

互联网车险受青睐

中国保险行业协会日前发布《2022年上半年互联网财产保险发展分析报告》。《报告》显示,今年上半年,共计73家财产保险公司开展互联网业务,经营主体数量基本保持稳定。互联网财产保险累计保费收入530.4亿元,同比负增长1.4%。其中,互联网车险表现抢眼。上半年,互联网车险保费89.3亿元,同比增长16.6%,增速高于行业整体车险10.4个百分点。



新财富

第二〇八期

责编 段晓东 林 兢 黄编 李晓萌 审读 王忠良 排版 姜 金

财富聚焦

他们折射着财富管理的别样色彩——

财富顾问:离你我“钱包”最近的那个人

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

为了获得客户认同,她去考了茶艺师资格证

在工行市南支行的办公室里,郑梅正在上班,她突然想起什么,拨出去一个电话。聊了没几句,挂上电话,她匆匆跑出单位,驾车赶往医院,路过水果摊,她买了两提水果。推开病房门,病床上的六十多岁的老人看见她,欢喜地喊道“小郑,你来了!”

病房里的人还以为老人的儿女从国外回来了,但其实,郑梅是老人的财富顾问。原来,平时郑梅与老人几乎每月都打通电话,因为近期两个月没联系,郑梅一问才知道对方住院了,知道老人的儿女不在身边,郑梅就赶紧过来探望;你以为老人是高净值人群,才能享受财富顾问的嘘寒问暖,但其实,她在工行的账户中只有5万元。郑梅说,尽力维护好与客户的关系占据她工作的大部分内容,无论账户价值多少,客户遇到什么难题找她帮忙,她都极力满足。帮客户接送孩子上学,帮生病的客户到医院排队挂专家号……时间久了,这样的感情投入也有回报,老人出院以后,在工行的账户里又存了5万元。

财富管理的规模急剧上涨。截至今年5月底,全市场公募基金规模已突破26万亿元,基金数量超过一万只;截至2022年6月末,银行理财产品的存续规模超过29万亿元,投资者数量达到9145.40万人;根据8月5日中国银保监会发布的《保险资产管理公司管理规定》显示,保险资管公司管理的总资产规模已超过20万亿元。在居民财富管理规模急剧增长的背后,是财富顾问人数的骤增。上半年,单是证券行业投资顾问人数达70850人,同比增加6500多人,增幅高达10.14%。

在财富管理的赛道上,金融机构进入混业经营时代,券商、银行和基金等机构同台竞技。如何在跨界竞争中胜出?在郑梅看来,专业的资产配置服务是必须的,但做“敲门砖”的,可能是无形的软实力。一次,郑梅和同事去拜访一位高净值客户。走进客户办

公室,郑梅看到挂满屋子的古代字画,对方很热情地向她介绍这些作品的信息,郑梅听着作品和作者的名字耳熟,但说不上来,憋半天只好说一句“画得真好!”对方听了悻悻然,后来出去再没回来,还是对方助理出来送郑梅和同事离开。从那以后,郑梅明白,只有和客户“同频”,业务才有推进下去的可能。于是郑梅发狠,不仅报班学习了字画品鉴,还考取了茶艺师的证,近期还打算学习珠宝、奢侈品鉴赏。

情感陪伴、兴趣相投,这些财富顾问拉近与客户关系的手段都已不是秘密。在财富管理服务中,拼的不只是“刺刀”,还有手中的“玫瑰”,以获得客户的长期信任,成交是一种信任的结果,而不再是服务的唯一目的。

他有七张证书,还不是行业最多的

财富管理,早已不是“销售”当道,以客户需求为中心的综合服务,用不同的理财工具解决客户财富难题,被行业奉为展业的新风向标。

宋新伟于2011年从上市公司跳槽到光大证券,现任职光大证券青岛香港西路营业部首席财富总监。资本市场需要不断学习,金融人员也需要从业资质。宋新伟乐此不疲,为了涉足更为丰富的领域,他先后考取了七张金融业相关的资格证书,除了证券、银行、基金、期货等从业证书外,他还拥有CFA(特许金融分析师)、期权策略顾问等证书。而这还不是行业顶端,2019年—2021年,具有律师、注册会计师、金融风险管理师资质的从业人员持续增加,考试拿证正在成为金融从业者的一项必备技能。“不过,证书只是从业‘敲门砖’,真正的硬实力还是要展示过往业绩,让客户信任你有专业的管理能力。”宋新伟说,如今他名下的客户超过1000名,部分人自他从业以来跟随至今。

