

湖南首家村镇银行注销

村镇银行改支行 透露什么信号

湖南日报全媒体记者 黄炜信

近日,湖南首家村镇银行——湘乡市村镇银行正式注销,这家成立16年的村镇银行打上了句号。完成批复合并、改设分支机构、批复解散流程之后,湘乡市村镇银行被湖南银行收购为旗下支行。

近年来,国内村镇银行等中小银行合并重组动作频频。相关数据显示,截至12月1日,今年已有超200家村镇银行、地方农村信用社以及小型农商行实施了合并或改制措施。我省的村镇银行发展与全国村镇银行改革化险浪潮同频共振。

首家村镇银行起落

梳理湘乡市村镇银行16年的发展轨迹,能感知村镇银行整体的发展脉络。

2008年3月16日,湘乡市村镇银行正式对外挂牌营业。截至2023年,湘乡市村镇银行下辖1个营业部、5个支行,共6个营业网点。2010年,湖南省引入原中国华融、湘潭市商业银行与株洲、衡阳、岳阳市商业银行及邵阳市城市信用社合并,共同组建成立华融湘江银行,湘乡市村镇银行转入华融湘江银行旗下。

湘乡市村镇银行曾在工商年报中披露部分财务数据,截至2014年末,该行资产总额12.65亿元,净资产1.44亿元,2013年、2014年实现营业收入分别为7229.6万元、8025.95万元,净利润分别为2674.33万元、2748.49万元。

2022年,湘乡市村镇银行再次转为湖南银行旗下。据湖南银行年报,湘乡市村镇银行为该行唯一一家并表管理的附属子公司。截至2023年末,湘乡市村镇银行注册资本1亿元,湖南银行持股占比66%。

市场竞争加剧、运营成本高以及盈利能力不足等问题,使得部分村镇银行难以维持正常运营。2024年,湘乡市村镇银行改革提上日程。9月,湖南银行披露公告称,已完成收购事项及6家支行的筹建工作;同时,湖南省金融监管局批复,同意解散湘乡市村镇银行,要求该行立即停止一切经营活动,并向湘潭金融监管分局缴回许可证;12月,湘乡市村镇银行正式注销。

全省村镇银行逾70家

得益于本世纪初中国银监会“调整放宽农村地区银行业金融机构准入,允许各路资本在农村设立村镇银行等新型银行业金融机构”的政策红利,村镇银行在湖南全省陆续铺开。

相关主管部门工作人员介绍,截至目前,全省村镇银行数量超70家,存款659.86亿元,贷款513.33亿元。记者查询发现,我省村镇银行主要由浦发银行、上海农商银行、长沙银行、浏阳农商银行等发起设立。

据公开资料,湖南省的百强村镇银行数量全国排名第二,净利润占全国

中小银行走向何方

当初村镇银行为何而设,如今,“村改支”又为何而改?中小银行未来走向何方?

中央财经大学金融学院教授王辉、工商银行现代金融研究院博士后朱家云撰文分析,以城商行、农商行、村镇银行为代表的中小银行在支持乡村振兴、促进县域金融发展、服务实体经济、缓解中小企业融资约束等方面发挥重要作用。然而,在中小银行快速发展过程中,资本不足、经营不善、风险治理薄弱等长期积累的问题也逐步暴露。因此,加快推动农村中小银行兼并重组,减少农村中小银行机构数量和层级,旨在加强集中统一管理,因地制宜优化机构布局,重塑经营机制。

当年放宽村镇金融机构准入门槛,是改革所需;如今,加速中小银行“减员”的步伐,同样是加强金融监管,

确保金融系统安全,进而实现金融高质量发展的现实所需。

在全国村镇银行改革化险的浪潮下,湖南村镇银行的合并、改设工作正在稳步推进。今年9月,金融监管总局永州监管分局批复,同意长沙银行收购祁阳村镇银行并设立长沙银行祁阳支行等5家支行,除湖南银行、长沙银行外,武冈农商银行也已完成了对武冈发展村镇银行的吸收合并,改设为武冈农商银行陶泥支行。也就是说,今年湖南已经有3家村镇银行获得重生。

业内人士透露,随着中小银行机构提质增效的发展刚需,未来全省或将有更多村镇银行面临发展方向的抉择,以此提升中小金融机构的管理水平,强化金融风险,优化金融服务,从而更好地赋能实体经济发展。

科创板后备湘企“走进上交所”

三方联合遴选系全国首创,268家企业入选

湖南日报12月10日讯(全媒体记者 黄炜信)近日,省科技厅、交通银行总行、交通银行湖南省分行联合上海证券交易所举办第三届湖南科创板后备企业走进上交所科技金融交流活动和专题培训,我省科创板后备企业代表积极参与。

