

责编 段晓东 林 兢 美编 李晓萌 审读 王忠良 排版 姜 金

### 适时推动数字人民币试点扩围

近日,中国人民银行党委委员、副行长范一飞在相关会议上表示,将适时推动深圳、苏州、雄安、成都四地的数字人民币试点范围扩大至全省。这或意味着相较此前试点在全国主要城市“点状”、分批扩围的模式,未来或兼顾“由点及面”,同步向试点城市省内其余地区辐射和下沉。2020年4月以来,人民银行共公布三批数字人民币试点城市,从最初的“4+1”扩展到“10+1”,再到如今15个省市的23个地区。



### 财富聚焦

## 科技型白名单企业贷款余额增长超三成

# 金融服务科技创新按下“快进键”

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军

### 青岛人行打出政策“组合拳”

人民银行青岛市中心支行认真贯彻落实市委、市政府科技创新领域决策部署,从加强科技型白名单企业金融服务、推动科技金融投(保)贷业务增量扩面和用足用好科技创新再贷款等三个方面,打出青岛金融支持科技创新的政策“组合拳”。

全市科技型企业银企对接服务质效持续提升。人民银行青岛市中心支行联合青岛市科技局,共同建立并发布2022年青岛市科技型企业白名单,其中包含高新技术企业5554家,科技型中小企业6306家。运用人民银行融资服务平台,组织全市银行机构常态化走访对接,按月反馈融资对接情况,工作情况纳入货币信贷政策执行情况月度考核。全市银行机构完善服务体系,创新信贷产品,优化审批流程,加大对白名单企业信贷支持。

科技金融投(保)贷融资业务增量扩面。为解决初创成长期的科技型中小微企业轻资产、抵质押物少导致的融资难问题,2017年,人民银行青岛市中心支行联合市科技局、财政局,创设科技金融投(保)贷融资模式,以银行机构“信贷投放”与投资机构“股权投资”相结合为主要方式,以企业与投资机构达成投资协议或认股承诺为前提,通过投保贷、投贷、跟贷等多元组合为企业提供资金支持。今年3月,3部门出台了更新的科技金融投(保)贷融资业务细则,围绕贷款贴息等方面进行优化完善。

科技创新再贷款政策引导效果初步显现。今年以来,人民银行出台包括科技创新再贷款在内的多项结构性货币政策工具,对21家全国性金融机构,向国家技术创新示范企业、高新技术企业、制造业单项冠军企业、“专精特新中小企业”等科技企业发放的贷款,按照本金的60%提供利率为1.75%的再贷款资金支持,引导金融机构进一步加大对上述企业信贷支持,降低企业融资成本。截至7月末,我市金融机构已向上述科技企业发放1220笔贷款,金额达308.2亿元,有关贷款已向人民银行总行报送,对其中符合条件的申请科技创新再贷款予以支持。

目前,人民银行青岛市中心支行已将

加强科技创新金融支持,作为8项重点任务之一,列入金融支持全市实体经济振兴“百日攻坚”行动予以推进。

### 青岛农商银行100亿元专项支持科技创新

近日,青岛农商银行与青岛市科技局签署战略合作协议。这也是青岛农商银行近年来与青岛市科技局第二次签署银政合作协议,标志着双方合作迈入新的发展阶段。

根据协议,青岛农商银行将在未来5年提供不少于100亿元意向性投融资额度,专项支持青岛市科技创新发展。此外,双方将紧跟青岛市科技政策导向,共建科技金融创新工作专班,推动科技金融特色支行建设,持续优化科技企业特色金融服务,创新科技企业专属信贷产品,开通绿色审批通道,成立专业服务团队,着力推动金融赋能科技成果落地,解决科技企业“融资难、融资慢、融资贵”难题,以点带面推动科技产业发展。

近年来,在青岛市科技局的大力支持下,青岛农商银行积极创新金融产品,倾力推动“金融+科技”深度融合发展。截至2022年8月末,青岛农商银行科技类贷款余额达到80亿元,较年初新增12亿元。

青岛农商银行公司金融部负责人介绍,下一步,青岛农商银行将以数字化、网络化、智能化、绿色化作为提升产业竞争力的技术基点,以支撑重大科技任务、项目和工程及其承担企业高质量发展为落脚点,统筹资源,推动科技企业金融服务模式创新,推进落实省、市政府创新驱动发展战略相关部署,奋力“走在前、开新局”,为建设国际化创新型城市提供农商助力。