如何处理客户的理财亏损?这恐怕是每个财富顾问必须面对的实战。今年上半年,股票、基金和理财产品均出现震荡,上证指数跌破3000点,跌至2018年以来最低点。银行理财产品因资管新规过渡期结束,也频频出现跌破净值的现象。客户着急,给宋新伟打电话,语气中有些客气。“市场越是疯狂,投资者越要保持冷静。”宋新伟一个地给客户回复电话,解释市场目前的动态,安抚他们的情绪,“只要把上证指数近十年的总体表现拉长,就能看到当前处在底部区域。国家接二连三地出政策,经济形势向好,这个时间点不能恐慌,更不能赎回,要加仓,可以采取定投的方式平摊成本。”在宋新伟看来,现在的投资人也变得更理性,不再单纯地要一个买或不买的决定,更多的是需要财富顾问给出判断依据。

在行情走低时很激动的客户变淡定了

服务者在成长,客户也在成长。中泰证券青岛

江西路营业部一位客户,今年70岁左右,30年前营业部成立时他便在这开了户。董晓琦从毕业进入中泰证券成为营业部的一名柜员一路成长为营业部的业务总监,见证了这位客户的变化。他最初投资的“赌性很强”,偏好短线操作,追涨杀跌,“大盘一旦下跌,他的情绪就变得很激动,会频繁地联系我们问原因和调整方案。”但现在,这个客户变得“淡定”了许多,“我们给出的建议他能接受了,而且在资产配置上更加多元化,除了股票,还配置有一定比例的固收类和公募基金的产品,风险对冲意识变强。”

这样的变化并非个案。根据人民银行两年一次的消费者金融素养问卷调查结果,我国消费者金融素养指数从2017年的63.71、2019年的64.77提升到2021年的66.81,在国际上处于中等偏上水平,在G20国家中排名较好。

客户的理性也转变成黏性。今年年初,市场波动较大,董晓琦的客户出现流失,“可能是其他机构的财富顾问给他们做了收益更高的保证。”起初,董晓琦还试图挽留,但经过三番两次地沟通,对方去意已决,于是董晓琦就“放手”了。不过近期,流失的客户又陆续找到董晓琦,说想要把钱再转回来让董晓琦管理。她认为,客户回流的主要原因是她的“服务”加分,“已经认识很长时间了,彼此之间比较了解。如果其他机构的策略和实际收益跟我们相比,优势不明显或者不具备优势,客户还是愿意选择信得过的服务。”

这些时刻,令董晓琦深感满足。第一次主持沙龙的青涩,第一次被客户骂哭的委屈,曾是她刻骨铭心的记忆;那些潜藏在记忆中的负面情绪,或因“心大”放下,或因“成长”而释怀。如今,所有经历都成为了她被肯定的“垫脚石”。



财富眼

数字化转型,服务长尾客户新“捷径”

莞棋

当下,金融机构数字化转型大潮一浪高过一浪。

在多家银行披露的2022年中期业绩报告中,“金融科技”“数字化转型”“云服务”成为高频出现的关键词。

“数字化是潮流,也是工商银行转型的重要抓手。”工商银行表示,“今年上半年,工行深入实施数字化转型,推出了‘数字工行(D-ICBC)’集团品牌,围绕‘数字生态、数字资产、数字技术、数字基建、数字基因’五维布局,扎实推进‘数字工行’建设。”

建设银行以《数字建行建设规划(2022—2025)》引领全行的数字化转型。作为最早从组织体系上布局数字化转型的大型银行,近年来,建设银行通过调整组织架构,不断适配数字银行发展规划。