今年10月,省科技厅、省委金融办和上海证券交易所联合遴选的2024年湖南省科创板后备企业名单正式公布,268家企业入选。湖南省科创板后备企业资源三方联合遴选在全国省份属首创,是推动湖南资本市场高质量发展、充分发挥上交所科创板企业培育中心(中部地区)上市培育职能的重要举措。

此次活动针对后备企业向资本

市场进军的重点问题和需求进行课程设计,上交所债券业务中心专家聚焦讲解科创债和中小企业债审核政策案例,科创板上市公司管理部专家讲解并购重组政策,市场发展部IPO专家解读审核政策和答疑交流。

后续,上交所将联合湖南相关部门及金融机构一起,为科创板后备企业提供精准化培育方案。对重点企业提供一对一上门走访、宣讲上市审核政策等;对成长企业提供产业链交流活动、IPO早期规范课程、配合当地政府进行融资路演直播、开设并购重组课程等;对早期企业,主要安排创新创业大赛、高校院所科技成果转化等服务活动。

株洲试水,全国首单!

用维修资金收益给房屋上保险

湖南日报12月10日讯(全媒体记者 黄利飞 通讯员 刘芬 陈通 曾心怡)房屋保险制度改革,我省迎来新突破。近日,在株洲市天元区金轮翡翠名园小区,株洲市住建局与中华财险、小区业主代表等各方签订房屋主体倒塌、外墙系统维修保险协议,购买保险的费用源于物业专项维修资金增值收益。这是全国首个用维修资金增值收益给房屋主体买保险的案例。

根据协议,中华财险将为金轮翡翠名园小区11栋房屋累计提供2.2亿元的风险保障,是全行业首次将居民房屋主体结构纳入保障范围,并创新采用“保险+科技”模式,

初步实现小区房屋安全问题“有人管、有人修、及时赔”。

具体来看,小区内将安装空地一体安全监测预警系统,实时监测房屋安全,发现异常将及时预警;保险方为提升勘验科技含量,会在小区内适时开展无人机巡检,对房屋空鼓、开裂、脱落等问题进行全方位排查;若房屋主体受损,保险公司也会第一时间赔付。

“以前房屋维修资金没有发挥作用,现在拿它的增值收益买保险给房子加固安全防线,居住安全更有保障,我们更安心了!”一位金轮翡翠名园小区业主称赞道。

政策性出口信用保险——护航县域特色产业“出海”

黄利飞

浏阳花炮甲天下,安化黑茶行四海,邵东打火机傲视全球……时下,三湘每一方热土,特色产业群像越来越生动的动态,迸发出县域经济的无限生机与活力。

高质量发展号角吹响,县域特色产业“出海”形势动能澎湃。稳外贸、防风险,助力外贸质量稳,离不开金融业的支持。这其中,出口信用保险是重要的政策性工具。

数据显示,今年1-11月,中国出口信用保险公司湖南分公司(以下简称“湖南信保”)累计实现承保金额90.68亿美元;向企业支付赔款5406.47万美元;服务企业2138家,较好发挥了政策性金融逆周期跨周期调节作用。

从融资到拓客,形成良性循环

来到湖南邵东,提到打火机,上到七十老媪,下到黄髻小儿,人人都能策上几句。

“邵东一年生产150亿只打火机,串起来可以绕地球20圈。”“全世界的一次性打火机,70%来自邵东。”……

“邵东打火机,能够‘火’遍全世界,出口信用保险功不可没。”行业龙头东亿电气相关负责人表示。

东亿电气与湖南信保结缘,起源出口信用保险的“风险保障”功能,随着合作深入,双方在“融资+拓客”上打开了广阔空间。2011年,东亿电气出口体量不足千万美金,行业竞争的激烈焦灼,买方回款的不确定性以及打火机行业对大额资金的需求,使企业举步维艰。

除了出口项下的应收账款回款风险难以把控之外,融资难一直是制约民营企业

发展的难题。东亿电气与湖南信保开展紧密合作,希望以此解决当下的困境。通过保单的风险补偿功能,一方面,东亿电气可以放心大胆的开拓海外市场,并在广交会上大喊口号“信保能批额度的公司我们就做”;另一方面,银行综合考虑信保项下出口业务融资的低风险性,为东亿电气提供更大额度的融资授信,东亿电气也因此解决了资金难题。

