

# 首批税务行政处罚权力清单晒出

3月起纳税服务规范2.0版覆盖省市县三级

本报北京2月26日讯 记者崔文苑报道：今天，国家税务总局发布了第一批税务行政处罚权力清单，共3类8项处罚权力事项。同时，国家税务总局表示，3月1日起纳税服务规范2.0版覆盖省市县3级。

实行权力清单制度，对规范行政执法权、更好服务管理相对人意义重大。税务总局政策法规司副司长靳万军介绍说，首批权力清单第一大类是账簿凭证管理类3项。其中包括，对纳税人未按规定设置、保管账簿资料，安装使用税控装置的处罚权力等，以及对非法印制、转借、倒卖、变造或伪造完税凭证的处罚权力。

第二大类是纳税申报类，包括2项。比如，对纳税人、扣缴义务人未按规定期限办理纳税申报和报送纳税资料的处罚权力；对纳税人、扣缴义务人编造虚假计税依据的处罚权力。

第三大类是税务检查类，包括3项。其中包括，对金融机构拒绝接受税务机关依法检查纳税人、扣缴义务人存款账户，或拒绝执行税务机关作出的冻结存款或扣缴税款的决定等，造成税款流失的处罚权力。此外，还包括对有关单位拒绝税务机关依法到车站、码头、机场、邮政企业及

其分支机构检查纳税人有关情况的处罚权力。

“税务总局将分批公布税务行政处罚权力清单，不断强化权力运行制约和监督体系，切实将权力关进制度的笼子，做到法无授权不可为、法定职责必须为。”靳万军说。

国家税务总局相关负责人还透露，3月起，纳税服务规范2.0版覆盖省市县3级。2014年10月1日，税务系统推行《全国县级税务机关纳税服务规范》(即纳税服务规范1.0版)，首次从制度上统一规范了全国县级税务机关的纳税服务流程。“规范实施以来，报送资料、办税环节、办税次数、办税时间分别减少30%以上，即办事项增加50%以上。”税务总局纳税服务司司长饶立新接受《经济日报》记者采访时表示。

在此基础上，税务总局对纳税服务规范1.0版进行了升级完善，形成了覆盖省、市、县3级税务机关的《全国税务机关纳税服务规范》，即纳税服务规范2.0版，将从3月1日起在全国施行。

对于纳税服务规范2.0版的新变化，饶立新分析认为，首先是充实完善规范内容。比如，充实完善了地方税服务事项，如

增加印花税票代售许可、个人住房转让营业税优惠等。此外，补充了去年9月以来最新税收政策调整内容，新增服务事项6个。

其次，进一步简政放权。明确11项税收优惠资格认定和4项其他事项资格认定适用备案制度，纳税人履行备案手续即可获得的税务认定事项达到15个，占

36项税务认定规范的42%。

此外，加强基层实际操作的便利性。将服务事项按照国税业务、地税业务分别标注，按照省、市、县3级税务机关所属业务进行划分，对审批事项进行提示，便于基层税务机关区分相关事项，进行具体操作。

## 链接

### 纳税信用成出口退税管理“利器”

本报讯 记者崔文苑报道：26日，国家税务总局对外发布了规范出口退税管理取得的新进展。据《经济日报》记者了解，纳税信用在享受纳税服务中的“含金量”显著提升，“先退”还是“先审”、审核时间等都将和纳税信用挂钩。

税务总局货物和劳务税司巡视员王振华介绍说，根据纳税信用管理办法、重大税收违法案件信息公开办法，结合出口企业的经营情况，对纳税信用好的企业实行先退后审；对纳税信用差的企业，强化管理，从严审核，排除疑点后

方可退税。同时，对纳税人申报的符合规定的出口退(免)税，必须在20个工作日内完成审核、审批，如果企业的出口退(免)税管理类别为信用类的第一类，更有望缩短至2个工作日。

