

疏通融资“最后一公里” 银行驰援货运物流行业

近期,受新冠肺炎疫情影响,部分货运物流企业发展面临挑战。日前,多部门相继发声,全力保障物流畅通和产业链供应链稳定。银保监会要求金融机构全力以赴帮助货运物流行业纾困解难。当前,多家银行正聚焦货运物流企业金融需求,全力加大资金支持力度。

● 本报记者 欧阳剑环



视觉中国图片

全力支持货运物流保通保畅

近期,银保监会连续发声,要求金融机构全力支持货运物流保通保畅工作,并专门印发文件,从提高思想认识、加大资金支持等八方面提出具体要求。

银保监会政策研究部负责人叶燕斐表示,将督促银行保险机构积极支持生产生活物资的稳产保供,特别是加大对农业生产、重要农产品加工、仓储保鲜冷链物流设施建设的金融支持,继续提升农业保险保障能力和服务质效。同时,将督促银行业保险业全力支持货运物流保通保畅,加大资金支持力度,帮扶重点群体。

受疫情影响,货运物流行业正在面临挑战。Wind数据显示,上海整车货运流量指数从3月10日的146.21跌至4月17日的17.98。招联金融首席研究员董希森表示,受疫情蔓延和经济下行双重冲击,物流行业遭遇了较多困难:市场需求下降影响行业持续发展;防疫政策导致物流受阻;从业人

员比如货车司机、快递小哥难以正常工作。

“这些因素都可能导致货运物流企业营业收入下降、资金链紧张,进而导致从业人员收入下降。”董希森认为,货运物流行业是产业链供应链的重要一环,加大对货运物流行业的金融支持和服务具有重要性和紧迫性。

加大资金支持力度

对于银行业而言,中国银行研究院研究员杜阳认为,应围绕货运物流行业特点,优化信贷资源配置,并尝试对上下游企业提供供应链金融服务,构建以物流业为核心的全链条金融服务体系。

记者了解到,当前,多家银行聚焦货运物流企业金融需求,全力加大资金支持力度。

3月25日,中国建设银行上海长三角支行得知上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司有一笔1亿元资金需求后,迅速响应,分支行联动,通过开通绿色通道、优先审批,仅仅5天就顺利为圆通投放流动资金1亿元。

“我们没想到这笔款项这么快就可以发放到位。”上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司财务负责人表示,这笔款项主要是用于集团集中付款,支付运输费、派单费等必要开支,支持全国各个分拨中心能够正常运转。

来自中国农业银行的数据显示,截至4月中旬,该行向公路、航空、港口等交通行业客户累计发放贷款逾1500亿元,行业债券承销余额近1300亿元,投资余额近2600亿元。

“金融+科技”赋能物流行业

业内人士分析,小微企业在物流行业中占比较高,但由于规模小、数据散、资信不足以担保缺失等问题,这些企业很难从银行获得融资。

银保监会提出,引导银行业金融机构创新符合道路水路运输企业特点的动产质押类贷款产品,鼓励政府性融资担保机构为符合条件的运输企业提供融资增信支持。

多家银行积极创新产品和服务,解决物流融资难的“最后一公里”问题。例如,中信银行推出的“物流e贷”产品,将数据融资服务嵌入物流的车险保费、运费、油费、ETC等各大应用场景,为物流企业提供“额度高、利率低、全线上、随借随还”金融产品和服务。据介绍,目前市场上几大网约车平台及大型汽车租赁公司都已采用了该款产品。近两年中信银行累计投放“物流e贷”超过23亿元,服务1800余家物流企业。

光大银行则通过“物流通”业务,重点加大对货运物流行业的金融支持。“物流通”是光大银行创新推出的涵盖账户管理、支付结算、网络融资的线上化综合金融服务方案,旨在服务网络货运平台、无船承运平台等物流新业态企业,通过“金融+科技”助力物流行业数字化转型和降本增效。

截至4月中旬,光大银行“物流通”上线平台型企业35家,服务货主及货车司机超过800万户,累计交易金额突破2600亿元,交易笔数达1.5亿笔;今年以来交易金额突破410亿元,同比增长111%。

监管重拳直指乱象 人身保险销售新规呼之欲出

● 本报记者 石诗语

日前,银保监会向各保险公司下发《人身保险销售行为管理办法(征求意见稿)》(简称《办法》)。《办法》共八章85条,主要包括销售主体管理、销售业务管理、监督管理与法律责任等,拟对保险公司、保险中介机构和保险销售人员的人身保险售前、售中、售后行为进行全面规范。

业内人士指出,通过有效治理人身保险销售、渠道、产品、非法经营等各类市场乱象问题,提升保险机构合法合规经营的能力,有利于清除保险资金风险隐患、规范人身保险市场秩序、保护保险消费者合法权益,促进人身保险业规范健康高质量发展。

保险销售人员分级管理

《办法》对保险中介机构与销售人员资格资质作出多项规定。其中,在保险销售人员准入条件方面,《办法》明确规定了保险销售人员应具有与人身保险销售相适应的学历水平和专业能力,以及在保险公司或保险中介机构进行执业登记,并取得保险公司或保险中介机构授权等条件。