### 浦发银行信贷审批更加注重企业“软实力”

早在2015年,浦发银行总行率先成立总行级科技金融中心。目前,已在全国设立了12家科技金融重点分行,浦发银行青岛分行便是其中之一。浦发银行青岛分行将科技金融作为发展的重要着力点,不断完善内部机制建设、创新金融产品,加大政策优惠力度、搭建金融服务平台,实现了科技创新链条与金融资本链条的有机结合,

为初创期到成熟期各发展阶段的科技型企业提供融资支持和金融服务。

针对科创金融服务,浦发银行青岛分行以“建设科技金融生态圈”为服务理念,确立了“批量获客、投贷联动、以大带小”为核心的服务模式。通过聚合政府、股权投资机构、大中型科技型企业以及担保保险机构等各方资源,共同助推科技企业的发展。

浦发银行青岛分行在探索中形成了一套“专营机构、专家队伍、专属政策、专业服务”的“四专”经营体制,构建了“六个一”的科技金融服务体系:设立了青岛市股份制银行中首个科技支行——高新科技支行;组建了一支涵盖一线客户经理、中场产品经理和后台审批人员的专属团队;推出了一套以信用贷款为主的特色科技金融产品体系;打造了一种“批量获客、投贷联动、以大带小”的科技金融生态圈服务模式;实施了一套针对科技金融业务的特殊考核政策;建立了一批银政企业合作助力科技创新的渠道。为科技金融服务打好坚实的基础。

青岛某机械有限公司是专注于向全球热交换器领域提供优质换热器及热交换解决方案的专精特新企业,也是莱西市重点科技型企业。疫情暴发后,该企业经营受到严重影响,急需补充流动资金。浦发银行青岛高新科技支行了解到情况后,迅速组织对接,根据企业实际经营情况和融资需求,借助特色科技金融产品优势,制定了专属金融服务方案。面对严峻复杂的疫情防控形势,该行克服重重困难,仅用5个工作日就完成了尽职调查,提交了授信申请并为企业开辟绿色通道,第一时间核准了专精特新贷款额度1000万元,助力企业复工复产、稳产保供。

浦发银行青岛分行相关负责人表示,通过对企业核心技术、团队能力、行业前景等方面的“软实力”综合分析,以企业可接受的信用方式,运用专属产品提供资金支持。下一步,浦发银行青岛分行将继续关注科技型企业“软实力”,精准识别企业“硬科技”特点,进一步发挥科技金融“重发展、轻担保”优势,打破传统银行授信“重抵押、重报表数据”的局限,合理运用科技金融专属授信产品,为科技型企业提供更加优质高效的服务。

### 财富眼

## 养老理财更需一直“热”下去

莞 棋

一年间,养老理财真的“热”了。

去年9月,银保监会正式选择包括青岛在内的“四地四机构”启动养老理财产品试点,并于2022年2月将试点范围扩大至“十地十机构”。试水一年间,养老理财产品就交出了销售900亿元的“成绩单”,令很多业内人士连呼意外。

中国理财网数据显示,截至9月16日,工银理财、建信理财、农银理财、招银理财、光大理财、中邮理财、中银理财、交银理财、贝莱德建信理财9家理财子公司共发行48只养老理财产品,募集资金已超过900亿元。从投资性质来看,产品类型多为固定收益类、混合类理财产品。此外,多数产品业绩比较基准集中在年化5%至8%之间。

养老理财之所以“热”,受到投资者青睐,主要是在我国老龄化加剧背景下,顺应了投资者的需要,以及养老理财的稳健性、普惠性、长期性等特征。

养老理财是居民为养老而进行的理财投资,其不仅在名称上可以出现“养老”字样,在实际运营中也有着自己的特点。从目前已发售的养老理财产品看,其特点主要表现为稳健性更突出,充分发挥了理财业务成熟稳健的资产配置优势;期限明显更高,更契合投资者为养老储备的长期投资需求;收益率更高,有助于投资者更好地实现资产保值增值;准入门槛更低,让更多的群体能够参与进来。

