使用效率，净利差、净息差逆市提升，分别同比提升25.21个基点至2.57%、2.71%。

受益于投行、托管等业务的快速增长，平安银行的中间业务收入大幅增加，理财与结算、信用卡等业务手续费收入也保持了良好表现。上半年，平安银行实现中间收入154.57亿元，同比增长51.85%，中收占比达到33.19%的历史新高。

### 专业化经营逐步深化 事业部制深耕全产业链金融

面对复杂的国内外经济金融形势和竞争日益激烈的市场环境，平安银

行秉持“跳出银行办银行”的理念，不断创新商业模式，稳步推进战略转型，“组合拳”更新不断。

上半年，平安银行综合金融服务中心的三大业务中心——离岸业务中心、保理业务中心、跨境结算中心正式进驻广东、天津、福建等自贸区，着力将自贸区分支行打造成为全行离岸金融创新的平台、自贸区商业保理及融资租赁的平台以及跨境结算、资金归集的平台。

5月，平安银行资金运营中心在上海正式挂牌成立，成为全国第二家获得银监会批准的银行资金业务专营机构。资金运营中心主攻FICC业务(固定收益、外汇和大宗商品业务)，致力于打造“黄金银行”、“期权专家”、“智慧交易”三大明星业务品牌。

6月，平安银行信用卡中心在深圳前海注册，升级为具有二级法人资格、相对独立运作的信用卡专营机构。信用卡中心的挂牌，让客户通过一张信用卡，即可享受平安集团一站式金融服务，体验更好的围绕“医食住行玩”的消费金融便利生活。

随着医疗健康文化旅游金融事业部的成立，平安银行“医、食、住、行、玩”五大战略布局基本完成，事业部总体架构增至“11+6+1”(11个产品事业部、6个行业事业部、1个平台事业部)，形成地产、交通、能源矿产、现代物流、现代农业、医疗健康、文化旅游七大行业产业链“全覆盖”的模式。

截至上半年末，平安银行六个行业事业部累计存款余额2,055亿元、贷款余额2,258亿元，实现营业收入59.83亿元，管理资产规模节节攀升。

### 稳步推进互联网金融 提前布局物联网金融

2015年，作为平安银行的“1号工程”，平安银行旗下供应链生意平台和金融电商平台——“橙e网”注册用户突破50万户，其中公司客户超过35万户，已与300多家核心企业、数百家物流与第三方信息平台完成对接，累计为数万家供应链中小企业提供融资支持。

零售业务方面，截至上半年，平安口袋银行累计用户数达937万户，较年初增长73.6%；平安橙子累计客户数120万户，较年初增长132.4%。与此同时，平安银行于上半年推出了创新移动支付技术——光子支付，突破网络、额度、手机型号的限制，开启了客户移动支付新体验。

同业与投行业务方面，行e通平台建设持续深入，累计上线三方存管银证合作机构70余家，行e通银证合作客户逾400家，品牌形象不断提升。金橙俱乐部汇聚行业龙头、主流客户达489家会员数量仍在不断扩大。

作为业内首个试水“物联网金融”的银行，6月，平安银行联合感知集团全球首发物联网金融产品，引入感知器等物联网传感设备和智能监管系统，在全国钢材交易的重点区域推进了大型仓库的智能改造升级，有效解决了动产融资过程中信息不对称、重复抵押等动产融资难题。

2015年是平安银行“五年规划”的第三个年头，平安银行的经营管理团队通过三年的打基础，使得银行在资产规模、经营效益、资产结构、机构网点等都踏上了更好的发展平台，综合实力显著增强。从数据看，与2012年底相比，平安银行总资产增幅达60%，总存款增幅达62%、总贷款增幅达65%，拨备余额是2012年底的2.3倍，净息差上升了34个基点，机构网点从450家提升至855家，成本收入比则下降了7.19个百分点。

“不忘初心，笃定前行”，对于互联网时代下平安银行的新金融之路，平安银行行长邵平表示：一方面，我们将不会忘记金融本质，继续夯实银行传统业务基础，保持贸易融资等传统业务优势，不断提升银行风险管理能力，充分发挥集团的综合金融优势，不断提升客户服务水平。另一方面，我们会紧紧抓住互联网时代的新机遇，用互联网、物联网技术和思维对传统金融服务进行创新升级，打造全方位、全行业、全产业链的互联网和物联网金融平台，让我们的客户充分享受互联网时代发展的红利，让我们的银行能在以智慧经营为比拼的“黄金十年”中突围而出。