

公募基金管理规模首次突破27万亿元

虽然A股市场上半年演绎持续震荡行情,但公募基金管理总规模仍在不断增长。最新数据显示,截至2022年7月底,公募基金资产净值合计27.06万亿元,管理规模首次突破27万亿元“关口”。基金产品数量达到10123只,其中,货币基金占比最大,存量规模11万亿元,占比40%;股票、混合、债券、QDII基金存量规模分别为2.4万亿元、5.2万亿元、4.8万亿元和0.29万亿元。



新财富

第二〇四期

责编 段晓东 林兢 美编 李晓萌 审读 王忠良 排版 姜金

财富聚焦

数字化赋能普惠金融

青岛银行跑出“加速度”

□青岛日报/观海新闻记者 傅军

布局多层次线上信贷产品

开发适合小微的多层次线上信贷产品是青岛银行逐力数字化的前提。

今年6月,由青岛银行自主研发的首款对公的纯线上产品“青银税e贷”正式上线。这是一款基于小微企业涉税信息,运用大数据技术进行分析评价,采用全线上自助贷款流程办理,可循环使用人民币信用贷款的产品,具有“流程纯线上、贷款无抵押、按日计息、秒级审批”等特点。

山东某物流运输有限公司主要从事货物运输,近期新购入一批运输车辆,造成流动资金紧张,虽公司经营状况和纳税记录较好,但缺乏合适抵押物。青岛银行了解到客户实际情况后,通过大数据分析,为客户办理了“青银税e贷”,顺利发放贷款30万元,解决了客户的燃眉之急。青岛银行积极主动的服务态度,以及高效的线上放款流程得到了客户的高度认可。

“青银税e贷”仅仅只是青岛银行“小微企业线上贷款”产品方阵中的一款。

“小微企业线上贷款”是青岛银行信贷业务数字化、智能化、线上化发展应时应势诞生的实践成果。该项目通过建设互联网融资平台支持线上贷款业务,制定一体化线上信贷及风控解决方案,实现小微企业贷款业务从线下到线上,从人工到自动化、智能化的转型。

“小微企业线上贷款”产品方阵通过获取行内用户基本信息、行为数据,再结合税务、工商、征信、司法等多维数

据,对客户财务情况进行逆向解析,形成全方位企业画像,通过线上运行的反欺诈引擎、额度和定价引擎以及贷后预警引擎等,实现青岛银行企业客户的线上贷款申请和智能调查、基于决策引擎的贷款额度试算和授信审批、在线放款和还款以及贷后管理等功能,秒批秒贷。

小微线上信贷业务强劲“三翼”

如果说产品创新是小微信贷业务发展的发动机,那么大数据应用、智慧风控和流程创新就是护航“小微企业线上贷款”实践应用的强劲三翼。

大数据之翼。“小微企业线上贷款”产品方阵通过对接税务部门引入财务能力类税务数据,通过分析企业税务评级、纳税行为、经营状况等评估企业财务能力,再结合工商、征信、司法等多维数据,提炼企业所属标签,实现客户精准画像,对客户的身份属性、信用属性、行为数据、关联关系等方面全方位呈现,实现从客户信息到财务能力的逆向解析,降低获客成本,对客户进行风险定价、提前授信,有效解决了以往困扰银行的小型企业信息不透明,客户群体广而小等问题,有效提升普惠金融业务流程效率。

信贷智慧风控体系之翼。青岛银行构建了由数据驱动的信贷智慧风控体系,实现信贷业务风控管理从“人防人控”的传统模式向“机防机控”的数字化、智能化的管理模式转型,加强风险事件的全生命周期线上化管理,实现信贷资源对小微企业的精准滴灌。

信贷智慧风控体系依托多维度数据实现对客户风险信息的360度全景扫描,由系统自动对客户的信用情况、逾期情况、贷款用途、还款能力等方面进行预警监控。采用大数据平台强大计算力,有效解决系统在高负荷下性能骤降问题,实现人工现场检查向自动化非现场检查的转变,有效提升贷后管理水平。

流程创新之翼。“小微企业线上贷款”产品方阵中业务场景的智能化、便捷化、多业态也提供了更高效的服务和更优质的客户体验。

纯信用贷产品,小微企业可以运用“授权+股东会决议”方式,借助网银和手机银行电子渠道,实现全流程线上申请、授权,使用人脸识别、电子签章等进行身份鉴定和合同签署,依靠业务流程数字化创新,助力智能化风控。

抵押类贷款产品,采用线上房产评估,构建企业画像,线下实地审核和人工审批,借助网银和柜面实现线上线下双渠道放款、还款,将传统业务流程最大程度线上化,提高客户经理业务办理和审批效率,同时给予客户充分选择,彰显人文关怀、温馨服务。

上半年小微企业贷款增幅亮眼

借力数字化的加速推进,青岛银行服务小微质效不断提升。近日公布的半年报,小微企业贷款的诸多数据令人眼前一亮。

半年报显示,2022年上半年,青岛银行坚持“立足地方经济,服务小微企业”的普惠业务发展政策,围绕“科技金融、农业金融、民生金融”三大业务方向,加强产品创新,提升服务水平,支持小微企业做大做强。截至2022年6月末,青岛银行普惠型小微企业贷款余额255.78亿元,较上年末增加35.72亿元,增幅16.23%,高于其他各项贷款增速。

