

责编 段晓东 林 兢 美编 郑 燕 审读 李 斌 排版 韩淑华

财富聚焦

财富圈

“春雨行动”：让金融“活水”精准流入实体经济

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军

让更多金融“活水”精准流入实体经济,提升金融服务实体经济质效,无疑是2022年金融业的重中之重。

新年伊始,青岛金融业再度下了一步先手棋。

1月19日上午,市地方金融监管局会同人民银行青岛市中心支行、青岛银保监局、青岛证监局主办的2022年金融服务实体经济“春雨行动”暨金融辅导队对接工业企业大走访启动仪式在市机关会议中心举行。此举也意味着,以持续提升金融服务全市重点领域、关键产业和薄弱环节的能力和水平,促进金融资源和产业资源有效对接、金融政策和财政政策深度融合为基本内容的“春雨行动”正式启动。

这场“春雨”可谓恰逢其时。2022年,如何抢抓国家加大金融支持稳企保就、释放市场流动性的政策机遇,充分发挥金融配置资源作用,实现经济与金融的良性循环、健康发展,成为每个城市金融业的“必答题”。青岛先行一步,精准把握货币时、度、效的基础上,针对疫情常态化下企业融资的难点与痛点,谋划了金融服务实体经济的“春雨行动”,为2022年青岛经济高质量发展提前储备“金融动能”。

这场“春雨”可谓干货满满。围绕信贷投放稳定增长、信贷结构持续优化两大目标,“春雨行动”既创新谋划了“工业企业全面对接行动”“重大项目精准对接行动”“小微企业常态对接行动”“重点领域专项对接行动”“四大专题对接行动”;又想企业之所想,项目之所需,从全市各类金融机构中选拔政治素质、专业技能和服务意识过硬的一线人员,组成金融辅导员队伍,开展精准对接。同时,市地方金融监管局开通“166融资热线”电话82626166,安排专人专责,为企业开通绿色通道,使金融服务便捷可得。

让金融服务的“春雨”润泽每一个有融资需求的市场主体,青岛金融业正在行动。

全年推进四大专题对接行动

据悉,“春雨行动”按照“一二三四五”的思路递次展开,即聚焦金融服务项目落地年这一主线,围绕信贷投放稳定增长、融资结构持续优化两大目标,推动完善组织、监测、奖评三大保障机制,创新谋划四大专题对接行动,协调推进“五个一”工作措施,推动搭建多元融合、多向赋能的新型融资服务体系。

匹配产业运行及重大项目建设周期,四大专题对接行动分层次、分区域、分领域压在推进。

保险天地

货币政策工具箱开得再大些

中国人民银行副行长刘国强近日表示,货币政策要做到充足、精准、前瞻发力。这包括三方面:一是充足发力,把货币政策工具箱开得再大一些,避免信贷塌方;二是精准发力,要致广大而尽精微,金融部门不但要迎客上门,还要主动出击;三是靠前发力,前瞻操作,及时回应市场的普遍关切。



第七一期

2021年实现营业收入111.36亿元 上市三年,青岛银行交出靓丽答卷

2021年实现营业收入111.36亿元,同比增长5.65%;实现归母净利润29.23亿元,同比增长22.08%;基本每股收益为0.54元,同比增长28.57%;不良贷款率较2020年末降0.17个百分点至1.34%。A股上市三周年之际,青岛银行交出了一份靓丽的答卷。

三年前,青岛银行完成A+H上市布局,在深交所挂牌,成为全国第三家A+H上市城商行,并由此走出了一条高起点、高速度、高质量的发展轨迹,坚持特色发展战略,为区域经济发展添上了最浓墨重彩的一笔。回归A股三年来,青岛银行持续打造蓝色金融发展特色,先后获得了金融租赁、理财两块牌照,坚持金融向善,特色化发展路径逐渐明晰。

坚持特色发展 通过“做特”实现“做强”

风樯动,起宏图。作为我国率先设立的城商行之一,青岛银行以“创、新金融,美、好银行”为愿景,坚定“打造科技引领、管理精细、特色鲜明的新金融精品银行”的战略目标,可持续发展能力不断增强。青岛银行董事长郭少泉曾在接受记者采访时表示,只要能找到客户需求“痛点”,就会产生巨大的市场,对于中小银行来说,左右未来发展的问题是可能找到并做出自己的特色。

