

# 主动对接重点项目 畅通多渠道融资

■本报记者 陈兴鑫

新常态下新作为。我市狠抓稳增长多项措施,全力以赴促进转型升级,全市经济呈现出平稳发展的积极态势。

为了充分发挥重点项目对全市经济发展的示范带动和支撑引领作用,我市抢抓“新三板”、资产证券化等契机,主动为重点项目提供融资服务,促进项目多渠道融资。

## 抢抓机遇推进多层次融资

今年以来,国务院将“新三板”挂牌试点扩大至全国。我市抓住重要机遇,在年初举办新三板上市工作、PPP项目模式专题讲座,特邀中国市场学会金融委员会副主任王华民,中开投资管理公司董事长、国开证券公司债务总顾问游克分别作专题辅导。

记者从市金融办了解到,我市将组织市级相关部门、各县(市、区)精心筛选重点企业,创建我市上市挂牌

企业后备资源库。我市积极推动乐山商业银行在“新三板”挂牌,并通过“新三板”挂牌实施25亿优先股发行,进一步壮大核心资本。支持乐山商行成功发行20亿元减记型二级资本债,期限10年,约可支撑新增160亿元风险资产。上半年,新增君和环保实现“新三板”挂牌,同时支持无线电公司主板IPO,东方佛都、川天燃气等公司在“新三板”挂牌。目前,我市有意愿在新三板挂牌的企业超过了100家,其中20多家正在进行前期准备。

此外,根据全省“创业板行动计划”战略合作备忘录安排,省政府金融办、深交所、成都(川藏)股权交易中心三方将发挥各自优势,建立100家“创业板行动计划”重点企业库,主要吸纳我省自主创新企业及其他成长型创业企业、成长中的互联网企业和创新型企业,通过在成都(川藏)股权交易中心挂牌获得深交所的专门辅导,以便更快实现创业板上市。市金融办将按照省上要求,通过上市

和挂牌企业后备库的建设,点对点辅导培育乐山本土优势企业走向资本市场。

据悉,我市上市挂牌企业后备资源库目前已有54家企业入围。这些企业具有以下特点:一是比较雄厚的产业基础;二是资产质量优良,经营业绩稳定;三是公司运作规范。此外,对入围资源库的企业不搞终身制,将进行动态调整,对不能保持上述优势的企业将淘汰出局,而对达到条件的企业调入资源库。

为了鼓励企业进军资本市场,市政府将对成功上市和挂牌的企业给予专门经费补助,补助范围将覆盖主板IPO等场内市场和新三板、四板等场外市场。

去年底,长仪油气集输设备股份公司登陆“新三板”后,不仅获得百万元重奖,同时企业在市场的知名度大大增强,也增添了新的融资渠道。今年上半年,长仪股份通过券商增发175万股,以7.5元/股的价格,共募集1312万元的资金,为企业转型升级提供了资金支持。

## 银企对接提升融资能力

我市中小企业以民营企业为主,普遍底子薄、管理落后,尚未完成原始积累,自有资金不足,资金错配情况较严重,资本运作意识不强,过度依赖银行融资。我市各银行业务重叠度高,缺乏特色业务,差异化竞争程度低,传统业务占比较高。经济实体运行的突出矛盾在银行业聚集,风险增大,贷款项目选择趋于谨慎。银行与其他金融机构配合度不高,导致企业融资渠道较为单一,融资难融资贵在一定程度上显现。

根据省政府要求,我市制定了《乐山市政银企对接工作制度》,组织开展政银企对接会议,开展信贷风险防范会商。上半年组织大型政银企对接会1次,签订授信协议119亿、贷款协议97亿元;组织乐山市

“1.14”地震灾区暨小凉山片区金融扶贫惠农政银企对接会1次,达成合作协议4.7亿元、授信协议22.2亿元、贷款金额2.76亿元。组织辖内金融机构参加了峨眉山市、夹江县组织的政银企对接会,支持县域经济发展。积极对接外资银行,针对星展银行专门召开了重点企业对接会,帮助金威利运动用品、福华农科等出口企业进行外汇管理。

