

多款银行理财产品管理费率降至0
相关统计显示,6月份以来,华夏理财、光大理财、杭银理财、宁银理财等多家理财公司密集发布了费率调整公告,下调了部分产品销售费率、管理费率等。从调整幅度来看,有理财产品最高下调费率幅度达40个基点。调整后,多款产品管理费率降至0。与此同时,部分理财公司还调高了产品超额业绩报酬计提比例,以提升对管理人的激励。



新财富

第四期

责编 段晓东 王瑜 美编 李晓萌 审读 王忠良 排版 吕雪

财富聚焦

青岛农商银行践行法人银行担当

为经济高质量发展贡献金融新动能

□青岛日报/观海新闻记者 傅军

地方法人银行与政策性、大中型银行共同构成相互补充、多层次、广覆盖的金融服务体系,是一个城市不可或缺的重要金融力量,更是一个城市经济发展蒸蒸日上的最佳印证。

这种评价对青岛农商银行而言,恰如其分。

经过了2022年的战略重塑和业务结构调整,今年以来,一个韧性成长、深耕本土、回归本源的青岛农商银行足迹日渐清晰。

数字为证。

2023年一季度,青岛农商银行实现营收26.72亿元,同比上涨7.23%,增幅在42家A股上市银行中排第十三位。归母净利润9.94亿元,同比上涨5.58%,增幅在42家A股上市银行中排第二十五位。

资产等业务规模也在稳步向前。截至今年3月末,青岛农商银行资产规模达到4632.46亿元,相比2022年年末上涨6.54%,增幅在42家A股上市银行中排第十位。

衡量银行资产质量的两个主要指标,即不良率、拨备覆盖率呈现出一降一升的态势,同样体现了青岛农商银行今年一季度业绩的质效双升。

更为可圈可点的是,一年多来,青岛农商银行通过创新产品与服务,加速数字化转型,坚守定位,专注主业,不断践行地方法人银行责任,提升服务地方经济的广度与深度,2023年一季度纳税金额稳居全市金融企业第一位。

当前,青岛农商银行立足区域实际和自身特点,提出了“一年固本强基、两年整体提升、三年塑成标杆”的“三年三步走”战略规划,在战略方向上更加强调回归本源,更加注重支农支小和深耕本土,通过深化改革、加快发展、加快创新,存款、贷款、国际结算量、资产质量、净利润、拨备覆盖率等多项指标持续保持山东省地方法人银行前列,成为山东省系统性重要法人银行。

青岛农商银行董事长王锡峰近日接受采访时表示,青农商行作为地方金融的主力军,有着与中小企业相互成就、与地方经济相融共生的紧密联系和血脉,每一步的成长跨越都与青岛市区域经济社会发展有着密不可分的关系。



■青岛农商银行积极参与“政银携手益小微”行动。

乡村振兴的“实干之力”

5月份,由《金融时报》主办的2022年“中国金融机构金牌榜——金龙奖”榜单揭晓,青岛农商银行获评“年度最佳服务乡村振兴银行”。6月,在人民银行济南分行面向全省开展的“山东省金融支持乡村振兴优秀案例”评选中,青岛农商银行创新产品服务乡村振兴的做法成功入选……

一次次获奖,意味着青岛农商银行坚持“支农支小”市场定位,打造“服务‘三农’主办银行”的努力被监管部门和权威媒体认可与肯定。

2022年以来,青岛农商银行在新一届领导班子带动下擘画了新的发展蓝图,其中就包括打造完善而又坚实的金融支持乡村振兴体系。截至2023年3月末,该行涉农贷款余额为565亿元,相比年初增长了16.36亿元,占各项贷款余额比例为22.46%;涉农贷款余额占全市的13.35%,持续位居全市银行业金融机构第一位。

