

我省商业车险改革大幕开启

多家公司签出系统内首单

□ 本报记者 李 铁



6月1日起,黑龙江、山东、广西、重庆、陕西、青岛等六地财产保险公司停止使用现行商业车险条款、费率。自29日晚8点起,我省各家保险公司纷纷进行系统切换,并签发省内商业车险改革第一单。

低风险车主将受益

5月30日一早,济南市民任先生就来到经十路太平洋产险山东分公司营业厅办理汽车续保,成为该公司商业车险改革第一单。

任先生去年买了一辆哈佛SUV运动精英,当期保费是2960元,由于一年未出险,实行新车险后,他今年保费2600多元,便宜了300多元。“现在交的保费比以前少多了,感觉条款比以前更通俗易懂,保障范围也更明了、更全面了。”任先生告诉记者。

相比而言,连续保持多年不出险的优惠更大。淄博市民客户张先生连续两年投保均未出险,中华联合财险山东分公司按照新条款和费率续保,并推荐其选择投保

车损险、第三者责任险保额20万元、车上人员责任险5座×1万元和新附加险——车损险无法找到第三方责任险,最终客户以0.50575的折扣承保,商业险保费2850.39元。保费较老产品节省了616.93元,保费降幅17.79%。

团体险也有优惠,中国邮政速递物流股份有限公司山东省分公司作为平安产险山东分公司第一单团体客户,今年续保的商业险保费就下降了26.9%。

太平洋产险山东分公司副总经理潘国波介绍,改革以后,车险价格更加合理。商业车险改革的目的是使风险和费率相匹配,把商业车险的产品定价权交给保险公司,把产品的选择权交给广大消费者和车主。车险价格按车辆实际价值定价,同时“挂钩”出险次数和“零整比”(车型的配件价格之和与整车销售价格的比值)。

不过,商业车险改革并不意味着保费都会减少,也有上涨的情况。平安产险山东分公司个人产品管理部负责人介绍:“如果在上一年度理赔次数多,那么相应的系数也就较以往上调,保费自然上涨也较以往更大。”一降一升,让保费与出险记录的关联更加密切,保费计算更加公平合理,进而鼓励客户安全驾驶。

记者从多家保险公司了解到,实行新车险费率后,山东辖区内保险公司有近一半的客户将获得更优惠的价格。

多重利好消费者

按照保监会保护保险消费者合法权益的基本原则,除了更合理的车险价格,消费者还将获得保障范围扩大、索赔更加方便、产品更丰富等多重利好。

首先,本次改革精简整合了附加险,扩大了主险承保范围,对现行的商业车险条款责任免除中争议较大的15项内容进行了删减,例如,明确了“第三者”概念和“车上人员”范围等内容,约定第三者“不包括被保险机动车本车车上人员、被保险人”,从而实质上“投保人”纳入第三者范围。条款设计更加科学,文字描述更加清晰,符合大众需求,使广大商业车险投保人和被保险人风险保障水平得到有效提高。

另外,消费者索赔也将更加方便。据了解,改革后,消费者在出险理赔时可以“向责任对方索赔”、“向责任对方的保险公司索赔”或者“代位求偿”。所谓“代位求偿”,是指车主在发生保险责任范围内的事故后,未得到责任对方的赔偿,保险公司依据保险合同约定可以向车主先行赔付,然后由车主配合,保险公司向事故责任方进行追偿。多种形式的索赔方式为车主进行事故后处理提供了极大方便。

此次改革的亮点是取消了以往只有A、B、C三套车险产品,允许行业示范条款和

保险公司创新型条款并存。不过,多家保险公司表示,改革初期,大家普遍使用示范条款,待市场成熟后,将研发更丰富的商业车险产品,以满足消费者多层次多样化的保险需求。

服务更加便捷周到

“从今天(5月30日)开始,车主就可以通过柜面、代理网点以及销售人员投保新车险,也可以通过10108888直销车险以及网络进行投保。”潘国波告诉记者。5月29日晚,多家保险公司都顺利实现了系统切换。如中华财险山东分公司的16家中支公司和1157家四级机构均完成了费改后车险首笔保单的出单工作。

