

2030年前碳达峰“十大重点行动”确定

● 本报记者 彭扬 赵白执南

中国政府网10月26日消息,国务院日前印发《2030年前碳达峰行动方案》。《方案》将碳达峰贯穿于经济社会发展全过程和各方面,重点实施能源绿色低碳转型等“十大行动”。

《方案》提出主要目标。到2025年,非化石能源消费比重达到20%左右,单位国内生产总值能源消耗比2020年下降13.5%,单位国内生产总值二氧化碳排放比2020年下降18%,为实现碳达峰奠定坚实基础;到2030年,非化石能源消费比重达到25%左右,单

位国内生产总值二氧化碳排放比2005年下降65%以上,顺利实现2030年前碳达峰目标。

《方案》明确,将碳达峰贯穿于经济社会发展全过程和各方面,重点实施能源绿色低碳转型行动、节能降碳增效行动、工业领域碳达峰行动、城乡建设碳达峰行动、交通运输绿色低碳行动、循环经济助力降碳行动、绿色低碳科技创新行动、碳汇能力巩固提升行动、绿色低碳全民行动、各地区梯次有序碳达峰行动等“碳达峰十大行动”。

在积极安全有序发展核电方面,《方案》表示,合理确定核电站布局 and

开发时序,在确保安全的前提下有序发展核电,保持平稳建设节奏。积极推动高温气冷堆、快堆、模块化小型堆、海上浮动堆等先进堆型示范工程,开展核能综合利用示范。加大核电标准化、自主化力度,加快关键技术装备攻关,培育高端核电装备制造产业集群。实行最严格的安全标准和最严格的监管,持续提升核安全监管能力。

在完善经济政策方面,《方案》提出,大力发展绿色贷款、绿色股权、绿色债券、绿色保险、绿色基金等金融工具,设立碳减排支持工具,引导金融机构为绿色低碳项目提供长期限、低成本资金,鼓励开发

性政策性金融机构按照市场化法治化原则为碳达峰行动提供长期稳定融资支持。拓展绿色债券市场的深度和广度,支持符合条件的绿色企业上市融资、挂牌融资和再融资。研究设立国家低碳转型基金,支持传统产业和资源富集地区绿色转型。鼓励社会资本以市场化方式设立绿色低碳产业投资基金。

《方案》还对2030年前碳达峰的国际合作和政策保障作出部署。其中,在政策保障方面,《方案》提出,建立统一规范的碳排放统计核算体系,健全法律法规标准,完善经济政策,建立健全市场化机制。

发改委:正研究将煤炭纳入制止牟取暴利商品范围

● 本报记者 刘丽巍

国家发改委10月26日表示,按照价格法及制止牟取暴利等相关法律法规规定,国家发改委正在研究建立规范的煤炭市场价格形成机制,引导煤炭价格长期稳定在合理区间;研究将煤炭纳入制止牟取暴利的商品范围,已组织开展煤炭行业成本效益调查,测算确定正常情况下煤炭市场平均价格、平均差价率、平均利润率及其合理幅度等。

国家发改委称,在上述工作基础上,将统筹考虑煤炭行业合理成本、正常利润和市场变化,研究建立“基准价+上下浮动”的煤炭市场价格长效机制,并加强与燃煤发电市场化电价机制的衔接,同时完善配套措施、着力强化监管,对不严格执行市场价格机制的行为,将依法依规严厉查处,引导煤炭市场回归理性,引导煤炭价格回归合理

区间,推动煤、电行业持续协调健康发展。

上周,国家发改委价格司召集中国煤炭工业协会和部分重点煤炭企业开会,研究制止煤炭企业牟取暴利、保障煤炭价格长期稳定在合理区间的具体政策措施。会议听取了中国煤炭工业协会和部分重点煤炭企业关于当前行业生产经营状况及产量、价格、成本、利润等情况的汇报,讨论了行业合理价格和利润水平,研究了制止煤炭企业牟取暴利、保障煤炭价格长期稳定在合理区间的具体政策措施。会议强调,煤炭企业要自觉依法规范经营,合理制定价格;对违反现行制止牟取暴利规定的价格行为,将依法予以严厉处罚。会议明确,近期,国家发改委价格司将派出多个调查组,赴煤炭主产省对煤炭生产、流通企业的成本和利润情况进行实地调查,为研究确定煤炭价格合理区间提供参考依据。

在临港新片区开展跨境再保险交易试点获政策支持

● 本报记者 黄一灵

在10月26日召开的第三届陆家嘴国际再保险会议主论坛上,中国银保监会与上海市人民政府联合发布《关于推进上海国际再保险中心建设的指导意见》。其中,首次提出支持在临港新片区开展跨境再保险交易试点。

《指导意见》要求健全基础设施,强化科技赋能。支持上海保险交易所建设数字化再保险登记清算服务体系 and 再保险区块链数据交互规范,对接受登记清算体系风险监控的再保险人赋予相应的偿付能力信用风险因子。

