营改增红利释放,建筑业受益

未来市民买房或将因税改而获得实惠

本报济南5月5日讯(记者 姜宁) 随着营改增工作的顺利进行,税改红利开始逐步显现出来,建筑业、生活服务业、房地产业的税费负担减轻。

3日上午,在德州市国税局办税服务大厅内,经营一家小餐馆的黄女士正在向引导员咨询税改后的相关变化。“本以为营业税改成增值税后交的税多了,但听他们一讲明白了很多,原来这是可以抵扣的,细细一算确实给我们减轻了不少负担,大概每年少交近十万元的税额。”黄女士说。

而对于营改增改革中生活服务业的代表企业,德州美丽华大酒店的负责人表示,粗略计算营改增将会为企业带来数十万以上的减税,而且这种税改红利正在逐步释放,最后让普通市民受益。

占到营业税收入几近半壁江山的建筑业和房地产业,可以说是此次营改增中受到“最大照顾”的行业。在100多页的营改增方案中,有30多页涉及过渡政策安排,其中大部分涉及这两个行业。

业内人士指出,虽然营改增之后,建筑业和房地产业税率分别从营业税的3%和5%提高到增值税的11%,不过这两个行业还可以选择按照简易计算。“从现在的情况来看,我们建筑业的减税优惠较大,未来从6月份开始这种税改红利将会对市民购房直接受惠。”德州市一家地产企业的负责人说。

与上述三个行业相比,金融业作为最后一批营业税改征增值税的行业之一,因其经济业务数量之庞杂,产品梳理之复杂,客户结构之多样,税务管理之困难,一直都被税务主管部门,税务中介机构和金融行业企业共同视为“营改增”的重头戏。

业内指出,从对金融行业的分析来看,此前金融服务业的营业税税率为5%,营改增后,金融业将改为6%的增值税税率,从税率来看上涨了1%,然而,有关进项可抵扣,实际税负并未上升。比如,企业购进的不动产、设备、办公用品、耗用的水电均可以抵扣进项税额。

国税部门的负责人提醒,营改增从税制设计层面保证了行业税负只减不增,不过,并不代表所有企业税负都会下降。企业还需要提升管理水平、结合自身需求正确运用营改增细则,才能真正享受到营改增的红利。

紧密贴合消费者生活场景

建行信用卡助力消费金融

建设银行信用卡中心数据显示,2016年1—4月,建设银行信用卡购车分期交易额达190亿元,主流汽车品牌合作厂商41家,全国每千辆家用新车销售中,有40辆是通过办理建设银行信用卡购车分期业务购买。这充分体现了信用卡提供信贷支持,助力消费金融的作用。在信用卡“支付结算”功能已广泛普及的现在,其“消费信贷”功能亦为越来越多的客户所运用。建设银行紧密贴合消费者的各类生活场景,创新丰富产品体系,不断加大对消费金融的服务支持。

围绕居民家庭多元化的用卡需求,建设银行新近推出龙卡家庭挚爱信用卡,提供涵盖健康医疗、衣食住行、子女教育留学等众多生活场景的专属服务;针对居民旅游购物消费热潮,建设银行的龙卡全球支付信用卡,首创“全币种消费人民币入账,免收外汇兑换手续费”的核心权益,降低了跨境支付成本,满足持卡人境外商务、旅游、求学的消费需求;根据不同区域的消费热点,推出业内首款跨商圈、综合化、平台性的信用卡产品龙卡热购信用卡,融汇全国8500多家特色商户的优惠权益,满足都市人衣、食、行、娱、游全方位消费需求;倾力打造“龙卡星期六”、“玩转世界”等大型主题优惠活动,与携程、同程等知名商旅门户网站开展多元化合作,累计服务旅游购物消费客户上千万户,有力地支持了居民旅游休闲消费快速发展。面对“互联网+”浪潮,针对居民的互联网及移动支付需求,2016年初,建设银行创新推出网络虚拟信用卡龙卡e付卡,并与腾讯公司联合推出“虚实结合”的腾讯e龙卡,提供“即时申请、即时办卡、即时用卡”的用卡体验。

围绕消费者在不同场景的信贷需求,建设银行体系化配套分期信贷产品,“在合适的场景,对合适的客群,提供合适的产品”,向消费者提供高契合的选择。在购车消费及其延伸需求领域,建设银行相继推出了购车分期、厂商认证二手车分期、车牌分期、车位分期等产品;在教育文化消费领域,建设银行陆续创新推出“鑫菁英”教育分期、“留学慧”留学分期,与华尔街、英孚等40家教育机构开展合作;针对居民买房置业后装修资金的不足,建设银行推出“装修分期”,快速、方便、实惠地缓解贷款买房后装修新家的一系列资金压力。近期,建设银行又推出了“分期通”产品,覆盖大额耐用消费品、婚庆、育儿、安家、缴税、健康等多元消费领域,为客户提供全方位的分期信贷服务。

截至2015年底,建设银行信用卡已累计为6500万客户提供3897亿元消费信贷支持服务,占全国短期消费信贷9.5%;2015年建设银行信用卡客户创造消费22183亿元,占全国消费品零售总额7.4%,居银行发卡机构首位。

财金播报

传统车险查勘模式被打破

车险查勘理赔引入O2O模式

几乎所有车险用户都有这个共识,就是车险公司查勘人员越多,理赔时效更高,然而车险查勘理赔引进O2O模式后,新模式或将为消费者带来新的理赔体验。

近日,记者通过山东省保险中介行业协会获悉,泛华企业集团搭建的车童网平台正在招募车险查勘理赔“车童”。而这些车童一经注册后成功加盟,即可在平台上通过抢单的方式提供车险查勘理赔服务,从而赚取佣金实现创收。在某种程度上来说,这种模式打破了保险行业传统的雇佣方式,与滴滴打车等的平台模式十分相似。

