

春节来临,昌吉州税务部门守护幸福年——

“红石榴”税收志愿服务队走访问需送政策

本报讯 通讯员**陈佳**报道:临近春节,浓浓的年味遍布大街小巷。国家税务总局昌吉州税务局立足新春消费热潮,组织“红石榴”税收志愿服务队走进商超集市、美食店家、花卉市场等地,问需求、送政策,给浓浓的年味增添更多幸福感。

过年的仪式感,从采购年货开始。在昌吉市亚中商城的新疆集品惠一站式仓储超市内,不仅有粮油蛋奶、肉类生鲜的礼品礼盒,还有特色糖果、干果专卖甄选区,可满足市民们多元化的春节购物需求。“年前市民的采购需求大,我们提前几个月就开始联系货源了,目前商品储备比较充足。”新疆亚中集团物业服务有限公司财务负责人邹玲介绍道,“在企业火热经营的背后,我们也收到了税务部门推送的税费红利账单,对公司来说,我们也是带着‘税惠年货’喜迎春节。”

“我恭喜你发财,我恭喜你精彩……”耳熟能详的歌曲循环在大街小巷,让人感受到“又是一年春节至”的热闹氛围。走进呼图壁县曙光商贸有限责任公

司曙光商场,喜庆的中国结、对联、“福”字挂饰等商品一应俱全,同时商场还推出了各种优惠促销活动。“‘年货大集’一开始,我们的销量就上涨了,所以开票量也有所增加。”商场负责人罗苏云表示,“在‘年货大集’开始后税务部门就为我们推送了发票增量等办税操作流程,还对多种折扣促销方式的税务处理进行了针对性辅导,让我们心无旁骛地备战‘年货大集’。”

年夜饭,作为中国人过年的“重头戏”,承载着

团聚与亲情。如今,预定年夜饭已成为常态。奇台县榆树林家常菜馆的年夜饭正在火热预定中,小店老板许刚毅说:“年味儿,就是家乡味儿!今年我们的年夜饭套餐推出了几道创新菜,价格亲民,一个月前就开始预定年夜饭包厢。按目前的预定量来看,今年营业额会比去年增长20%以上。”在许刚毅看来,餐馆的火爆,既得益于节庆市场的“活力满满”,也有着税务部门的支持助力。“税务部门在春节前根据小店经营情况提醒我们及时申请发票增量,避免过年用票缺票的情况。”

鲜花如海人潮如潮,行过花市才过年。为了增添节日氛围,不少市民都会提前采购春节花卉,众多花卉商家因此迎来了元宵花消费旺季。为全面了解花卉市场的经营情况,昌吉州税务局“红石榴”税收志愿服务队走进新疆农博园花卉基地间

计问需,对接花卉生产、销售等各环节的涉税需求,针对企业关心的农产品减免税政策、优惠申报等进行专项辅导,用“税惠礼包”为企业锦上添花。

“春节临近,蝴蝶兰、玫瑰、康乃馨的销量是平时的三四倍,其他各类花卉也很热销。这几年,公司开通线上平台进行销售,还提供送货上门服务,生意也越来越红火。”昌吉梅兰竹菊商贸有限公司财务负责人丁莉表示,“花农的‘钱袋子’鼓起来,离不开国家的好政策。作为小微企业,2024年公司享受各项税费减免3万余元,节省下来的钱用来采购高质量花卉,为消费者提供更丰富的选择。”



昌吉州“红石榴”税收志愿服务队走进苗木交易市场,实地了解花卉、苗木等销售情况,为商户送去税惠礼包。

□毕属译摄

» 财金视点

银行消费贷营销热 利率降至“2”字头

春节来临之际,消费贷市场又开始火爆起来,各大商业银行轮番开启消费贷“花式”营销。记者调查了解到,近期,多家银行正以限时免息、利率折扣、优惠利率券等方式,将消费贷利率降至“2字头”,甚至有银行推出利率“团购价”。