此外，为简化审核程序，将最大限度实施计算机自动比对信息，减少人工审核项目，将生产企业人工审核项目由14项减为3项，外贸企业由21项减为5项。

这些创新的做法来之不易，“是将散见于600多份文件中的退税规范进行梳理，归集和完善后形成的。”王振华介绍说。

## 风向标

### 商业银行争夺“指尖”阵地

本报记者 陈果静

目前，作为移动金融的重要组成部分，指尖上的金融——手机银行已成为各家商业银行发力的重点。通过推出二维码收付款、“跨行通”资金归集、“在线贷款”和“续授信”等一系列个性化的手机银行服务，民生银行手机银行实现爆发式增长。截至2014年底，民生手机银行客户数超1300万户；2014年12月中旬，民生手机银行年交易额突破3万亿元，交易笔数超1.5亿笔。

深挖手机银行潜力的不只民生银行一家。近日，招商银行宣布推出手机银行3.0产品，试图通过页面改版及更加个性化的设置来增加用户黏性。此外，多家国有大型商业银行也于近期通过推出手机银行转账汇款免手续费等多种活动来吸引客户。中国金融认证中心(CFCA)日前发布的《2014中国电子银行调查报告》显示，中国电子银行业务已连续5年呈增长趋势，其中手机银行用户同比增长了50%。

“未来，一部手机就是一个银行网点。手机银行将是未来银行业务发展的重中之重。”民生银行网络金融部有关负责人表示，移动金融市场无限广阔，需要不断创新商业模式，商业银行应从服务理念、渠道建设、产品创新、运营方式、营销模式等方面进行统一规划和系统构架，将手机银行打造成为一个从移动金融到移动生活的全方位的服务平台，并以此推动经营转型。

更广泛的合作，是银行争夺电子银行阵地的另一“武器”。有业内人士建议，由于运营商和第三方支付公司积累了丰富的用户资源，商业银行可以充分利用自身在资金划转和清算、风险管理及相关技术方面的优势，同这些机构开展广泛合作，进一步整合优势资源，提升其现有客户的活跃度，扩大其消费金融规模。同时，商业银行还可以通过移动营销，在自身获得支付和营销推广双重收益的同时，让合作商户吸引更多客户，让客户享受更加便捷优惠的金融服务，实现多方共赢。

## 一线新看点

### “金融商城”解燃眉之急

本报记者 钱箐旎

“这下可解了我的燃眉之急。”刚从江苏长江商业银行拿到15万元贷款的高滨说。车工出身的高滨2009年自主创业，成立了一家机械配件加工厂，主要经营机械配件、紧固件和汽车配件，年营业额大约200万元。2014年，为了扩大经营规模，加工厂又购买了液压机，因而导致工厂流动资金不足。

跑了几家银行申贷无果后，高滨在电视上看到了“泰州金融商城”上线的消息。抱着试一试的心态，高滨在泰州金融网注册了账号并申请了江苏长江商业银行的“保融乐”贷款。让他意想不到的是，当天就有银行工作人员和他进行了电话联系。第二天，银行工作人员又上门进行了贷前调查。第三天，高滨就拿到了急需的流动资金。“没想到网上申请的贷款也能这么快就办好！”高滨说。

“泰州金融商城”是江苏泰州银监分局为缓解小微企业融资难、融资贵问题，组织辖内银行业金融机构开发的网络贷款申请平台，汇集了全市各银行专为小微企业及个人客户开发的近百种金融产品，客户登录网上金融商城后，所有贷款流程均在网上办理。与此同时，各银行均有专职客服人员，负责客户贷款申请的审核受理、上门服务和回访反馈工作。贷款办理完成后，客户还可通过网上“金融商城”对银行的服务进行评价。

数据显示，自2009年“金融商城”前身189网上申贷平台上线以来，泰州全市各银行通过平台累计受理小微企业贷款申请1.43万户，金额479.77亿元；实际发放贷款1.16万户，金额304.83亿元，有力地支持了泰州市小微企业发展。