致力于推动构建党建与业务相融合的新型乡村振兴金融服务机制是青岛农商银行服务“三农”的特色之一。一方面,青岛农商银行通过主动对接市组织部门和农业农村部门,发挥党建引领示范作用;另一方面,在青岛全市组织实施“百名金融助理服务乡村振兴工程”,采取联建共建、驻点服务、金融宣讲、专题培训、走访慰问、爱心捐助等重点措施,全面对接乡村振兴工作队,构建形成“党建+金融”服务乡村振兴新格局。

“整村授信”是青岛农商银行响应政策号召,在涉农贷款方面的创新举措,有效提升了农村地区信贷服务覆盖面。其中,该行重点围绕青岛十大乡村振兴示范片区开展集中授信,加大对市农业农村部门创建七大绿色增粮先行示范区的金融支持。

截至2023年3月末,青岛农商银行开展“整村授信”村居已接近2000个,覆盖总人数达到102万人,实现信用户数1.72万户,信用

金额超过75亿元,显著扩大了普惠金融覆盖面。

精准对接服务新型农业经营主体,是青岛农商银行在支持乡村振兴过程中走出的另一条新路。该行建立了8277户新型农业经营主体清单,对全市种植大户、家庭农场、专业合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体实行“一对一”名单制金融服务。

截至2023年3月末,该行新型农业经营主体贷款余额18.36亿元。有力的金融支持,为现有新型农业经营主体的发展提供了资金活水,也为全市农业经济发展树立了典型,促进了乡村致富模式的快速复制推广。

普惠金融的“担当之力”

面对复杂严峻的国内外环境,青岛民营和中小企业展现出强大的韧性,呈现“量质齐升”的发展态势。数据显示,以中小企业为主的青岛民营经济贡献了全市60%的投资、60%以上的税收、70%以上的进出口、80%以上的城镇新增就业、90%以上的经营主体数量和企企业数量。

一直以来,从各级政府到监管部门,都把加大对民营和中小企业的普惠金融服务,视作地方法人银行稳健运行发展的重要评价指标。呼应城市之策与监管导向,青岛农商银行深耕本地市场,扎实打造“标准化、体系化、规范化、数字化”的普惠金融模式,成为青岛上万家小微企业发展的坚实金融“后盾”。

今年初,青岛农商银行在对城阳蔬菜批发市场调研走访时了解到,随着经济的复苏活跃,不少商户在为加大水产备货的资金发愁。该行立即派出客户经理到市场调查商户对资金的需求,为商户办理贷款手续,凭借高效的贷款审批效率,第二天就让贷款资金顺利到账。

为更好地服务于类似于水产商户这样的“小老板”,青岛农商银行搭建了庞大、便利的金融服务体系。在全市布设了352个银行网点、1700多个“政银互联e站通”服务点,致力

于服务小微企业主、个体工商户。2000多个服务站点,保障了普惠金融服务第一时间送达到县域、街道、乡镇、村庄等金融服务薄弱区域。

今年2月,青岛农商银行与青岛市市场监督管理局签署战略合作协议,正式启动“政银携手益小微”系列活动,推出了“益小微e贷”“益小微专精特新贷”等多款专属信贷产品,计划全年走访个体工商户1万户、小微企业1000户、重点企业100户,提供不低于50亿元授信额度。

该行还积极参加青岛市科技局、民营经济发展局举办的银企对接活动,全力对接平台推荐的专精特新、高新技术企业,力争让每家符合条件的企业享受政府贴息等惠企政策。

截至3月末,该行信贷支持高新技术、专精特新企业1100多家,较年初新增近300家,贷款余额78亿元,以实际行动落实了市委市政府推进科技创新发展指导意见。

6月,该行连续第九次被监管部门评选为年度“小微企业金融服务先进单位”。近日又以第一名的成绩被青岛市政府金融监管局等单位评选为2022年度小微企业无还本续贷业务先进单位。

加速智能化转型的“数字力”

