REITs试点范围将拓展至水利、新基建等

证监会相关负责人近日表示，未来证监会将从四个方面入手，推动REITs市场健康平稳运行，具体措施包括推动消费基础设施REITs项目尽快落地，研究优化REITs估值体系，制定发布产业园区、高速公路等成熟资产审核要点，加快推进REITs专项立法等。REITs试点启动以来，特别是转入常态化发行新阶段后，资产类型稳步拓展，基础制度加快建立，监管框架基本构建，逐步走出了一条具有中国特色的REITs发展道路。

新财富 第二三五期

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

一季度新增贷款超去年全年增量 支农支小贷款大幅增加

向“实”而行，青岛农商银行再加速

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军

发挥自身优势与特色，将金融活水嵌入实体经济发展的每一个环节，是地方法人金融机构不可或缺的责任与担当。

作为青岛本土法人银行，青岛农商银行始终深谙这一点，与城市发展同频共振，以最大的热情与努力支持青岛实体经济发展成为其牢固的立行之“基”。

尤其自去年以来，青岛农商银行立足支农支小市场定位，以“规范化、专业化、数字化”为工作要求，不断强化制度建设、创新金融产品、优化服务模式，以高度责任感和使命感持续加大支持实体经济力度，为青岛经济高质量发展贡献“农商力量”。

数据是最好的诠释。

今年一季度，青岛农商银行新增实体经济贷款96.42亿元，超过去年全年增量；新增涉农贷款16.36亿元、余额565.00亿元；新增小微贷款54.85亿元，余额1124.42亿元，均较去年同期大幅提升。

深耕本土，与城市“同频共振”

经济是肌体，金融是血脉，两者共生共荣。

围绕“稳住经济大盘”重点领域，青岛农商银行主动作为，出台信贷支持实体经济发展的硬核政策“十六条”，在精准支持重点行业、调整信贷主体准入条件、加强金融产品研发、主动减费让利、强化内部政策激励、加大调度推动等方面加码发力，引导全行集中优势资源加大信贷投放，融入青岛稳经济促发展大局。

截至2022年末，青岛农商银行实体经济贷款较年初新增67.09亿元，实体经济贷款增速多年来居青岛市金融机构前列。

按照市委、市政府城市更新和城市建设三年攻坚行动的安排部署，青岛农商银行靠前发力、适时加力，统筹调度全行信贷投放、债券投放等额度，优先满足城市更新和城市建设项目资金需求，组建融资服务团队，开通审批绿色通道，为城市更新和城市建设赋能。

2022年，青岛农商银行支持了六街口机械停车库建设、国际邮轮港区地下道路及基础设施项目、市南区历史城区保护项目等城市更新与城市建设项目20余个，授信80亿元，发放贷款33亿元。

自去年以来，一场金融服务实体经济的“春雨行动”在青岛蓬勃展开，力促金企对接再提质、再升级。青岛农商银行积极响应，持续推进金融辅导工作落到实处。

为深入贯彻落实“春雨行动”工作要求，青岛农商银行组建专业队伍对重大项目进行精准对接，了解企业融资需求，主动宣传、解读融资政策，目前为止已累计走访小微企业630多家，现场帮助企业解决“融资难、放款难”问题，推动小微企业系列信贷政策落地。

2022年以来，青岛聚焦打造现代产业先行城市，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，纵深推进新旧动能转换，为全市高质量发展注入了强劲动能。

助力打造现代产业先行城市也成为青岛农商银行奋力前行的航标，为此该行聚焦于本地“专精特新”优质企业，紧紧围绕企业需求和特点因地制宜、因企施策，先后推出解决“专精特新”企业融资担保难的“专精特新信用贷”、依法纳税的小微企业凭纳税记录就可线上申请的“税e贷”“关税e贷”、充分激活抵质押物价值的“普惠助力贷”以及助力高层次人才创业展业的“人才贷”等。

2022年至今，农商银行对接“专精特新”企业近3000家，信贷支持近900户，信贷余额达到107亿元。

向“下”扎根，精准服务乡村振兴

全面推进乡村振兴离不开金融支持，在金融服务乡村振兴上，青岛农商银行被设作重要支撑，发挥农商银行本土优势，有助于更多金融活水滋润乡村的田间地头，使乡村更美、农民更富。

青岛农商银行始终坚守支农战略定位，通过增加服务渠道、建设金融助理团队、创新金融产品等向“下”扎根，交出了一份亮眼的乡村振兴金融答卷。

在平度金沟子集市上，经常能见到青岛农商银行人民东路支行行长刘莉和员工们在人群中穿梭，每隔几天，刘莉和员工们就会去集市上走一趟，除了了解商户们的经营进展，也会为前来赶集的群众答疑解惑。