日前,“第十一届全国十佳银行”评选中,青岛银行荣获“十佳普惠金融服务创新银行”“十佳科技赋能银行”双奖项,再次彰显了业内对青岛银行通过数字化赋能,不断探索新模式,努力创新新产品,强化科技赋能,持续做深做细普惠金融业务的认可。

财富谈

带病也能投保,内中颇有“门道”

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

青岛专属商业养老保险半年实现保费超1400万元

记者从青岛银保监局获悉,自专属商业养老保险于3月1日在青岛试点起,截至8月末已累计投保件数967单,实现保费1439万元。

目前,青岛市共有中国人寿、太平洋人寿、泰康人寿、新华人寿、人保寿险、太平养老、泰康养老和平安养老等9家人身保险公司参与试点。其中,中国人寿青岛市分公司实现的保费规模最高。截至9月6日,国寿在青岛地区的专属商业养老保险保费规模已超过470万元。

近日,银保监会相关负责人表示,专属商业养老保险试点成效较好,将推动专属商业养老保险常态化发展,鼓励更多符合条件的机构开展经营,使改革成果惠及更多人民群众。

专属商业养老保险是第三支柱的重要组成部分,具有缴费灵活、收益稳定、领取时间长的特点满足养老保险需求,特别是参保金额起点较低,产品提供“稳健”和“进取”两种账户供投保人自由组合配置,适合灵活就业市民。

今年3月,专属商业养老保险实现试点区域和承保主体的双扩容。其试点区域从浙江省和重庆市扩大至全国,并在原有6家试点公司基础上,允许养老保险公参加试点。根据银保监会最新统计数据,截至今年7月末,专属商业养老保险累计投保件数近21万件,累计保费23.5亿元,其中新经济、新业态从业人员和灵活就业人员投保近3万件。

(丁倩倩)

可赔两类。

专病保险只针对特定疾病,在数字化、系统化健康管理解决方案的加持下,近年来越来越多的保险公司相继发布慢病保险产品。目前,慢性肾脏病、肺结节、甲状腺结节等疾病患者均有特定的保险可以选择。不过,因专病保险投保人群和保障范围均有所限制,有业内人士指出,培养一个产品需要很长的时间,从这一角度讲企销售专病保险的积极性不高,销售情况远不及非标保险,相应地也导致这类保险风险不够分散。专病保险被行业视为“蓝海”,但尚未能产生规模效应。

在非标保险中,可保不可赔的情况包括对于某些特定疾病不予承保,但不影响其他责任的承保。则需要“除外责任”,如客户投保时告知乳腺结节,核保结论为“乳腺相关疾患除外”。承保后,若被保险人患乳腺相关疾患,则保险公司不赔付,因其他疾病出险,保险公司将正常赔付。”臧女士表示,这种“宽进严出”的模式后续会影响客户理赔体验。

可保可赔的情况,主要包括客户将病史如实告知保险公司,经保险公司审核认定该病史对本份保单的承保影响不大,决定以标准体正常承保。或者经过核保,该疾病对投保有一定的影响,但尚可在可承担的风险范围内,保险公司将在标准保费的基础上按照一定的比例加费承保。加费承保后,如果将来出险,保险公司将正常赔付。

可保可赔的一大创新突破即各大城市推出的“惠民保”,青岛居民可购买的琴岛e保就是其中之一。根据琴岛e保的条款约定,无需进行核保,不对投保人设置既往症限制,在理赔上,特定既往症为罕见病报销比例为40%,特定既往症为罕见病报销70%。“这一产品得以实现,在于用足够大量的健康体补偿非标体,同时在产品设置上通过分段赔付

比例,降低了险企的理赔风险。”一大型险企的相关负责人表示。

健康状况有异的消费者在选购“可保”保险产品时还要认真阅读保险条款。比如文中开始提到的“免除健康告知”保险产品,虽然免除健康告知可以简化投保环节流程,方便在线投保。但在保障范围上,该产品与其他既往症可保的重疾险并无不同,甚至还存在某些劣势,“投保人前期如果因为存在心律失常而后续得了急性心肌梗塞,该款产品将不赔付。但某些标准的重疾险,即使投保人之前产生过心律失常的问题,走核保也有机会承保,后续如果投保人得了急性心肌梗塞,保险公司将正常赔付。”臧女士表示,这种“宽进严出”的模式后续会影响客户理赔体验。

大数据、智能化等数字技术的应用有望破解带病投保的困局。而比起保险公司或行业平台的自有数据,社保、医保数据更有含金量,政府主导的普惠型保险是打开新局面的密钥之一。一位大型险企负责人表示,通过承保惠民保,保险公司可以共享医保数据,掌握带病体的特征,未来可以对带病体人群开发专项保险产品,实现精准投放。