### 2.5%的保证利率下限取消——

## 万能险转身市场化

本报记者 江帆 姚进

## 热点聚焦

万能保险取消不超过2.5%的最低保证利率限制，投保万能险产品将有可能获得更高的保障与收益。

在完成普通型、万能型人身保险费率改革的基础上，保监会将继续稳步推进第三步——放开分红型人身保险预定利率，力争在2015年底实现人身保险费率的全面市场化。

日前，中国保监会宣布，兼具保障与投资双重功能的保险险种——万能保险已放开最低保证利率，即取消不超过2.5%的最低保证利率限制。这意味着在投资环境向好的情况下，投保万能险产品将有可能获得更高的保障与收益。

所谓万能保险，是包含保险保障功能并至少在一个投资账户拥有一定资产价值的人身保险产品。所缴保费分成两部分，一部分用于保险保障，另一部分用于投资账户。保障和投资额度的设置主动权在投保人，可根据不同需求进行调节；账户资金由保险公司代为投资理财。

“新政”取消了万能保险不超过2.5%的最低保证利率限制，最低保证利率由保险公司根据产品特性、风程度自主确定。同时，提高了风险保障责任要求，即将最低风险保额与保单账户价值的比例提高3倍，由5%到20%，从而体现了回归保障的监管导向。

“放开保障利率下限后，我们预计保险公司的最低保证利率会提高到3%或者3.5%，超过3.5%的需要审批，没超过的将通过备案。”袁序成说，实际上，没放开之前市场上的结算利率一般都超过了4%，放开之后，保险公司提高到3%以上

的影响，实际上，万能险规模保费为3421亿元，占比为20.5%。“自2010年以来，万能险在规模保费上都是持续增加，这也是我们在放开了普通型人身险预定利率后，紧接着在万能险领域迈出第二步的原因。”保监会人身保险监管部主任袁序成表示，此举旨在更快更好地保护消费者权益。

“新政”取消了万能保险不超过2.5%的最低保证利率限制，最低保证利率由保险公司根据产品特性、风程度自主确定。同时，提高了风险保障责任要求，即将最低风险保额与保单账户价值的比例提高3倍，由5%到20%，从而体现了回归保障的监管导向。

“放开保障利率下限后，我们预计保险公司的最低保证利率会提高到3%或者3.5%，超过3.5%的需要审批，没超过的将通过备案。”袁序成说，实际上，没放开之前市场上的结算利率一般都超过了4%，放开之后，保险公司提高到3%以上

的利率是大概率事件，这将大大提高消费者的最低保障利率水平。同时，万能险与其他理财产品相比也将更具竞争力。

此次改革将在总体上降低万能险的费率水平。首都经济贸易大学保险系教授庹国柱在接受《经济日报》记者采访时表示，比如趸交初始费用上限和退保费用上限都下降了一半，这些都是明显有利于消费者的举措。

### 投资能力将受考验

启动万能险费率新政，凸显了监管层坚持市场取向、推进费率改革的决心。实际上，自2013年开始，保监会便按照“放开前端、管住后端”的基本思路，稳步推进人身保险费率政策改革，目前已建立起符合市场规律的费率形成机制。

放开前端，即将前端产品定价权交还保险公司，产品预定利率(或最低保证

利率)由保险公司根据市场供求关系自主确定。这意味着过去费用收取缺乏灵活度的局面将得以改变，产品的费用也将更加低廉。

不难发现，此次改革围绕着风险保额、万能账户及结算利率、费用的收取、现金价值与责任准备金等几大部分进行，重点在于保额和收费，这也是万能险费改与普通型人身险产品费率市场化改革的主要区别。

对此，保险公司的投资能力将承受考验。各公司的保证收益不会相同，最终收益还是取决于保险公司的资金运用水平和综合管理能力。”庹国柱表示。

### 行业运行更公平有序

根据保监会敲定的“普通型、万能型、分红型人身险”分3步走的改革路线图，袁序成透露，在完成普通型、万能型人身保险费率改革的基础上，保监会将继续稳步推进第三步——放开分红型人身保险预定利率，力争在2015年年底实现人身保险费率的全面市场化。

