



责编 段晓东 林兢 美编 金琳 审读 李斌 排版 姜金

保障性和租赁住房贷款不纳入房贷集中度管理

日前，人民银行、银保监会发布相关通知，明确金融机构向持有保障性租赁住房项目认定书的保障性租赁住房项目发放的有关贷款不纳入房地产贷款集中度管理。金融机构要加大对保障性租赁住房的支持力度，按照依法合规、风险可控、商业可持续的原则，提供金融产品和服务。



新财富

第一七四期

海港空港做大做强 外贸总值再创新高 金融基础不断厚植

青岛航运贸易金融创新中心建设加速

□青岛日报/观海新闻记者 傅军



■山东
港口青岛港
集装箱码头，
舶来货往。

高效链接世界的大通道正在形成

由运输港向贸易港转变，做优航运是重中之重，2021年以来，青岛不断做大做强海港空港，航运枢纽地位提升，国际物流地位不断拓展，青岛高效链接世界的大通道正在逐步形成。

海港方面，2021年青岛港完成货物吞吐量6.3亿吨，同比增长4.3%，超越广州港居全国第四位，集装箱吞吐量2371万标准箱，同比增长7.8%，保持全国第五位。新增航线21条，增强RCEP及“一带一路”航线组群密度，巩固东南亚和日韩两大航线组群优势。目前，青岛港依托200余条互联互通航线、每月近700个航班，成为全球航运贸易的重要节点。据《国际航运枢纽竞争力指数—东北亚报告(2021)》显示，青岛港竞争力位居东北亚地区港口之首。

空港方面，2021年，胶东国际机场成功实现“整体迁建、一夜转场”，青岛正式进入4F机场时代，加快由区域枢纽机场向世界一流、国际领先的东北亚国际枢纽机场转型。青岛机场全年完成货邮吞吐量23.76万吨，同比增长14.9%，其中国际货邮吞吐量9.63万吨，为畅通国际物流贸易大通道，助力国际供应链产业链稳定做出了积极贡献。含转关货在内的国际监管货量首次突破10万吨，中转枢纽功能进一步释放。

2021年2月，中共中央、国务院印发《国家综合立体交通网规划纲要》，青岛进入20个加快建设的综合性综合交通枢纽城市名单，被赋予“建设综合性综合交通枢纽城市”和“发挥国际枢纽海港作用”重任。2021年9月，青岛口岸被国家海关总署《国家“十四五”口岸发展规划》列为环渤海4大主要口岸，航空口岸被列为中国29个区域枢纽之一，2022年1月国务院印发《“十四五”现代综合交通运输体系发展规划》，其中多次提及青岛和青岛港，青岛国际门户枢

纽地位得到确认，港口作用更加凸显，迎来更大发展机遇。

2021年，青岛还不断强化枢纽地位，充分发挥“陆海空铁地”资源优势，搞好各种交通设施的并联，拓展多式联运应用。青岛港水水中转量达到493万标准箱，“水水中转智能管理系统”上线运行。海铁联运量达到182万标准箱，连续七年居全国沿海港口第一。中欧班列(齐鲁号)全年开行621列，同比增加54.9%。

外贸展现强大韧性和活力

2021年，面对复杂严峻的国际环境，青岛全力推进外贸高质量发展，外贸进出口展现出发展的强大韧性和活力，贸易方式稳步优化、市场主体活力增强、出口商品更趋高附加值。

2021年全年，青岛完成外贸进出口总值8498.4亿元，同比增长32.4%，占同期山东省进出口总值的29%，在全国15个副省级城市中位居第5位，比2020年提升1位。一年时间完成从6000亿元到8000亿元的跃迁，在青岛外贸历史上首次实现一年跨越两个千亿元台阶的突破，自2017年以来连续5年创历史新高。

贸易“朋友圈”更加紧密。2021年青岛对前三大贸易市场东盟、美国和欧盟分别进出口1353.7亿元、998亿元和988.7亿元，分别增长43.1%、28.4%和19.1%。其中对“一带一路”沿线国家进出口2640亿元，增长44.8%，占全市进出口总值的31.1%；对RCEP其他成员国进出口3196.5亿元，增长35.4%，占全市进出口总值的37.6%；对上合组织成员国进出口499.9亿元，增长34.3%，占全市进出口总值的5.9%。

贸易模式加快创新。在规模创新高的同时，青岛外贸还呈现贸易方式稳步优化、市场主体活力增强、出口商品更趋高附加值的特点。跨境电商、市场采购、大宗商品等贸易新模式新业态