围绕数字化转型,青岛农商银行制定了清晰、全面、可执行的“12361”三年转型实施战略,致力于将青岛农商银行打造成为上市数字银行、生态银行、绿色银行,成为全国农商银行数智赋能标杆。

日前,青岛农商银行成功用“芯养贷”为青岛某奶牛养殖有限公司发放贷款2700万元,一举打破了养殖户传统可抵押资产少、第三方担保难、资产处置难等融资难题。这是该行基于物联网、大数据等技术专门面向养殖企业推出的以养殖活体为抵押物的新型农业抵押贷款,不仅有效帮助养殖企业解决融资问题,同时也提高了银行的贷后检查效率。

青岛农商银行还计划进一步充实“芯养贷”的活体质押品种,并在此基础上,创新推出针对种植业的“芯植贷”,让经济作物变成资产作物,扩大普惠金融数字化应用场景范围,助力农业产业高质量发展。

在转型推进过程中,青岛农商银行深入贯彻“以客户为中心”的服务理念,聚焦服务模式创新、场景化创新、风控模型创新等。4月,该行上线视频银行,突破空间和时限限制,实现部分柜面业务的远程办理。

以责任持续有力守护,用行动书写金融担当。“未来,青农商行将一如既往地聚焦三农、制造业、服务业等重点产业领域,持续发挥自身的优势和长处,细分产业场景研究,围绕三农、制造业、服务业等产业链、生态圈、产业集群,加大信贷投放力度,并积极探索打造多方介入、多方共赢的新模式、新业态,努力打造服务实体经济‘青农商行样板’”。王锡峰表示。

践行法人银行担当,为城市高质量发展注入源源不断的金融新动能,青岛农商银行值得期待。

农行青岛分行发放土地承包经营权抵押贷款数百万元

金融护航,农业大户“备战”丰收年

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

当种地成为一个农民规模庞大的事业,会是一种什么样的场景?

青岛同富勤耕农业机械专业合作社的理事长姜永战给出答案——无它,惟有更有用地种地。眼下的4000亩还远远不够,明年合作社托管土地将增加到13000亩。面对种植面积成倍增长,姜永战信心满满:合作社目前拥有各类农机430余台(套);在小麦收割、玉米耕种之际资金需求量最大的时候,农业银行仅用3天时间就为合作社办理了承包经营权抵押贷款数百万元,解决了购买农资、添置农机之急。“钱和设备都有了,种再多的地都不愁。”姜永战说。

姜永战的“成长路径”也是农村社会化服务发展的缩影,机械化程度越来越高,金融扶持力度越来越大,“共富”的路径也越来越清晰。

农机维修:从单打独斗到规模化作业

位于青岛西海岸新区大场镇的青岛同富勤耕农业机械专业合作社,成立于2008年,现有社员110人,年机械作业面积30万亩,服务辐射周边3800余户农户,合作社年产值达到600万元左右,带动户均年增收1万元。

年轻时,姜永战就喜欢摆弄机器,一开始,他买了联合收割机,“单打独斗”地为农户提供收割服务,但跨区农机作业经验让他认识到,干农机服务一要靠技术,二要靠合作,于是便成立了合作社,组织机手开展跨区作业服务,这也是当时胶南最早的农机合作社。他介绍,合作社主要为机手提供维修服务,先后成立多个售后服务站和农机维修服务点,在农忙季节开展24小时上门服务。

“不管是什么农机,上手没多久我就可以操作。”介绍起各种农机,姜永战立刻打开了话匣子,每种机器的性能、特点他都烂熟于心。虽然只有小学文凭,姜永战在农机行业却是真正的专家,不仅发表过两篇期刊,获得农业机械施肥装置等三项专利,还入选全国农机使用一线“土专家”第一批名录。

从农机维修,逐步发展成为西海岸新区重要的农机技改、经销、维修、培训、推广、作业服务中心,姜永战的合作社走出了一条规模化作业、全程化服务、多元化经营、一体化发展之路。目前,合作社的维修业务已经覆盖西海岸新区全境,并辐射到潍坊、日照等地,逐步发展为青岛市西南部区域化农机维修养护中心,仅

