

忻城联社

当好金融支农主力军 助力打赢脱贫攻坚战



▲忻城联社信贷经理到贫困户家现场签订借款合同。

忻城讯 今年以来,忻城联社在做好疫情防控的同时,紧紧围绕当地党委政府的脱贫攻坚目标任务,抓好抓实金融精准扶贫工作,以扶贫信用贷款为载体,以引领产业化发展为推动力,助力贫困户打赢脱贫攻坚战。据悉,截至3月末,该联社已累计为1023户贫困户发放扶贫小额贷款5021万元。

为让更多贫困户了解国家及自治区最新金融扶贫政策,提振贫困户发展生产的信心。忻城联社在宣传工作上下足功夫,一方面深入社区、村屯,采取群众喜闻乐见、通俗易懂的方式,如金融知识下乡现场宣讲、抖音、微信小视频等,宣传普及扶贫小额贷款政策,争取让每个村民都能知悉。

另一方面,该联社积极联合当地政府、扶贫办等部门,与驻村第一书记及帮扶人员一起,给贫困户发放宣传册,并耐心细致地为其讲清楚、说明白扶贫小额贷款政策内容,让贫困户对政策了然于心。

加大信贷投放,做好扶贫小额贷款“应贷尽贷”。今年以来,忻城联社积极落实各级党委政府及监管部门的最新扶贫政策,不断加大信用良好、有贷款需求、就业创业潜质、技能素质和一定还款能力的建档立卡贫困户,特别是还没获得过贷款或已结清的贫困户以及有返贫风险户、边缘户的信贷支持力度,努力实现“应贷尽贷”,着力提升贫困户可持续发展能力;对于已评级授信但授信到期的贫困户,重新开展评级授信,全力满足贫困户发展生产的资金

需求。

“脱贫了也能再次申请扶贫资金支持,现在国家的扶贫政策真是太好了。”黄秋燕开心地说道。黄秋燕曾是忻城县城关镇板河村贫困户之一,2016年,黄秋燕一家通过信用贷款5万元,做起快递包裹的配送和发件生意,后来慢慢走上致富路,并顺利归还了扶贫贷款资金。今年,夫妻俩了解到最新的金融扶贫政策后,立即开心地向信用社再次申请扶贫小额贷款,购买了一辆货用的三轮车,用于扩大快递的配送范围。

强化产业扶贫,以产业发展促进贫困户致富增收。受疫情影响,年初当地不少企业因资金短缺导致开工不足甚至无法开工,不少贫困户因无处务工,或者农作物无商家收购,没有了收入来源,生活一度返贫。

要想富,产业先到位。为支持当地各行各业复工复产,忻城联社加大对带动能力强的专业合作社、种养大户、扶贫龙头企业等新型农业经营主体的信贷支持力度,同时积极利用央行的支农再贷款,为受困的企业尤其是小微企业,提供利率优惠的“复工贷”。以“金融活水”“浇灌”产业发展,让贫困户得到更多创业、就业的机会,增加收入,以产业化发展最终带动扶贫对象真正脱离贫困。

据悉,截至3月末,该联社已累计向271家企业发放贷款1.54亿元。其中,为29户受困企业发放“复工贷”1558万元,平均年利率低至4.54%。

(莫江富 文/图)

富德生命人寿: 开展“总经理接待日”活动



▲接待日现场。

来宾讯 新冠肺炎疫情发生后,富德生命人寿来宾中心支公司总经理室高度重视、快速响应、果断行动,利用“匠心服务”助力企业复工复产——每月在该公司客服前台开展一次“总经理接待日”活动,由负责人陈大荣到柜面现场接待客户咨询、处理客户投诉、解答客户疑问以及指导疫情防控措施。

据悉,3月31日,陈大荣共接待3位客户,其中处理客户咨询2起,处理客户退保1起。在接待过程中,针对客户退保问题,陈大荣就保险的意义、保险资金的运用与客户进行深入交流,耐心地向客户讲解疫情期间有一份保险的重要性。客户听后表示,自己之前对于保险理解得太肤浅,现在他对自己买保险有了一个全新的认识,不会再要求退保。

富德生命人寿来宾中心支公司通过开展“总经理接待日”活动,建立了客户接待长效机制,通过倾听客户心声,收集客户对业务和服务的建议,为客户排忧解难。

(莫秋燕 余曼 文/图)

