

新增担保额 108.32 亿元

内蒙古各农牧业担保公司 做好金融服务支持春耕备耕

内蒙古各农牧业担保公司聚焦自治区五大任务和两件大事,积极落实自治区党委、政府各项决策部署,立足支农支牧主业,以差异化农牧业担保产品,精准支持自治区春耕备耕、奶业振兴等农牧业重点领域,切实解决

决各类农牧业经营主体生产经营中面临的“融资难、融资贵”问题。内蒙古农牧业担保有限公司发挥“财政+金融”的政策性工具作用,与合作银行共同创新担保产品,通过“线上系统+线下

审批”的联动模式以及“信用担保+抵质押物”的组合措施,有力缓解了“三农支牧”主体有效抵质押物不足等问题。截至2023年,该公司扶持4.48万户农牧业经营主体,业务范围覆盖全区98个旗县(区),新

增担保额108.32亿元。其中,为1.49万户粮食种植主体提供担保贷款30.65亿元、为2.42万户肉牛、肉羊等养殖主体提供担保贷款60.53亿元。同时,该公司与合作银行约定降低担保费率和贷款利率,担

保客户综合融资成本为5.15%、担保费率为0.35%,较全国农业担保体系平均水平分别低0.09和0.13个百分点,向担保客户让利4874万元。(来源:内蒙古自治区地方金融管理局)

中国人民银行 进一步扩大柜台债券投资品种



资料图片

银行业看好银发经济 助力“夕阳事业”成“朝阳产业”

日前,又一家国有大行的路线图推进了养老金融大发展的路径,发力支持“夕阳事业”成为“朝阳产业”。

中国建设银行日前发布养老金融统一品牌,明确了“1314”养老金融服务体系,这个谐音“一生一世”的服务体系成为建行今年重点推进的发展战略之一。记者了解到,“1314”的背后是建行打造养老金融服务体系的目标和路线图,打造“养老金融专业银行”一个目标,发挥“客户、资产、科技”三大优势,突出“专业稳健一站式”特色,搭建包含“养老金金融、养老产业金融、养老服务金融、养老生态”四位一体的养老金融服务体系。

近年来,老年群体日益增长的消费服务需求,带动银发经济快速发展,也相应产生了较大的投融资需求。一时间,银行、保险、证券、基金等金融机构纷纷参与,产品服务主体的积极性也高涨。国家金融监督管理总局的数据显示,截至2月25日,11家理财子公司已在10个试点城市发行了51个产品,规模超过1000亿元;特定养老储蓄试点的存款人数约20万人,余额接近400亿元;商业养老企业年金试点在10省(市)启动以来,已累计开户超过59万个。

面对越来越重视养老财富储备的老百姓,金融机构在产品研发、资产配置、财富管理、投资顾问等方面是否做好准备?能否形成与老百姓需求相适应的产品和服务体系?这成为摆在不少金融机构面前的课题。

2023年10月底召开的中央金融工作会议,将养老金融作为五篇大文章之一,养老金融的重要性可见一斑。今年1月,国务院办公厅发布首个支持银发经济发展的专门文件——《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》,意见提出支持金融机构依法合规发展养老金融业务,提供养老财务规划、资金管理等服务。制定目标,发挥优势,整合资源,突出特色……面对养老金融这篇大文章,越来越多的金融机构着手部署工作,特别是商业银行的方向日益清晰。

记者了解到,目前四大行均在养老金融、养老个人金融、养老产业金融三大领域进行布局,不少银行高层表示不约而同地提出打造“养老金融生态”的战略目标。在业内人士看来,通过全方位布局,金融可以满足养老需求,“资金流”“信息流”“服务流”环环相扣,形成“客户储备养老金—养老金投资养老产业—养老产业增加养老服务—养老服务对接客户养老资金使用”的良性循环。当前,我国养老金融市场尚处于起步阶段,供需结构不匹配、产品创新不足和服务能力较弱等问题突出,是挑战也是机遇。一些银行积极探索,剖析自身金融存在的短板和问题,结合自身优势特色,逐渐形成提升养老金融竞争力的新思路和新举措。

打通堵点促便利 优化支付服务“动起来”

审议通过《意见》,强调要聚焦老年人、外籍来华人员等群体支付不便问题,加强协同配合,加大必要的资源投入,多措并举打通支付服务堵点,推动移动支付、银行卡、现金等多种支付方式并行发展、相互补充。

