

陶然论金

□ 李华林

股权融资“第三支箭”落地有重要意义

房企股权融资“第三支箭”在实操层面正式落地。近日,招商蛇口发行股份购买资产并募集配套资金申请获中国证监会注册生效,这意味着,招商蛇口成为试水“第三支箭”成功的首家A股房企。

去年11月,证监会决定在股权融资方面调整优化5条措施,包括恢复涉房上市公司并购重组及配套融资、恢复上市房企和涉房上市公司再融资等。被业内视为继“第一支箭”贷款融资、“第二支箭”债券融资后的“第三支箭”。

从射出“第三支箭”到实操落地,暂停多年的A股市场股权融资正式重启“闸门”,具有多重积极意义。

其一,释放出相关部门支持房地产行业平稳发展的鲜明态度。近段时间,楼市整体

融资相对遇冷,多家上市房企积极启动定增计划,证监会在此时通过招商蛇口定增并购事项,表明了其期望发挥资本市场功能,支持优质房企转型升级、渡过难关,进而推动房地产市场盘活存量、防范风险、转型发展的用心。可以预期的是,在政策的大力支持下,未来房企融资环境将进一步改善,房企股权融资有望持续扩容。

其二,为房企向好发展注入“强心剂”。通过股权融资筹集长期资金,不直接增加企业负债规模,可以降低杠杆率,有助于增厚房企净资产。未来,随着股权融资大门的进一步敞开,符合条件的优质房企资产负债表和现金流有望得到实质性改善,真正帮助其解决资金之困。同时,招商蛇口定增并购的获批,为其他上市房企“打好了样”,未来更多房

企可以借助并购,引入有实力的合作方,从而整合优势资源、化解债务难题、脱离发展困境,加快房地产风险出清。

其三,提升市场对于房地产行业的风险偏好。当前,房地产市场仍处于复苏进程中,部分上市房企股价持续低迷,市场对于房地产行业存在较多顾虑,增量资金入市较为谨慎。A股股权融资的“开闸”,从供给侧支持房企融资,将定增募资锁定用于“保交付”,有助于打消购房者对于交付的担忧,从而激活需求侧潜力,促进行业回暖修复,并提振投资者信心,拓展房企增量资金来源。如此形成良性循环,推动房地产市场企稳回升。

当然,上市房企定增并购的获批并非终点,投资者是否愿意为房企定增买单,定增能否卖出个好价钱,筹集资金能否到位等,

都还是未知数,有待市场检验。上市房企不能因定增计划获批就此松懈、“坐等收钱”。在科学合理筹划相关事项的同时,稳健经营、练好内功,以及理性选择投资者都是当务之急。

还要注意的,支持房企开展股权融资,不等于鼓励房地产行业重回过快、过热增长的老路。“第三支箭”的重点是解决存量问题,要求上市房企发行股份和再融资金主要用于存量项目交易或建设、补充流动资金、偿还债务等,不能用于拿地拍地、开发新楼盘等,即重在支持“保交楼、稳民生”。这表明,“房住不炒”定位和“稳地价、稳房价、稳预期”目标不会改变。上市房企应明确预期、调整策略,用好用足资本市场工具,改善资产负债表,实现平稳健康发展。

□ 本报记者 武亚东

财金观察

险企积极布局养老赛道

人口老龄化已经成为当前经济社会发展的重要议题。在应对人口老龄化的过程中,保险业如何发挥自身优势应对挑战?业内专家认为,我国养老领域仍存在突出矛盾,可从政策、制度、产品等方面进一步推动保险业参与养老金融的发展,保险公司应发挥自身优势,打造养老金融核心能力。

养老需求日益多元化

近年来,伴随着居家为基础、社区为依托、机构为补充、医养相结合等多层次养老服务体系的快速发展,我国养老机构数量迅速增长,养老意识的普及也让养老服务需求进一步升级。同时,涵盖养老金融、养老保险、养老互联网等在内的养老生态圈也在逐步成型。这些都为多元化养老奠定了坚实基础。