受访专家表示,消费贷利率调降背后受多重因素推动,包括消费贷市场竞争加剧背景下银行以低利率争夺市场份额,促消费政策导向下银行降低利率刺激客户消费需求,以及银行零售业务结构调整需求等。消费贷利率并非越低越好,银行之间竞争需要避免价格战。伴随消费贷市场的拓展,银行在产品设计和营销推广等方面需注意合规与监管要求。

消费贷营销花样翻新

近期,招商银行、北京银行、杭州银行等多家银行正掀起新一轮消费贷营销热。多家银行为吸引客户贷款,消费贷产品花样翻新,甚至有银行推出消费贷利率“团购价”。

根据某农商行客户经理向《证券日报》记者提供的某款消费贷产品营销信息显示,新客户成为“团长”可享受最低2.68%的优惠利率,最长借款期限为24期。

该行客户经理向记者介绍该款产品“团购”

机制时表示:“新客户可以使用该消费贷产品申请贷款额度,审批下来后会会有一个基础利率。如果想获得优惠利率,新客户可以在线上生成一个产品二维码当‘团长’并邀请其他新客户参团。其他新客户申请贷款额度审批通过后,系统会向团长发放利率优惠券,其他新客户无需使用获批贷款额度,团长便可享受利率优惠。”

目前,多家银行的消费贷产品最常见的营销方式包括给予客户直接的利率折扣、提供一定的免息期、发放利率优惠券等,不过诸多优惠面向的是新资金客户。

例如,近日招商银行加大对旗下信用贷款产品“闪电贷”的推广力度,通过推出年化利率优惠、定时抢2.68%利率券、发放利息折扣券等方式,吸引客户建团和提款,有的国有大行消费贷利率也有所下调。另外,除了利率,贷款额度、期限、还款方式等也是各家银行营销的侧重点。

中国银行研究院研究员叶银丹表示:“随着消费贷市场的扩展,监管部门对消费贷的合规性要求也越来越严格。银行需确保业务符合相

关要求,避免因违规操作而受到处罚。”

消费贷仍有市场空间

叶银丹认为,除了注意合规与监管要求,银行发力消费贷业务时还需要注意以下问题。一是加强风险控制和贷后管理;二是采取合理定价策略,确保盈利可持续性。银行应在确保风险可控的前提下合理定价,避免过度依赖低利率竞争;三是需要注意对合作机构实行名单制管理,根据合作内容、风险程度对合作机构进行分类管理,确保合作机构与合作事项符合法律法规和监管要求;四是精准定位客户群体,对消费贷产品进行多元化创新。银行应根据不同消费者群体的需求,推出精准的消费贷产品。“另外还应确保客户的个人信息和交易数据安全,避免数据泄露和滥用。”

在持续提振消费的政策引导下,银行陆续对消费贷利率进行调整。如重庆银行管理层此前在接受机构调研时表示,该行自营消费贷款产品“捷e贷”整体发展较为迅速。从客群来看,“捷e贷”主要以该行代发客户、企事业单位员工和信用资质较好的客户为主;从余额来看,截至2024年三季度末,“捷e贷”余额较上年末增长超70%。

多位受访专家认为,预计2025年银行仍然

会继续发力消费贷。之所以会有这样的判断,叶银丹表示,一是政策环境的支持;二是消费市场潜力大。特别是在消费品“以旧换新”、服务类消费以及“首发经济”“冰雪经济”等新消费场景,市场需求有望实现更大突破,银行发力消费贷可以满足消费者在这些领域的信贷需求,促进消费市场的繁荣;三是银行自身的战略需求。低利率环境下,银行面临传统存贷款业务收入增长乏力的压力,消费贷成为重要的盈利增长点。

中国邮政储蓄银行研究员娄鹏飞表示:“扩大内需的一个重要领域是扩大消费,银行发力消费贷不仅是业务发展的需要,也是更好服务实体经济的需要,因此,2025年消费贷仍然是银行重点发力的业务。但在此过程中,银行需要做好客户的准入工作,满足客户合理的消费信贷需求,同时要维护好良好的市场秩序,做好风险管理。”