呈现良好发展态势。加快跨境电商综试区业务创新，实现跨境电商六种通关模式全覆盖。开展供应链金融服务，推出跨境电商保险产品，帮助企业降低出口风险。跨境电商实现“垂直崛起”，全年进出口突破300亿元关口，是2020年的5.5倍，实现连续翻番。2021年我市先后开通了青岛至大阪、东京、莫斯科、河内、阿拉木图全货运包机航线，成为外贸市场绝对“黑马”。

金融产业升级

2021年，青岛金融服务高质量发展能力不断提升。银行业贷款规模再创新高，年末本外币贷款余额2.4万亿元，全年新增3000亿元，同比增幅14%，存贷比连续27个月超过100%。银行机构积极围绕全市重点工作加大贷款投放力度，中长期贷款余额增速明显高于全部贷款余额增速，“项目落地年”资金保障显著增强。

金融体系日臻完善，各类金融机构纷纷落户青岛，优质金融资源跨越式聚合。2021年，山东信港期货、联储证券、新沃基金、恒丰理财等4家法人金融机构落地，填补了我市法人期货、全牌照法人证券两项业态空白，青岛成为国内为数不多拥有3家银行理财子公司的城市。广发银行、亚太财险、交银人寿等相继落户，全市金融机构总数达到286家，其中法人金融机构38家。我市聚齐七大类金融牌照，金融组织体系实现量质齐升。服务航运的新金融产业蓬勃兴起，全省首家飞机租赁SPV公司和两家船舶租赁SPV公司完成落户，首单飞机和船舶融资租赁业务成功落地。

2021年，青岛企业上市工作捷报频传，呈现出加速发展的新态势。全市新增上市公司15家，境内外上市公司总数达到72家，新增数量和总数均稳居全省首位，覆盖了30个国民经济

行业领域，资本市场“青岛军团”强势崛起。全年企业通过股债等各种方式共实现直接融资近3500亿元，全市直接融资规模进一步扩大。

资本高地地位凸显。创投风投多项指标飘红，私募基金再创新高，青岛高质量资本聚集高地地位日益凸显。至2021年末，全市在中基协登记私募基金管理人441家，首次进入全国前十位，增速(21.2%)居全国第2位；备案私募基金1732只，居全国第9位，增速(95.3%)居全国第2位；管理基金规模1639亿元，居全国第14位，增速(57.7%)居全国第9位。

重点项目开工在建率100%

2021年以来，国际航运贸易金融创新中心建设各作战单位牢固树立“大抓项目、抓大项目”的工作导向，全力推动项目建设提速增效，有力促进了我市航运贸易金融产业发展。纳入全市“项目落地年”重点建设项目20个，总投资223亿元，截至2021年底已全面开工建设，开工在建率100%，2021年度计划完成投资30.9亿元，已完成35.7亿元，年度投资完成率115.52%，超计划完成投资。

营商环境持续优化是航运贸易金融创新中心建设持续提速的重要原因。2021年以来，我市不断提升口岸服务效能，持续优化通关物流流程，持续压缩整体通关时间，推进“提前申报”“两步申报”“两段准入”等改革，加大对企业的“提前申报”引导力度。实施“先放后检”“边装边检”“即卸即检”等模式，助力打造大宗商品集散中心。推进跨境电商监管模式改革，量身打造跨境电商B2B出口监管新通道，指导企业用好“直接出口”和“出口海外仓”等新政策。

2021年，青岛成为年度“万家民营企业评营商环境”调查营商环境最好的10个城市之一，还荣获2021十大海运口岸营商环境测评“最优等次”四星级。

财富谈

2022基金投资策略：切勿过度追逐“赛道”

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

告显示，截至2021年12月28日，53%的基民收益率为负，35%的基民收益率在10%以内，9%的基民收益率在10%-30%之间，仅有2%的基民收益率超过了30%。

一面是超三分之二的基金正收益，一面是超50%的基民亏损，“基金赚钱基民不赚钱”的怪圈更加明显。

风格多次切换，基金经理措手不及

究其原因，业内多归为市场风格的多次切换。2019-2020年大盘股领涨，以白酒和医药为首的权益类产品有较大涨幅。进入2021年，市场风格发生转变，大盘股跌，小盘股涨，而且风格多次切换。据业内人士总结，2021年初市场主线以消费、医药为核心资产，二季度光伏、新能源车、军工为主的成长股站上C位，三季度周期股轮番表现，四季度又重回新能源主线。

申万宏源证券有限公司青岛分公司财富管理部负责人刘朔表示，2021年正向收益的公募基金得益于行业配置或个股选择的成功，从持仓分布来看，个股以中小盘市值为主，行业则以新能源、周期、制造业为主。反观收益不佳的公募基金，大都重仓了消费、医药等板块。