国家统计局数据显示,截至2022年底,我国60岁及以上人口2.8亿人,占全国人口的19.8%,其中65岁及以上人口2.1亿人,占全国人口的14.9%。

党的二十大报告明确提出,“完善基本养老保险全国统筹制度,发展多层次、多支柱养老保险体系”。针对我国人口老龄化趋势,国家持续推出多项政策措施促进养老事业和老龄产业发展,从养老保障制度建设入手,提出了“老有所养”的解决方案。

2022年11月,人力资源和社会保障部、财政部等多部门联合发布《个人养老金实施办法》(以下简称《办法》),在36个城市或地区先行试点个人养老金制度,推进我国多层次、多支柱养老保险体系建设。个人养老金制度的出台从顶层设计层面明确了发展养老金融的重要性及发展空间,养老金融产品发展取得明显成效。人社部数据显示,截至今年5月25日,个人养老金参加人数已达3743.51万人,运行平稳有序。

“在金融领域,保险虽然体量不大,但在经济社会中发挥着经济‘减震器’和社会‘稳定器’的功能作用,可以全方位服务中国式现代化。”中国保险行业协会会长于华表示,我国应加快商业养老保险、长期护理保险创新,大力发展第三支柱养老保险,参与多层次社会保障体系建设,完善社会治理体系,提升服务水平。

在保险服务养老方面,中国人寿保险(集团)公司董事长白涛表示,一方面,保险补偿了老年人养老支出,例如长期护理保险、大病保险等保险产品就发挥了经济补偿的保险保

障功能;另一方面,保险公司发挥养老资管优势,提供职业年金、企业年金等受托服务,为养老财富保值增值提供了保障。目前,我国保险机构已经成为养老资金管理的主力军。

记者在采访中了解到,中国人寿、泰康保险、大家保险等多家保险机构正在布局多层次养老社区,主要采用保险+养老服务的模式。一些中小保险机构则通过居家养老服务、旅居养老等方式切入养老金融领域。据不完全统计,目前保险业已在30多个城市建设的养老床位超过了13万张,普惠养老项目正在多个城市陆续试点经营。

对于保险业在养老金融领域的布局,白涛认为,保险姓保,还是要聚焦到保险公司主责主业上,把自己的事情做好。重点把自身职责范围内的养老事业做强做优做大,做强经济补偿,突出保值增值,强化服务对接,延伸服务范围。把养老服务标准和相关服务高效对接起来,希望未来高科技领域能很好延伸到养老服务社区,进家庭、进千家万户,进机构,更好服务养老社会的发展。

“总的来看,养老产业是我国经济增长的新增长点。”白涛表示,养老产业链很长,涉及人数众多,且持续时间很长。这种情况下就业容量很大,同时养老产业跨金融、地产、医疗、药品、娱乐多个领域,很强的经济拉动效应,是未来很好的经济增长点。

数字经济赋能养老金融

在数字经济时代,技术变革为养老金融发展赋予了更丰富的内涵,养老金融也在技术赋能之下走上发展的“快车道”。

“近年来,第三支柱养老金融依托万物互联、数据驱动等数字技术应用快速发展。其特征是,数字化技术将持续提高个人养老金融发展的数字化、网络化与智能化水平,重塑养老金融的营销、产品和服务的形态。”原中国保监会副主席周延礼近日公开表示。

“数字化养老金融产品创新是方向。”周延礼认为,在数字技术赋能营销方面,金融机构可以基于海量数据资源挖掘客户需求,对客户进行精准画像,根据客户不同需求偏好有针对性地提供养老金融产品。在资产配置方面,数字技术应用可以实现养老金资产期限、风险、产品类型的智能化匹配,着眼不同生命周期阶段客户养老财富管理安全性、收益性、流动性要求设计个性化养老金融产品,实现资金的保值增值。

此外,金融机构还可以利用数字化技术不断完善服务终端,向企业、机构、个人客户提供最适配的服务渠道。在服务方式上,金融机构通过综合化服务平台,整合商业养老保险、养老储蓄、养老理财、养老目标基金等多种类型的养老金融产品,提供全生命周期、全图谱的养老金融解决方案。同时,利用人工智能、人脸识别、视频认证等新技术提升服务自动化水平,实现服务的提质增效。

