

首家银行系养老保险公司将至 10家理财子公司参与筹建国民养老保险

记者 韩东辉 编辑 陈羽

银行理财子公司正在参与筹建国内首家银行系养老保险公司。上海证券报记者8月19日获悉,国民养老保险股份有限公司(下称国民养老保险)已于日前发布拟设立公告,注册资本111.5亿元。

根据公告,国民养老保险的发起人共17家公司,其中10家为银行理财子公司。截至目前,市场上已开业的专业养老保险公司有9家,均由保险公司发起设立,国民养老保险若筹建成功,将成首家主要由银行系资本发起设立的养老保险公司。国民养老保险的设立尚待银保监会批准。

10家银行理财子公司参与筹建

这10家参与筹建国民养老保险的银行理财子公司中,工银理财、农银理财、中银理财、建信理财、交银理财各投资10亿元,持股比例均为8.97%;中邮理财投资6.5亿元,持股5.83%;信银理财、招银理财、兴银理财各投资5亿元,持股比例均为4.48%;华夏理财投资3亿元,持股2.69%。

另外7家参与筹建国民养老保险的公司中,中信证券投资有限公司出资3亿元,持股2.69%;泰康人寿投资2亿元,持股1.79%;民银金投资管理(北京)有限公司投资5亿元,持股4.48%;北京市基础设施投资有限公司投资10亿元,持股8.97%;北京熙诚资本控股有限公司出资5亿元,持股4.48%;国新资本出资10亿元,持股8.97%;中金浦成投资有限公司出资2亿元,持股1.79%。

业内人士表示,相较此前设立的专业养老保险公司,国民养老保险的业务范围新增两项内容:商业养老计划管理业务和保险兼业代理。前者的具体内涵尚待公司未来更详细的信息披露才能明确,后者则与商业银行作为保险公司的兼业代理渠道一脉相承,国民养老保险未来或可作为保险公司的兼业代理渠道。

拓展商业养老市场的重要载体

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,国民养老保险设立的一个大背景是,我国养老体系需要日益完善。目前,第三支柱养老保险的发展还比较薄弱,下一步需拓展商业养老保险市场。从银行理财子公司的发展看,商业养老保险是一个潜在的重大市场,有庞大的消费者需求,同时养老金又能提供较为长期的资金来源,对于提升理财子公司资产配置及投资能力等都有非常积极的作用。

招联金融首席研究员董希淼表示,我国养老服务供给与需求存在矛盾。我国已步入老龄化社会,但社会保障体系不够完善,大量养老服务需求得不到满足。因此,需大力发展第三支柱养老保险体系。成立国民养老保险,加快发展第三支柱养老保险,将缓解目前我国养老保障体系第一支柱“独木难支”等问题,增强我国养老保障体系的稳定性和可持续性。

曾刚表示,此前,银行理财子公司发行了一些“养老理财产品”,但多数不符合监管要求,无法真正进入养老保险市场。因此,多家理财子公司参与筹建国民养老保险,实际上是理财子公司拓展商业养老市场提供基础,为理财子公司接下来更好地拓展养老市场提供了一个非常好的载体。

对于多家理财子公司参与筹建,董希淼认为,主要商业银行通过旗下银行理财子公司参与筹建,具有机制灵活、效率较高等优势,有助于商业银行更好协调其与其他子公司的关系。

“如果商业银行直接投资设立,程序会相对复杂,决策流程较长。之后经营管理涉及股东方的,还需要商业银行进行决策,效率较低。理财子公司层级少、链条短,从筹建到之后的日常管理效率都会更高。”董希淼说,一些商业银行已经成立了养老基金公司,如果再直接参与筹建国民养老保险,两家子公司的关系较难协调。通过理财子公司设立国民养老保险,可以在一定程度上规避这个问题。

曾刚表示,银行理财子公司介入养老市场,对我国第三支柱养老保险的发展及养老保障体系的不断完善会起到非常积极的作用。作为一个切入点,成立国民养老保险是一个非常重要的突破。

董希淼认为,银行系公司参与养老保险有一定优势,如机构网点多、品牌形象好、终端服务好、服务渠道丰富等。同时,银行也有较大的用户群体。不过,银行在保险方面的专业经验和人才都相对缺乏,这是未来需补足的一个短板。