除此之外,为配合上车改革上线工作,各家公司也都进行了多项,尤其是线上业务创新。以太平洋产险为例,在理赔方面,该公司尝试微信理赔(客户自助拍照理赔),推出专享客户免现场、免定损等特色化服务。

同时,该公司整合各类服务资源,建立了以会员服务为主的集车主生活服务、驾驶服务于一体的微信公众号平台,采用O2O会员服务模式,融合各级服务供应商,功能全面对接客户生活需求。另外,还在微门店和微服务中为客户提供包括自助报案、在线违章查询、违章销分、道路救援、宾馆预订、医院预约挂号、汽车保养、自助保单及理赔进度查询、车辆保养比价等各项服务。



□CFP供稿
外媒称,上海股市的交易量正在迅猛增长。上海证券交易所2015年1-4月的总成交额已超过美国纽约股市,跃居全球第一。

1—4月份全省信贷结构进一步优化

表外融资增势放缓 直接融资平稳增长

□记者 王 爽 报道

本报济南讯 记者近日从人行济南分行获悉,1-4月份,全省金融运行总体平稳,人民币贷款平稳增长,金融对实体经济保持较大支持力度。

人民币贷款平稳增长,外币贷款同比少增。1-4月份,全省人民币贷款增加2131.7亿元,同比少增155.4亿元。其中,4月份增加278.8亿元,同比少增277.2亿元。1-4月份,全省外币贷款折合人民币增加66.9亿元,同比少增587.6亿元。其中,4月份净下降54.8亿元,同比少增78.8亿元。

表外融资增势放缓。4月末,全省银行表外融资(含委托贷款、信托贷款、未贴现银行承兑汇票)余额15847.9亿元,比年初增加941.2亿元,同比少增1692.8亿元。其中,4月份增加210.6亿元,同比少增335.2亿元。

直接融资平稳增长。1-4月份,全省非金融企业直接融资增加561.9亿元,同比少增142亿元。分类别看,股票融资62.1亿元,同比减少6.6亿元;企业债券净融资499.9亿元,同比减少135.4亿元,其中非金融企业在银行间市场债券融资增加432.4亿元,同比多增60.2亿元,占全省直接融资的76.9%,同比提高24.1个百分点。4月份,全省非金融企业直接融资增加266.1亿元,同比少增49.7亿元。

重点领域和区域贷款平稳增长。4月末,全省本外币贷款余额55814.2亿元,同比增长9.4%,比年初增加2133.4亿元,同比少增762.1亿元。从人民币贷款看,全省信贷结构进一步优化,对重点行业和区域贷款总体保持平稳增长态势。

分机构看

区域性中小银行和股份制银行 贷款持续多增

■1-4月份,全省区域性中小银行贷款增加578.2亿元,同比多增53亿元
■股份制银行增加391.4亿元,同比多增79.2亿元
■全国性大型银行贷款增势放缓,1-4月份增加970.4亿元,同比少增157.6亿元

分类别看

企事业单位贷款较快增长

■1-4月份,全省企事业单位贷款增加1709.9亿元,同比多增22.4亿元

个人类贷款增势有所放缓

■比年初增加418.5亿元,同比少增181.1亿元

分行业看

工业和服务业贷款保持平稳增长

■1-4月份,工业贷款增加850.9亿元,同比少增44.4亿元;占比38.2%,同比提高2.1个百分点。
■服务业贷款增加808.1亿元,同比少增19.7亿元;占比36.3%,同比提高2.9个百分点。