从投资者的角度看，天天基金网的调查报

及，甚至让不少明星基金经理折戟沙场。业内人士道破其中玄机，此前公募基金存在“押宝”的投资风气，即基金公司发射散弹枪布局各个赛道，这其中只要有一款产品净值提升，通过营销，该只基金的份额和规模就会在基民关注度的提升中越滚越大。在特定赛道和行业表现突出的行情下，高仓位押宝的确奏效，但在2021年A股整体“震荡”的行情下，重仓大盘股的明星基金经理跌落神坛，让“押宝”式投资的弊端暴露出来。

“固收+”成新宠，切勿过追“赛道”

进入2022年，投资人应该如何选择？

一般来说，基金经理都会鼓励投资者长时间持仓，这并非没有依据。2021年10月景顺长城基金、富国基金、交银施罗德基金三家权益类大型基金公司联合发布的《公募权益类基金投资者盈利洞察报告》显示，持仓时长小于3个月，平均收益率为负，盈利客户仅占39.10%；超过3个月，盈利客户占比大幅提升至63.72%，平均收益率也由负转正。随着时间的累积，客户的平均收益率和盈利人数呈稳步抬升的态势。

长线持有不假，但如何选择基金及基金经

理也至关重要。2021年基金数量突破9000大关，公募基金规模突破25万亿元，2021年的市场表现也证明，投资基金成为专业度和复杂度越来越高的理财方式。

刘朔认为，投资人首先应当关注基金的风险等级，尽量选择与自身投资偏好相匹配的基本，对于比较稳健型的投资者尽量选择低风险型基金，例如债券型基金、货币基金等，比较激进型投资者建议选择混合型以及股票型基金。“进可攻、退可守”的“固收+”产品成为2021年规模扩张最快的品类之一。它是一种资产配置思路，而不是一类基金的总称。“固收”部分以债券为主，“+”的部分可为股票、可转债、打新股等，不满足于纯债收益、又难以承受较大回撤风险的投资者可考虑该类产品。

过去一年的实战证明“冠军”、“明星”的既往业绩可作为参考，但名气的权重应有所保留。刘朔表示，在选择基金经理时，应关注其投资经验，是否经历牛熊市、其管理基金的长短期业绩的综合排名、以及是否适应当前市场的投资风格等选项均应纳入考察范围。

风格频繁切换的现实节奏也提醒基民，紧跟“共同富裕”、“双碳目标”、“科技强国”等基本国策，同时切勿过于聚焦“赛道”，配合行业及估值性价比做适度的动态跟踪。

财富圈

交行手机银行首批通过适老化及无障碍水平评测

近日，工业和信息化部“互联网应用适老化及无障碍改造专项行动”公布首批通过适老化及无障碍水平评测的APP及网站名单。凭借在金融服务适老化及无障碍方面的实践与持续优化，交通银行手机银行APP及官网通过该项评测。

据悉，工信部自2021年1月起，在全国范围内组织开展为期一年的互联网应用适老化及无障碍改造专项行动，旨在解决老年人、残疾人等特殊群体在使用互联网等智能技术时遇到的困难，推动充分兼顾老年人、残疾人需求的信息社会建设。交行积极响应专项行动，秉承数字普惠金融道路上“一个都不落下”的宗旨，以金融科技赋能老年人群跨越“数字鸿沟”。

交行围绕长者用户线上服务需求及体验痛点开展适老化改造专项调研，通过人群洞察及科技赋能，打造了手机银行APP“关爱版”。该版本聚焦长者用户的高频交易和服务场景，实现关键信息易读、主要功能易找、操作步骤易懂，改善用户使用体验，方便长者用户足不出户在线办理业务。

交互界面方面，“关爱版”对文字、行间距等进行适度放大，贴合长者阅读、识别习惯。简化主界面布局，保留“账户查询”“转账”“理财”“存款”等10余个入口，常用功能一键直达；去除所有嵌入及弹屏广告，体验更流畅。

服务功能方面，“关爱版”运用金融科技为长者用户提供贴心智能服务。通过与智能客服的语音交互，长者用户在“聊天”中也可完成转账操作、理财产品购买等常用功能。

(傅军)