记者从推进会议获悉,部分境外来华人士支付不便,很大程度上是因为支付习惯存在差异,国内用户习惯于移动支付,但许多境外来华人士还是习惯于使用银行卡、现金,且他们的支付习惯存在刚性和黏性。围绕改善银行卡受理环境、改善现金使用环境以及提升移动支付便利性等问题,人民银行一直在推进相关工作,商业银行、支付机构等多方也在共同努力。

提升移动支付便利性也是多方工作的重点。蚂蚁集团董事长兼首席执行官井贤栋表示,在便利境外来华用户支付方面,支付宝与中行、工行、网联、境外钱包等合作,推出了外卡内绑、境外钱包App可以绑定境外银行卡)和外包内用(支持境外电子钱包扫码支付)二种)两套移动支付方案,“这有力保障了杭州亚运会、上海进

博会等赛事展会,受到来华人士的广泛好评,服务规模持续扩大,2023年四季度日均交易笔数大约是第三季度的两倍。”井贤栋说。中国银联执行董事赵焜浩中也介绍,在2024年春节假期,外籍人员在境内经银联网络的交易金额同比增长30%。

围绕改善使用现金环境,王泽宇表示,中行将统筹网点、自助设备、代兑点等多个渠道,做优、做精现金兜底保障,加大人民币零钱包投放力度,配备10元、5元、1元等小面额钞票,解决来华人员找零、取现金、用现金的问题。同时,关注老年人使用习惯,定期开展敬老服务网点达标考核,持续做好敬老服务现金人民币现金、反假货币等相关宣传,提升现金金融服务便利度。

优化支付服务是进一步优化营商环境、服务高水平对外开放的内在要求。中国人民银行行长潘功胜在推进会上表示,推进支付便利化需要发挥多部门合力。要紧盯目标导向、问题导向,聚焦地区和重点场所。力争在短期内取得成效。潘功胜说,中国人民银行将会同有关方面,坚持目标导向、问题导向,针对不同群体的支付习惯,统筹有力补齐短板弱项,持续深化支付服务场景建设,不断提升支付服务的包容性,着力完善多层次、多元化的支付服务体系,为老年人、外籍来华人员等群体提供更加优质、高效、便捷的支付服务,更好地服务民生和高质量发展。(据《经济参考报》)

参与“理财夜市”需注意风险

从具体数据看,“理财夜市”产品的推出确实起到了积极的营销效果。以平安理财为例,其理财夜市产品自今年1月份上线,将交易时间延长至当日24点。数据显示,平安理财的夜市产品“灵活宝”系列产品的销售额实现了一定的提升,受到了广大客户的关注和信任,实现了产品销量和客户满意度的双提升。广银理财自今年1月份推出“理财夜市”以后,该银行的“日添薪”现金管理产品的销售规模已经超过10亿元。

银行App开“理财夜市”专区

“理财夜市”是指在交易日24点前购买/赎回等同于当日交易时间买入/赎回的理财产品,T+1日开始计算收益/到账,延长了理财产品购买和赎回的交易时间。这也意味着在工作日非交易时间买入和赎回“理财夜市”的理财产品,交易时间更久,到账时间更快。

在渠道上,记者浏览银行App发现,多家银行和理财子公司开设了“理财夜市”专区。在产品类型上,“理财夜市”产品多为现金管理类,或者由多只短期理财产品组成的活钱管理服务。从业绩比较基准来看,各理财子公司参与“理财夜市”的理财产品的业绩比较基准多在2%至3%之间,风险多为R1。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对记者表示,“理财夜市”产品对理财子公司和投资者双方都有积极影响。对于理财子公司而言,通过推出“理财夜市”产品,可以扩大客户群体,提高产品销售量,增加公司收益。同时,这种服务模式也有助于提升客户满意度和忠诚度,增强品牌影响力。对于投资者而言,“理财夜市”产品提供了更多的投资选择和灵活性。此外,这种产品也有助于提高投资者的理财意识,促进金融市场的健康发展。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对记者表示,“理财夜市”产品对理财子公司和投资者双方都有积极影响。对于理财子公司而言,通过推出“理财夜市”产品,可以扩大客户群体,提高产品销售量,增加公司收益。同时,这种服务模式也有助于提升客户满意度和忠诚度,增强品牌影响力。对于投资者而言,“理财夜市”产品提供了更多的投资选择和灵活性。此外,这种产品也有助于提高投资者的理财意识,促进金融市场的健康发展。