重点区域 贷款平稳增长

4月末
■省会城市群经济圈 贷款余额18940.6亿元,比年初增加777.7亿元,同比多增15.8亿元

■黄河三角洲高效生态经济区 贷款余额为5965.5亿元,比年初增加248.2亿元

■半岛蓝色经济区 贷款余额为24831.7亿元,比年初增加977.4亿元

■西部经济隆起带 贷款余额为1824.9亿元,比年初增加533.4亿元

小微企业和涉农贷款 增速高于全部贷款增速

4月末
■全省小微企业贷款余额10896.5亿元,比年初增加557亿元,同比少增89.8亿元;余额同比增长17.9%,增速高于同期全部贷款增速7.4个百分点

■涉农贷款余额21589.3亿元,比年初增加941.8亿元,同比少增235.4亿元;余额同比增长10.6%,增速高于同期全部贷款增速0.1个百分点



制图: 巩晓蕾

国开行山东分行支持鲁企 开展对外经贸投资合作

□记者 王 爽 报道

本报济南讯 记者5月25日从“山东省—南澳州合作发展论坛”上获悉,山东省商务厅、国家开发银行山东省分行与澳大利亚南澳州政府发展部签署了三方合作谅解备忘录。

按照《备忘录》,国开行山东分行将大力支持山东企业在澳大利亚尤其是在南澳州开展经贸投资合作;向符合国家开发银行信贷政策和要求的山东企业与南澳州共同涉及的项目提供融资支持。南澳州政府发展部协助山东省投资企业访问南澳州并为企业投资南澳州提供服务帮助,并将山东省作为在华产品采购的主要合作伙伴,向南澳州商户推介。

近年来,国开行山东分行积极发挥开发性金融的引领作用,通过投棋布子主动拓展国际业务,引导和支持山东企业扩大对外投资合作,在有效促进山东提升对外开放型经济发展水平,扩大与发展中国家、发达国家双边及多边经贸合作规模的同时,也为合作国经济社会发展作出了积极贡献。据了解,国开行山东分行积极支持山东省内企业对外投资、收购、工程承包和设备出口,目前已累计支持了20多家山东省内企业“走出去”,合作金额达60多亿美元。

混合所有制改革与资本市场论坛在济南举办

□记者 李 铁 报道

本报济南讯 5月29日,由国浩律师事务所主办,国浩发展研究院、国浩律师(济南)事务所承办的主题为“混合所有制改革与资本市场”的“国浩资本市场论坛—第六季”在济南山东大学大厦举办。

全国人大财经委员会副主任委员邵宁,国企改革专家、国务院国资委企业改革局副局长、中国企业改革研究会副会长周放生应邀出席本次论坛并围绕“中国企业发展与国有企业改革”、“混合所有制改革最新政策”发表演讲。与会专家分别就混合所有制改革与上市公司并购重组、资产证券化、引进战略投资者、PPP模式在基础设施领域的应用、利用国际资本市场以及企业发行上市等议题,从不同的角度阐释了国有企业如何利用资本市场进行混合所有制改革以及应注意的问题。

“国浩资本市场论坛”是国浩律师事务所展示风采、互动交流、奉献社会的重要平台,自2006年创办以来,已分别在天津、成都、昆明、南京、福州等地举办了五届,为地方经济发展与资本市场的融合提供了有益的帮助。

齐鲁股权交易中心—— 首创全省首单“牡丹系列” 私募债权基金

□记者 王 爽 通讯员 孙 云 报道

本报菏泽讯 5月26日上午,齐鲁股权交易中心菏泽市经济开发区企业挂牌培育(孵化)中心在菏泽市正式运营。同时,齐鲁股权交易中心率先推出全省首单“牡丹系列”私募债权基金,齐鲁股权交易中心“股权质押增信宝”首次落户菏泽。

菏泽市经济开发区挂牌培育(孵化)中心揭牌后,将全力为中小企业提供挂牌、融资、企业转板、培训等服务,搭建企业参与资本市场的“金融温室”,综合运用多样化融资手段,推动高新区企业规范化、股份制改造。

仪式上,齐鲁股权交易中心联手山东鲁财控股公司,在全省首创推出“牡丹系列”私募债权基金,3单私募债产品正式签约。该基金灵活运用到了结构化的安全设计,将直接投资于菏泽市高成长性挂牌企业。

作为国内设立较早、运作较规范的区域性股权交易市场,齐鲁股权交易中心截至目前已挂牌企业达到464家,服务企业超过5000家,累计实现各类融资超过170亿元,初步形成全省金融要素资源聚集效应。