农行来宾分行: 扶贫防控两手抓两不误

来宾讯 3月30日,农行来宾分行团委到定点帮扶村凤凰镇新隆村慰问疫情防控一线人员,并向村委捐赠了一批口罩、84消毒液和消毒酒精等防疫物资。

据悉,自新冠肺炎疫情发生以来,农行来宾分行在抓好本行防控工作的同时,密切关注帮扶村各项疫情防控工作。在了解到村里防疫物资出现紧缺后,该行立即

采取行动开展募捐活动。随后进村看望慰问该两位驻村工作队队员,送去生活和防疫物品,鼓励他们安心驻村,用心扶贫。

下一步,农行来宾分行将持续关注新隆村防疫、复产、复学等情况,坚持战“疫”扶贫两手抓两不误,用实际行动助力脱贫攻坚工作取得全面胜利。

(媛媛 苏成文/图)

又讯 农行来宾分行积极履行“三农”金融职责,持续投放“惠农e贷”。今年以来,投放“惠农e贷”4亿元,惠及农户1700多户,及时助力农户春耕生产。

主动对接,加强合作。该行联合地方政府积极对接涉农企业,加强与来宾东糖、湘桂集团在惠农E贷、代收代付等业务方面的合作,依托“惠农e贷+甘蔗款代发”组合模式,提高授信效率和目标精准度。

拓宽渠道,便捷服务。今年以来,该行进一步明确目标,坚定不移开展惠农卡、乡村振兴卡激活工作,持续提升兑付比例。依托“互联网+惠农卡”掌上线上渠道,让农户在春耕时节及时享

受到便捷的惠农金融服务。党员带头,加强营销。在全力做好疫情防控工作的同时,该行开展党员、青年突击队带头模式,下乡进村开展“春耕惠农”金融宣传营销活动,号召各党支部的党员积极行动,让农户及时了解农行惠农产品及新政策,做实“三农”服务工作。

做实“e贷”,推广衍生业务。该行以“惠农e贷”客户群体为抓手,深挖客户资源,同时推进“烟商e贷”“农机e贷”“农资e贷”等衍生业务。深化与供销社等涉农机构的合作,多元化支持供销社体系客户的新品种农产品推广,实现金融惠农“务”农。

(苏成)



▲农行来宾分行团委慰问凤凰镇新隆村。

风雨同舟 共克时艰

武宣联社主动减租与商户共渡难关

武宣讯 为进一步疏解个体工商户经营困难,顺利实现复工复产,武宣联社以实际行动践行“武宣人自己的银行”责任担当,对承租抵债资产的19户商户减免1个月租金,共计减免金额达4.95万元。

经营华为手机实体店承租户余先生,是受新冠肺炎疫情影响的商户之一。年前,余先生用流动资金进了一批货,准备在手机销售旺季的春节期间大卖一把,但因疫情突发,让极度依赖客流量的实体店受到冲击,导致经营收入大幅下滑,但店面租金、员工工资、水电费等费用照常支付,加上货物积压、货款拖欠等问题,余先生的现金流一下紧张起来。

病毒无情,人间有爱。武宣联社在摸查企业、个体工商户复工复产的过程中,了解到此类承租户的困难后,勇于担当、主动作为,根据疫情期间停业情况,主动给予19户抵债资产承租户减免1个月、共计4.95万元的租金,利用有温度的抗疫举措为承租户缓解燃眉之急,积极助力复工复产。“真是及时雨!在疫情防控关键时期,武宣联社能够减免1个月的租金,让我们个体工商户心里感到很开心,有这种暖心政策减轻我们的负担,更增添发展的信心。”经营手机实体店的承租户余先生听到武宣联社减免房租的消息后高兴地说。

待到春暖花开,必将繁华与共。作为武宣人自己的银行,武宣联社将继续秉承“惠泽仙城 价值共赢”的企业使命,以强烈的政治责任感和社会责任心,多措并举助力疫情防控和复工复产,与各行业守望相助、共克时艰,为促进地方经济发展及社会稳定贡献自己的力量。

(陈海峰)

五大保险公司去年盈利增72% 三大压力袭来

五大险企实现净利2724亿

2019年,保险业迎来盈利“大年”。受投资收益向好和税收利好政策等因素影响,A股上市险企净利润同比大增。

中国人寿、中国人保、中国平安、中国太保、新华保险五大保险公司,去年合计实现保费收入2.4万亿元,同比增长9.3%;实现归母净利润2723.95亿元,同比增长72.2%。其中,中国人寿实现归母净利润增长411.5%至582.87亿元,增幅最大。

