

发改委明确2021年九方面重点工作

■本报记者 苏诗钰

12月18日至19日,全国发展和改革委员会在京召开。会议梳理总结2020年以来发展改革工作的新进展新成效,准确把握新发展阶段的新任务新要求,研究部署2021年发展改革重点工作任务。

会议强调,中央经济工作会议对明年国内外经济环境和形势作了系统分析研判,对明年经济工作的总体要求、主要目标和政策取向作了系统部署,发展改革部门是各级党委政府的参谋助手,要深入学习贯彻党的十九届五中全会和中央经济工作会议精神,保持战略定力、坚定战略自信,清醒认识明年国内外经济形势,聚焦主要目标,落实总体要求,强化政策保障。要坚持做好疫情防控新冠肺炎疫情工作,在常态化疫情防控中谋划经济社会发展,防止思想松懈和麻痹大意。要坚持新发展理念构建新发展格局,立足科技自立自强,发挥新型举国体制优势,强化国家战略科技力量,坚定推进结构调整和产业优化升级,增强产业

链供应链自主可控能力;扭住供给侧结构性改革,同时注重需求侧管理,把实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合起来。要坚持稳中求进,保持经济运行在合理区间,为保障民生、增强人民群众获得感幸福感安全感提供支撑。要坚持深化改革开放,及时破除体制机制障碍,实施高水平对外开放。要坚决守住安全底线,统筹国内国际两个大局,办好发展和安全两件大事,实现发展质量、结构、规模、速度、效益、安全相统一。要坚持系统观念,找准抓好主要矛盾和矛盾的主要方面,聚焦重点领域和关键环节,注意工作策略和方法,提高政策的精准性、实效性和协同性。

会议明确,要坚持目标导向、问题导向,扎实做好明年发展改革重点工作。

一是着力稳定宏观经济运行。巩固拓展疫情防控和经济社会发展成果,继续做好“六稳”工作、落实“六保”任务,完善宏观政策组合,强化预期管理,促进形成系统集成效应。实施扩大内需战略,完善内需体系,形成强大国内市场。

二是大力实施创新驱动发展战略。

加快推进关键核心技术攻关。推动数字经济高质量发展。精准施策推动产业转型升级,推动先进制造业和现代服务业融合发展。构建创新创业创造良好环境。

三是扎实推进巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴的有效衔接,推进农业农村现代化。做好易地扶贫搬迁后续巩固成果和完善发展工作。推动农村产业融合发展。深入实施优质粮食工程,确保粮食安全。

四是拓展区域发展新空间。持续推动北京非首都功能向外疏解,高标准、高质量建设雄安新区,加快京津冀、长三角、粤港澳大湾区城际和市域郊铁路建设,推进长三角生态绿色一体化发展示范区制度创新,抓好长江经济带生态环境突出问题整改,推动黄河流域生态保护和高质量发展。扎实推进新型城镇化。

五是持续深化市场化改革。推动构建高水平社会主义市场经济体制,依法推动社会信用体系高质量发展,促进“放管服”改革迈向纵深。实施国有企业改革三年行动方案,推动国有经济布局优化和结构调整,优化民营企业发展环境,弘扬企业家精神。深化重点领域价格改

革,完善价格形成机制。

六是深入推进高水平对外开放。落实好外商投资准入负面清单,稳步推进海南自由贸易港建设。推动共建“一带一路”高质量发展。积极参与全球经济治理体系改革。

七是加强生态文明建设,构建可持续发展的绿色发展体系。持续深化国家生态文明试验区建设,加强大江大河和重要湖泊湿地生态保护治理,部署开展碳达峰、碳中和相关工作,完善能源消费双控制度,持续推进塑料污染全链条治理。

八是聚焦共同富裕切实增进民生福祉。强化对高校毕业生、农民工等重点群体就业帮扶,更好发挥双创对就业的支撑作用,支持发展灵活就业。聚焦“一老一小”、住房保障等人民群众普遍关心的问题,提出更有针对性的解决措施。做好粮油肉蛋菜等农产品保供稳价。

九是统筹做好发展和安全工作,强化重点领域风险防范化解。深入推进煤电油气产供储销体系建设。前瞻性防范和化解金融风险,运用改革思路和市场化解手段处置企业债务违约问题。

“房住不炒”让购房者换了思路:先租后买先小后大

■本报记者 昌校宇

“房住不炒”定位再被高层强调。日前举行的中央经济工作会议明确,住房问题关系民生福祉。要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,因地制宜、多策并举,促进房地产市场平稳健康发展。

事实上,据《证券日报》记者梳理,仅半年时间,高层关于“房住不炒”的表态至少已有3次。其中,7月30日,中共中央政治局召开会议要求,“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,促进房地产市场平稳健康发展”;7月24日召开的房地产工作座谈会明确,“牢牢坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位”。