值得注意的是,《办法》对保险销售人员进行分级管理,并明确了整改时间。《办法》指出,保险公司、保险中介机构应按照国家保险行业协会发布的保险销售人员销售能力资质标准,建立保险销售人员分级管理机制,对保险销售人员实施分级管理。

“这可以在一定程度上规避目前保险业销售人员鱼龙混杂的乱象,将有效提高保险销售队伍的整体质量。”业内人士告诉记者。

此外,《办法》中新增了对佣金管理的规定:保险公司向保险中介机构或个人支付佣金的,佣金占总保费的比例以所售产品定价时的附加费用率为上限。

中信建投证券指出,《办法》将加剧各家公司的业绩分化,行业将开启差异化竞争,而率先改革的险企将率先迎来业绩好转。

产品分类管理

《办法》对人身保险产品进行分类管理。《办法》要求,保险公司应当根据人身保险产品的不同类型、复杂程度和风险水平,对人身保险产品进行分类分级管理。

具体来看,从低到高依次为:第一类,意外保险,健康保险(除第二类明险种外),普通型人寿保险;第二类,分红型、万能型人寿保险,年金保险,税优健康保险、费率可调的长期健康保险、长期护理险,税收递延养老保险、专属商业养老保险;第三类,投资连结型保险,变额年金保险。

业内人士表示,对产品分级管理是监管部门进行产品监管的一个“抓手”,销售人员按照级别销售不同类型的保险产品,会对稳定市场起到积极作用。

在产品销售方面,针对业内普遍存在的“自保件”“互保件”,《办法》提出,保险公司、保险中介机构应建立自保件和互保件管理机制,确保自保件、互保件源于投保人真实保险需求,与投保人风险承受能力和持续缴费能力相适应,防止保险销售人员通过自保件或互保件套利。保险公司、保险中介机构不得以购买人身保险产品作为保险销售人员入职、转正或晋级的条件,不得允许自保件和互保件参与任何形式的业绩考核和业务竞赛。

业内人士表示,短期来看,《办法》或进一步加剧行业增员及业绩压力,但自保件、互保件的存在会损伤保险公司长期利润,严格打击自保件、互保件,是对保险公司长期盈利能力的保护。

银保监会:推动普惠金融加快发展

● 本报记者 欧阳剑环

银保监会网站4月18日消息,银保监会党委日前召开2021年度党委书记抓基层党建述职评议会议。会议指出,要把政治建设摆在首位。要深刻认识金融监管工作的政治属性,切实提高政治站位。面对进一步加大的经济下行压力,要紧密结合当前金融工作实际,认真做好银行保险监管工作。

在服务实体经济方面,会议提出,当前要特别强调助力“新市民”在城镇安居创业,推动普惠金融加快发展,全力支持稳定宏观经济大盘,以实际行动捍卫“两个确立”、做到“两个维护”。

银保监会首席检查官、办公厅主任、新闻发言人王朝弟日前介绍,银保监会将加强指导,协同地方政府联合发力,按照市场化原则,因地制宜、先易后难,引导银行保险机构满足新市民在创业、就业、住房、教育、医疗、养

老等领域的金融需求。将推动金融政策与财政、住房、就业、社保等政策的有效衔接,加快税务、海关、电力等单位与金融机构信息联通,逐步缓解“新市民”金融服务过程中的信息不对称问题。

会议强调,要认真履行防范化解风险的政治责任。要有序推进高风险金融机构处置。对违法违规股东,要加大清退股东和追赃挽损力度。中小法人机构风险突出的省份,要按照守土有责、守土尽责的要求,抓紧推动工作,扎实推进改革化险。要正确认识把握资本的特性和行为规律,设置好“红绿灯”,坚决防止资本在金融领域无序扩张。要妥善应对不良资产反弹,督促机构做实资产质量,加快不良资产处置。积极配合地方政府化解隐性债务风险。

近几年来,银保监会按照“稳定大局、统筹协调、分类施策、精准拆弹”的基本方针,稳妥推进高风险金融机构的

长久以来,保险业存在不少营销陷阱。例如,部分保险机构不如实告知保险责任或者保险产品收益;以赠送保险名义宣传销售保险产品,实际并未赠送;以保险产品即将停售为由进行宣传销售,实际并未停售等,这些乱象将随着本次《办法》的出台得到治理。

针对部分隐瞒误导的情况,《办法》明确规定,保险公司、保险中介机构及人身保险销售人员必须明确告知投保人产品的保险期间、交费期限,以及不按期交纳保费的后果;明确告知保险人的免责条款,万能型、投资连结型寿险费用扣除情况等。

会议强调,要全面贯彻落实新时代党的组织路线。要坚持党管干部、党管人才原则,统筹谋划干部人才队伍建设,选好配强各级党委“一把手”,优化班子总体结构,搭建合理梯队,努力形成有活力、有创造力、有生命力的班子。要下大力气培养选拔优秀年轻干部,大胆选拔使用德才兼备、又红又专的年轻干部,有计划选派有培养潜力的干部到吃劲岗位历练。要加强思想政治工作,提高干部队伍运用法治思维、法治素养和法治方式深化改革、推动发展、化解矛盾、应对风险的能力,着力打造忠诚干净担当的金融监管铁军。