“寿险费率市场化改革可以提高寿险产品在市场上的竞争优势，同时有助于保险公司优化业务结构，但不能简单等同于费率自由化，而监管层在费改方案的制订上也力求考虑周全。”业内人士表示，在此次万能险费改和后续分红险费改方案的研判上，监管层都注重推动建立完善的保险市场规则，以营造公平的交易环境，在保证改革顺利进行的同时，稳步推进寿险业平稳过渡。

这也正是管住后端的意义所在。“我们将集中强化准备金、偿付能力等监管。产品最低保证利率越高，需要计提的准备金越高，偿付能力要求就越高。”袁序成强调，后端的准备金评估利率由监管部门根据“一篮子资产”的收益率和长期国债到期收益率等因素综合确定，通过后端影响和调控前端合理定价，管住风险。

### 我国首个行业信用体系建设规划出台——

## 保险业将建“红黑榜”

建设仍存在较大差距。主要体现在，行业信用信息系统建设滞后，统一的信用记录制度和平台尚未建立，信用信息共享机制有待加强；保险征信系统和信用服务体系尚未形成，守信激励和失信惩戒机制尚不健全，信用体系的市场治理功效有待发挥；保险诚信意识和信用水平偏低，销售误导、惜赔拖赔、弄虚作假、骗保骗赔等不诚信现象依然存在。

《规划》涵盖了保险商务诚信和保险政务诚信两大领域，分别从产品开发、保险销售、保险服务、资金运用4个方面，以

及坚持依法行政、发挥诚信建设示范作用、加快守信践诺体系建设3个方面进行了全面阐述。

值得一提的是，建立保险业统一信用信息平台和健全守信激励失信惩戒机制，成为保险业信用体系建设当前最急需、最迫切要做的两项工作。“诚信缺失一个很重要的原因就在于很多失信行为成本太低。为此，我们要加强对守信主体的奖励和激励，建立保险业‘红名单’制度，加大对守信行为的表彰、宣传和支持力度。”相关负责人表示，同时也要加强对失信主体

的约束和惩戒，把失信行为“晒一晒”，健全失信惩戒制度，建立保险业“黑名单”制度和市场退出机制。

“至于具体有哪些‘红名单’、‘黑名单’，要在具体实践中不断建立和完善，各地保监局可以根据当地实际需求来确定本辖区的红黑名单。”上述负责人称。

此外，《规划》给出保险业信用体系建设目标任务的同时也给出了落实的时间表，将分3个阶段完成：2015年基础准备；2016到2018年全面推进；2019到2020年完善充实。

## 央行开展380亿元逆回购

本报北京2月26日讯 记者郭子源报道：中国人民银行今日在公开市场进行了380亿元14天期逆回购操作，中标利率为4.1%。同时，今日市场还有1250亿元逆回购到期，本周公开市场共有1800亿元逆回购到期，当周实现净回笼1420亿元，打破了进入2015年以来连续4周净投放的局面。

对于此次逆回购，部分市场人士颇感“意外”。从2月25日节后首个交易日行情看，银行间货币市场主流资金利率大多下降，银行间质押式回购1天期和7天期品种下行，分别下降19.58个基点和5.34个基点，收报3.2706%和5.07%。此外，中信证券、国信证券分析师均表示，加上春节前投放、节后回笼符合惯例，节后资金陆续回流，逆回购操作暂停概率较大。但当天大行的资金供给规模有限，资金面仍呈现紧平衡格局。

对此，分析人士认为，由于节后资金回流尚需一个过程，今日又有1250亿元逆回购到期，商业银行也即将迎来月末考核，多重因素增加了资金面短期承压的预期，此次380亿元逆回购为市场流动性提供了缓冲。