以中国人寿养老险公司为例,该公司新一代数据中台实现了各领域数据的全面整合与互联互通,为销售、服务、投资、风控等提供安全高效的数据服务,通过对海量数据进行价值挖掘和关联分析,为洞察客户需求、推动业务创新、实现科学管理提供了重要支撑。目前,该公司职业年金代理人监督管理系统覆盖率超过80%,97%机构客户使用了网上服务平台,个人客户业务线上化率达100%。

数字化运营是养老金融业务高质量发展的基础。金融科技帮助养老金融管理机构将管理标准、管理流程与系统功能相结合,实现人为驱动向系统智能驱动升级,为打造专业化投资能力和加强全面风险控制提供了有力支持。

机遇与挑战并存

在从业者看来,我国正面临的老龄化加速现状既意味着巨大的挑战,但对于养老金融的发展也是巨大的机遇。据国家卫健委测算,预计“十四五”时期,我国60岁及以上老年人口总量将突破3亿,占比将超过20%,进入中度老龄化阶段。2035年左右,60岁及以上老年人口将突破4亿,在总人口中的占比将超过30%,进入重度老龄化阶段。

面对老龄人口的极速上升和社会养老资源的不足,白涛表示,养老服务供给总量不够,养老供需对接不顺畅,专业人员匮乏和养老金融领域配套政策不协调是目前我国养老领域面临的突出矛盾。此外,我国多层次养老保障体系中第三支柱的发展也不及预期。

事实上,在第三支柱方面,去年开始正式实施的养老年金制度被认为是发展第三支柱的“强心剂”。然而,个人养老金制度实行半年后,业内有些评价是“并未达到预期”。

相关数据显示,截至2023年3月,已有3038万人开立个人养老金账户,但其中仅900万人完成了资金缴存,缴存总额182亿元,人均缴存水平2022元,离每人每年的12000

元缴存上限相距甚远。

有这么好的制度安排,为什么出现只开户不缴费的现象呢?业内人士认为,政策激励层面不够、产品吸引力不强是主要原因。具体来说,在政策激励层面,由于个人所得税有起征点,对于中低收入者来说,不建立个人养老金个人账户时不用缴税,建立了之后领取阶段反而要缴3%的税,挤出效应明显。

在产品方面,目前银行养老储蓄类、保险类、理财类、基金类个人养老金专属产品已经超过660只,分散在不同银行平台上。普通消费者大多对于这些产品的风险和收益情况以及产品针对性并不了解。因此,金融机构有必要针对不同的风险偏好和不同年龄段人群,设计针对性更强的产品。

挑战背后是机遇,保险公司又该如何抓住机会?中国太平洋保险(集团)股份有限公司总裁傅帆表示,保险业应该把握自身特点,专注专业,构建三大核心能力。第一,发挥保险业务优势,筑牢保障底线。保障是保险的本源,商业养老险能科学规划养老金,也能提供保证收益以及失能赔付。第二,发挥社会管理职能,保险服务能助力风险减量。近年来,“产品+服务”模式已经成为行业共识,未来还将在支付与服务的衔接上打造体验。第三,发挥资金融通功能,保险资金规模大、期限长,来源平稳,可以利用这些特点和康养产业的长周期之间进行匹配,探索产业链投资,构建养老的大生态。

多位专家表示,保险业参与养老保障是一个系统工程,需要社会各界共同努力,在养老金的储备、养老产业的培育以及人才护理、服务标准建设等方面共同发力,才能更好推动养老产业的健康发展。



近年来,保险金信托业务因兼具人身保障、资产增值、资产隔离和个性化传承功能等优势,市场需求大幅增长,持续走热。

中国信登数据显示,截至今年1月,保险金信托新增规模达89.74亿元,环比增长67.05%。信托、保险、银行共同发力保险金信托业务,据不完全统计,目前有30余家信托公司、40余家保险公司开展相关服务,上亿元的大单、创新场景案例频现。

信托公司开展保险金信托是自身业务转型的需要。2023年3月,原中国银保监会发布《关于规范信托公司信托业务分类的通知》,旨在通过完善信托业务分类体系,引领信托业发挥信托制度优势有效创新,丰富信托本源业务供给。其中,“保险金信托”成为资产服务信托—财富管理信托项下的一项独立分类业务。信托业分类新规已于今年6月1日正式实施。