责编 段晓东 林兢 美编 金琳 审读 李斌 排版 姜金

财富聚焦

海港空港做大做强 外贸总值再创新高 金融基础不断厚植

青岛航运贸易金融创新中心建设加速

□青岛日报/观海新闻记者 傅军



■山东
港口青岛港
集装箱码头，
舶来货往。

破题“首贷难”
让数据发力
莞棋

解决小微企业融资难题，培植更多“首贷户”被视作是重要路径。

所谓首贷户，是指在央行征信中心没有贷款记录的企业客户，也就是“零信贷”企业。

小微企业“首贷难”问题之所以存在，首先是由于银企信息不对称，即银行业金融机构对没有贷款历史的小微企业客户缺乏了解，同时，如果小微企业本身对银行信贷产品了解不足，也会增加其申请贷款的难度。

数据显示，我国目前有超过80%的民营和小微企业(个体工商户)未从银行获得贷款。究其原因，在于当小微企业需要贷款时，有些小型公司的运作模式无法办理抵押类贷款，对银行的其他贷款产品也不太了解，不知是否具备贷款条件，也不知道需要准备哪些材料，而市面上较高的贷款利率也使企业望而却步。

“首贷难”问题是小微企业融资的“最先一公里”，小微企业获得首次贷款后，后续再次获得贷款的可能性将大幅提高，而且贷款利率有望下行，获得贷款的速度也将加快。微众银行、银行用户体验联合实验室发布的《银行业用户体验大调研报告》显示，63.5%的民营和小微企业主表示银行贷款申请手续麻烦，但有过第一次银行贷款后，94.4%愿意继续使用银行贷款。

让更多从未获得过银行信贷支持的小微企业成功申请到首笔贷款，不仅是企业主的殷切期盼，也是当下银行机构发力小微企业融资不可逾越的必经阶段。

对于银行来说，大多数没有办理过贷款的小微企业在银行留下的征信记录较少，经营信息不透明、没有数据支撑，银行无法对企业风险做出客观评价，进而放贷。这样一来就造成银企双方的信息不对称现象，导致了小微企业贷款难的问题。凭借数字化，商业银行可以通过挖掘小微企业的历史行为数据，将数据转变成信用，从而让小微企业更好地获得融资支持，有效提升首贷成功率和融资获得感。银行机构还可以以对接支付类数据、政务类数据、商务类数据等“替代性数据”，研发出针对性产品；升级信贷管理系统，搭建民营和小微企业专门的授信模型、开发手机应用程序，使首贷流程更简化、放款更快捷、还款更灵活。

金融科技、大数据服务长尾客户的独特优势将进一步显现，让数据发力，充分发掘小微企业金融资产、工商税务、供应链物流等大数据信息，有效提高信息透明度，不断升级普适性的数字化产品，如此，“首贷”将不再是难题。



责编 段晓东 林兢 美编 金琳 审读 李斌 排版 姜金

财富聚焦

海港空港做大做强 外贸总值再创新高 金融基础不断厚植

青岛航运贸易金融创新中心建设加速

□青岛日报/观海新闻记者 傅军



■山东
港口青岛港
集装箱码头，
舶来货往。

破题“首贷难”
让数据发力
莞棋

解决小微企业融资难题，培植更多“首贷户”被视作是重要路径。

所谓首贷户，是指在央行征信中心没有贷款记录的企业客户，也就是“零信贷”企业。

小微企业“首贷难”问题之所以存在，首先是由于银企信息不对称，即银行业金融机构对没有贷款历史的小微企业客户缺乏了解，同时，如果小微企业本身对银行信贷产品了解不足，也会增加其申请贷款的难度。

数据显示，我国目前有超过80%的民营和小微企业(个体工商户)未从银行获得贷款。究其原因，在于当小微企业需要贷款时，有些小型公司的运作模式无法办理抵押类贷款，对银行的其他贷款产品也不太了解，不知是否具备贷款条件，也不知道需要准备哪些材料，而市面上较高的贷款利率也使企业望而却步。

“首贷难”问题是小微企业融资的“最先一公里”，小微企业获得首次贷款后，后续再次获得贷款的可能性将大幅提高，而且贷款利率有望下行，获得贷款的速度也将加快。微众银行、银行用户体验联合实验室发布的《银行业用户体验大调研报告》显示，63.5%的民营和小微企业主表示银行贷款申请手续麻烦，但有过第一次银行贷款后，94.4%愿意继续使用银行贷款。

让更多从未获得过银行信贷支持的小微企业成功申请到首笔贷款，不仅是企业主的殷切期盼，也是当下银行机构发力小微企业融资不可逾越的必经阶段。

对于银行来说，大多数没有办理过贷款的小微企业在银行留下的征信记录较少，经营信息不透明、没有数据支撑，银行无法对企业风险做出客观评价，进而放贷。这样一来就造成银企双方的信息不对称现象，导致了小微企业贷款难的问题。凭借数字化，商业银行可以通过挖掘小微企业的历史行为数据