视觉中国图片

证券代码:300029 证券简称:*ST天龙 公告编号:2022-033

江苏华盛天龙光电设备股份有限公司 2022年第三次临时股东大会决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示:

1.本次股东大会未出现增加、变更、否决议案的情形。

2.本次股东大会不涉及变更前次股东大会决议的情形。

一、会议召开情况

(一)召集人

本次股东大会由公司董事会召集。

(二)召开时间

2022年4月18日(星期一)下午15:00。

(三)现场会议召开地点

江苏省常州市金坛经济开发区华城路318号公司三楼会议室

(四)表决方式

本次会议采用现场投票和网络投票相结合的方式,公司通过深圳证券交易所交易系统和网络投票系统向公司股东提供网络形式的投票平台。

(五)会议主持人

本次股东大会由董事长张良先生主持。

(六)合法性有效性

本次股东大会的召开符合《中华人民共和国公司法》、《上市公司股东大会规则》等有关法律、行政法规、部门规章及《江苏华盛天龙光电设备股份有限公司章程》(以下简称“《公司章程》”)的相关规定,会议合法有效。

二、会议出席情况

1.出席本次股东大会的股东及股东委托代理人共13名,代表股份62,106,106股,占公司有表决权总股份的20.0530%。其中出席会议的中小投资者(单独或合计持有公司股份比例低于5%的股东)共11名,代表股份2,179,006股,占公司有表决权总股份的1.3590%。

参加本次股东大会现场会议的股东及股东代理人共2人,代表股份49,387,100股,占公司有表决权总股份

24.6930%。

参加本次股东大会网络投票的股东共11人,代表股份2,178,006股,占公司有表决权总股份的1.3590%。

2.公司部分董事、高级管理人员及见证律师出席了会议。

三、议案审议表决情况

1.审议通过《关于全资子公司提供财务资助的议案》

表决结果:

同意51,446,300股,占出席会议股东有效表决权股份总数的98.7237%;

反对102,508股,占出席会议股东有效表决权股份总数的0.1663%;

弃权57,300股,占出席会议股东有效表决权股份总数的0.1100%。

单独或合计持有公司股份比例低于5%的股东投票表决结果:

同意2,068,200股,占参与投票的中小投资者所持表决权股份总数的75.7246%;

反对602,508股,占参与投票的中小投资者所持表决权股份总数的22.1672%;

弃权57,300股,占参与投票的中小投资者所持表决权股份总数的2.1082%。

四、律师出具的法律意见

1.律师事务所名称:国浩律师(南京)事务所

2.律师姓名:孙亮超、王卓

3.综上所述,本所律师认为,公司本次股东大会的召集、召开程序符合法律、行政法规、《上市公司股东大会规则》和《公司章程》的规定;出席公司本次股东大会现场会议的人员资格、召集人资格合法有效;本次股东大会的表决程序、表决结果合法有效。

特此公告。

江苏华盛天龙光电设备股份有限公司 董 事 会

2022年4月18日

证券代码:601686 证券简称:友发集团 公告编号:2022-045

天津友发钢管集团股份有限公司 关于变更持续督导保荐代表人的公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

今日,天津友发钢管集团股份有限公司(以下简称“公司”)收到东兴证券股份有限公司(以下简称“东兴证券”)《关于天津友发钢管集团股份有限公司持续督导保荐代表人变更的函》,东兴证券作为公司首次公开发行股票(A股)并上市的保荐机构,原指派保荐代表人丁淑洪女士、胡孔威先生具体负责公司首次公开发行股票(A股)并上市持续督导工作。因公司于2021年启动公开发行A股可转换公司债券项目并于近期完成发行,东兴证券作为保荐机构指派胡孔威先生、刘鹏先生担任公司公开发行A股可转换公司债券项目的保荐代表人。为便于后续持续督导工作的开展,根据《证券发行上市保荐业务管理办法》以及其他相关规定,东兴证券决定委派保荐代表人刘鹏先生接替丁淑洪女士继续履行公司首次公开发行股票(A股)并上市的持续督导工作。

本次保荐代表人变更后,公司的持续督导保荐代表人为胡孔威先生和刘鹏先生(简历详见附件)。

公司董事会对保荐代表人丁淑洪女士在公司首次公开发行股票(A股)并上市及持续督导期间所做出的贡献表示衷心感谢!

特此公告。

天津友发钢管集团股份有限公司 董 事 会

2022年4月18日

附件:保荐代表人刘鹏简历

刘鹏:保荐代表人,持律师职业资格。曾参与天味食品(603317)、中科海讯(300810)、通用电梯(300931)、友发集团(601686)、久棋股份(300994)、嘉曼服饰等IPO项目,友发集团(601686)等再融资项目,拥有丰富的法律、财务知识和投资银行工作经验。