随着房地产调控密集加码,售楼部、房产中介感受如何?消费者购房意愿怎样?购房理念有无发生变化?《证券日报》记者就此进行了调查采访。

“我们楼盘于2019年底开盘,共陆续推出1330套精装和毛坯房源,截至目前还余100多套待售,整体销售情况较乐观。”河南省信阳市某售楼部的销售主管对记者表示,消费者的购房热情并未受疫情影响,平均每天到访量近30组(一个家庭为一组)左右,分为自然到访(8组—10组左右)和邀约到访(17组—20组左右),平均每月销售量为80套左右,预计2021年2月底能清盘。

湖北省宜昌市某房产中介门店工作人员告诉记者,“公司在宜昌市共有16家门店。就今年整体情况来看,我们门店不论是新房还是二手房的成交量都已基本与2019年持平,平均每月为20单左右,‘金九银十’仍是消费者购房高峰期”。当记者问及消费者的购房理念有何变化时,工作人员认为,“已由刚性需求向改善型需求倾斜。”

今年9月底刚拿到北京市房山区某商品房本本的琦琦(化名)告诉《证券日

报》记者,“我是外地人,之前租房感觉各种受限,在京买房就是为了工作和生活更方便。”琦琦是通过房产中介购买的二手房,从8月初开始看房到9月底拿到房本,一共用时不到两个月。11月初银行发放193万元贷款(120万元公积金贷款+73万元商业贷)后,她就迅速着手装修事宜,预计2021年1月底完工。

在上海市普陀区工作的金静(化名)近期则有换房的打算。她向记者介绍,“最初手头资金有限,我便于2014年底先在苏州购买了一套新房。最近打算将苏州市的房子卖出,然后添钱置换一套上海市的房子。”

金静以“先租后买,先小后大”8个字来形容她和身边朋友逐步改善住房条件的消费理念。

易居研究院智库中心研究总监严跃进对《证券日报》记者表示,今年房地产调控政策以收紧为主,效果显著,至少二线城市的房价、地价等都有所降

温;这也在一定程度上,消除了消费者购房的担忧,让大家觉得房价泡沫有所减少。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金在接受《证券日报》记者采访时表示,房地产市场将继续引领投资增长。经历了多年的严格调控,房地产市场始终保持较强韧性,预计未来仍能维持这一韧性。

结合今年房地产调控情况来看,明年监管重点将有哪些?陶金认为,长期来看,严控房地产市场快速扩张,房价快速上涨、房地产融资快速增长等都是监管重点领域。未来房地产调控将聚焦房屋的居住功能,在城市地区增加租赁住房的供给,提高其附属的民生权利;同时增加保障房建设,解决房屋实际供给不足的问题。短期来看,由于严格的调控,需求导致的房地产韧性仍然较明显,会在一定程度上托底市场交易繁荣程度。

关注客户核心需求 细分领域深耕细作 太平人寿以高品质服务助力高质量生活

2020年12月16日-18日,太平人寿第二届“太平1929”俱乐部私享会在上海和平饭店举行,追溯百年历史,洞见智慧未来。

“太平1929”作为太平高端子品牌,于2020年1月份正式发布。据了解,“太平1929”聚焦为客户打造卓越体验的活动平台,重点关注客户核心需求,引领客户高品质生活观念。“太平1929”俱乐部也是太平人寿贯彻集团精神,推进公司个性化经营探索的关键一环。

太平人寿党委书记、总经理程永红12月17日在私享会论坛上发表主题演讲“感动的瞬间”,并表示,2020年太平人寿“于危机中育先机,于变局中开新局”。公司通过不断创新产品形式、业务模式,全力实现稳健经营,与客户共同度过不平凡、不寻常的2020年。

探索个性化经营 “太平1929”应运而生

“太平1929”作为太平高端子品牌,于2020年1月份正式发布。太平人寿表示,一直以来,公司都以“创造安全、健康、富裕的美好生活”为己任,用心服务好每一位客户,用真诚赢得每一份信赖,用爱创造更多美好感动的瞬间。

今年年初,太平人寿就进一步升级高端卓越产品系列,以“太平1929”作为顶级客户产品标签,重点关注高额保障、资金安全、财富传承等核心需求,为高端客户提供更高品质、更个性化、差异化的产品。

客户作为“太平1929”俱乐部的会员,可得到多项高端服务,包括专属产品、专属智囊、海外绿色通道,以及一些服务客户个人及企业宣传的专属礼遇权益等。

太平人寿表示,“太平1929”俱乐部会员除了获得太平人寿为高端客户提供的保险基础服务之外,还可获得基于寿险产业链的顶级康养服务,如专属VIP健康增值服务体系中的国内外顶级体检、国内外第二诊疗意见、国际远程视频会诊等。