从2月26日货币市场行情看，银行间质押式回购1天期品种上涨19个基点，收报3.5%，7天期品种下降34个基点，收报4.73%。

## 风向标

### 商业银行争夺“指尖”阵地

本报记者 陈果静

目前，作为移动金融的重要组成部分，指尖上的金融——手机银行已成为各家商业银行发力的重点。通过推出二维码收付款、“跨行通”资金归集、“在线贷款”和“续授信”等一系列个性化的手机银行服务，民生银行手机银行实现爆发式增长。截至2014年底，民生手机银行客户数超1300万户；2014年12月中旬，民生手机银行年交易额突破3万亿元，交易笔数超1.5亿笔。

深挖手机银行潜力的不只民生银行一家。近日，招商银行宣布推出手机银行3.0产品，试图通过页面改版及更加个性化设置来增加用户黏性。此外，多家国有大型商业银行也于近期通过推出手机银行转账汇款免手续费等多种活动来吸引客户。中国金融认证中心(CFCA)日前发布的《2014中国电子银行调查报告》显示，中国电子银行业务已连续5年呈增长趋势，其中手机银行用户同比增长了50%。

“未来，一部手机就是一个银行网点。手机银行将是未来银行业务发展的重中之重。”民生银行网络金融部有关负责人表示，移动金融市场无限广阔，需要不断创新商业模式，商业银行应从服务理念、渠道建设、产品创新、运营方式、营销模式等方面进行统一规划和系统构架，将手机银行打造成为一个从移动金融到移动生活的全方位的服务平台，并以此推动经营转型。

更广泛的合作，是银行争夺电子银行阵地的另一“武器”。有业内人士建议，由于运营商和第三方支付公司积累了丰富的用户资源，商业银行可以充分利用自身在资金划转和清算、风险管理及相关技术方面的优势，同这些机构开展广泛合作，进一步整合优势资源，提升其现有客户的活跃度，扩大其消费金融规模。同时，商业银行还可以通过移动营销，在自身获得支付和营销推广双重收益的同时，让合作商户吸引更多客户，让客户享受更加便捷优惠的金融服务，实现多方共赢。

## 一线新看点

### “金融商城”解燃眉之急

本报记者 钱箐旎

“这下可解了我的燃眉之急。”刚从江苏长江商业银行拿到15万元贷款的高滨说。车工出身的高滨2009年自主创业，成立了一家机械配件加工厂，主要经营机械配件、紧固件和汽车配件，年营业额大约200万元。2014年，为了扩大经营规模，加工厂又购买了液压机，因而导致工厂流动资金不足。

跑了几家银行申贷无果后，高滨在电视上看到了“泰州金融商城”上线的消息。抱着试一试的心态，高滨在泰州金融网注册了账号并申请了江苏长江商业银行的“保融乐”贷款。让他意想不到的是，当天就有银行工作人员和他进行了电话联系。第二天，银行工作人员又上门进行了贷前调查。第三天，高滨就拿到了急需的流动资金。“没想到网上申请的贷款也能这么快就办好！”高滨说。

“泰州金融商城”是江苏泰州银监分局为缓解小微企业融资难、融资贵问题，组织辖内银行业金融机构开发的网络贷款申请平台，汇集了全市各银行专为小微企业及个人客户开发的近百种金融产品，客户登录网上金融商城后，所有贷款流程均在网上办理。与此同时，各银行均有专职客服人员，负责客户贷款申请的审核受理、上门服务和回访反馈工作。贷款办理完成后，客户还可通过网上“金融商城”对银行的服务进行评价。

数据显示，自2009年“金融商城”前身189网上申贷平台上线以来，泰州全市各银行通过平台累计受理小微企业贷款申请1.43万户，金额479.77亿元；实际发放贷款1.16万户，金额304.83亿元，有力地支持了泰州市小微企业发展。

本版编辑 梁睿 孟飞

电子邮箱 jrbj@126.com