此外,针对企业的实际需求,市金融办、市经信委等部门多次举办培训会,邀请金融机构专家对重点项目业主开展资产证券化培训,拓展了重点项目业主的融资视野。通过培训,帮助重点项目业主积极运用公司债券、企业债券、项目收益债券、中期票据等方式通过债券市场筹措资金,引导鼓励具备条件的项目资产证券化,有效盘活资产,实现“资产-现金-资产”良性循环滚动发展。

## 建设四川金融“次中心”

## 市中区：加大财政金融扶贫

本报讯(记者 陈兴鑫)记者昨(24)日从市中区获悉,从今年起,市中区按2014年末贫困人口数每人1000元安排本级财政扶贫资金,以后逐年增长。据悉,完成扶贫目标任务后,该区对贫困区域的扶贫资金转为民生投入。

精准扶贫、精准脱贫,市中区建立扶贫资金稳定增长机制,新增财力优先保障扶贫专项资金增支需要;确保各行业扶贫资金足额落实,新增财力重点保障各行业扶贫需要。同时,创新扶贫投入机制。支持贫困村在公共服务领域加快推广运用政府和社会资本合作(PPP)模式,鼓励和吸引社会资本参与基础设施和社会事业项目投资建设。积极探索政府购买社会服务,凡适合采取市场化方式提供、社会力量能够承担的扶贫工作和扶贫项目,可以采取委托、承包、购买等方式,通过公开、透明、规范的程序交给社会力量承担,有序引导社会力量参与扶贫开发。探索投资收益扶贫新模式,推进财政支农资金形成资产股权量化改革试点,将财政专项扶贫资金投入形成资产量化给贫困户;将财政支农资金投入进村或农民专业合作社、农民用水协会形成的资产,经试点组织成员同意后,划出一部分,采取优先股的方式量化到贫困户,实行贫困户收益保底、按股分红。

除此之外,市中区大力实施扶贫小额信贷,全区以不低于300万元的标准,建立风险补偿金。鼓励政策性银行加大对贫困村农业开发、农村基础设施建设、公共服务设施建设和新型城镇化发展的中长期信贷支持力度。支持涉农银行业金融机构拓展贫困村农村金融业务,逐步扩大涉农业务范围,不断提高涉农贷款占比。强化农村中小金融机构支农市场定位,更好地发挥其支农服务主力军作用。稳妥推进依托农民专业合作社的农村资金互助组织试点,引导组织建立完善符合县域、农村特点的合作金融新模式试点,实现农业生产经营与资金互助紧密结合。支持符合条件的农村信用社、村镇银行等银行业金融机构以低成本、快捷的方式接入人民银行跨行支付系统,畅通资金清算渠道,构建城乡一体的支付结算体系。

■新华社记者 王立彬

为进一步深化农村金融改革创新,加大“三农”金融支持力度,引导农村土地经营权有序流转,稳妥推进农村住房财产权抵押、担保、转让试点,《国务院关于开展农村承包土地的经营权和农民住房财产权抵押贷款试点的指导意见》24日公布。这是稳步推动农村土地制度改革的又一里程碑。在3000多字的文件中,出现最多的字眼就是法律与风险,这决定了试点必须实事求是,讲究条件,不可一哄而上。

## 依宪依法,不允许权力自授

指导意见明确,试点工作基本原则的第一条就是依法有序。“两权”抵押贷款试点要坚持于法有据,遵守土地管理法、城市房地产管理法等有关法律法规。涉及突破相关法律法规的,应提请全国人大常委会授权。

## 名词解释

**电梯责任保险**:指被保险人所拥有或管理的电梯在运行期间造成乘客的人身伤亡或财产损失,经国家有关行政部门组成的电梯事故调查组认定,该事故属于电梯安全责任事故,依法应由被保险人承担经济赔偿责任。商店、办公楼、企业、旅馆、医院、学校等电梯的所有人、管理人或经营人都可以根据需求进行投保,客户在投保时,可以选择单独投保,也可以选择投保公众责任险扩展电梯责任。

■本报记者 陈兴鑫

## 电梯事故频发敲响警钟

7月26日,湖北荆州安良百货商场六楼至七楼之间的自动扶梯突然发生事故,造成一名女士不幸身亡。近期,国内频频传出电梯事故,电梯“吞人”、“吃人”事件,成为社会关注热点,电梯安全问题随之进入公众视野。

随着乐山城市快速发展,我市高层建筑数量逐渐增加,电梯以每年20%至30%的速度递增。据市特种设备安全状况分析报告显示,截至目前,全市共有电梯4800台左右,仅中心城区就有2500台以上,其中大部分是住宅电梯。随着电梯数量的增长和公众安全意识的提高,电梯安全逐步成为社会关注的



谁来为电梯安上“保险锁”?