□ 责任编辑 白 洁

小贷公司应坚定做微贷市场



我们关注财经热点

□ 李 铁

5月18日,中国小贷公司协会会长关路浩在“2015微型金融国际论坛”上表示,个别省份小贷公司已有三分之一不能正常营业。此言论再次引发社会对小贷公司的关注。小贷公司的经营困难与当前宏观经济形势直接相关,而要度过难关,小贷公司需坚定做微贷市场。

从前一试点,关于小贷公司的议论和争议一直没有停止。首先是认为小贷公司利息过高,给小微企业过重的还款压力,从而导致业务难以拓展。根据我省相关规定,小贷公司的利率不得超过同期银行贷款利率的四倍,乍看起来似乎很高,但从全世界经验来

看,小微企业和“三农”贷款的利率普遍较高。以风行世界的德国微贷技术IPC为例,其设定的利率就是年息18%。

事实上,从借款人角度来看,他们最大的困难不是融资贵,而是融资难。不少小微企业主向记者抱怨,他们连从银行办信用卡都困难,更别说贷款了。小额贷款尽管利率高,算下来完全可以接受,几千元的贷款一年期按月等本息,只比银行利息高几十元。从我省实践来看,小贷公司的年化利率在12%至20%之间,客户普遍表示在接受范围内。

还有一种观点认为,小贷公司之所以发展不起来,是因为监管太严:小贷公司不能吸收存款,只能使用自有资金,限制了其放贷能力。其实在这方面,我省监管部门做了很多工作。我省2012年规定,小额贷款公司在法律、法规规定的范围内,融入不超过两个银行业金融机构融入资金,融入资金的余额,不得超过资本净额的50%。2013年,为了推动小贷公司的发展,将这一比例调高到200%。近日,省金融办又出台文件,鼓励小贷公司与各类地方金融组织、多层次资本

市场进行对接进行多元化融资,进一步提高融资能力。

记者从各家小贷公司了解的情况是,小额贷款公司不是无款可放,而是有款不敢放。很多小贷公司负责人告诉记者,特别是对一些新兴的行业,由于不熟悉情况,难以把控风险,一般不敢贸然进入。用他们的话说,“宁愿不赚钱,也不敢冒风险”。

那么小贷公司目前面临的问题究竟是什么?从记者了解的情况来看,部分小贷公司经营不善的主要原因是发展类银行业务,尤其是过桥资金贷款,经常一笔就能拖垮一家小贷公司,同时小贷公司发起人擅自抽资也是重要原因。

我省对小贷公司发起人的资格有着严格要求,原则上必须是管理规范、信用优良、实力雄厚的当地骨干企业,且注册资本全部为实缴货币资本,由出资人一次足额缴纳。在企业经营状况不好的时候,部分小贷公司股东就开始打这笔钱的主意,在缺乏其他来源的情况下,股东“抽血”有釜底抽薪的效果。为此,监管部门多次强调加强股

权管理,严禁小额贷款公司通过直接或变相向股东及其关联方发放贷款抽逃注册资本,并严格控制小额贷款公司股东以其持有的股份进行对外质押、提供担保。

尽管如此,还是有个别抽逃资金的现象发生。因此,一方面监管部门应继续加强监管,另一方面,对部分经营状况不善的参股企业应进行严格监控,必要时作清理处置。同时,保持小贷公司发起人即参股企业的高门槛要求,吸收更多实力强、经营好的企业加入。

另一方面,小贷公司需要继续坚定自身支持“三农”和小微的定位,向更底端的市场下沉。小贷公司的市场就是银行等金融机构无法发展的客户群体,资本金等方面的劣势让小贷公司贸然进入银行领域会遭遇巨大风险。

而且,随着竞争的日益加剧,很多银行也开始向“三农”和小微倾斜,开拓农村、商圈、门店等新的市场,而这恰恰是小贷公司赖以生存的传统市场。因此,小贷公司当务之急,应是凭借小额、分散的优势,着力渠道下沉,抢出一片天地。