与实体经济共荣,与区域发展同脉。作为立足青岛的地方法人银行,青岛银行始终专注于制造业、科技创新、民生工程等重点领域,以特色化的金融服务体系助力地方经济发展。

尤其是“A+H”股上市后,青岛银行更加坚持尊重市场、尊重投资者,定期组织业绩路演,开展分析师交流会,接待投资者调研等,作为窗口媒介,更加直接、全面地展示山东省和青岛市的经济发展、投融资环境等情况,吸引了众多优质境内外投资者和国际优秀投行关注青岛、投资青岛、服务青岛,其影响力逐渐扩展至山东全省。上市给青岛银行带来了更广阔的发展空间和更全球化的投融资渠道,也让青岛银行在特色金融领域的探索和实践获得了国际国内各类机构的青睐。

以青岛银行的蓝色金融特色发展路径为例。立足于山东“海洋强省”战略、青岛“海洋攻势”,青岛银行从金融产品、服务模式、新型渠道搭建、一站式服务支持平台打造等多层面构建了高标准蓝色金融服务体系,为蓝色经济发展注入了金融动能。

2020年7月,青岛银行率先成为国内试点银行,与世界银行集团成员国际金融公司(以下简称“IFC”)共同推进“蓝色金融”项目,意在孵化领先的银行实践、创新资本市场解决方案、建立行业商业典范、为国际推广可持续蓝色金融提供经验和知识。

2020年,青岛银行与IFC开展了系列蓝色金融探讨,着力从蓝色金融战略规划、蓝色信贷产品项目管理、蓝色数字普惠金融、环境社会风险管理(适用于蓝色信贷)及蓝色知识管理五个维度完善蓝色信贷的内部政策、流程及系统等,提升蓝色金融服务能力。在2021年初,青岛银行还制定了《蓝色金融业务推广方案》,储备蓝色重点项目108个,蓝色资产超过100亿元。

不仅如此,2020年11月,青岛银行还获得联合国环境规划署批准,成为可持续蓝色经济金融倡议会员,签署并承诺遵守《可持续蓝色金融原则》,成为第二家中资银行,也是全球第50家会员单位。截至2021年9月末,青岛银行向海洋产业累计投放各类贷款超110亿元,服务海洋企业超500户。

不仅在蓝色金融方面,近年来,青岛银行从资源配置、体制变更、产品创新、服务转型、流程再造等方面迭代重组,以特色化的方式更好地服务实体经济,设立了科技支行、港口支行、文创支行等多家特色支行;在全国城商行中率先设立了卫生健康产业金融事业部,深耕卫生医疗健康全产业链;构建多元化的公司金融产品体系,创新推出了现金管理、供应链金融、创利理财、票据池等交易银行系列产品,并创新推出了针对不同类型小微、民营企业融资需求特点的产品……一系列特色发展策略下,实体经济和百姓民生的获得感不断增强。

拓宽服务市场 “理财+金租”双牌驱动新增长

A股上市3年来,青岛银行先后获得了两块稀缺的金融牌照——青银金租和青银理财,亦成为青岛银行特色化发展的重要抓手。

2017年2月,青岛银行发起设立了青银金租。成立近五年的时间,青银金租已逐渐形成以“蓝色”租赁、“绿色”租赁、零售及智造租赁为导向的特色化业务。2021年,青银金租进一步发挥轻量化模式特色,通过融资性租赁、经营性租赁资产双轮驱动,形成盈利模式多元化的资产体系,聚焦智慧农业、智慧社区、消费租赁、工业互联网、海洋牧场、新能源等领域,通过资产管理与资产经营获利。截至2021年11月末,公司资产总额超125亿元,其中租赁资产规模超120亿元。银租互补,为青岛银行的发展开拓出更广阔的市场。

2020年11月19日,青银理财开业,紧跟国家政策导向,关注民生热点,专业的投研团队加持,积极探索从资产管理机构的视角践行金融对实体经济的支持,布局“碳中和”,让更多投资者把握“绿色机遇”;积极参与蓝色金融发展,助力青岛市“海洋攻势”和全球海洋中心城市建设添砖加瓦,成功发行碳中和主题、ESG、慈善专属、蓝色金融等特色主题产品。

作为新利器,两张牌照丰富了青岛银行母行的业务形态,为青岛银行服务实体经济和百姓民生提供了新的抓手,为其发展开拓出了更广阔的市场,更成为其业绩增长的新驱动。

在2021年12月31日青岛银行配股发行路演中,青岛银行表示,该行两个子公司自成立以来,始终稳健、健康发展,截至2021年9月30日,两公司业务在青岛银行的营业收入占比5.3%。理财子公司的发展战略为构建完整、创新性强的产品体系,定位特定人群需求,依托强大的投研能力,打造“普惠+特色”的理财子公司品牌;金租公司要坚持传统租赁做专业,创新租赁寻特色,细分领域争领先,努力实现“专业化、特色化、差异化”的战略目标,力争完成青银金租上市。

