

护佑老幼病残群体 特殊需要信托发展提速

本报记者 樊红敏 北京报道

布局特殊需要信托业务的信托公司名单正在快速拉长。

5月26日,中信信托发布消息称,“中信信托·大家的家养老服务信托系列项目”(以下简称“大家的家系列”)实现首单落地。

市场需求空间广阔

在各类特殊群体中,老年人群体庞大,特殊需要信托与养老需求的结合,将是信托服务居民养老的有效方式。

中国信托业协会在2022年出版的《2021年信托业专题研究报告》首次将特殊需要服务信托单独列为一个专题研究课题,并将该业务定义为:“委托人基于对受托人信任,将资金或财产转移给受托人,受托人按照委托人的意愿以自己的名义,为包含心智障碍者、失能失智老人以及其他全部或部分丧失以正常方式从事某种活动能力的特殊需要人群管理及运用财产,满足其日常生活、医疗、护理等信托文件规定的用途。”

以中信信托大家的家系列为例,据了解,该系列产品是中信信托与大家保险集团旗下大家健康养老产业投资管理有限责任公司(以下简称“大家健投”)合作打造的,主要为大家健投旗下各养老社区的消费者分别设立各自独立的特殊需要信托项目,提供家庭资金保管、保单权益装入、养老社区账单直付等信托服务,既防范社区经营不善、挪用资金的风险,也降低家庭成员意外和财务风险带来的无法持续付费的可能,保障老年人权益,进而推动养老服务行业可持续发展。

据不完全统计,我国包括智力障碍、自闭症谱系障碍、唐氏综合征等基于先天性缺陷导致的智能及发展障碍人群大约有1200万到2000万,大约影响家庭人数在5000万到8000万。

记者注意到,推动特殊需要信托发展的相关政策法规早已有之,业界对此方面的市场呼吁也颇多。

公开信息显示,2020年9月,深圳市残疾人联合会和深圳市地方金融监督管理局联合出台了《关于促进身心障碍者信托发展的指

导意见》,这是国内首个针对特殊需要信托推出的地方性政策文件。2022年全国两会期间,九三学社界别提交提案《关于促进建立老年人及残疾人特殊需要信托的建议》。2022年11月,浙江银保监局在披露针对《关于推进心智障碍者“特殊需要信托”》的建议答复时称,将推动相关配套政策试点落地、加大对特殊需要群体服务供给、加强特殊需要信托推广普及。

今年3月,监管部门印发《关于规范信托公司信托业务分类有关事项的通知》,正式提出“特殊需要信托”,将其列为财富管理信托七大业务品种之一。

围绕心智障碍群体发展服务信托及公益慈善信托,是信托功能的本源回归,是对信托业服务人民美好生活的专业价值体现与提升。

净值人群的专属服务,必将走进千家万户,走入寻常百姓家。特殊需要信托也将成为身心障碍、失能失智群体美好生活向往与安全托付的最优选择。五矿信托将勇挑央企信托公司的责任与担当,做深做实爱享无虞特殊需要信托服务,持续深挖信托普惠功能应用场景,引领行业创新趋势,倾力打造一流受托人品牌。”五矿信托方向也向记者表示,“财富管理信托不只是高

近20家公司已布局

信托具有资产隔离的天然优势,又具有资产管理的专业优势,与老幼病残等特殊需要群体需求高度契合。

围绕上述在特殊需要信托方面的布局,北方信托创新发展部总经理王栋琳向记者表示,金融向善、金融普惠,已经成为行业共识。信托业应坚守金融的政治性和人民性,发挥制度优势,扩大服务受众,提升专业价值。扶残助残是社会文明进步的重要标志。信托具有资产隔离的天然优势,又具有资产管理的专业优势,与老幼病残等特殊需要群体需求高度契合。

“财富管理信托不只是高

完善信托服务链条

之所以布局特殊需要信托,信托公司的目的在于丰富资产服务信托产品线,拓展服务信托领域,完善服务链条。

从信托公司官方发布的信息中,也能一窥其布局特殊需要信托的用意。

记者注意到,关于布局特殊需要信托的用途,信托公司主要提及以下内容:丰富资产服务信托产品线,拓展服务信托领域,完善服务链条,服务人民美好生活。

中信信托表示,发布的特殊需要信托服务方案,是公司丰富资产服

务信托产品线的创新探索;接下来,公司将着力拓展服务信托领域,发挥信托制度的独特功能优势,发动社会各界力量,持续服务人民美好生活需求。中诚信托也表示,首单特殊需要信托的签约是公司丰富资产服务信托的新开篇,公司将发挥信托制度的独特功能优势,为服务人民美好生活、提升社会治理水平、促进社会事业进步做出新贡献。

此外,中粮信托提到“积极顺应信托行业转型趋势,着力丰富受托服务内容”。五矿信托也提到,“以‘特需服务信托+特需慈善信托’模式促进特殊需要群体信托服务链条的进一步完善。” “信托业务三分类改革推动信托业回归本源,围绕服务实体经济和人民美好生活需求,重塑业务体系。”王栋琳向记者表示,“不同于以

中国信达:从“治已病”到“治未病” 有效防控金融风险

本报记者 樊红敏 北京报道

发挥综合金融服务能力,助力区域实体经济发展,防范化解区域金融风险,金融资产理公司在行动。

6月2日,中国信达(01359.HK)官方发布的信息显示,该公司已累计组建150人次金融专家服务团深入山西、贵州、山东等地精准服务客户,为360余家机构“把

从增量思维转向存量思维

《中国经营报》:中国信达今年以来接连组建金融专家服务团,精准服务山西、贵州、山东三地,其背景是什么?