作为服务“三农”的重要金融力量，自2020年6月以来，青岛农商银行启动“百名金融助理服务乡村振兴工程”。金融助理们以“四张清单”全面对接和精准支持为轴线，以“无感授信”高效赋能和综合服务为抓手，将农商行优良传统与智能化、数字化创新相融合，努力践行普惠金融责任，构建银政合作、银企协同、银群携手的共建共享、互促互惠新格局，为助力乡村振兴注入了澎湃动力。

至2022年末，金融助理牵头开展“无感授信”网格达1884个，新增普惠金融贷款22.4亿元，金融助理所在的支行各项贷款余额较年初增加50.21亿元。

创新金融产品更是服务乡村振兴的重中之重。青岛农商银行紧跟农业强国、农业强市的目标要求，聚焦农业农村现代化和农村产业供应链，通过引入优质农业担保公司、政府财政贴息、政府补偿基金、农业保险等风险缓释机制，创新推出“农担贷”“助农履约保险贷款”“强村贷”等产品，从源头上解决“三农”群体“找保难”；借力数字化创新推出“农商e贷”“按揭e贷”“备用金e贷”等7款“信e贷”产品，提高“三农”市场金融服务的可获得性、便捷性。

情牵小微，激荡数字化之力

小微活，就业活，青岛农商银行将支持小微企业发展放在战略位置考虑，确保每年不低于60亿元的新增贷款投放额度，努力争做“中小企业的伙伴银行”。

今年2月，青岛农商银行会同市市场监督管理局启动“政银携手益小微”系列活动，计划召开银企对接会、产品推介会20场次；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。

青岛农商银行还将客群拓展能力建设作为突破点，围绕“服务场景化、流程标准化、渠道线上化、合作平台化、团队专业化”的突破思路，聚焦农村产业链供应链、普惠小微、新市民等客群，打造多方介入的新模式、多方共赢的新业态，力争成为场景营销、批量营销的支农支小典范。

以数字化增强服务小微之力，是青岛农商银行普惠金融的耀眼亮色。

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。

“芯养贷”仅仅是青岛农商银行近两年间借力数字化，为小微企业量身定制的众多特色金融产品的一款。充分依托政府优惠政策，小微特色金融产品不断推陈出新成为青岛农商银行普惠金融的常态。

针对青岛市四型人才，青岛农商银行修订“人才贷”管理办法；加大物流行业支持，推出“畅流贷”信贷产品；针对初创期高新技术企业，降低销售收入门槛，推出“高企信用贷”产品；利用再担保政策，与青岛融资再担保中心合作推出“保贷通”信贷产品；针对电商企业，推出“电商贷”信贷产品。

到2022年末，青岛农商银行小微贷款余额达到1069.56亿元，占全市金融机构小微贷款总额的17.53%，小微企业客户数5.4万户，占全市金融机构服务小微企业客户数19.71%，均持续位居全市金融机构第1位。

青岛农商银行相关负责人表示，未来三年，该行将持续坚守支农支小的本源使命，加大金融服务实体经济力度，打造乡村振兴标杆、实体服务标杆，全面开创高质量发展新格局。

财富眼

数字信贷，将“不可能”变成“可能”

以“数据+科技”为核心的数字信贷，正在成为银行普惠金融突飞猛进、可持续发展的“新利器”。

上市银行的年报显示，2022年，建设银行普惠型小微企业贷款余额规模位居六大银行首位，且以253万户的有贷客户数量成为拥有普惠型小微企业贷款客户数量最多的国有大型商业银行。

对于普惠金融能够取得如此领先地位的原因，建设银行行长张金良在该行业绩发布会上透露了“秘诀”。“现在，建行的普惠金融数据应用体量非常之大，并且建立了一套以数据为生产要素、以模型为主要生产工具的数字化线上普惠经营模式，建行内部大约有80%左右的业务是纯线上的。”张金良表示，“数据+科技”是建行普惠金融取得好成绩的关键因素。

数字信贷以大数据、云计算等数字技术的融合应用为底层支撑，以数据为纽带贯穿信贷管理全流程，创新服务模式和产品，推动信贷业务下沉，逐渐将小微金融的“不可能”变成“可能”。