目前来看,这一模式的“市场缘”非常不错。从车童的加盟人数来看,数量正在呈几何式增长。数据显示,自2014年8月底正式上线至今,在车童网注册的“车童”已超过22500人,入驻机构超过1300家,覆盖全国346个地市,总对总合约近50家。从合作的保险公司来看,根据山东车童网负责人李涛的介绍,从财险公司到公估公司再到汽车后服务市场大鳄,车童网的合作伙伴目前几乎遍布车险市场的全产业链。

曾有专家指出,车险服务人员不足困扰着所有中小保险公司,这一问题也成为了中小保险公司发展的瓶颈。问题导致的直接后果就是,接到车险事故时无人可派、出险时间过长,投保用户体验差,而在其没有驻点的偏远地区,甚至无法开展业务。而对于市场份额靠前的保险公司,为了保证覆盖率,它们在重点城市划分区域,定点驻扎保险服务人员。而由于驻点的保险服务人员所负责区域出险时间和单数不确定,导致查勘员出现闲置,高昂的人力成本对运营也造成不小的负担。而车童网的平台模式在某种程度上来说,可以有效解决以上问题,因此有业内专家指出,车童网“顺势而生”。

(财金记者 季静静 通讯员刘文 张海龙)

网贷行业纳入地方金融监管

本报记者 张頔

地方金融监管既是地方金融立法的亮点,也是难点所在。地方金融组织的活动涉及范围广、资金量大,事关人民群众切身利益和经济社会稳定发展。《山东省地方金融条例》(以下简称《条例》)既借鉴传统金融机构的监管方式,又体现了金融监管的前瞻性和新理念。

围绕落实国家关于界定中央和地方金融监管职责和风险处置责任的要求,《条例》将“一行三局”监管之外的地方金融组织纳入调整的范围,为地方金融服务、发展和监管提供了法律保障。《条例》的适用范围是“在本省行政区域内从事金融服务、金融发展和金融监管活动的地方金融组织、地方金融监管机构以及相关单位和个人,应当遵守本条例。”

《条例》对地方金融组织进行了界定,将我省目前正在监管的如小额贷款公司、融资担保公司等纳入地方组织范畴,同时,为有效承接未来国家授权地方进行监管的机构或组织,如P2P公司等,在地方金融组织的定义中,增加了一个兜底性的内容,即“国务院及其有关部门授权省人民政府监督管理的从事金融活动的其他机构或者组织”。

随着社会经济的发展,尤其是互联网金融的蓬勃生长,新的金融业态也在试探监管的边界,比如规模快速增长的网贷行业,因具有隐秘性强、取证难、违法违规认定难、监管职责难划分等特点,造成平台跑路、非法集资等问题。去年年底,银监会会同相关部门发布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》(征求意见稿)指出,地方金融监管部门应对备案后的网贷机构进行分类评估管理,这就体现了《条例》中兜底性内容的前瞻性。

按照立法标准要求,《条例》对地方金融组织从事金融活动的条件和程序作了详细规定;同时,又按照行为监管、功能监管、审慎监管、适度监管的原则,采取了机构许可和业务许可相结合的方式,对地方金融组织的设立和业务开展进行了规定。行为监管,也就是业务的许可,实际上是可以跟机构许可结合起来进行操作的。适度监管方面,对私募投资管理机构应当落实适度监管要求,比如《条例》没有对私募股权投资机构提出许可的要求,但加强了事中事后监管的举措。

在监管机构方面,《条例》明确规定县级以上人民政府地方金融监管机构应当建立统计分析制度和监测预警机制,定期收集、整理和分析地方金融组织统计数据,对金融风险状况进行评估,并提出相应的监管措施;对地方金融监管机构实施现场检查进行规范,明确了相应的检查措施;此外还明确了对重大金融风险的处置及各部门协作机制做了规定。

聚焦 国内首部金融监管地方法规
山东省金融办·齐鲁晚报

监管引导产品功能回归

部分险企理财险占比大降

监管层对理财型保险的规范仍在继续,而部分保险公司的业务结构已经悄然发生变化。

记者查阅保险公司公布的2015年年报发现,部分保险公司过去占比较大的分红、万能等理财型保险在2015年有较大幅度的下降。

在业内人士看来,保险公司这样的调整是监管的要求,也是保险公司转型的需要,未来大部分保险产品应该还是要更多地回到保障功能上来。

过去一段时间,理财型保险产品一直是一些中小型保险公司用来冲规模的一大利器。毕竟,产品收益高对投资者有很大的吸引力,保险公司也可以借此快速地做大规模。

以万能险为例,在目前大部分“宝宝类”理财产品收益率都回归到“2”时代的情况下,一些保险公司的结算利率仍然能够达到5%或6%。在业内人士看来,万能险产品的收益率不错,同时相对于银行理财产品,其投资门槛又要低很多,所以比较受普通投资者的欢迎。

由于产品收益高、期限短、门槛低,理财型保险一度也是网销的热门品种,此前在各种购物节销售规模高企的很多都是这类理财型保险。

但这类保险产品也面临一定的质疑,比如保障功能极低或者基本没有,而保险公司用高息来吸引用户,自己也将面临非常高的成本压力。而且,很多这类产品的期限较短,而保险资金的投资期限有时又较长,有些保险公司也因此面临“短债长投”的质疑。

保险人士称,保险本来应该回归到保障功能,一些保险产品保障的功能很少,变成理财产品,成为保险公司冲规模的工具,这和保险的本意是有些违背。

(邓莉苹)