打火机行业,出口企业主体并不多,但出口信用保险的作用却很明显。双方的合作是全方位的、多层次的。

保障。近10年来,湖南信保为打火机行业累计赔付了近600万元,有效降低了企业出海风险。

融资,近10年来,湖南信保累计为打火机行业提供保单融资增信支持约16.3亿美元。

拓客,帮助企业更好了解美国打火机行业发展情况,湖南信保充分发挥资信服务优势,精准寻找合作伙伴,为企业打入高端市场提供参考借鉴。

“邵东打火机行业将出口信用保险的作用发挥到了极致,其中最核心功能是帮企业拓客、销售、融资。”湖南信保相关人员称,目前双方已形成“拓客-销售-融资”的良性循环,后续将会在企业海外投资建厂、产业转移等更深层次、更大范围开展密切合作。

出险多赔付高,却乐在其中

“世界上每燃放三朵烟花,就有一朵来自浏阳;中国人每点燃两个花炮,就有一个来自浏阳。”从湘东一隅走向世界,近年来,

浏阳花炮出口总额占全国总量的六成,内销总额占全国总量的一半。

烟花绚烂,出征海外却并非一路坦途。“在国外,烟花的买方很多是烟花燃放贸易商、五金店、货运商等,资质层次参差不齐,受货物保存、货款支付条件、账期等各种因素影响,买方拖欠货款、拒收货品甚至破产的情况相对较高,出海企业需要承担很大风险。”湖南信保客户经理介绍。

因此,与打火机行业不同,对出口信用保险,烟花行业的投保率要高很多。无论企业规模如何,烟花企业都对信保有极高的认同感和依赖感,小微企业的覆盖率超过70%。

数据显示,自2009年中国出口信用保险公司与浏阳市政府就花炮企业出口信用保险合作问题备忘录正式签约以来,湖南信保累计服务烟花行业企业55家,累计赔付近6000万元。

根据备忘录条款,湖南信保对烟花企业的投保费率、限额账期等,均有政策支持。

投保费率低,保障时间长,而且出险多、赔付高,十余年来也没有因为高风险高赔付而涨价或提高投保门槛,业内人士笑谈,出口信用保险在烟花行业上做了一桩“赔本生意”。

然而,在湖南信保人看来,金融工作的“政治性、人民性”大抵也就是如此:“一方产业富一方民,这不就是政策性金融为民最生动的诠释吗?”

同样的支撑,出口信用保险也正在给予茶叶、陶瓷等特色行业。今年1-11月,湖南信保为1.85亿美元茶叶、陶瓷出口保驾护航!

长沙银行金融向“新”力

东映碳材：勇攀沥青碳纤维“珠峰”

湖南东映碳材材料科技股份有限公司总经理叶崇在长沙市岳麓区展示一片沥青碳纤维复合材料样品时介绍道,“它源自常见的沥青,通过复杂工艺转化为高导热率和模量的碳纤维材料。其导热性能是铜的三倍,在航空航天、高端智能制造等领域具有显著优势。”

东映碳材成立于2017年,致力于高性能碳材料的研发、生产和销售,主要产品包括沥青基碳纤维、特种沥青和复合材料。公司成立之初即立志攻克中间相沥青碳纤维国产化难题,打破国外技术和装备垄断。

打通沥青碳纤维的全流程生产线充满挑战。叶崇解释:“原料油浆成分复杂,提取高纯度沥青难度极大。将沥青纺成头发丝1/7粗细的纤维,并保持连续不断几千米甚至几万米,实现可纺性、纯度、稳定性的控制极为困难。”

东映碳材研发团队不懈努力,成功建成70吨/年

中南鸿思：光电子领域的崛起之星

在光电子封装领域,中南鸿思自动化科技有限公司正散发着耀眼的光芒。该公司专注于光学耦合自动化解决方案,在国内市场已占据20%-30%份额。

“耦合”是什么? “耦合”是光器件制造核心,占成本与生产时间的60%-70%,精度要求极高。中南鸿思总经理卢胜强解释,电转化为光后,需经透镜转化、聚焦,最终精准收入光纤。其耦合的透镜最小仅0.5×0.5×0.5毫米,直线位移精度50纳米,空间角度精度0.002度,难度仿若在房间寻小飞虫。