中国信达:近期,中国信达组织“十省二十城”综合营销活动,旨在通过综合营销活动搭建“政银企”沟通平台和桥梁,组建信达综合金融专家服务团进行主题宣导和深入交流,建立重点

脉问诊”、开好“药方”,充分发挥综合金融服务能力,主动融入各地新发展格局,重点围绕服务实体经济、化解金融风险、推动国企改革、新兴产业发展、房地产纾困等方面,与地方政府、企业加强合作,为各地经济高质量发展和现代化建设提供优质金融服务。

《中国经营报》:中国信达在“盘活存量资产”成为中国信达服务区域的重要抓手。中国信达在

优质客户“一对一”精准服务机制,充分挖掘优质客户在结构性调整

这是中国信达牢牢把握金融工

工作的政治性、人民性,在创新和优化服务实体经济方式手段,精准对接客户需求等方面,做出的探索尝试,受到了相关省区政府和客户的肯定和好评。

《中国经营报》:你们怎么看待

“关爱心智障碍者家庭系列”(以下简称“关爱心智障碍者家庭系列”)特殊需要信托产品。

《中国经营报》记者根据公开信息不完全统计发现,截至目前,至少有近20家信托公司已经在特殊需要信托业务领域开展布局和

探索。其中,今年以来,除上述三家信托公司之外,还有粤财信托、中粮信托、北京信托、中诚信托、中铁信托等多家信托公司落地首单特殊需要信托项目或推出特殊需要信托服务,信托公司布局特殊需要信托的步伐明显提速。



围绕心智障碍群体发展服务信托及公益慈善信托,是信托功能的本源回归,是对信托业服务人民美好生活的专业价值体现与提升。视觉中国/图

向信托。万向信托于2019年落地了全国首单监护支援信托,主要是帮助委托人规划自己和家人的晚年生活,后于2020年、2021年专门针对自闭症患者等心智障碍者人群设立了“星爱”“星语”两大系列的特需信托,并均有案例落地。

此后,信托公司陆续开启在特殊需要信托领域的探索。记者根据公开信息梳理发现,截至目前,至少有近20家信托公司已经在特殊需要信托领域有布局探索。

向信托。万向信托于2019年落地了全国首单监护支援信托,主要是帮助委托人规划自己和家人的晚年生活,后于2020年、2021年专门针对自闭症患者等心智障碍者人群设立了“星爱”“星语”两大系列的特需信托,并均有案例落地。

此后,信托公司陆续开启在特殊需要信托领域的探索。记者根据公开信息梳理发现,截至目前,至少有近20家信托公司已经在特殊需要信托领域有布局探索。

“人口老龄化是我国今后较长一段时期的基本国情。老有所养、老有所依,事关人民美好生活;深度服务养老需求,积极参与养老领域,是金融机构应尽的责任与义务。特殊需要信托主要面向未成年人、老年人、心智障碍者、残障人士等特殊群体,利用信托制度的风险隔离等功能,实现被监护人人身照管和财产管理相分离,有效防范监护人的道德风险,保障特殊群体被妥善照顾。在各类特殊群体中,老年人群体庞大,特殊需要信托与养老需求的结合,将是信托服务居民养老的有效方式。”中信信托总经理芦苇在近日发表的研究文章中如是表示。

“当时我们正处于春耕时期,急需一笔资金购买生产资料,正发愁不知从哪里找贷款,农商行的金融辅导员找到了我们,介绍了‘金叶贷’,有资金的支持,我们种植也更放心了。”烟农陈先生开心地说道。

今年初,陈先生扩大了种植面积,承包了250亩土地用于黄烟种植。南雄农商银行金融辅导员黄文忠得知如此情况后,及时到陈先生家里了解黄烟种植情况和资金需求,根据实际情况,发放了一笔金额50万元的“珠江·金叶贷”,满足黄烟种植前期肥料、覆膜、人工等用款,帮助陈先生顺利完成黄烟种植。

这是南雄农商银行支农支小的缩影,也是主发起行广州农商银行坚持“做小做散”战略的体现。

强化顶层设计,重塑营销体系

南雄农商银行取消中心支行层级,从原来的“总行—中心支行—二级支行”三级管理体制调整为“总行—支行”两级,有效提升了市场反应能力和客户服务水平。

作为县域金融机构,南雄农商银行在广州农商银行的战略引导下,牢固树立“立足当地、立足‘三农’、立足小微”的理念,2022年将“单一集团授信余额不超过本行资本净额的5%”写入公司章程;将“做小做微”在年度绩效考核上予以倾斜,确保市场拓展不偏离轨道。