农机维修保养年收入就超过100万元。合作社先后荣获国家、省、市级“合作社示范社”等荣誉称号,姜永战也获评全国农机使用一线“土专家”和山东省2021年度“齐鲁乡村之星”称号。

土地托管:从4000亩到13000亩

熟于各类机械技术,参与土地托管便成为水到渠成的事。

去年开始,同富勤耕农机合作社全程托管了营楼村近4000亩耕地,为农户提供“耕种防收”服务。在大场镇的麦田中,记者见到带着农机手作业的姜永战,收割一装车一犁地一耕种,所有流程一气呵成,除了机械操作,全程均不需要人工干预。合作社还购置了3台(套)粮食低温干燥设备,连晒粮环节也可自主掌控。此外,喷药、施肥等管护环节也均实现了机械化。“除了本地撂荒地的复耕工作,明年合作社托管土地将增加到13000亩。”姜永战说。

机械化、智能化作业的模式,相较传统种植模式,耕地利用率大大提升。“以往各家各户碎片式的耕地,如今被归拢成几个‘大方块’,破除各家各户的垄,农田面积扩充10%以上。”姜永

战表示,“而从作业质量、作业面积等数据的精准监测和作业装备的实时监控来看,托管土地每亩节本增收100多元。”姜永战说。

土地托管规模增大,农资需求量增加,意味着资金需求随之增长。“以前农业企业缺少抵押物,贷款难度大,现在农行推出土地承包经营权抵押贷款,正好能满足我们大规模托管企业的需求。”姜永战提到的土地经营权抵押贷款,是农行青岛分行为盘活农业资产,满足没有传统抵押物的农户和农企贷款需求推出的产品。农行青岛分行行长刘芳介绍,土地承包经营权抵押贷款即以土地承包经营权证为抵押,因涉及粮食安全生产,在得知同富勤耕农业机械专业合作社的经营权明确后,农行青岛支行迅速通过尽调等流程为其办理贷款,仅3天时间,企业便收到资金。

尽管已经全程机械化耕种、智慧化管理,但姜永战如今还是习惯一天两趟跑到地里查看庄稼的长势。当记者问到“种地遇到什么具体的困难”时,姜永战摆摆手说:“没有困难,技术、融资难题都已经迎刃而解,剩下的只要用心,庄稼就能长好。”他说,今年他的小麦麦头大、籽粒饱满,又是一个丰收年。

财富眼

发力科创金融 “新”字为先

□董棋

科技创新是实现高质量发展的核心,而科技创新则始于技术,成于资本,支持科技创新,金融机构尤其是商业银行被寄予厚望。

近几年,尽管商业银行在支持科创企业发展方面进行了大量有益的探索尝试,例如创新设立专营机构、创新产品服务,但在具体实践中,科创企业具有轻资产、弱担保、高风险、高成长等特征,在融资方面依旧面临困境,银行仍更习惯于和擅长服务大项目、大企业,未完全探索出适合科创金融的独特路径。

当下发力科创金融,银行需在“新”字上发力。这种新,是指服务模式的新。

一般而言,从初创、成长到成熟壮大,一家科技型企业的发展要经历漫长的生命周期。在不同的发展阶段,企业所需的金融服务也不尽相同。处于初创阶段的科技型企业失败率较高,不仅需要资金支持,更期望在市场和试错空间等方面得到支持;快速成长期的科技企业,正处于商业模式复制推广的扩张期,需要大量的资金支持,在这个阶段,股贷联动金融服务模式的匹配度较高。

因此,针对科技型企业不同周期的金融需求,商业银行更需要以新模式服务科技型企业,把握住解决科技企业融资问题的实际痛点,解决最关键的问题,着力在创新金融产品和服务上求突破,开发出适合科技企业特点的专属金融产品和服务,为科创企业提供更多的在线融资产品。