刚推出养老金融统一品牌的建行,宣布了一条“住房租赁+养老”的特色发展道路。

建行在住房租赁领域具备一定优势,正在积极探索,找准住房租赁和养老的业务契合点,形成可持续商业模式。“建行集团资产管理部总经理助理曹晖介绍,我国养老财富储备难以简单复制发达国家以权益投资为主的模式,或可探索在盘活房地产上多做文章,满足老年客户住养出租需求,形成“以房养老”特色优势。发力养老产业,促进养老生态生根发芽。近年来,商业银行加大养老产业信贷投放力度,创新

刚推出养老金融统一品牌的建行,宣布了一条“住房租赁+养老”的特色发展道路。

建行在住房租赁领域具备一定优势,正在积极探索,找准住房租赁和养老的业务契合点,形成可持续商业模式。“建行集团资产管理部总经理助理曹晖介绍,我国养老财富储备难以简单复制发达国家以权益投资为主的模式,或可探索在盘活房地产上多做文章,满足老年客户住养出租需求,形成“以房养老”特色优势。发力养老产业,促进养老生态生根发芽。近年来,商业银行加大养老产业信贷投放力度,创新

事实上,已经有银行这么做了。去年12月,工商银行在手机银行养老金融专区推出养老金融全景服务视图,客户可以一键查询社保、年金、个人养老金等资产情况,并根据自身财务状况和三大支柱养老储备情况,进行养老规划测算。工行还将养老金融产品推荐、养老机构服务甄选、养老政策知识和养老投资课堂等多样化服务融入其中。

找准定位,突出特色。“银发一族的财富管理意愿远高于其他年龄段人群,但现有的养老金融产品趋于同质化,难以满足客户需求,金融机构需要找准定位,差异化竞争。”中信银行财富管理总经理助理金雷说。

围绕改善使用现金环境,王泽宇表示,中行将统筹网点、自助设备、代兑点等多个渠道,做优、做精现金兜底保障,加大人民币零钱包投放力度,配备10元、5元、1元等小面额钞票,解决来华人员找零、取现金、用现金的问题。同时,关注老年人使用习惯,定期开展敬老服务网点达标考核,持续做好敬老服务现金人民币现金、反假货币等相关宣传,提升现金金融服务便利度。

优化支付服务是进一步优化营商环境、服务高水平对外开放的内在要求。中国人民银行行长潘功胜在推进会上表示,推进支付便利化需要发挥多部门合力。要紧盯目标导向、问题导向,聚焦地区和重点场所。力争在短期内取得成效。潘功胜说,中国人民银行将会同有关方面,坚持目标导向、问题导向,针对不同群体的支付习惯,统筹有力补齐短板弱项,持续深化支付服务场景建设,不断提升支付服务的包容性,着力完善多层次、多元化的支付服务体系,为老年人、外籍来华人员等群体提供更加优质、高效、便捷的支付服务,更好地服务民生和高质量发展。(据《经济参考报》)

优化支付服务是进一步优化营商环境、服务高水平对外开放的内在要求。中国人民银行行长潘功胜在推进会上表示,推进支付便利化需要发挥多部门合力。要紧盯目标导向、问题导向,聚焦地区和重点场所。力争在短期内取得成效。潘功胜说,中国人民银行将会同有关方面,坚持目标导向、问题导向,针对不同群体的支付习惯,统筹有力补齐短板弱项,持续深化支付服务场景建设,不断提升支付服务的包容性,着力完善多层次、多元化的支付服务体系,为老年人、外籍来华人员等群体提供更加优质、高效、便捷的支付服务,更好地服务民生和高质量发展。(据《经济参考报》)

“理财夜市”成银行理财标配

近期,招银理财、平安理财、光大理财、广银理财、北京银行等纷纷推出专属夜市理财产品,主推“24小时不打烊”服务模式,为上班族提供了全新的晚间财富增值渠道。从营销的情况来看,“理财夜市”专属产品的推出确实起到了积极的营销效果,实现了产品销量和客户满意度的双提升。