叶银丹预计,2025年,银行还将推出更多场景化的贷款产品。银行将通过与电商平台、零售商、旅游公司等合作,推出更多与消费者日常生活相关联的“场景贷款”产品。例如,旅游消费贷、教育培训贷等,通过场景化贷款,银行可以增加客户黏性,提升消费贷整体渗透率。

来源:证券日报

最高结算利率4.12% 养老金金融市场的“靓仔”来了

近日,多家保险公司陆续披露专属商业养老保险产品结算利率。据中国证券报记者不完全统计,在已公布2024年结算利率的专属商业养老保险产品中,超七成产品稳健型账户、超九成产品进取型账户结算利率不低于3%,最高结算利率为4.12%。专属商业养老保险产品利率由保证利率和浮动利率两部分组成,随着保险行业利率整体下行,2024年不少专属商业养老保险产品调低保证利率,目前这类产品的保证利率最高值已降至2%。

专属商业养老保险产品自2021年6月开始试点,2023年10月转为常态化业务。据中国证券报记者统计,当前已有25只专属商业养老保险产品被纳入个人养老金产品名单。业内人士表示,专属商业养老保险产品具有投保便捷、缴费灵活、收益稳健等特点。随着个人养老金制度全面铺开,养老金融市场潜在需求增加,专属商业养老保险产品有望迎来广阔的发展前景。

四款产品结算利率超过4%

专属商业养老保险产品是指资金长期锁定用于养老保障目的,被保险人领取养老年龄应当达到法定退休年龄或年满60周岁的个人养老金保险产品。这类产品设计分为积累期和领取期两个阶段,在积累期采用“保证利率+浮动利率”的收益模式,根据投资组合不同,一般有稳健型账户和进取型账户供投保人选择。

据中国证券报记者不完全统计,当前已有27只专属商业养老保险产品披露2024年结算利率。其中,稳健型账户2024年结算利率在2.0%-4.07%之间,平均结算利率为3.18%;进取型账户2024年结算利率在2.5%-4.12%之间,平均结算利率为3.3%。

整体来看,无论是稳健型账户还是进取型账户,专属商业养老保险产品2024年结算利率较2023年同期有所下降。2023年共有16只专属商业养老保险产品披露结算利率,稳健型账户2023年结算利率在2.1%-4.15%之间,进取型账户2023年结算利率在2.5%-4.25%之间。

在有可比数据的16只产品中,10只产品的稳健型账户、11只产品的进取型账户2024年结算利率与2023年相比均出现下降。其中,平安富民宝专属商业养老保险、泰康臻享百岁专属商业

养老保险两只产品的稳健型账户、进取型账户2024年结算利率均较2023年下降超1个百分点,泰康臻享百岁B款专属商业养老保险进取型账户2024年结算利率较2023年下降1个百分点。

不过,与其他产品相比,专属商业养老保险产品结算利率整体表现较为稳健。在上述27只产品中,超七成产品稳健型账户2024年结算利率超3%,超九成产品进取型账户2024年结算利率超3%,还有部分产品结算利率超4%。其中,国民养老的国民共同富裕、国民共同富裕B款两只产品稳健型账户结算利率为4.07%、进取型账户结算利率为4.12%,新华养老的盈佳人生、盈佳人生(智享版)两只产品稳健型账户结算利率为4.05%、进取型账户结算利率为4.1%,表现较好。恒安标准养老的信天翁、启航产品、新华保险的卓越优选产品的稳健型账户和进取型账户结算利率也均不低于3.5%。

业内人士认为,保险产品利率下调是行业趋势。近两年,无论是增额终身寿险,还是万能险、分红险等产品的利率都在下降。权益市场波动、市场利率下行等因素影响保险公司投资端收益,使得保险产品结算利率有所下行。

