

体现责任担当

国有大行助力长三角一体化发展

晨报记者 赵智妍

为推进长三角一体化发展,各家金融机构运用专业所长,积极创新,深度融入长三角一体化进程。

中国建设银行积极诠释国有大行的责任担当,努力发挥示范作用,搭建一体化绿色金融平台,去年,建设银行在上海发布“金融支持长三角生态绿色一体化发展示范区行动方案”,围绕示范区生态优势转化、绿色创新发展、一体化制度创新、人与自然和谐宜居战略布局研究推出行动方案。

同时建设银行积极推动金融服务水平一体化,实现政务“跨省通办”,为长三角一体化建设提供有力支持。

勇做绿色金融“先行者”

为落实碳中和、碳达峰,发展绿色金融的重要性不言而喻。建设银行坚定不移走生态优先、绿色低碳的高质量发展道路,把绿色金融放在突出的战略位置。自行行动方案发布以来,建行充分发挥金融科技优势,利用现代信息技术积极探索绿色金融发展新举措、新手段、新模式。

今年7月1日成功上线的“草莓贷”就是建行绿色创新发展的先



行示范。

青浦区白鹤镇的草莓享誉长三角,低农药、低残留、无污染,是地地道道的绿色食品,培育前景一片光明。但几个月前,草莓合作社的张老板却因贷不到钱而苦恼。建行相关工作人员通过实地调研,发现这不是一个特例。“白鹤镇像张老板一样需要金融支持来扩大种植规模的生态农业不在少数。但政府资金只能覆盖生态产品供给投资的很小一部分,缺口要靠市场资金弥补。这就是我们绿色低碳转型的新机遇。”建行上海长三角示范区支行白鹤镇点的万行长介绍说。

建行在确认绿色农户的困扰后,迅速行动,仅半个月的时间,就推出了名为“草莓贷”的绿色专项信用贷款。创新的“草莓贷”产品充分考虑了生态种植借款主体特色,申请便捷,审核快速,且无需抵押,可以很好地满足合作社规模化生产种植、智能化改造、产业链升级等一系列需求。借助金融科技的精准定位,建行进一步完善了“草莓贷”的风险管控系统,同时引入政策性融资担保增信,联动政府一起为“草莓贷”保驾护航,为白鹤镇当地绿色草莓合作社等生态农业的规模发展打通瓶颈,实现生态资源的经济

价值。

除了创新绿色金融产品,建行上海长三角示范区支行还与长三角一体化示范区执委会合作,建立了聚集了52家单位的长三角绿色低碳行动共同体。在共同体的作用下,建行持续聚焦普惠产品创新,强化金融科技赋能,全面拓展绿色金融客群,促进绿色产业链发展,用金融手段探索“绿水青山就是金山银山”的生态产业实现路径,同时,对接政府、赋能社会,建行同共同体各单位一起将生态优势转为经济优势,努力实现绿色金融业务跨越式发展。

上海同业中首创政务“跨省通办”

随着长三角一体化的不断加速,金融一体化重要性日益突显,推动金融服务水平一体化也势在必行。建行在服务政务民生上,积极助力长三角一体化互联互通深化。今年5月,建行成为上海地区唯一实现政务“跨省通办”的银行,走进长三角地区部分建行网点,拿出手机进行身份验证,就可以在智慧柜员机上办理上海市相关政务事项,这样的方式今后将成为长三角其它省份市民异地办事的新选择。

两年前,建行是本市同业中首

家实现将“一网通办”政务服务事项嵌入银行网点智慧柜员机的银行。自上线以来,建行智慧柜员机智慧政务平台不断更新迭代,目前已在本市累计上线涉及19个委办局的办理、查询、打印类事项,共计653个事项。

而本次建设银行“智慧政务”再升级,共输出“居住证积分查询”、“上年度养老保险个人权益记录单”、“基本医疗保险关系转移续接”、“户籍事项证明”等21项“跨省通办”政务事项。以上事项的输出将极大方便有异地事项办理需求的群众,让群众不必办事“两头跑”。此外,对于企业而言,“跨省通办”也将有效优化营商环境,构建更深层互动的“长三角大市场”,有利于推动区域经济协同发展。

长三角一体化的高质量发展离不开金融机构的大力助推。建行有关负责人表示,建设银行将利用好科技和数据支撑,深植绿色发展理念,发挥基础设施建设传统优势,把握产业整合升级机遇,以金融科技助力区域公共服务共建,创新同城化金融服务,构建政银企共同体,全力推动示范区成为示范引领长三角更高质量一体化发展的标杆,共绘长三角一体化发展“工笔画”。

银行理财产品为投资者创收 4137.51 亿元

《中国银行业理财市场半年报告(2021年上)》发布

晨报讯 近日,银行业理财登记托管中心发布了《中国银行业理财市场半年报告(2021年上)》,数据显示,银行理财市场规模继续壮大。

截至2021年6月底,理财产品存续规模达25.8万亿元,同比增长5.37%。其中,净值型理财产品存续规模为20.39万亿元,占比近八成,同比提高23.90个百分点;保本型产品持续压降,存续余额0.15万亿元,同比减少90.68%。招联金融首席研究员董希淼表示,总体而言,银行理财正在按既定安排有序进行整改,绝大多数银行将在过