同时,商业银行还需与非银行金融机构深度合作,做实股贷联动、债贷联动,为科创企业提供知识产权信贷产品、资产管理服务、科技保险产品、上市服务、投资并购等“一站式”、多元化科创金融产品和服务。也可通过与政府部门、高校、科研院所、孵化器及创新园区、创新综合体等平台合作,整合优化科创企业发展所需的信息、服务、资金等关键要素,为科创企业提供全生命周期的金融服务。

这种新,还是指服务手段的新,即借力金融科技更好服务科创金融。

无科技,不金融,服务科技创新,商业银行还需要着力在运用前沿技术提升科创企业融资效率上做文章。要着力培育创新文化,加大人工智能、云计算、大数据、区块链、网络空间安全等前沿技术的应用,加快智能化、数字化转型发展步伐,提升金融科技水平,释放金融科技的强大效能,增强金融资源在不同科创企业之间的普惠性,提升科创企业融资效率,加速商业银行与科技创新融合发展。

这种新,还是在风险把握的新。风险定价与风险配置是金融最基本也是最重要的功能,而科技创新面临的最大问题就是如何应对创新的风险及不确定性,因此,“风险”因素使得金融与科技创新产生了天然联系。

科创活动、科创企业是基于人的创新,投入的主要是智力、知识和思想,属于轻资产领域,基于物的信用,无论是贷款还是上市股权融资、债券融资都会遇到信用不足的问题。大力发展科创金融,要先“道”后“术”,改变金融的底层逻辑,即从基于物的信用,转向基于人的信用,然后才是模式创新、业务创新、产品创新。银行需要建立科创企业信贷风险预警体系,优化专属评级和授信模型,提高科技型企业风险识别和计量水平,服务科技创新更有底气与勇气。

人身保险销售下月 全面实行“双录”

为进一步规范人身保险销售行为,切实保护保险消费者合法权益,近日,青岛银保监局下发《青岛银保监局关于深入推进人身保险销售行为可回溯管理的通知》,要求各人身保险公司、保险专业中介机构自2023年7月1日起,向自然人销售保险期间超过一年的人身保险产品,应通过同步录音录像的方式对销售过程关键环节和销售行为的重要内容予以记录。

在保险销售过程中进行不恰当表述甚至诱导欺瞒,既侵害了保险消费者的合法权益,又阻碍了保险行业的健康发展。在以往销售模式下,因缺乏必要的记录机制,销售违规行为具有较强的隐蔽性,一旦出现纠纷,保险消费者举证难,监管部门查实难。2017年6月,原保监会出台相关规定,对银行等销售渠道,个别产品及特定年龄客户群体的销售过程进行录音录像(“双录”),实现销售行为可回放、重要信息可查询,问题责任可确认。几年来的探索实践表明,销售“双录”对于规范销售行为、减少保险纠纷、保护消费者权益发挥了积极作用。

伴随新技术的创新应用,保险行业数字化管理水平不断提高,全面“双录”技术条件日趋成熟。青岛银保监局本次出台的监管规定,将保险销售“双录”范围进行了大幅扩展,基本实现了“全覆盖”,即除电话销售业务和互联网保险业务外,在青岛辖内销售人身保险产品的保险公司和保险专业中介机构向自然人销售保险期间超过一年的人身保险产品(含保险期间不超过一年但保证续保的人身保险产品),均进行“双录”。团体保险、专属商业养老保险和个人税收优惠型健康保险、个人税收递延型养老保险等政策性保险产品,因产品特性或政策支持因素,可以不进行“双录”。

青岛银保监局提醒广大保险消费者,销售过程录音录像对于今后维护自身权益非常关键,请认真配合保险公司进行“双录”,在录制过程中如实回答相关问题,按照提示认真阅读投保文件并签署相关材料。

傅军