自成立起,中南鸿思便执着于技术创新与设备研发,现有几十种设备,堪称光电器件的“机床”,广泛应用于5G通信、激光医疗等多领域的激光器生产。回顾发展之路,满是艰辛。

“我在读研期间选择了光电子封装课题,并成功

中间相沥青生产线和50吨/年的中间相沥青基碳纤维生产线,申请专利90余项,授权75项,并荣获2019年度湖南省技术发明一等奖、2020年度国家科技进步二等奖。

公司发展离不开金融支持。2019年,东映碳材融资困难,长沙银行科技支行挺身而出,为其争取到至关重要的2000万元授信,为公司未来发展注入强大动力。

展望未来,东映碳材计划拓展民用市场。为了降低成本和提高产能,正在和中石化合作建设400吨/年中间相沥青生产线,并启动新总部及百吨级沥青基碳纤维生产线建设项目。

“我们的目标是让沥青碳纤维成本从每公斤万元级降到千元级甚至更低,让更多企业和个人享受这种高性能材料带来的便利。”财务总监温品峰表示。

20年前,碳纤维售价已达3000-4000元/公斤,被称为“黑色黄金”。当时,国外对中国的碳纤维供应态度是“赏赐性供给,通知性涨价”。叶崇相信,随着中国市场规模的扩大,未来几年产量或能达到500到1000吨,远超日美。

(张琪汶 黄利飞)

研发出一些可转化的科技成果。随后,我的师弟徐聪和唐佳加入团队,共同深挖这一课题。”卢胜强回忆起团队校园时期的经历,满是感慨。

2014年,他们在中国光博会上以学校团队之名展示国产全自动化设备,引发关注。但当时企业因顾虑批量生产等问题,对与学校合作慎之又慎。三人凭借技术实力,逐渐打开市场。2015年,三人以十几万启动资金创立中南鸿思,升级设备打破了国外高价设备在光电子器件封装工序的垄断。至今已为超50家国内外光企企业提供1000台/套以上自动化封装设备,有力降低了生产成本,推动光电技术普及。

如今,中南鸿思已成长为高新技术企业,有员工60多名,研发人员超30人,产品与服务覆盖50余家知名企业。车间场地500余平方米,月出货能力约60台。不仅设备价格低于国外,生产效率还高一—2倍甚至更多,国内已鲜少企业购买这类进口设备。

展望未来,中南鸿思明年计划参加德国慕尼黑光展,拓展国际市场,还欲与长沙银行等金融机构紧密合作,共享资源,为光电子封装领域的持续繁荣蓄势前行。

(张琪汶 黄利飞)

招行基金——好服务,不止打一折

黄炜信

近日,许女士在网上了解到招商银行基金费率全面一折起优惠活动,并对招行优质的口碑口碑产生了浓厚兴趣,决定到招商银行进行探访。

在此之前,许女士一直习惯使用某互联网金融平台作为日常生意往来结算和投资理财的平台。其以便捷的使用体验和相对较低的产品购买费率,赢得了许女士的青睐,随着投资的回报不断增加,逐渐加大了基金的配置比例,基金配置达到其总资产的81%。2021年,股市开始震荡下行,尽管中途有小幅反弹,但整体趋势仍然向下。直到2024年9月底,许女士基金持仓亏损超过了40%。由于缺乏线下客户经理的专业指导和提醒,许女士面对亏损的基金账户,选择了“躺平”策略,没有采取任何行动。此后,受一系列利

好消息的刺激,A股市场出现持续反弹,但由于无线下客户经理的指导和提醒,她错过了最佳赎回期。

近日,许女士来到了招商银行。招行客户经理以热情、专业的态度接待了她,详细介绍了招商银行的客户服务和资产配置体系,并耐心聆听了她的需求和困惑。当得知许女士的情况后,客

户经理立即为她做了一个全面的基金体检,并出具了详细的检视报告和调整建议。许女士在得知可以将基金委托到招商银行后,果断地办理了转托管手续,并将其余资金配置到了招行的稳健灵活产品中,作为流动资金储备。

目前,招商银行代销基金超过1.2万支,品类齐全,选择丰富。客户可通过招商银行手机app,

网上银行PC版进行基金购买。2024年7月18日,在招商银行举办的“2024财富合作伙伴论坛”上,招商银行党委书记、行长王良宣布,招商银行坚定不移推进财富普惠,代销公募基金将全面实施费率一折起。一折费率,为客户降低了投资成本,比如一支股票型基金申购手续费是1.5%,客户购买10万元,手续费是1500元,一折

费率为0.15%,同样购买10万元,手续费为150元,为客户节约了1350元。

招商银行客户服务体系的完善和专业,不仅体现在高效的业务办理和便捷的金融服务上,更体现在对每一位客户的细心关怀和个性化需求满足上。无论是通过电话银行、网上银行、手机银行APP还是微信银行等多元化渠道,客户都能享受到招行全天候、全方位的金融服务。招行的客服团队不仅具备深厚的金融专业知识,更以耐心、细致的态度,迅速响应客户需求,提供个性化的解决方案,确保客户问题得到及时有效解决。正是这种优质的客户服务,不仅赢得了广大客户的信赖与好评,更彰显了招商银行以客户为中心的经营理念。