除了结算利率整体下调之外,新推出的专属商业养老保险产品保证利率也有所下调。当前在售的专属商业养老保险产品稳健型账户保证利率大部分已降至2%,也有部分稳健型账户保证利率为1.5%,进取型账户保证利率在0%-0.75%之间,大部分进取型账户保证利率为0.5%,而此前保证利率相对较高的产品目前已停售。

不过,整体来看,大部分产品的结算利率高于保证利率。与其他保险产品相比,专属商业养老保险产品结算利率仍具优势。近日,多家保险公司发布公告称,目前公司普通型保险产品预定利率最高值2.5%,分红型保险产品预定利率最高值2.0%,万能型保险产品最低保证利率最高值1.5%。

对外经济贸易大学保险学院教授王国军表示,专属商业养老保险产品预定利率比同期存款利率高,加上浮动利率后,专属商业养老保险

部分产品结算利率较高。同时,此类产品还具有养老保障功能,能够作为长期的养老金资金储备。

对于产品业绩表现较好的原因,国民养老相关负责人告诉记者,在固收投资方面,公司以长期利率债及信用债为主要配置品种,增强账户资产负债匹配,同时获取期限溢价。在2024年利率快速下行环境中获取资本利得,为账户奠定了收益基础。在权益投资方面,保持适当的权益仓位。在权益市场波动加大的情况下,寻找确定收益行业,积极布局高股息资产,择机加仓业务稳定且业绩稳健、能够穿越经济周期的优质标的。

上述国民养老相关负责人介绍,公司发挥自身优势,重点挖掘新兴行业机会,围绕分支机构所在地储备优质项目,与当地政府、企业建立良好的沟通交流机制,寻找收益率较为稳定的资产。一方面,严守风险底线,严控信用敞口,不下沉,不冒进,信用类资产评级均为AAA,同时做好投后管理,定期追踪所投项目运行情况。另一方面,公司发挥自身的投研优势,在公募REITs领域,把握市场波段机会,深挖优质资产,为账户贡献可观的收益。

新华养老表示,公司在资产配置上以自上而下的宏观经济研究为基础,突出对经济周期、经济增长、货币政策的分析,将宏观经济形势和行业景气度作为主要投资依据,兼顾趋势与价值,坚持安全边际至上,精选投资标的。恒安标准养老相关负责人向记者表示,在投资策略上,公司一方面充分发挥保险资金的大类资产配置能力,通过分散化的投资策略来抵御市场大幅波动;另一方面,通过持续深入的投资研究推动投资决策,力争获得良好的投资回报。

持续推进产品创新

专属商业养老保险自2021年6月在浙江省(含宁波市)和重庆市开展试点,首批参与试点的保险公司有6家,2022年3月,试点区域扩大至全国,2023年10月,专属商业养老保险从试点转为常态化业务。个人养老金制度试点启动后,首批6家公司7款专属商业养老保险产品入选个人养老金保险产品名单。随着专属商业养老保险转为常态化业务以及个人养老金制度全面推广,越来越多保险公司推出了此类产品。

国家社会保险公共服务平台显示,截至1月20日,共有177只个人养老金保险产品,其中,14家公司的25只专属商业养老保险产品被纳入个人养老金产品名单。在177只产品中,除了专属商业养老保险产品之外,还有两全保险、年金保险等产品。

据介绍,专属商业养老保险产品有年缴、月缴或一次性缴费等不同缴费方式,同时支持不定期追加保费,参保人根据自身经济状况和需求灵活调整缴费金额和期限,适合收入灵活、工作时间不固定的新业态从业人员。在领取时,产品提供多种养老金领取方式,满足参保人多样化的养老需求。同时,部分此类产品属于个人养老金产品,参加人通过个人养老金账户购买,可享受个税优惠。

北京排列网保险代理有限公司总经理杨帆认为,相较于两全保险、年金保险等其他个人养老金保险产品,专属商业养老保险产品的投资策略更为灵活,能够根据市场情况及时调整,以获取更高的收益率。其产品设计通常更加注重长期保障,能够满足消费者对养老保障的长期需求。