“理财夜市”并不是新鲜概念,以前就有类似的专属产品。现在布局的理财子公司和银行机构多了,逐渐成为理财公司的标配。“冠君咨询创始人周毅毅对记者表示,对于理财子公司来说,研发推出理财夜市产品是行业不断竞争和创新的结果,是金融科技和运营管理的有机结合产物,也是理财行业追求差异化的必经之路,说明银行理财在资管新规落地后,不断自我革新,优化完善的市场化机制逐渐成熟。

银行App开“理财夜市”专区

“理财夜市”是指在交易日24点前购买/赎回等同于当日交易时间买入/赎回的理财产品,T+1日开始计算收益/到账,延长了理财产品购买和赎回的交易时间。这也意味着在工作日非交易时间买入和赎回“理财夜市”的理财产品,交易时间更久,到账时间更快。

在渠道上,记者浏览银行App发现,多家银行和理财子公司开设了“理财夜市”专区。在产品类型上,“理财夜市”产品多为现金管理类,或者由多只短期理财产品组成的活钱管理服务。从业绩比较基准来看,各理财子公司参与“理财夜市”的理财产品的业绩比较基准多在2%至3%之间,风险多为R1。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对记者表示,“理财夜市”产品对理财子公司和投资者双方都有积极影响。对于理财子公司而言,通过推出“理财夜市”产品,可以扩大客户群体,提高产品销售量,增加公司收益。同时,这种服务模式也有助于提升客户满意度和忠诚度,增强品牌影响力。对于投资者而言,“理财夜市”产品提供了更多的投资选择和灵活性。此外,这种产品也有助于提高投资者的理财意识,促进金融市场的健康发展。

参与“理财夜市”需注意风险

从具体数据看,“理财夜市”产品的推出确实起到了积极的营销效果。以平安理财为例,其理财夜市产品自今年1月份上线,将交易时间延长至当日24点。数据显示,平安理财的夜市产品“灵活宝”系列产品的销售额实现了一定的提升,受到了广大客户的关注和信任,实现了产品销量和客户满意度的双提升。广银理财自今年1月份推出“理财夜市”以后,该银行的“日添薪”现金管理产品的销售规模已经超过10亿元。

“近期咨询购买此类产品的客户挺多。”多家银行客户经理对记者表示,实际上,“理财夜市”产品主要是延长交易时间,收益上对投资者的影响不大。投资者的收益主要体现在两方面,一方面是在非交易时间申购产品,另一方面是有些夜市产品还可以提前赎回。

实际上,“理财夜市”并非新鲜事,早在几年前已有银行理财布局。业内专家认为,相较于之前的理财夜市,这次参与“理财夜市”产品更多,产品的类型和数量都有进一步丰富和延伸。与此同时,这也对银行理财子公司的产品、服务和风险等能力提出了更高要求。

中国银行研究院研究员杜阳在接受记者采访时提醒,银行和投资者在参与“理财夜市”过程中,需要注意以下几点:一是参与“理财夜市”开展理财夜市时应遵循监管规定,确保业务合规。二是理财夜市产品可能会面临系统稳定性、网络安全等方面的风险。银行和理财子公司应加强技术手段,确保理财夜市服务顺畅、安全。三是理财夜市可能会吸引较多投资者参与,但投资者在追求高收益的同时,也应注意风险。

在田利辉看来,面对“理财夜市”再度兴起,银行和理财子公司在推广时需要注意市场竞争格局,需要不断创新产品和提升服务以吸引和留住客户;需要注意合规风险,防止出现技术故障或数据泄露等问题;需要注意合规风险,确保产品的合规性和投资者的权益。(据《证券日报》)

拍卖公告

受委托,我公司将对以下标的租赁权(三年)进行网络公开拍卖

一、拍卖标的
位于东胜区达拉特南路、准格尔北路等共计3套商用房屋租赁权(公开招商)(具体详见鄂尔多斯市公共资源交易中心网站中鄂尔多斯市国盛运营管理有限公司拍卖公告说明)。

二、拍卖时间及地点
时间:2024年3月19日上午10:00
地点:鄂尔多斯市公共资源交易中心网络拍卖平台(<http://ggzyjy.ordos.gov.cn/>)

三、标的展示时间及地点
时间:2024年3月5日至2024年3月18日15:00
地点:标的所在地

四、竞买须知
有意向者须在2024年3月18日15:00前到鄂尔多斯市公共资源交易中心网站办理报名登记手续。

五、联系电话:18047776670
鄂尔多斯市国盛运营拍卖有限责任公司
2024年3月5日