郭展凯 制图

公开透明 精准直达 央行碳减排支持工具落地在即

张欣然 记者 黄紫豪 编辑 陈羽

为推动绿色低碳发展,又一结构性货币政策工具即将落地。央行在二季度货币政策执行报告中透露,有序推动碳减排支持工具落地生效,并梳理了工具设计思路,明确了精准性和直达性,以及“可操作、可计算、可验证”的特征。

尽管目前碳减排支持工具尚未正式出台,商业银行绿色转型的步伐已然加快。业内人士认为,碳减排支持工具的精准性和直达性,或要在信息披露方面加强标准统一,引入第三方验证,并加强“绿色审计”的功能。

碳减排支持工具呼之欲出

近期,央行多次在公开场合提及碳减排支持工具,这意味着该项工具呼之欲出。对于该项工具将以何种形式问世,市场有很多不同声音。

华创证券固定收益团队认为,后续着力点可能包括三个方向:首先,使用再贷款再贴现工具,提供特定的额度;其次,设立新的直达实体经济政策工具,支持碳减排;再次,跟随调整现有工具的担保品框架和MPA考核参数等,支持碳减排相关贷款、债券发行投放。

也有传言称,可能推出绿色中期借贷便利(GMLF)。中信证券研究所固定收益首席分析师明明认为,从低成本、精准直达、撬动社会资金等特点看,碳减排支持工具更有可能采取绿色再贷款等形式,而非GMLF。

“央行可以通过提高绿色金融评价标准,进一步引导商业银行对绿色低碳产业的支持力度,同时也要利用优惠利率绿色再贷款等碳减排支持工具,对商业银行形成正向激励。”明明认为,实现“双碳”目标的过程中,对于煤炭等传统能源产业转型升级应给予合理必要支持。

央行行长易纲此前表示,将通过商业信用评级、存款保险费率、公开市场操作

从设计思路看,碳减排支持工具应充分体现公开透明,做到“可操作、可计算、可验证”,目前央行已完善绿色金融标准相关框架。但业内人士普遍认为,在碳减排信息披露、第三方验证方面仍有必要持续完善。

抵押品框架等渠道加大对绿色金融的支持力度。业内人士分析称,未来或调整公开市场操作合格抵押品的准入门槛,将调整合格抵押品折算率。

重点项目确保精准直达性

从设计思路看,碳减排支持工具应充分体现公开透明,做到“可操作、可计算、可验证”,目前央行已完善绿色金融标准相关框架。但业内人士普遍认为,在碳减排信息披露、第三方验证方面仍有必要持续完善。

安永大中华区金融服务气候变化与可持续发展服务合伙人李菁认为,在确保绿色资金精准直达、公开透明方面,独立第三方的鉴证机构非常关键,既能帮助企业节能减排、履约能力量化数据,同时能增强以商业银行为代表的投资机构的投资信心,规避潜在的违约风险,帮助商业银行抓住优质客群。

除了对碳减排支持工具提出精准直达性要求,二季度货币政策执行报告还提出,完善碳中和金融债管理制度,推动碳中和金融债从严规范发展。

明明表示,目前碳中和金融债主要由银行发行,承诺募资用于支持实体企业的碳减排项目。需严格把握三个环节:银行是否将募集资金用于支持对应企业;这些企业是否将资金用于披露的绿色项目;这些项目的实际碳减排效益是否达到预期

目标。关于碳中和金融债规范发展的重点,李菁认为,一是信息披露要公开透明,需要第三方核查和踏勘,并进行强制性的信息披露;二是不同行业企业碳达峰时间表不同,碳中和金融债中设置的KPI也应有所不同,碳达峰、碳中和的企业付出了更高成本,应享有更好的利率优惠。

商业银行绿色转型进行时

碳减排支持工具呼之欲出,商业银行已开始设计挂钩碳减排能力的绿色信贷产品。

“商业银行给控排行业企业做贷款,以前可能只看盈利情况、财务报表,环境社会风险方面只关注违规和处罚风险,但现在帮商业银行进行相关设计时,绿色信贷要挂钩企业的碳减排能力。”李菁表示,所谓挂钩企业碳减排能力,即针对履约、实现自身减排和减污降碳的企业,降低授信利率,对无法实现履约的企业调高利率。