以使命和情怀 诠释公益发展

回顾青岛银行的发展历程,公益始终是该行不遗余力的持续和坚守。“公益”早已成为青岛银行各类庆典活动的主题。2020年,A股上市两周年之际,该行发行首款“慈善理财”产品,该产品将理财与公益融合,市民在理财的同时实现对他人的帮助,在获得财富增值的同时收获精神财富,共同向需要帮助的人奉献爱心,向社会传递积极向上的力量。

2021年,青岛银行成立25周年庆典中,该行发布了“青岛银行助学圆梦基金”,助力莘莘学子梦想腾飞……贵州安顺“励志班”“铭志班”、甘肃陇南“心耳康复光明行动”、“东江幼儿园硬件修缮美化”、西藏日喀则“珠峰少年艺术团帮扶”项目、莱西市七星河新村“养老食堂”、2020年疫情之初的笔墨捐赠等,青岛银行通过善款捐赠、信贷支持、物质捐助等形式向帮扶地区提供援助,派驻党员干部到贵州安顺挂职,先后在中国海洋大学等14所高校设立“青岛银行奖教金”,以星星之火燎奉献之势,爱心基因早已镌刻进青岛银行的血脉之中,不断传承发展,成为青岛银行一张品牌名片。

青岛银行不仅是公益事业的行动者,更是爱心行动的传播者。发起设立“青银爱心基金”“青银慈善基金会”,在接受青岛银行员工的爱心捐赠的同时,还为爱心企业、爱心人士提供了一个奉献爱心的平台。借助“青银慈善基金会”,青岛银行持续开展了助学助教、扶弱济贫、绿色环保、美丽乡村建设四大方向的公益活动,截至目前,累计捐款超过5500万元,续写着青岛银行“金融向善”的力量与担当。

A股上市三年,青岛银行乘风而上,鼓桨前行,默默无闻中早已站稳长江以北城商行的头部梯队地位。在充满希望的未来,我们相信青岛银行将凭借梦想与执着,在变革中坚持初心;凭借信仰与追求,在发展中坚守责任;凭借激情与智慧,在创新中不断前进;用金融的笔墨,勾勒出更加绚丽的高质量发展新篇章。

傅 军



■“春雨行动”向金融辅导队授旗。

“工业企业全面对接行动”自2022年1月至3月,重点针对全市4017家规模以上工业企业进行全覆盖走访、全环节对接、全要素保障,开展一季度工业经济“保运行稳增长”金融赋能行动。

“重大投资项目精准对接行动”自2022年3月至9月,重点针对“市级重点项目库”“市新旧动能转换重点产业链项目库”、城市更新和城市建设三年攻坚行动重点项目,开展项目建设各环节金融要素保障行动。

“重点领域专项对接行动”自2022年6月至9月,重点针对绿色城市建设项目、绿色企业及乡村振兴和农业农村现代化,通过访企业问需求,开展“零信贷”企业首贷培植专项行动。

“民营小微企业常态对接行动”,针对专精特新、隐形冠军、小巨人等优质成长企业和有融资需求的中小微企业,通过有效配置各区(市)财政政策和资源,全年开展区域特色化融资对接行动。

“五个一”政策措施包括:优化一批政策、开通一条专线、组建一支队伍、完善一套平台、培树一批典型。力争通过三大保障机制、四个专项行动和“五个一”的重点措施,使各类金融机构协调配合、相互促进的新型融资体系更加完善,使金融业对我市重点产业支撑作用更加坚实,使金融支持的重大项目和重点产业实现快速发展,为实现全市经济稳中求进、勇当龙头贡献金融力量。

金融辅导队员“一对一”为企业服务

组建金融辅导队,为有融资需求的企业提供一对一的融资服务,是“春雨行动”的点睛之笔。

据悉,我市从25家重点金融机构中

选派600余名政治素质、专业技能和服务意识过硬的一线信贷人员,作为金融辅导员,对口辅导重点工业企业。金融辅导员与被辅导企业建立常态化联系机制,每月至少对接企业1次,每季度到企业蹲点调研1次,主要负责政策宣导落实,向企业精准推送、解读金融政策并推动落实落地;咨询指导服务,根据企业财务、经营及融资情况,对企业改进财务制度、信用建设等方面予以指导;融资策划协调,按照“一企一策、一问题一方案”的要求,为企业制定个性化融资方案。