《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》明确,鼓励开发适应个人养老金制度的新产品和专属产品。支持养老保险公司开展商业养老金业务。推动专属商业养老保险发展。“这意味着专属商业养老保险发展迎来政策利好。国民养老看好专属养老保险产品的发展前景,并将持续推进产品创新和服务完善。公司将继续助力推动专属商业养老保险发展,不断优化产品设计和

服务,满足人民群众多样化养老保障和跨期财务规划需求。”上述国民养老相关负责人说。

王国军表示,保险公司可与银行、理财公司及基金公司等合作,各取所长,开发出爆款产品,把消费者从近千款个人养老金产品的艰难选择中解放出来,以进一步提升专属商业养老保险产品的吸引力。

杨帆建议,可以通过加强产品创新,提供更加多样化的产品选择;提升投资管理

能力,提高产品收益率,增强产品的市场竞争力等方式,提升专属商业养老保险产品吸引力。

来源:中国证券报

农行昌吉分行

融资协调机制发力

破解小微企业难题

本报讯 通讯员**黄婷、王畅**报道:2024年以来,农行昌吉分行聚焦做好“普惠金融”大文章,积极动员部署,全面落实支持小微企业融资协调机制,将破解小微企业融资难题作为普惠金融的着力点和突破点,为小微企业注入更多金融“活水”。截至2024年末,该行普惠小微企业贷款余额23.66亿元,较年初增长83.79个百分点,有贷客户数3169户,较年初增加1498户。

自建立小微企业融资协调工作机制以来,该行积极响应号召,第一时间组建专项工作组,制定工作方案,迅速集结精锐力量成立突击队,全面开启“千企万户大走访”行动。工作人员深入走访市区商户、园区工厂等地,与企业经营者面对面交流,了解企业创业历程、经营现状,充分掌握辖内小微企业融资需求。

近日,农行昌吉分行辖区昌吉市支行客户经理在营销走访过程中了解到,年关将至,某农业公司急需给广大农户发放种子收购款以及储备春播资金,而在融资过程中又面临诸多困难。客户经理详细介绍了该行抵押e贷产品,通过深入沟通,客户得知农行放款迅速、利率较低、贷款周期及还款方式更加符合自身预期,便选择与农行开展合作。农行为该企业客户发放抵押e贷461万元,及时解决了企业的燃眉之急。目前,鉴于该企业经营状况良好且有进一步扩大业务规模的需求,该行正在积极协助其办理商户e贷业务,以便为企业提供更充足的资金支持,推动企业实现可持续发展。

与此同时,该行积极推广“科技e贷”“丝路企信贷”等特色金融产品,基于走访获取的海量信息,充分发挥小微企业融资协调机制优势,持续优化改进审查审批流程。前后台、多部门打破壁垒、协同作战,缩短业务办理时间,确保企业资金需求能以最快速度得到响应。

中国人寿寿险公司

荣获第八届中国卓越IR评选“最佳资本市场沟通奖”

近日,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)在第八届中国卓越IR评选中荣获“最佳资本市场沟通奖”,再一次彰显资本市场对该公司投资者关系工作的认可。

“中国卓越IR年度评选”由Roadshow China路演中及其子品牌卓越IR联合主办,聚焦上市公司投资者关系工作,以表彰优秀的上市公司为推动整个投行业务的创新与进步做出的贡献。行至第八届,该奖项已成为国内上市公司投资者关系领域最专业的奖项之一。

中国人寿寿险公司在本次评选中获颁“最佳资本市场沟通奖”,旨在嘉奖该公司在过去一年里,以主动、积极、创新的方式与资本市场各参与方保持顺畅沟通,且在沟通的质量、频次及效果等方面均取得良好成果。

据悉,本次评选共有数百家上市公司提交参评资料。主办方根据各上市公司在资本市场价值传递、投资者关系创新实践等方面的表现,结合投资者关系问卷得分、网络投票结果和专业机构评审意见,得出最终的评选结果。

来源:中国人寿