近年来,在充分调研的基础上,南雄农商银行对营销体系进行重塑改革。该行取消中心支行层级,从原来的“总行—中心支行—二级支行”三级管理体制调整为“总行—支行”两级,有效提升了市场反应能力和客户服务水平;同时,将10个普惠团队融合到支行,推动服务和营销中心持续下沉镇

村主阵地,满足“三农”金融服务和守住、扩大市场份额的需求。

为更好地服务本地市场,南雄农商银行创新推出“两个一百”和“两个全覆盖”,并逐渐形成制度。“两个一百”是指要求网点必须熟知并营销服务好网点辖内前一百名市场主体、支行前一百名存款客户,“两个全覆盖”是指与当地所有村共建、与经营性农户建档持卡全覆盖。”南雄农商银行相关负责人表示,“这是我们在一二线金融服务的实践中摸索总结出来的经验,也为我们更好地服务本地、服务‘三农’指明了方向。”

数据显示,截至2023年4月末,南雄农商银行存款市场占有率38.34%,贷款市场占有率27.18%。

强化产品创新,提升服务质效

截至2023年4月末,南雄农商银行累计创新及更新产品10余种,在当地取得较好的反响,切实支持了地方米业、城市建设等领域及行业发展。

近年来,南雄农商银行充分利用县域法人机制灵活自主的优势,持续聚焦地方特色农业产业发展,按照“一镇一业、一村一品”的原则,因地制宜研发信贷产品,并依托金融辅导员服务模式基础,通过走村入户,主动为中小微企业送服务、送政策、送资金,把“金融活水”引向“三农”。

从2020年开始,南雄农商银行推出“珠江·金叶贷”产品,2022年将烟叶种植授信额度从以前的0.23万元/亩提高到0.3万元/亩,有效解决烟农融资需求,充分体现“小微金融主力军”的情怀与担当。

广告

南雄农商银行:坚定执行主发起行广州农商银行“做小做散”战略 打造支农支小标杆



南雄农商银行坚定执行主发起行广州农商银行“做小做散”战略,让“金融活水”灌溉“三农”沃土。

“当时我们正处于春耕时期,急需一笔资金购买生产资料,正发愁不知从哪里找贷款,农商行的金融辅导员找到了我们,介绍了‘金叶贷’,有资金的支持,我们种植也更放心了。”烟农陈先生开心地说道。

今年初,陈先生扩大了种植面积,承包了250亩土地用于黄烟种植。南雄农商银行金融辅导员黄文忠得知如此情况后,及时到陈先生家里了解黄烟种植情况和资金需求,根据实际情况,发放了一笔金额50万元的“珠江·金叶贷”,满足黄烟种植前期肥料、覆膜、人工等用款,帮助陈先生顺利完成黄烟种植。

这是南雄农商银行支农支小的缩影,也是主发起行广州农商银行坚持“做小做散”战略的体现。

强化顶层设计,重塑营销体系

南雄农商银行取消中心支行层级,从原来的“总行—中心支行—二级支行”三级管理体制调整为“总行—支行”两级,有效提升了市场反应能力和客户服务水平。

作为县域金融机构,南雄农商银行在广州农商银行的战略引导下,牢固树立“立足当地、立足‘三农’、立足小微”的理念,2022年将“单一集团授信余额不超过本行资本净额的5%”写入公司章程;将“做小做微”在年度绩效考核上予以倾斜,确保市场拓展不偏离轨道。

近年来,在充分调研的基础上,南雄农商银行对营销体系进行重塑改革。该行取消中心支行层级,从原来的“总行—中心支行—二级支行”三级管理体制调整为“总行—支行”两级,有效提升了市场反应能力和客户服务水平;同时,将10个普惠团队融合到支行,推动服务和营销中心持续下沉镇

村主阵地,满足“三农”金融服务和守住、扩大市场份额的需求。

为更好地服务本地市场,南雄农商银行创新推出“两个一百”和“两个全覆盖”,并逐渐形成制度。“两个一百”是指要求网点必须熟知并营销服务好网点辖内前一百名市场主体、支行前一百名存款客户,“两个全覆盖”是指与当地所有村共建、与经营性农户建档持卡全覆盖。”南雄农商银行相关负责人表示,“这是我们在一二线金融服务的实践中摸索总结出来的经验,也为我们更好地服务本地、服务‘三农’指明了方向。”

数据显示,截至2023年4月末,南雄农商银行存款市场占有率38.34%,贷款市场占有率27.18%。

强化产品创新,提升服务质效

截至2023年4月末,南雄农商银行累计创新及更新产品10余种,在当地取得较好的反响,切实支持了地方米业、城市建设等领域及行业发展。

近年来,南雄农商银行充分利用县域法人机制灵活自主的优势,持续聚焦地方特色农业产业发展,按照“一镇一业、一村一品”的原则,因地制宜研发信贷产品,并依托金融辅导员服务模式基础,通过走村入户,主动为中小微企业送服务、送政策、送资金,把“金融活水”引向“三农”。

广告