自即日起,金融辅导员向社会公开联系方式,在“春雨行动”期间为企业提供政策咨询、贷款申请、财务咨询、融资筹划等全链条金融服务。

启动仪式上,交通银行青岛分行行长董莹宣读了《青岛市金融辅导队自律公约》。公约中特别提到,强化服务理念。秉持服务为本理念,为普惠金融、重大投资项目、“四新”经济重点产业集群及领军企业、城市更新“八大领域”等全市重点领域、关键产业和薄弱环节提供规范、高效的金融服务。

工业是国民经济的主导力量,是实体经济的骨架和城市竞争力的基础,也是推动国家创新战略、深化供给侧结构性改革的主战场。

“春雨行动”将“金融辅导队对接工业企业大走访”活动作为首站,是发挥金融支撑作用,助力全市经济“开门红”“开门红”的主要措施,其重要意义不言而喻。

金融机构全力以赴

让“春雨行动”真正成为润泽工业企业,每个有融资需求的市场主体,金融机构的积极性和主动性至关重要。

令人欣慰的是,全力以赴,提升金融精准服务效能,为经济增长注入源源不断

十分钟理赔 证件自动识别

数字化之下的车险竞速

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

大势之下分头寻路

数字技术是全新生生产力,在保险行业早已成为共识。但如何向数字化转型,实现价值转化并没有标准答案。

大型险企先行一步。2014年“平安好车主”APP上线,历时至今,已经形成以车险为切入口的集成服务平台,比如提供汽车加油、修理、保养等车生命周期的服务。平安财险青岛分公司的相关负责人透露,截至2021年12月31日,青岛分公司注册用户已突破100万,月活跃用户突破27万。

位列中小险企梯队的中路保险也抓紧数字化机遇,开启在线化与自动化的业务升级,“截至2021年,线上投保占比已经超过80%,承保、核保以及理赔的数字化工作都已在日常业务中部署。”中路保险相关负责人表示,“2022年公司 will 将发力自助承保和智能续保,在承保端实现90%的线上化。”

数字化业务转型,不是技术秀,其最终目标在于升级用户投保体验,解决理赔难题。进一步说,保险的数字化技术,要对险企发展产生实际的价值推动,成为竞争力。

“追兵”倒逼生存竞速

数字化转型的前期投入大,于险企而言是刀刃向内的自我变革。在这场自我变革的路上,车险综合改革的压力和疫情之下“无接触式服务”的要求成为倒逼险企摸索出路的“追兵”。

车险综改前,执行行业基准保费,险企就能实现盈利。综改之后,基准保费下调,给了险企自主定价的空间。无论体量大小,险企都要重新梳理自己的定价模式,在盈利与价格竞争优势之间寻求平衡点。于是自主定价的能力成为险企的竞争点。

综改之后,车险市场呈现“一车一价”的定价特点,同一车型,不同车主的保费各异;同一车辆,不同投保时间、投保不同险企都呈现出价格差异。而这背后考验的是险企运用大数据自主定价的能力。性别、年龄、驾驶习惯均可以作为险企定价的维度,“定价维度是险企的商业机密,一个维度的差异就能导致价格出现很大的差异”,人保财险青岛市分公司相关负责人透露。可以说,在如今的车险市场上,数据的考量维度和运算能力直接决定着险企的存亡。

不期而至的疫情也加速了技术转化的脚步。平安财险青岛分公司的相关负责人表示,“线上自助投保”“一键理赔”“视频定损”等在线服务均是基于疫情之下无接触服务的要求催生的,如此一来不仅提升了用户的服务体验,也转化为险企的竞争优势。

是技术变革,更是思维变革

数字化不仅是技术的运用,更是经营思维的转变。从业者对数字化变革表现出不同的期待。

中路保险相关负责人表示,单一产品对用户形成的粘性不高,车险数字化的发力点在于场景打通,升级服务体验。比如把智能停车和年检换证等与车相关的服务以及健康险、意外险等与车主相关的保险服务进行集成,形成基于车辆使用场景的综合保险服务平台。

人保财险青岛市分公司有关负责人认为,用户对价格更敏感,“车险数字化的发展方向可能是行业的联动,如采用更智能化的设备进行报价,为用户提供价格和比较的工具,让保费价格更为透明。这一点并不遥远,实际上欧美国家已经实现。”