近两年间银行的诸多实践证明了这一点。

银行机构通过大数据实现批量化获客，通过数字化渠道和手段主动拓展客户，高效触达更多小微企业；综合运用征信、税务、海关、公用事业、社保等多维度数据，对企业进行精准画像，无需抵押的信用贷款占比持续增加，特别是为信用“白户”首次获得信贷提供了有力支撑；重构信贷流程，利用数字精准响应、简化手续、提升速度，较好满足了小微企业“短、小、频、急、散”的信贷需求；综合运用风控模型和智能算法，推动风险控制的智能化、标准化，减少对人工干预的依赖。

更为重要的是，数字服务渠道突破了时空限制，使金融机构能以较低成本下沉服务、让金融机构更加贴近和了解客户，一站式满足客户需求。数字信贷具有共享、便捷、低成本、低门槛的特点，与传统金融服务形成有机互补，为提升金融服务水平注入了新的发展动能，提升了金融机构“能做会做”的服务能力。

当下，鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大，支持中小微企业和个体工商户发展，无疑仍将继续成为银行信贷资金重点支持的对象，“数据+科技”为核心的数字信贷必将迎来更为广阔的空间。

中路保险：解锁中小险企成长密码

一季度公司业绩全面开花，保费收入近9亿元，同比增长36.48%，达成全年目标50%

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

中路保险董事长郑青感慨，加入中路以来，这次真切感受到了“开门红”。

的确，今年一季度，中路保险多点开花，一口气创下多个“最”。

3月15日，长护业务获增保费8000万元，总保费达到4.7亿元，为承办该业务以来年保费最高额；

3月30日，中路保险独家中标胶州湾第二隧道工程保险项目，保费达7265万元，为首次独家承保特大型工程项目，创下中路保险成立以来传统业务单笔保费最高纪录；

一季度，公司实现保费收入8.89亿元，同比增长36.48%，达成全年目标50%，创公司历史之最……

这样的成绩，在中路人看来，是对公司成立八周年最好的献礼。从2015年成立以来，中路保险一路筚路蓝缕，终见曙光。郑青表示，业绩不佳曾让中路保险一度陷入迷茫，缺乏自信，如今公司连续两年盈利，今年一季度又实现开门红、保持持续盈利态势，外界对中路的衡量刻度也从运气成分偏向实力，“我们前两天开会，能明确感受到员工自信了很多。”但郑青认为，中路保险的向上之路刚刚开启，他们有信心向“中小财险公司利润排头兵和专而精的行业发展标杆”的目标攀登，“咬定青山不放松，总有一天能抵达。”

■中路保险作为顶级合作伙伴和唯一保险服务商支持海尔·2023青岛马拉松。

服务保障民生擦亮“青”品牌

作为青岛唯一一家总部设立于此的地方法人保险机构，中路保险从成立之初就被寄予厚望——“青岛人自己的财险公司”。而中路保险也一直如此自我定义，将主动参与青岛民生保障作为一项重点工作，与城市同频共振。

面对老龄化的社会大趋势，让老年人拥有一个幸福的晚年，必须把健康老龄化摆在突出位置，青岛早在十多年前就已经开始探索“长期护理保险”，让失能老人过一个有尊严的晚年。

作为全国首批长期护理保险制度试点城市之一，青岛也在不断探索“长期护理险”运营的有效模式，为全国的健康老龄化“打样”。在摸索中，青岛引入专业保险力量运营。2021年6月末，中路保险青岛分公司中标“长期护理保险”项目经办权，年保费规模4亿元，服务范围为市南区、城阳区、平度市三区的296万参保群众。

郑青表示，“长期护理保险”的承保，一方面展示了中路保险的能力，另一方面也体现了青岛市对中路保险的信任。“中路没有辜负这份信任，我们迅速组建了超过50人的医疗队伍，助力主管部门盘活医养、照护服务资源，促进了‘医、养、护’深度融合。”通过市场化运作，中路保险借助保险系统的优势，压缩申报、报销流程，提升服务效率和服务体验，以自己的服务能力和服务质量积极开拓业务范围，实现一季度长护险保费拨付额的大幅提升。运行近三年，截至今年一季度末，共办理长护申请2.4万余人，累计结算9万余人次。

“先抢救后付费”道路交通救助基金是另一项重要的民生保障制度，通过从全市机动车交强险保险费中按规定提取一定比例的资金形成救助基金，旨在对交通事故中无力筹集抢救费及丧葬费的伤者和家庭实施费用垫付救助，压降交通事故伤员因延误治疗导致伤亡和因伤致贫。

2020年10月，中路保险通过政府采购获得道路救助基金的运行管理权，负责全市救助基金的日常垫付、追偿工作。公司以专业化运营提高了基金的运转效率和救助效能，助推道路救助基金的社会效益最大化，实现了政府牵头、国企担当和群众受益的“三方共赢”。截至4月20日，道路救助基金累计救助人数达2637人，救助金额达1.17亿元。