热点。

那么,谁来为这些运行的电梯安上“安全锁”?

8月1日,《四川省电梯安全监督管理办法》正式施行。该《办法》对载人(货)电梯、自动扶梯和自动人行道等电梯的安装、维护、使用等作出规定,提出公共场所电梯推行电梯安全责任保险、配备具有运行参数采集和实时监测功能的装置等新规。

## 电梯承保市场空间大

如今城市建筑日益增高,电梯的功能和作用将不断扩展,而电梯责任保险就是维护客户的权益保障而设置的,为了解除电梯所有者和

乘梯人的后顾之忧而推出的保险产品。电梯责任险虽然不能降低电梯安全事故发生的概率,但它能为电梯事故及时提供赔付保障,真正为电梯上把“保险锁”。

电梯责任保险并不是一个新险种,我市20家财险公司,其中14家财产保险公司都提供类似的风险保障。此险种既可作为主险(即被保险人可单独投保电梯责任险),也可作为附加险(即被保险人需在投保公众责任险的基础上,附加投保电梯责任险)。

乐山保险协会提供数据显示:截至今年7月底,全市共承保电梯529台,电梯责任险约15万元,其中作为主险承保了12万余元,作为附加险承保了3万余元。承保的

电梯类型有一般商品住宅小区符合安全质检的电梯,而且也有机关单位、企事业单位符合质检的电梯。从目前全市电梯责任险承保的情况看,市场空间还很大。对此,乐山保险协会将高度重视,积极推动电梯责任险的深入开展,为有效维护广大人民群众的生命安全作出积极贡献。

据记者了解,这也是“世界难题”。纵观海外互联网保险市场的发展轨迹,“在线搜索频率提高,实际投保较低”的窘境一直存在。

“服务+”才能真正打开市场

尽管互联网保险行业规模呈爆发性增长,但应该看到,目前互联网保险的渗透率并不高。数据显示,上半年,互联网保险占行业总保费的比例为4.7%。此外,上半年互联网保险对全行业保费增长的贡献率为14%。

究其原因,广发证券指出,目前互联网保险最成熟的环节是对保险产品信息的线上搜索反馈,但这仅仅是网络保险的最基本服务,后续的投保、服务以及索赔环节却普遍处于起步阶段。

“互联网保险应该是有温度的保险,要真正给客户带来价值,并且要服务传统金融机构不能服务到的人群。”众安保险CEO陈劲指出,互联网保险除了“产品+”和“技术+”,还包括“服

务+”。业内分析认为,“互联网+”的战略机遇对于保险行业的市场格局和创新空间具有重要意义,而随着《互联网保险业务监管暂行办法》的落地,互联网保险未来的发展也将“快马加鞭”。

国金证券分析师张帅认为,作为有可能达到万亿级规模的市场,目前互联网在保险业的渗透率不高,还拥有广阔的增长空间。未来互联网保险产品将向个性化和定制化方向发展。

(据新华社上海8月24日电)



## 互联网保险是否“挤压”传统保险?

■新华社记者 王淑娟

互联网保险正以“势不可挡”的势头迅速扩张,最新公布的数据显示,仅2015年上半年,互联网保险市场就实现保费收入816亿元,是上年同期的2.6倍,逼近2014年互联网保险全年总保费规模。