值得注意的是,2020年保险行业将面对三大压力:持续走低的利率将导致投资收益下滑,准备金计提增长,此外,保险业务转型遭遇瓶颈还叠加疫情期间展业难。

2019年年报数据显示,中国人寿、中国人保、中国平安、中国太保和新华保险归母净利润分别为582.87亿元、224.01亿元、1494.07亿元、277.41亿元和145.59亿元,分别同比增长了411.5%、66.6%、39.1%、54%和83.8%。

在香港上市的中国直保公司也显示同样的增长路线。2019年,太平集团实现股东应占净利润90.09亿港元(约合82.37亿元人民币),创历史新高水平,同比增长30.9%。众安保险虽仍净亏损4.54亿元,但减亏幅度达到74%。

保险公司盈利良好离不开两大主因:承保端受益于手续费支出“减税”新政;投资端实现投资收益增长。

2019年5月,中国财政部、国家税务总局下发《关于保险企业手续费及佣金支出税前扣除政策的公告》,这一新政策意味着给保险公司“减税”,成为拉动险企业绩的非经常性损益因素。

例如,因执行该政策,中国人寿2018年度应交企业所得税减少约51.54亿元,相应减少本报告期

所得税费用。太保寿险2019年全年所得税为12.47亿元,同比降低120.3%。

另一方面,投资收益亦影响盈利表现。2019年一季度权益市场显著回暖,权益市场向好带动公司权益投资增长,成为拉动保险利润上升的重要力量。

2019年国寿、太保、新华、人保的总投资收益率分别为5.23%、5.4%、4.9%和5.4%,分别同比提升1.95个百分点、0.8个百分点、0.3个百分点和0.5个百分点。中国平安实施新会计准则,总投资收益率为6.9%,增速提升了3.7个百分点。众安保险2019年的投资收益为18.16亿元,同比增长264%。

除了以上两项因素,部分企业承保端经营改善也是盈利增长的重要原因。

今年面临三大压力

2020年以来,持续走低的利率带来投资收益下滑和准备金计提增长的压力,此外,保险转型瓶颈亦叠加疫情期展业难。在这三大压力之下,保险业集体面临新单保费下滑和资产收益率下降等困

境,保险股亦陷入低迷。截至3月31日,2020年A股保险指数下跌19.87%,而同期上证指数跌幅为9.83%,保险股明显跑输大盘。

从承保端来看,寿险传统“人海式”经营模式步入发展瓶颈。疫情之下,寿险代理人的“展业难”与“脱落高”的双重困境进一步凸显。

例如,今年前两个月,寿险业银保市场新单规模保费同比下降超40%;再以行业风向标平安寿险为例,今年前2月保费收入1365亿元,同比下降12.57%。随着各行各业复工复产,保费短期增长问题将有所缓解,但寿险新单增长难和代理人增员难等核心难题仍待解决。

从投资端来看,全球进入低利率环境,今年降息范围和力度进一步加大,资产荒与信用风险上升,对保险资金投资带来压力。目前有保险公司到期资产收益率出现倒挂现象,今年新投资资产收益率不足5%,低于去年收益率水平。

对此,险企的普遍策略是提高固收收入。例如,平安很早就开始逆周期投资,通过很多方法提高净收益比例,取得较好效果。国寿将资产70%~80%投向固收领域,近年不断优化和预配固收资

产,给今年的固收利息收入奠定比较好的基础。

从利润来看,传统险准备金折现率假设的变化影响保险合同准备金计提。2月准备金计量基准曲线加速下行,有券商预估全年下行幅度或将超过20个基点(BP),折现率大幅下行将加大寿险公司准备金增提压力,进而对利润增长构成较大负面影响。

对于上述问题,保险公司已经有所准备。天风证券分析,各家普遍基于“会计估计变更”增提了准备金,平安、国寿、太保、新华分别多提了208亿、23亿、81亿、62亿的税前利润。这对于缓解2020年利润的增长压力作用较大。

中国人寿管理层在2019年业绩会上表示,折现率假设还取决于流动性溢价的变化,流动性溢价的影响因素又包含负债、资本市场的溢价信息等,公司会持续进行观测。总体上,公司的准备金评估利率比较低,准备金也比较稳健。如果折现率假设下调,则普通寿险准备金需要补提,会对当期的利润造成负面影响。不过,因为折现率假设变化而导致的准备金变化,只是影响利润在不同年份的分布,不影响保险业务总的利润。(据《证券时报》)