考虑到养老理财产品的特殊属性,养老理财产品在投资运作设计上以“稳健”为主,资产配置中以固定收益类为主,权益类资产占比并不大。在收益率上,养老理财产品的业绩比较基准大多在5.5%—8%(年化利率)之间,且破净率较低。原因在于,在风险管理机制中,理财子公司设立了收益平滑基金、风险准备金等措施。

多只银行养老理财产品的说明书显示,收益平滑基金机制有利于降低理财产品收益率的波动。产品运作周期内累计净值增长率(年化)超过业绩比较基准下限,收取50%作为收益平滑基金。若产品运作周期内累计净值增长率(年化)低于业绩比较基准下限,以收益平滑基金存续规模为限按照业绩比较基准下限进行回补。产品到期或提前终止时,若平滑基金仍有剩余,则全部返还至理财产品。

中国银保监会副主席梁涛今年7月在“2022青岛·中国财富论坛”上曾表示,下一步将在充分总结评估基础上,研究适时进一步扩大试点范围。这意味着,养老理财将由更多机构在更多城市试点。

另一方面,虽然有监管层的大力推动,有国民养老的巨大需求,养老理财要一直“热”下去,也有极大的不确定性。

养老理财产品的周期普遍在5年甚至更长,对如此长时间的资产进行准确估值是对理财产品来说是一道难题。另外,即便是养老理财产品,未来也不排除会出现到期收益低于业绩比较基准下限,甚至亏损本金的可能性。在这种情况下,更加考验各家理财机构的投研实力和运作经验。

对投资者而言,也应该更理性地看待养老理财,不要把养老理财误解成可以短期投机炒作的品种,否则得不偿失。

更为重要的是,养老理财并非专门为老年人设计的理财产品,在关注老年人理财投资的同时,需要把年轻人群体储备养老资产作为养老理财发展的重点,这也是养老理财一直“热”下去的重要动力。

### 财富圈

## 青岛出台举措助力交通物流业纾困 贷款延期还本付息 可“应延尽延”

近日,人民银行青岛市中心支行、青岛市交通运输局和青岛银保监局印发了《关于进一步做好货运物流领域市场主体延期还本付息金融服务工作的通知》,进一步做好货运物流领域小微企业、个体工商户和货车司机贷款延期还本付息金融服务,切实加大对我市货运物流市场主体的支持力度。

《通知》强调,人民银行各支行、各区(市)交通运输局、各银行机构要充分认识当前做好货运物流领域贷款延期还本付息的重要意义,将此项工作作为贯彻国家和省市保障物流畅通安排部署、落实人民银行总行“金融23条”的具体举措,不断提高金融服务的精准性和有效性。强化协调联动,积极对接当地交通物流产业园区、物流货运中心和集散地等区域,探索适合当地货运物流行业发展特点的银企对接有效模式。

《通知》要求,各银行机构要按照市场化原则,与货运物流中小微企业、个体工商户和货车司机等市场主体进行充分自主协商,对其提出的合理贷款延期还本付息需求,努力做到应延尽延。合理设置还款宽限期,灵活采取宽限期内每期还息、宽限期后在贷款剩余期限分摊还本付息等多种方式,更好地缓解企业资金压力。

《通知》要求,各银行机构要主动摸排货运物流中小微企业、个体工商户和货车司机贷款还款及到期情况,在贷款到期前主动联系企业,积极对接企业贷款延期还本付息需求。开通线下绿色通道,为企业延期还本付息申请、办理提供便利。优化信用服务,对延期贷款坚持实质性风险判断,不单独因疫情因素下调贷款风险分类,不影响征信记录,并免收罚息。对延期还本付息贷款建立专项工作台账,密切监测信贷资产质量,扎实做好贷后管理。

《通知》提出,人民银行各支行、各区(市)交通运输局可以通过制作并发放“政策明白纸”、组织开展专项服务行动等方式,扩大政策宣传覆盖面和群众接受度。各银行机构要及时梳理本行对货运物流领域市场主体的支持政策措施,通过营业网点LED屏、宣传折页、微信公众号、手机银行、现场宣传、银企对接会等多种形式,坚持“线上+线下”宣传齐发力,主动向市场主体推送延期还本付息政策信息、办理方式,切实惠及货运物流领域市场主体。傅 军