李菁介绍称,以首批纳入碳市场的2000余家电力企业为例,这些企业每年进行碳排放配额管控,若能履约,配额是足够使用、足够排放的,授信政策不进行下调;若企业能转型升级、减污降碳,减排履约能力强,授信利率在下一个期末就会下调调整基点。

业内人士分析称,商业银行通过积极参与碳市场建设,增强碳市场的金融属性,促进形成全国统一、反映碳资产真实价值的价格发现机制,具有碳交易结算业务的商业银行则扩展了存款来源,扩大了中间业务。

央行多次要求,引导商业银行按照市场化原则加大对碳减排投融资活动的支持,撬动更多金融资源向绿色低碳产业倾斜。明明认为,在支持绿色低碳产业的同时,应纠正对煤电等项目抽贷断贷的行为,科学引导高排放产能的退出或转型。

中小银行抢滩数字人民币 两大接入模式浮现

记者 孙忠 编辑 陈羽

越来越多商业银行参与数字人民币测试工作。目前已有35家银行嵌入数字人民币App,App相关功能也在近期升级扩容。

“通过数字人民币App充值可以发现,近期界面中增加了很多银行,此前仅支持国有六大行。”一位参与测试的上海居民表示。

目前,在数字人民币App中能为数字人民币钱包充值的银行多达35家,涵盖股份制、城商行及部分农信社和农商行。除了国有六大行,还包括中信、光大、招行、浦发、民生、平安、广发和浙商等股份制银行,以及北京、上海、江苏、南京、苏州、杭州、华融湘江、长沙、重庆、泸州、西安、宁波、青岛等银行。此外,河北农信、苏州农商行、江苏农信、成都农商行、四川农信及深圳农商行等位列其中。

据悉,这一改变与近期城银清算、农银清算宣布“一点接入”数字人民币系统成功上线有关。8月13日,城银清算、农银清算同时宣布“一点接入”数字人民币系统成功上线,本周首批试点金融机构全部上线。

城银清算表示,在人民银行数字货币研究所组织下,城银清算建设了“一点接入”数字人民币系统,并协助组织了11家首批试点城商行完成了行内系统的开发测试工作。

本周,上海银行、江苏银行、杭州银行、宁波银行、泸州银行、重庆银行、青岛银行、西安银行、长沙银行、华融湘江银行等首批试点城商行完成接入上线。

农银清算也协助7家成员单位河北农信、江苏农信、四川农信、深圳农商行、苏州农商行、成都农商行和苏州银行顺利接入数字人民币系统。

大批银行接入数字人民币App之时,两种接入模式浮现。“目前,除运营机构外的其他商业银行接入数字人民币系统可以有两种模式,一种是通过运营机构,目前为国有六大行;一种是通过城银清算和农银清算接入数字人民币互联互通平台。此外,早期也可单独直接接入。”一位知情人士表示,只要满足相关条件,将有更多商业银行参与数字人民币测试。

城银清算此前透露,包括76家城商行、15家民营银行和3家外资银行在内的94家银行有意通过城银清算接入数字人民币互联互通平台。

也有股份制银行选择直通模式接入数字人民币互联互通平台。广发银行透露,近日,在人民银行数字货币研究所的统一部署和指导下,广发银行以直通模式接入数字人民币互联互通平台,用户可在人民银行数字人民币App上使用任意运营机构个人钱包,绑定广发银行卡并办理数字人民币钱包充值、存回银行卡账户等业务。

“这只是技术上的直连,但是在业务上还需与运营机构进行协作。同时,这两种模式并不排斥,商业银行可同时选择这两种模式。”一位支付公司人士表示。

前7个月财政收入137716亿元 证券交易印花税同比增长41.8%

(上接1版)

据财政部副部长许宏才介绍,全国各地财政收入普遍回升,地区间收入分化格局依然延续。31个省份中已有30个收入超过2019年同期水平,其中,22个省份与2019年同期相比增幅超过7%,8个省份增幅在0—7%之间,1个省份收入下降。

数据还显示,前7月全国政府性基金预算收入46967亿元,同比增长19.9%。其中土地出让收入同比增长18%,主要是去年同期基数相对较低以及今年部分城市土地出让价格有所上涨等。