平安信托是在信托业内较早开展保险金业务的信托公司。平安信托高级董事总经理官丽平认为,作为“保险+信托”的组合,保险金信托将保单与信托的优势结合起来,既利用了信托的风险隔离、财富传承等功能,也利用了保险的杠杆、风险管理等功能,目标是实现“1+1>2”的效果,助力实现客户资产保值、风险隔离等财富管理和传承目的。

对于保险公司而言,布局保险金信托不仅有助于保费增长,更重要的是开拓市场。据了解,泰康人寿、泰康健投联合五矿信托推出信托直付养老社区的“养老类保险金信托”,面向“泰康之家”养老社区住户。该信托受益人在享有信托受益权的同时,通过授权信托对“泰康之家”养老社区进行支付,能帮助解决养老方面的诸多痛点。

保险+信托,实现“1+1>2”需要进一步培育和开发。业内人士表示,部分客户对保险金信托的形式、收益及存在的风险了解不够,未来需要进一步加大对客户的教育。同时,保险金信托业务流程复杂,从业人员专业知识储备不够、相关机构认知水平不一等问题有待解决。未来如何优化产品设计、升级迭代服务标准、建立高效合作对接机制,是参与各方面面临的痛点,也是下一步机构协同合作亟待突破的着力点。

大家人寿个险总监王刚表示,信托是为客户开展财富规划的核心工具,信托与保险及法律工具的有效结合,能够在很大程度上满足客户多元化财富管理需求。保险代理人在精通保险产品时,还需要注重学习掌握信托、法律、税务以及资产配置的基本知识原理和应用。

本版编辑 陆敏美 编 吴迪

邮储银行临海市支行 金融活水共助“莓”好生活

“多亏了邮储银行的支持,今年的蓝莓收成好、销量好,明年我打算继续扩大种植规模。”蓝莓种植大户卢先生看着眼前的蓝莓园感慨地说。

卢先生在浙江省临海市武东村经营着一家种植面积达80亩的蓝莓种植基地,经营时间长达10年。南方蓝莓苗种植最佳时间为天气转暖的春初,因此,每到春耕时节,新苗培育、幼苗维护等都是一项不小的投入,需要提前预备充足的资金以便周转。2022年底,邮储银行临海市支行客户经理了解到卢先生的经营状况和资金需求后,随即进行现场调查,并指导客户在线上发起申请,仅用半个小时就为其成功发放一笔20万元的线上信用贷款。

近年来,为落实金融支持共同富裕、乡村振兴战略,加快推进“三农”领域普惠金融发展,临海市支行聚焦重点领域,积极推动共同富裕先行市建设,助力“百亿央行资金助力乡村振兴计划”,从规模倾斜、发展转型、风险管控、品牌建设4方面入手,全方位制定“十四五”时期服务乡村振兴清单。临海市支行深耕下沉市场,加强“三农”领域的信贷资源倾斜,坚持特色化发展思路,支持地方特色产业发展壮大,不断扩大“三农”贷款规模,截至目前,涉农贷款结余达42.55亿元。持续加快农村信用体系建设步伐,推行“整村授信+集中帮扶+批量开发”模式,为信用村农户提供利率优惠、流程优化的双优服务。截至目前,累计新增农村信用村315户、新增线上信用用户536户,提供贷款支持超5362万元。

(数据来源:邮储银行临海市支行) ·广告

浙江省杭州市余杭区 “围鸪夜话”共创和美

浙江省杭州市余杭区鸪鸪镇仙佰坑村以毛竹闻名,全村山林面积约2万余亩,其中毛竹林占12000余亩。受市场影响,近年来毛竹林收益不入敷出。

在区镇两级的帮助下,仙佰坑村成为余杭区毛竹林整村流转试点村。为了充分听取民意,仙佰坑村党委分网格开展6场“围鸪夜话”,全村成功流转毛竹林12894亩,老百姓每亩增收150元,村集体经济2022年全年增收60余万元,较上年增幅40%以上。

“围鸪夜话”是鸪鸪镇重点打造的特色党建品牌,通过党员干部与群众面对面说心里话的形式,聚焦民生关键小事和村庄发展大事,想方设法破解发展难题。今年以来,鸪鸪镇已累计走访农户1420余户,调研企业26家,记录问题122个,当场解决51个。