据了解,为满足市场高端客户需求,2020年起,太平人寿将1929俱乐部会员服务项目推广至全国顶尖客户,联合德勤、毕马威全球知名事务所举办财税智囊团高端沙龙。截至目前,财税智囊团高端沙龙共举办50余场,南至深圳,北至延吉,东至上海,西至宁夏,覆盖全国30多

家机构,直接服务客户3000余人。活动从财富传承、高净值人士税务风险管理、财富规划等方面给予客户专业的服务解读。活动过程中,涌现出一批明星专家,深受客户喜爱。

细分领域深耕细作 助力客户实现高质量生活目标

当前,越来越多的金融机构在细分领域深耕细作,针对不同的人群来提供不同的产品,以满足客户多元化的健康管理和财富管理需求。太平人寿也积极围绕寿险主业,探索高端客户个性化服务,“太平1929”就是太平人寿落地举措之一。

在为客户提供优质服务的同时,高端客户群体也成为近年来太平人寿个性化服务的一个新领域,而这一领域市场前景也较为广阔。

此前,太平人寿联合新华网在北京发布的《中高净值人群保险保障需求调研白皮书》显示,大多数参与调研的中高净值人群最关注的财富目标为实现高质量的生活。其中,高净值人士在实现个人价值的追求上更高,财富安全是中高净值人士第二关注的财富目标,而专业投资人最为看重的财富目标为实现个人价值。

从家族传承痛点来看,“家族传承不确定因素多,无法面面俱到”是中高净值人群的核心痛点,很多高净值人士还表示“精神、理念等无形资产的传承难以实现”。因此,超过半数中高净值人群会选择更加稳健的途径来进行财富保值。

就现有商业保险情况及险种需求来看,调研指出,中高净值人群非常关注个人健康问题,同时也愿意购买健康险和商业养老保险,“往前多看一步”的思维让他们提前布局未来的养老;而专业投资人由于有较强的风险意识,对于意外险和家庭财产保险青睐有加。另外,超五成高净值人士还会选择年金险。

在保险公司品牌与产品服务方面,中高净值人群选择保险公司的关注点集中在公司信誉度与赔偿能力方面;专业投资人则更关注保险产品是否具有险种保障功能。从整体来看,中高净值人群对保险产品的服务功能有



更高的要求,他们希望在得到基础服务的同时,还享受“海外就医服务”。

从上述调研数据不难看出,高端客户对财富传承、个人健康、增值服务拥有较强的需求,这是太平人寿为高端客户提供个性化服务的基础。

“太平1929”高端子品牌发布,正是太平人寿推进个性化经营探索的关键一环。

“保险+健康+医养”生态链 是服务好高端客户的基础

近年来,国内不少保险公司都试图为高端客户提供优质服务,但受制于种种原因,打通保险、健康、医药、资管等诸多生态链成为服务中高端客户的拦路虎,太平人寿是如何做的?

据了解,太平人寿已打造“保险+健康+医养”全产业链生态链。目前,经过不断的探索和实践,太平人寿已建立完善的客户服务体系,

推出涵盖“母婴关爱+疾病预防+保健干预+就医援助+康复养老”全方位VIP客户增值服务,实现全生命周期管理。

作为行业领先者,太平人寿持续优化升级客户服务,在2019年服务基础上推出2020年VIP客户增值服务,实现了全周期、全方位、全覆盖、优质体验的健康服务关怀。

据悉,太平人寿打造的全生命周期健康管理服务平台,涵盖母婴关爱、疾病预防、保健干预、就医援助、康复养老、健康关怀体检等板块服务。客户不仅可以享受到贴心、精准的体检服务,还可享受到专家门诊预约、协海外就医安排等稀缺服务资源,无论何时何地,为太平客户提供全方位、一站式健康管理保障。

在服务客户全家成员上,太平人寿还创新服务模式,对象延伸至被保险人及其父母、子女、配偶,为客户提供更多与家人同时享受的专属服务权益。

举例来看,臻享私人医生服务,是太平人寿通过协助客户优化生活、饮食、运动等习惯,改善

身体状态,为客户提供的健康保驾护航服务。臻享私人医生的专属服务团队由全科医生、三甲专家、健康管家、营养师、康复治疗师组成。全科医生,负责体检报告解读、客户健康报告评估、慢性病及亚健康健康管理、家庭健康教育宣教;三甲医院专家,负责专病门诊和专科保健;健康管家,负责主动健康干预、协调安排咨询服务、24小时响应客户需求;营养师,负责私人定制健康营养膳食方案;康复治疗师,负责私人定制科学运动方案和专项康复方案。正是这样专业的、覆盖全流程的健康管理,可以实现全方位为客户的健康生活提供支持。

诸多服务层面的持续升级,为服务高端客户打下了坚实的基础。太平人寿表示,将继续秉承以客户为中心的服务思路,积极投入保障型产品的开发和服务的优化升级,用高质量的保险保障和增值服务为更多客户的美好生活保驾护航。

本版主编 沈明贵 编于南 制作 曹秉琛
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785