市场人士认为,互联网保险已经成为拉动保费增长的重要驱动力,在政策鼓励和资本追逐的双重带动下,未来互联网保险的行业渗透率将进一步提升,传统保险或将被“挤压”。

## 上半年保费收入逼近去年全年规模

“以前对保险的印象不太好,因为投保、理赔是一件很麻烦的事情,手续繁琐,但后来试着从互联网上买了一份保险,发现投保和理赔服务都可以快速完成。”上海市民成先生告诉记者,近日他在太平洋产险的微信平台上买了一份航班延误险,后来飞机延误了大约40分钟,想不到他无需申请和任何操作,就自动在微信上收到了赔款红包。

确实,互联网保险正用新的体验开始改变人们对传统保险的印象——昂贵的保费、销售的骚扰电话、复杂的免责条款、繁琐的理赔流程等。如今,互联网对保险业的催化作用已在业内形成共识,新成立的互联网公司正从保险销售、健康医疗、车联网等领域“挤压”传统保险业。

上半年互联网保险呈现爆发式增长。中保协的数据显示,2015年上半年,互联网保险市场的保费收入突破800亿元关口,其中互联网人身保险实现保费收入452.8亿元,同比增长343.4%,占寿险公司累计保费收入的比例提升至3.5%;互联网财产保险实现保费收入363.2亿元,同比增长69%,占产险累计原保费收入的8.5%。

不仅规模加速扩张,互联网保险的市场经营主体也不断增长。截至上半年,全行业经营互联网保险业务的产险公司达到96家,较2014年年底新增11家。而2011年,这一数字只有28家。

市场人士认为,2015年互联网保险保持高速增长,一是由于理财型保险产品在第三方电商平台等网络渠道上的销售热度继续,同时互联网车险保费收入增速处在一个明显的上升通道中;二是由于保险公司对于互联网渠道重视度大增,加大了拓展力度,尤其是中小险公司转战互联网,寻求新的市场空间。

## 车险一头独大 结构不均衡待突破

不过值得注意的是,从险种结构上看,目前互联网保险行业发展存在结构不均衡问题,尤其表现为车险“一头独大”,而人身保险公司的长期寿险、健康险发展相对较慢。数据显示,2014年互联网保险保费收入中占比和贡献最大的险种是车险,占比达到56.4%;意外健康险占3.6%,普通型寿险占2.5%。

据中保协分析,车险是刚性需求最强、保费空间巨大的险种,主要服务的人群对便捷、高效的服务有着更强烈的需求。相比之下,寿险尤其是期交的长期险种,保险功能不易被大众理解,且一般需要大量的服务跟进,所以互联网渗透率较低。

“互联网保险的特点之一是保险产品的简明性,如果保险设计过于复杂,客户无法仅凭自身的保险知识对保险产品全面了解,极易产生误解。”中宏人寿保险有限公司总裁万士家认为,人寿保险尤其是保障类寿险,由于其本身的复杂性并不适宜在网上进行销售。根据他们的调研,消费者在网上初步了解人寿保险后,大多数仍是选择从能够为他提供更详尽信息的保险代理人处购买。

据记者了解,这也是“世界难题”。纵观海外互联网保险市场的发展轨迹,“在线搜索频率提高,实际投保较低”的窘境一直存在。

“服务+”才能真正打开市场

尽管互联网保险行业规模呈爆发性增长,但应该看到,目前互联网保险的渗透率并不高。数据显示,上半年,互联网保险占行业总保费的比例为4.7%。此外,上半年互联网保险对全行业保费增长的贡献率为14%。

究其原因,广发证券指出,目前互联网保险最成熟的环节是对保险产品信息的线上搜索反馈,但这仅仅是网络保险的最基本服务,后续的投保、服务以及索赔环节却普遍处于起步阶段。

“互联网保险应该是有温度的保险,要真正给客户带来价值,并且要服务传统金融机构不能服务到的人群。”众安保险CEO陈劲指出,互联网保险除了“产品+”和“技术+”,还包括“服

务+”。业内分析认为,“互联网+”的战略机遇对于保险行业的市场格局和创新空间具有重要意义,而随着《互联网保险业务监管暂行办法》的落地,互联网保险未来的发展也将“快马加鞭”。

国金证券分析师张帅认为,作为有可能达到万亿级规模的市场,目前互联网在保险业的渗透率不高,还拥有广阔的增长空间。未来互联网保险产品将向个性化和定制化方向发展。

(据新华社上海8月24日电)