上海支持再保险行业发展

上海市委常委、副市长吴清在主论坛上致辞时表示,再保险是多元化金融市场体系的重要组成部分,纵观国际上重要的金融中心,都拥有发达的保险和再保险市场。推进再保险行业发展,打造国际一流再保险中心是上海国际金融中心建设的重要内容。

目前,上海已基本建成与中国经济实力和人民币国际地位相适应的国际金融中心,成为各类金融市场、金融机构、金融产品、金融基础设施集聚的重要承载地和创新的策源地。

吴清指出,面向“十四五”,上海将进一步支持再保险行业创新发展。

一是进一步吸引机构规模化集聚,丰富机构主体类型,吸引境内外保险集团、保险公司、再保险公司在上海设立再保险法人机构或功能性机构,支持境外保险公司到上海落户。

二是进一步推动行业数字化转型。结合上海城市数字化转型,加快构建数据交互规范统一、市场信息公开透明、资金结算高效便利的再保险交易新生态,着力打造再保险的信息枢纽、资金枢纽和信用枢纽。

三是进一步推进营商环境优化,充分发挥浦东新区立法优势和临港新片区制度创新试验田的作用,持续增强制度供给能力,推进再保险高水平的对外开放,扩大跨境再保险市场规模,不断增强上海在国际再保险市场上的影响力、辐射力,积极吸引集聚全球再保险人才,完善人才的培养和交流机制,加快建设再保险行业的人才高地。

费率优惠大本营持续扩容 财富管理服务逻辑生变

● 本报记者 王方圆 见习记者 石诗语

兴业银行日前发布公告称,将对代销的部分持营基金开展申购、定时定额申购费率一折优惠活动。据不完全统计,今年已有近10家银行推出代销基金费率优惠活动。

业内人士表示,银行降低费率存在吸引用户、巩固渠道优势、做大财富管理业务、扩大中间业务收入等原因;同时,折射出银行财富管理服务逻辑发生变化,正由“卖方服务”向“买方服务”转型。

多家银行降低基金申购费率

公告显示,兴业银行将于2021年10月22日至2022年3月31日对代销的部分基金开展申购、定时定额申购费率一折优惠活动,参与活动的基金共有355只,涉及易方达、博时、南方、富国、中欧、华安、汇添富等20家基金公司。

银行选择降低基金申购费率有体系化考量。招商证券首席银行业分析师廖志明表示,从短期看,银行会减少一部分手续费收入,但从中长期看,对银行做大财富管理有很大帮助。降低费率后,对费率比较敏感的客户会选择银行渠道,有助于银行吸引长尾客户。巩固自身在代销渠道中的地位也

是一大原因。一位基金公司市场部人士表示,近年来,互联网第三方基金代销平台迅速崛起,给银行渠道带来一定压力,降低费率有利于吸引和留存用户,巩固银行的渠道龙头地位。

中国证券投资基金业协会发布的2021年第二季度基金代销机构公募基金保有规模前100强名单显示,股票与混合公募基金保有规模排名中,招商银行、蚂蚁基金、工商银行、天天基金、建设银行位列前五,部分互联网渠道的基金代销能力不亚于国有银行。

上述基金公司人士介绍,一些银行的费率由之前的1.2%至1.5%,降低至0.12%至0.15%,基本与支付宝、天天基金等互联网平台持平,加之银行可提供专业理财服务,有利于吸引用户返回银行渠道购买基金。此外,优惠活动多在手机银行客户端开展,有利于提高手机用户黏性。

财富管理向“买方服务”转变

业内人士表示,近年来,随着净息差水平降低,银行亟需突破传统的信贷逻辑,向财富管理业务转型。降低费率,吸引用户,进而扩大基金代销规模,是商业银行做大财富管理业务的措施之一。

在此过程中,各家银行的服务理念和服务举措不断创新,从赚取手续费转变成为用户谋利,由“卖方服务”转变为“买方服务”。

以招商银行为例,今年7月,该行宣布将超过千只代销的权益基金申购费率降至一折,加大前端不收费的C类份额基金布局力度。同月,平安银行将代销的超过3000只基金A类份额申购费降至一折,并在线上主推C类份额。

C类份额基金在前端的申购费用低于A类份额基金,但长期持有成本可能高于A类。传统银行渠道、证券公司此前主推A类份额。主推C类份额,意味着金融机构开始提供伴随式服务,将提升客户体验作为目标。

还有银行提倡将管理人与投资者利益深度绑定,提升客户收益水平。今年5月,中国建设银行与中金公司联合推出的“财富管家计划”系列产品,不向投资者收取任何管理费和交易费用,仅提取业绩报酬。代销机构通过业绩提成分享收入,实现了代销行与客户利益的一致性。