邮储银行则以“十四五”IT规划、大数据五年规划、网络安全专题规划等为引领,通过科技赋能,强化转型动能,加大“业技”协同联动,助力全行数字化转型。

股份制银行也在加速推进数字化,半年报显示,招商银行以金融科技为依托,全方位对接数字社会和数字经济,围绕“线上化、数据化、智能化、平台化、生态化”,全面打造数字银行。

各家银行的“数字化”基因全面觉醒,并逐渐成为银行业转型升级的战略手段,更为重要的是,数字化转型为银行塑造了更加立体式、多层次的金融服务,不仅推动了中间业务的转型发展,还为客户创造出更大的价值,尤其成为服务长尾客户的最佳路径之一。

中小微企业是我国经济中最活跃,最具创新意识的市场主体,对经济发展起着举足轻重的支撑作用。支持中小微企业发展一方面是银行的责任,另一方面,银行通过为中小企业提供高质量的金融服务,在助力中小企业成长的同时,也能实现自身的数字化转型发展。

随着云计算、大数据、人工智能等数字技术的发展和运用,银行逐渐具备了挖掘、经营以中小微企业为主的长尾客户的能力,

对于小微企业而言,有时会面临财务信息不健全、缺少足值的抵押物、融资困难较大等问题,而通过数字化转型发展数字普惠金融,可以有效提高小微企业金融服务的可得性,还能降低企业融资成本,提高企业金融服务体验的满意度。

在供应链金融领域,尽管银行在提供融资服务时降低了对不动产抵押物的要求,但对上下游企业间的信息流、资金流等有更高的标准。使用金融科技手段发展数字供应链金融后,银行可实时了解企业经营交易情况,为供应链上下游的小微企业提供更加优质的服务。

另一方面,加速数字化,各商业银行需避免一蹴而就,当立足自身优势,走出独具特色的发展路线,形成差异化的服务。通过数字化手段赋能客户经营和渠道创新。以数字化手段优化风控、产品开发和信贷管理等业务环节,不仅能开拓资产类业务的创新发展赛道,加速业务第二曲线,还有望高效提升防范化解风险的能力。

青岛农商银行发行首款绿色金融主题理财产品

日前,由青岛农商银行自主研发的首款绿色金融主题理财产品——“青岛农商银行绿色金融主题创富优享417号”面向机构和个人客户全渠道发售。该产品投资期限189天,业绩比较基准4.0%~4.2%。该产品上线仅8天,即实现资金募集1789万元。

“青岛农商银行绿色金融主题创富优享417号”,是青岛农商银行在发展绿色经济和“绿色现代化”三步走的战略指引下,创新研发的以绿色债券为投资标的,募集资金专项用于节能环保、污染防治、资源节约与循环利用等绿色项目的绿色金融主题理财产品。该产品的上线为投资者架起参与绿色投资、分享绿色产品红利的桥梁,进一步丰富了青岛农商银行的产品架。

结合主力客群投资偏好和风险承受能力,“青岛农商银行绿色金融主题创富优享417号”还灵活配置一定比例的固定收益类、权益类等符合监管要求的资产,通过“配置+交易”、骑乘等投资策略为投资者谋求更好的投资业绩。此外,青岛农商银行严把产品准入关、风险评估关,严格事前、投中、投后管理,制定了止损方案、突发事件和流动性应急预案等,持续加强对产品信用、市场、流动性等方面的风险把控。

青岛农商银行投资理财部总经理于晓云表示,下一步,该行将在国家“双碳”目标引领下,持续推动ESG投资理念与贯彻绿色发展有效衔接,一方面加强产品创新,优化金融服务质效,提高客户服务体验;另一方面深化绿色金融投资课题研究,广泛挖掘清洁能源、绿色交通、生态保护等绿色产业投资机会,发挥绿色金融对推动经济绿色低碳发展的保障作用。“我们将以实际行动落实‘绿色金融’理念,为我国经济绿色低碳转型贡献力量。” 傅 军