从财政支出端来看,1—7月全国一般公共预算支出137928亿元,同比增长3.3%。各级财政部门建立常态化财政资金直达机制,全国财政“三保”等重点支出增长较快,基本民生支出得到有力保障,社会保障和就业支出同比增长2.4%,完成预算的62.6%;卫生健康支出同比增长3.1%,完成预算的62.5%;教育支出同比增长9%;住房保障支出同比增长14.5%。

许宏才日前向全国人大常委会作《国务院关于今年以来预算执行情况报告》时表示,下一步将加强经济走势研判,做好跨周期调节和前瞻性调控,促进经济持续稳定恢复。继续落实落细各项支持小微企业和个体工商户发展的减税降费政策,跟踪监测政策实施效果,督促地方依法依规组织收入,使市场主体切实享受到政策红利。管好用好直达资金,让资金流向群众希望、企业期盼的方向和领域,加强跨部门沟通协调和联合监督,动态跟踪地方资金分配、拨付和使用情况,确保直达资金更好发挥惠民利民实效。

许宏才还表示,支持扩大有效投资,保障好“两新一重”、交通、能源、水利等重大工程项目资金需要,落实好教育、养老、医疗、住房保障等政策,紧紧围绕改善民生释放内需潜力。统筹做好国债、地方政府债券发行工作,合理安排期限结构,发行节奏和使用进度,保持财政存款平稳运行。

蹭健康险热点 医药健康科技企业拟扎堆IPO

记者 黄蕾 编辑 陈羽

今年以来,在保险业整体低迷的背景下,健康险以两位数的保费同比增速“一枝独秀”。在资本市场,也有这样一批蹭健康险热点的企业,近期扎堆上市。

其中,思派健康科技、圆心科技、镁信健康科技3家公司在近年来密集融资,合计融资规模数十亿元,并且都在近期发布或传出赴港IPO计划。今年,已有多家与保险公司展开密切合作、布局大健康赛道的企业成功上市。

这批企业可谓逢其时。随着老龄化进程不断加深,保险消费习惯逐渐成熟,单一的保险产品、线上或线下渠道已难以满足客户需求。疫情发生后,这一转变进程加速,客户对产

品、服务一体化解决方案的需求愈发强烈。

保险公司纷纷升级保险产品与服务供给,构建“寿险+健康+医疗+养老”的服务生态圈。即以保险产品为载体,进一步扩展和丰富保险产品的内涵和外延,为客户提供覆盖全生命周期的综合服务,协同保险主业,探索新增长点。

在以综合健康管理服务解决方案取代单纯保险支付的大趋势下,商业健康险定义被逐步扩大外延,从重疾险产品向补偿型的医疗险转变,并延伸出健康管理和养生护理等业务。保险公司打通“医”“药”“险”三大板块,提供一揽子医药健康解决方案的模式受到欢迎。

在这个过程中,不少保险公司选择借助外力,通过与其他第三方平台展开紧密合作的方

式,构建自身的核心优势。正是在这样的市场需求下,这批医药健康科技企业成了保险公司的座上宾,同时也成为众多资本青睐的“明星创业企业”。

近年来,思派健康科技等拟上市公司在特药险、惠民保等业务方面表现活跃,与不少保险公司都开展过深度合作。从其财务报表看,与保险公司合作展开的业务所带来的收入,在其总营收中占比不小。并且,为符合监管规定及业务开展便利性,这些公司旗下还拥有保险经纪牌照。

梳理其营收构成不难发现,这批医药健康科技公司的核心业务、核心优势在于药。其中多数公司名义上为医疗大数据公司,但其实仍以卖药业务为主,看起来更像是卖药和保健品的企业。这些公司创始人基本都有药企从业经

验,从药起步,逐步涉足药物流通、药品福利及医疗保险等业务领域。

业内人士分析称,这些医药健康科技企业扎堆上市,一方面是因为公司发展多年,已展开多轮融资,业务发展迅速,同时资本消耗巨大,却仍未找到属于自己的盈利模式,已到上市的关口;另一方面是因为不少公司担心政策生变、市场生变,希望尽早推进上市计划。

“目前,国内保险公司都在尝试推出医药健康解决方案,但尚未形成一个成熟的模式。这也是目前国内健康管理服务主要集中在卖药、挂专家号等服务上的主要原因。”一位长期从事健康险业务的业内人士直言,医药健康科技公司想走得长远,必须具备真正核心的技术实力,不能过度依赖医药等资源变现。