打造财富管理生态圈

当前,发展财富管理业务成为各家银行重要战略之一。分析人士表示,商

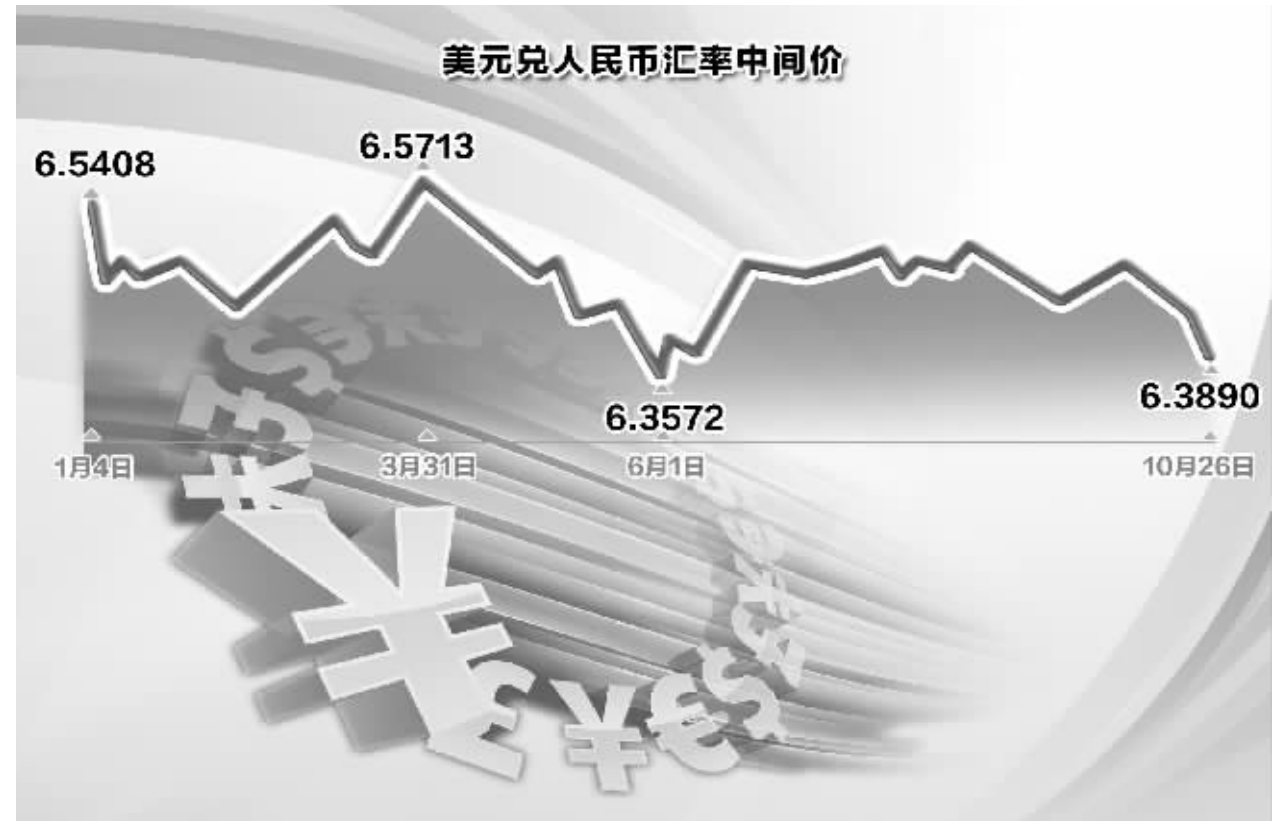
业银行应将集团化运营、客户规模大、数据体量大、风控能力强等优势集于一体,探索新发展模式,打造财富管理生态圈。

各家银行正在积极探索。例如,招商银行提出“全力打造大财富管理价值循环链”,构建以“大财富管理的业务模式+数字化的运营模式+开放融合的组织模式”为核心的3.0模式。

金融科技也是发展财富管理的重要工具。浦发银行表示,该行致力于成为业内“最智能的财富管理银行”,围绕“智能洞察、智能投研、智能规划、智能交互、智能风控”五大核心领域引领业务升级,构建集需求洞察、投研规划、交互陪伴于一体的智能财富管理体系。

不过,业内人士表示,商业银行在销售能力及特定产品的开发方面还有成长空间,权益类资产配置能力并不突出,应当从加快培养财富管理专业人才,加强与其他类型金融机构合作,继续提高财富管理能力。

“下一步的想法是要形成资产管理和财富管理链条,既要提升自身产品创收能力,也要优选合作伙伴,实现跨公司、跨市场的产品和服务采购,打造开放式产品货架,不仅涵盖银行和集团内部,我们还有打造跨集团货架的设想。”中信银行行长方英说。



视觉中国图片 数据来源/Wind 制图/杨红