“围鸪夜话”是余杭区深入践行全过程人民民主实践的一个缩影。余杭区聚焦增强党组织政治功能和组织功能,突出人的主体地位,聚合人的力量,激发人的活力,不断激发基层治理活力。

今年以来,余杭区健全完善区、镇(街道)、村(社区)、网格四级工作体系,以严密有力的组织体系牵引治理体系。按照“一责一融一联”形成共建共治共享的工作闭环,农村领域强化“议”,不断构建形成“人人融入治理体系、人人参与治理过程、人人共享治理成果”的“两廊一轴”新时代基层党建高地。

(数据来源:浙江省杭州市余杭区鸪鸪镇人民政府) ·广告

交通银行河南省分行 驻村工作队助力“三夏”生产

“三夏”生产之际,交通银行河南省分行驻村工作队按照省分行党委的要求,积极发挥驻村帮扶作用,冲锋在“三夏”生产第一线,帮助群众夏收、夏耕及秸秆禁烧工作。与群众想在一起、干在一起、拼在一起,通过紧张忙碌的劳动,完成了夏收工作,也保住了村民的夏粮收成。

今年在小麦收割的关键时期,交通银行河南省分行定点帮扶的河南省正阳县熊寨镇王楼村却遭遇持续降雨,为农民夏收带来了隐患。为减少农户损失,确保夏粮安全,河南省分行驻村工作队深入田间地头,帮助应急抢救、烘干晾晒,切实帮助“六帮六助”帮扶对象、“三类户”等群众解决实际困难,为确保小麦适时收获、颗粒归仓、丰产丰收贡献力量。

小麦抢收后,田间秸秆留存普遍较高,露天焚烧秸秆隐患增大。为加强禁烧管理,驻村工作队和王楼村两委一道,积极传达落实全县禁烧工作要求和指导精神,以高度的责任感和强烈的紧迫感迅速安排部署,组织党员干部、四级网格员到村组、到地头、到田块,对重要区域、重点地段实行全天候及全覆盖巡查,扎实做好禁烧宣传、值班值守,杜绝焚烧行为发生。

农时不等人,抢种正当时。在熊寨镇王楼村的连片耕地上,一台台大型播种机械在收割完毕的麦田中来回穿梭,忙个不停。连日来,广大干部群众抢抓天时、抢复种,为秋粮丰收打下基础。小麦收割腾茬后,河南省分行驻村工作队和村两委就抓紧调度机械、组织人力,帮助留守家庭、年老力弱的家庭及时进行翻耕,为秋季作物的抢播抢种争取主动。

·广告

国家税务总局晋中市太谷区税务局 助力玛钢特色产业高质量发展

“3年来,税务局通过多种形式积极响应,解决企业税务难点,普及相关税收政策,今年推行的‘税务辅导员企业’活动,让我们有机会面对面交流,及时了解税收优惠政策和操作流程,是一项惠民的好举措!”来自山西省晋中市太谷区的山西众德天和管业科技有限公司的财务负责人说道。

山西众德天和管业科技有限公司在2022年已申报享受制造业企业实际发生的研发费用加计扣除100%、企业所得税高新技术企业减按15%征收等多项税收优惠80余万元,为企业发展注入了强大动力。

在2023年“便民办税春风行动”中,国家税务总局晋中市太谷区税务局深化落实便民办税举措,开展与“税”相约重点税源企业专项活动。以“参观+培训+答疑”形式,邀请辖区内61户重点玛钢企业财务、办税人员参与,为企业精准推送政策,服务重点税源企业办理各项涉税(费)业务,助力企业健康高质量发展。

下一步,太谷区税务局将依托“智税”支撑中心建设,协同政府相关部门、玛钢铸造协会,为玛钢行业提供产业链、供应链信息拓展服务,助力行业构建“政府+链主+产业园”的联动发展模式,全力支持玛钢专业镇建设,推动玛钢行业不断发展壮大,擦亮“太谷铸造”这一特色产业名片。

(数据来源:国家税务总局晋中市太谷区税务局) ·广告

保
信