### 财富谈

## 车险综改两周年效果显现——

# 车均保费下降,赔付率上升

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

具体来看,哪类车主能享受保费下降的利好?上述负责人表示:“驾乘习惯良好、少出险客户以及汽车零整比较好的客户,车险价格降幅比较明显。反之,出险记录多、车辆维修成本高的客户车险保费可能有所提升”。一位张姓车主告诉记者,去年因连续出险,今年差点无法入保。

车险综改另一重要举措是提升保障额度、扩大保障范围,随之产生赔付率相应上升。2021年青岛车险综合赔付率达到了77.3%,较上年同期提升10.4个百分点,较改革前大幅提升18.9个百分点。

车均保费下降、赔付率上升等变化,车企遭遇改革阵痛在所难免。经过两年的“消化”,险企不断优化定价模型、加强风险筛选及采取精细化费用投放等措施,成本控制能力得到优化。根据2022年半年报数据显示,人保财险上半年车险综合成本率95.4%,同比下降1.3个百分点;平安产险车险综合成本率94.4%,同比下降3.0个百分点;太保产险上半年车险成本率下降2.4个百分点至96.6%。部分中小险企经过精细化运作降本增效,成本控制能力也大大提升,中路保险车险部相关负责人表示,公司的综合成本率已压降至低于头部企业的水平。

### 从经营产品到经营客户

凭借大数法则和规模效应,头部企业面对车险综改更为从容,中小险企则更为窘迫。上半年,人保财险、太保产险、平安产险财险“老三”车险保费增速均超6.5%,累计实现净利润317亿元。而76家非上市财险公司利润合计60.03亿元,仅占

“老三”净利润的18.94%。

如何在马太效应凸显的市场中提升自身优势?存量市场成为中小险企精细化经营的重点。“以前是经营产品,现在是经营客户”,中路保险车险部的相关负责人表示,保险行业特殊性,让险企跟出险客户互动频繁,跟不出险的客户反而少有来往。“如何提升与这部分用户的互动是我们当下探索的方向。”

据介绍,中路保险正在打造全生命周期的客户服务——为每位客户都提供专属的服务管家,从客户问询-投保-理赔-后续车险相关服务,如车辆询价、车辆代检等,都由该专属服务人员对接,让消费者无论是否出现,均能在中路保险的车险服务中有获得感。

对消费者而言,除附加服务外,险企还要比拼更为核心的服务维度。市民王先生购买车险之前都会货比三家,价格、道路救援和代办年检等均是考虑因素,但他更看重出险后服务的便捷。“把车交给就近的4S店,剩下的事一概不需操心,到时候通知我来拿车,是我需要的出险服务。”他表示,这样的便捷性,某些头部保险公司也做不到,“指定修理厂、或在某些零部件上的维修方案与修理厂产生分歧,拖延维修进度,这些都会让我给保险公司差评。”王先生表示,他愿意花更高的价格购买潜在的省心。

### 抢抓新能源车险机遇

车险综改让险企转向精细化运营,与此同时,新能源汽车也成为综改后车险业务的新增长极。

一位头部险企的相关负责人表示,近

截至9月19日,车险综改已满两周年。问起这两年车险的变化,多位车主表示“车险保费越来越便宜”,一位驾龄超过10年的车主提到近两年的车险保费降了五六百元。但他不知道的是,保费下降不仅因为汽车自身折旧导致,还有车险综改的功劳。

虽然受访车主对“车险综改”的具体内容并不清晰,但车险综改两年来,险企却感受到前所未有的压力,车均保费下降、保障范围扩大、赔付率上升等改革阵痛让险企不断自我优化,调整经营模式、压降成本,同时提升客户服务体验、增加客户黏性也成为险企发力的方向。“降价、增保、提质”的改革效应得到进一步释放。

此外,新能源汽车作为车险行业新的增量市场引得保险公司纷纷布局。在燃油车市场的承保格局渐趋稳定的局势下,新能源汽车或将成为中小险企的机遇。

### 车均保费下降20%左右

人保财险青岛市分公司的相关负责人表示,综改两年来车均保费下降了20%左右,这一数据也得到行业整体数据的证实。据青岛银保监局统计,截至2021年底,青岛商业车险单均保费由综改前的2792元下降至2143元,下降649元,降幅达到23.2%。