锚定城市更新挖掘新增长

得益于第二条海底隧道项目的竞标成功，中路保险一季度首次进入青岛财险市场保费规模前三。

郑青介绍，“在青岛众多保险公司中，中路保险的综合实力不具领先优势，但近年来中路保险积极参与青岛重点项目保障服务工作，在实践中展现了业务能力，形成中路进阶新项目的敲门砖。”

一直以来，中路保险都是青岛城市发展战略的“深度参与者”——青岛地铁三期工程保险项目、胶东国际机场、胶州湾隧道、海天中心项目……在青岛重要时刻，中路保险冲在前列，“上海合作组织青岛峰会”“2019年海军成立70周年多国海军活动”“2023年山东省旅游发展大会”唯一保险服务商，积极匹配城市发展战略，乘势而为、顺势而上，深度融入城市发展，不断提升自身的竞争力。

保险是社会发展的稳定器。郑青表示，中路保险作为青岛唯一的法人保险机构，始终致力于与其他兄弟公司在竞争中求合作，协同发展，一起努力做大“蛋糕”，共同为提升城市的“保险密度”“保险深度”作出贡献，在岛城快速发展的步调中，发挥好金融保险业功能。

中小险企具备“决策快、效率高、执行力强”的优势，能快速适应市场的变化，响应市场需求，把更多的核心资源用在“刀刃”上。一季度，中路保险领导班子密集走访各区市投资平台和国有企业，希望在青岛城市更新和城市建设三年攻坚行动中，抓住业务增量的机遇。

眼下，注册资本金增资至30亿元是中路保险首要目标。郑青并不掩饰中路保险的“雄心壮志”，他表示，“目前我们能服务的重点项目主要还是在青岛，如果顺利增资，我们就能迈过全省重点项目的承保门槛；在机构发展布局上，目前主要在山东和河北市场，下一步我们将逐步向中西部地区拓展业务，成为中国的中路。”

打破业务边界闯出新优势

中小险企想要突围，还需要一股“闯劲”。

从行业长期发展看，汽车保有量增速放缓，车险进入存量博弈，中小险企在车险领域的生存空间有限。从成立之初，中路保险就提出“五五战略”——车险和非车险均衡发展的战略导向。过去八年的时间中，中路保险牢牢坚持“五五战略”，不断摸索，以壮士断腕之志，优化人员结构，去除落后产能，创新经营模式，“做精车险、做强非车险”，2021年实现非车险业务占比首次超50%，公司首年实现盈利；2022年非车险业务占比接近60%，连续2年盈利，利润额增长了89%；今年一季度，非车险占比达到80%，持续盈利的基础越来越牢固。

在数字化浪潮之下，中路保险将承保与理赔的标准化服务转至线上，并引入智能化审核流程，压降人工成本，提升服务效率。截至2022年底，中路保险的车险综合成本率降至93.8%，优于行业3.4个百分点。5000元额度以下的理赔款10分钟之内就能到账，消费者满意度也大大提升。

非车险的产品结构也越发完善，开展差异化精准化服务，常用产品也设置定制化方案。今年一季度，中路保险非车险整体保费收入达到7.08亿元，同比增长40.34%。据悉，中路保险目前持续优化“车险+X”的业务结构，通过车险的用户基础，在大健康领域寻找新的业务增量。

在郑青看来，虽然数字化程度越来越高，但“人”依旧是中路保险的竞争优势所在，“通过细化优化奖励机制调动员工的积极性，把‘要我干’变成‘我要干’。下一步，公司将坚持激励策略的长期性，提升员工的幸福感和获得感。”

中路保险的目标是打造中小险企的标杆，这样的目标在外界看来困难重重，但郑青对此有信心，“根据行业权威媒体最新发布的财险业2022年第三季度综合竞争力排名，中路保险在全国80多家同业中排在36位，同比提升22个位次，已上升至中上水平。我们在消费者满意度上也走在前列。接下来，我们还要在利润率指标上下功夫，争取用3至5年的时间实现新跨越，咬定一个目标发力，持续耕耘，稳扎稳打。”

在刚刚结束的海尔·2023青岛马拉松赛上，中路保险作为顶级合作伙伴和唯一保险服务商，为参赛选手提供每人20万元保额的意外伤害保险，全面保障参赛人员人身安全，展示了一个本地国企勇于担当的责任心。

中小险企突围之路无疑也是一场马拉松，发令枪响，中路保险已大步跑向远方。