期之前完成整改。

在产品运作模式上,长期限产品发行力度稳步提升,全市场新发封闭式产品加权平均期限281天,同比增长39.99%;开放式产品规模及占比不断上升,开放式产品募集金额占比93.90%,募集资金同比增长10.09%。银行业理财登记托管中心相关负责人表示,封闭式产品期限拉长,从侧面说明理财产品满足长期投资、价值投资需求的能力不断增强。

《报告》指出,理财公司在上半年表现抢眼。截至6月底,325家银行机构和20家理财产品存续理财

产品25.80万亿元,同比增长5.37%。上半年,共有2家外资控股理财公司和2家银行理财公司获批筹建,截至6月底,理财公司已筹建28家,较去年同期增加8家,产品存续规模10.01万亿元,占理财市场比例达38.80%,已成为理财市场存续规模最大的机构类型。

同时,银行理财市场的投资者队伍也在不断扩大,据《报告》披露,截至6月底,持有理财产品的投资者数量达到6137.73万个,较年初增长47.45%,同比增长137.71%。其中个人投资者达到6114.09万人,较年初增加1965.99

万人;机构投资者23.64万家,较年初增加9.26万家。与此同时,银行理财产品的收益率保持稳定,2021年1-6月份理财产品累计兑付客户收益4137.51亿元。

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,从规模看,银行业理财产品规模稳步增长,反映资管新规落地后,银行理财业务积极调整,逐渐适应了监管要求;从结构看,净值型理财产品存续规模占比提升,存量资产处置有序推进,理财业务规范化转型效果明显;从机构层面看,理财公司建设有条不紊地推进,已经超越股份制银行成为全市场产品存

续规模最大的机构类型;从投资者层面看,投资者队伍继续壮大,为理财业务创新拓展了空间。

光大证券分析认为,下一步,银行理财将进一步丰富产品线布局,在发挥固定收益类资产比较优势基础上,渐进式开展权益等资产配置。同时,ESG、养老、粤港澳大湾区等特色主题理财也将更为丰富。鉴于银行理财公司在投资范围等方面的诸多政策红利、产品体系布局规划更为完善,叠加“跨境理财通”等业务试点有望为理财产品扩大客群覆盖,预计后续理财产品将更加特色化。

电视 节目预告
八月十九日 星期四
东方卫视

07:00 看东方
09:31 中国新相亲精编
12:00 午间30分
12:31 电视连续剧:扫黑风暴
14:41 电视连续剧:理想之城
16:57 文娱新天地
17:19 名医话养生
18:00 东方新闻
19:00 新闻联播
19:34 电视连续剧:理想之城
21:03 电视连续剧:扫黑风暴
22:00 今晚

新闻综合

07:00 上海早晨
09:02 连续剧:风声

12:00 媒体大搜索
13:03 连续剧:杜鹃红了
16:00 最佳设计
16:35 媒体大搜索
17:29 新闻坊
18:30 新闻报道 新闻透视
19:15 法治特勤组
19:45 连续剧:风声
21:30 新闻夜线

体育频道

08:15 亲爱的,起床了
08:35 2021中超联赛第11轮:上海申花-河北队
09:15 2021中超联赛第11轮:长春亚泰-上海海港
14:10 2021 罗杰斯杯半决赛
15:18 2021 世界一级方程式锦标赛葡萄牙站
16:05 2020 东京奥运会:跳水女子双人

10米台决赛

16:50 2020 东京奥运会:2020 东京奥运会:游泳女子4*200米自由泳接力
17:14 2020 东京奥运会:2020 东京奥运会:游泳男子200米个人混合泳
19:00 体育新闻
19:30 G品篮球
20:15 2021 中超联赛第10轮:上海海港-上海申花
21:30 体育夜线

财经频道

07:00 直播:财经早班车
09:00 直播:市场零距离
12:00 直播:财经中间站
16:10 财经视频精选-价值三人行
17:15 《首席评论》
17:39 《第一地产-超级装》
18:00 直播:今日股市
19:00 直播:谈股论金

20:00 直播:公司与行业
21:00 直播:财经夜行线
都市频道

08:32 人气美食
08:44 嘎讪胡
11:32 新老娘舅·我要问律师
12:36 开心全接触
13:02 人气美食
13:39 X诊所
14:42 开心全接触
14:52 嘎讪胡
15:55 星旅途
17:03 开心全接触
18:00 新老娘舅·我要问律师
19:00 嘎讪胡
20:02 人气美食
21:00 X诊所

(节目如有变化,以电视台播出为准)

天成典当 房产抵押 隔日放款
房产汽车 黄金珠宝 名表名品
总部:河南南路750号 T:63772305
分部:昌里路157号 T:50560760
分部:南泉路1330号 T:50393810
分部:西凌家宅路35号 T:33110300

新闻 晨报

新闻报社广告部
地址:威海路755号1310室
电话:22895230 63515724
邮箱:xwbsgg@163.com