另外,与健康险结合的健康管理也成为针对带病群体的保险发力方向。如今年年初,银保监会下发的《关于我国商业健康保险发展问题和建议的报告》中提出,健康保险可以通过向投保人提供产品和服务,将疾病预防、治疗、康复和护理等费用纳入保障范围,同时降低疾病发生率,提高参保群众健康水平。中国医师协会保险医学研究会副会长张剑敏也于近期发言称,“我国慢病患者加起来超过4亿人,这是很大的市场,单病种产品的开发要与健康管理相结合,通过健康管理有效降低赔付差,这才具有实际意义。”

财富眼

传统赛道亟待“新打法”

莞棋

2022年上半年,受国内外经济环境变化、银行让利实体经济等影响,银行业整体面临息差收窄的压力,利息净收入普遍增长乏力,非息收入因此成为银行营收增长的突破口。与此同时,银行上半年的手续费及佣金净收入也面临着较大的增长压力。

半年报数据显示,上半年,42家A股上市银行中,手续费及佣金净收入较上年同期出现下降的银行高达19家。

一直以来,中间业务收入以其资本占用低、信用风险小、稳定性好等特点,被银行视为转型的重要赛道,包括代理收付、信用卡、票据承兑等传统中间业务在银行业务占比不断提高。但在当前环境下,中间业务收入这条传统赛道亟待“新打法”“止跌回升”,使之成为营收增长的稳定驱动力。

“新打法”的核心是在金融科技的加持下,重点从账户管理、支付结算等传统中间业务向高附加值业务转移。

随着金融科技发展程度的深化,开放银行运营模式正在影响商业银行经营业态,“开放、合作、共赢”的思维理念也逐步融入商业银行中间业务发展转型中。对于内部运营,商业银行正积极探索运用开放银行思维理念,优化自身组织架构,形成高效敏捷的响应机制,提升中间业务运营效率。

此外,金融场景的不断丰富也成为银行拓展中间业务的重中之重,不少上市银行均在加速金融场景建设,并取得了一定成效。光大银行打造的“云缴费”平台便捷满足居民缴费需求;工商银行构建“1+N”智慧政务产品体系,建设“一网通办”政务服务平台;平安银行打造“车+金融”服务等经营实践都取得突出业绩。

另一方面,商业银行需要更加主动地寻求外部合作伙伴,拓展“朋友圈”,提供立体式、多层次的中间业务相关服务。如包括理财产品代销业务在内的外部资管机构资管产品等,可以为财富管理客户提供更全面、更优质的资产配置服务,进一步提升对客户的吸引力。

数据显示,今年上半年,银行理财公司合作代销机构数量逐步上升。6月有199家机构代销了银行理财公司发行的理财产品,较1月多出83家。

资管新规实施以来,国内财富管理机构的市场竞争更加聚焦于以客户为中心。而在2022年上半年资本市场的动荡的影响下,资管市场的收益率受到影响,加之大批银行理财产品出现“浮亏”,对商业银行而言,在加大自身投研能力的同时,代销更多不同机构、不同类型的理财产品成为一种上佳的选择。

上市银行代销理财产品收入已经成为其间业务增收的重要部分。多家上市银行半年报显示,2022年上半年代销理财产品收入增幅超过20%,在银行各项业务中表现较为突出。

目前,包括招商银行、工商银行、建设银行、兴业银行等多家银行App的理财产品展示页中都有其他银行理财公司的理财产品,部分银行还为投资者在选择理财产品时提供了“自营”“代销”的筛选选项。比如,在招商银行手机银行中,除招银理财的产品外,也有农银理财、建信理财、信银理财等多款中低风险理财产品被推荐。

此外,不少银行还力图在代销理财业务当中体现出差异性,从而提升其竞争优势。

青农商行理财产品连续四个季度获金牛理财五星评价

日前,2022年二季度净值型银行理财产品评价结果出炉。由青岛农商银行自主研发和管理的固定收益类理财产品“青岛农商银行悦享丰利三年期A款”获一年期金牛理财5星评价,这也是该款产品连续第四个季度获得5星评价。

“青岛农商银行悦享丰利三年期A款”是青岛农商银行主打的一款固定收益类开放式净值型理财产品,产品设计立足客户多样化的投资需求。如自份额确认日起,产品的运作周期为三年,到期自动赎回退出,长期稳定投资或获得较好收益;14天开放申购一次,是定期投资的较好选择。此外,资产配置多选择青岛本地优质企业,持仓的本地企业发债约占资产规模的55%,体现了青岛农商银行理财资金服务地方实体经济、支持本地经济发展的责任和担当。成立以来,“青岛农商银行悦享丰利三年期A款”产品规模已接近16亿元,年化收益始终保持在5%附近,向客户交出了一份满意的答卷。

下一步,青岛农商银行将继续坚守“以固收为主、多元资产分散配置”的投资策略,全面加强理财产品投研能力,提高资产主动管理能力和金融市场风险管理能力,打造国内一流资产管理品牌,持续为广大理财客户提供更优质的财富管理服务。

(傅军)