银企廉洁共建,打造“亲清”营商环境

近日,农业银行青岛市分行指导辖内西海岸新区分行与青岛开发区投资建设集团、瑞源控股集团有限公司在西海岸新区举行银企廉洁共建签约仪式。

本次签约,银企双方基于共同的廉洁价值理念和行为准则,以合作共赢为目的,以廉洁共建为纽带,以签约承诺的形式,通过推动践行“四个落实”“五个联合”“六个不违规”等方

面约定,厚植廉洁文化,防范经营风险,不断推进银企党风廉政建设引向深入,保障和推动业务健康可持续发展。

据介绍,农行青岛市分行致力于打造服务乡村振兴领军银行和服务实体经济主力银行,积极服务于青岛地方经济和社会发展,先后与青岛开投集团、瑞源集团在党建共建、业务经营上建立了良好的伙伴关系,

在信贷业务、国际贸易融资、投资银行、理财服务等多个领域奠定了全面深化合作的坚实基础。

此次廉洁共建,是新时代银企贯彻落实全面从严治党、加强廉洁文化建设的探索创新,是银企双方纪委加强贯通协同、一体推进“三不腐”的有效实践,也是农行青岛分行开展廉洁用权、廉洁经营、廉洁服务、

廉洁阵地、廉洁家庭等“五廉共建”活动的重要内容。

下一步,农行青岛市分行将以此次廉洁共建为契机,在不断探索实践基础上,进一步扩大廉洁共建范围,完善清廉文化建设新机制,提升廉洁文化建设影响力和实际效果,积极构筑银企间“亲清”的良好氛围和营商环境。

傅 军

财富圈

全省占比近三成:14家青企排队IPO

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

据Wind数据显示,截至9月21日,山东省IPO排队公司共有46家,其中,青岛以14家的公司数量独占鳌头。其后依次是济南、淄博和烟台,数量分别为8家、7家和3家。

不仅数量多,募资金额大,也是IPO排队青企的特点。46家企业中,拟募资金额超10亿元共有13家,其中6家来自青岛。排名前两位的分别是歌尔微电子股份有限公司和日日顺供应链科技股份有限公司,均为青岛企业。

制造业仍是青岛角逐资本市场的主力军,14家IPO排队企业中,有9家属于制造业,如已于日前获得证监会IPO核准批文的青岛三柏硕

健康科技股份有限公司,以及于7月过会的青岛豪江智能科技股份有限公司,二者均为制造业企业。

三柏硕成立于2004年,公司位于青岛市城阳区,是一家专注于休闲运动和健身器材系列产品研发、设计、生产和销售的高新技术企业。主要产品有蹦床、跑步机、椭圆机、健身车、综合训练机和杠铃架等,其中蹦床产品的产值占该类全国总产值的30.11%,位居行业第一。此次上市拟募集资金10.63亿元,拟投资于蹦床生产线自动化升级建设、休闲运动及康养器材生产基地、营销网络及品牌推广建设等项目。

豪江智能成立于2017年,注册地为青岛市即墨区,专注于智能控制及线性驱动的研发和生产,涉及智能家居与智慧医养等多个领域。线性驱动行业是一个新兴且有巨大成长潜力的行业,其产品可以应用于多种智能终端领域,如医用床和护理床的电动调节、桌子的智能升降以及工农业自动化的各种设备,是实现智能终端产品运动控制的关键因素。豪江智能成立仅5年,2021年营收已达7.66亿元,归母净利润达到7344.75万元。此次IPO公司拟募集资金6.6亿元,用于智能化遮阳系列产品新建项目、智能家居与智慧医养数字化工厂改造及扩产项目、智能办公产品产能扩充项目和

补充流动资金。

除制造业,青岛亦有商务服务业、软件服务等公司拟上市。如拟闯关创业板的日日顺,该公司以消费供应链为主场景,聚焦于用户个性化场景需求端口,现已覆盖家电、家居、健身、汽车、跨境等多个领域。销售渠道拓展至海尔系和阿里系,已与京东物流、海程邦达等公司抢食供应链赛道。根据其招股书显示,2019年至2021年,日日顺营业收入分别为103.46亿元、140.36亿元和171.63亿元,归母净利润分别为2.73亿元、4.22亿元和5.68亿元。此次IPO,日日顺拟募资27.71亿元,用于智能物流中心、仓储设备智能化等项目。