

2024年6月13日 星期四

责编 段晓东 林 兢 美编 李晓明 审读 李 斌 排版 戚晓明

财富聚焦

产品管理规模超2100亿元，客户数量增长到200多万人

## 青银理财稳健发展的“密码”

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军

自2019年6月首家银行系理财公司成立以来，此类公司即如雨后春笋般迅速发展。截至目前，已有31家理财公司顺利开业，涵盖了国有大行、股份制银行、城商行、农商行及合资理财公司。

作为财富青岛一张闪亮的“名片”，落户青岛的三家银行系理财公司之一，青银理财自2020年9月成立即备受瞩目，而最新交出的成绩单，也印证着这家长江以北第一家城商行理财子公司不负期待，在高质量发展之路上不断突破、创新与迭代。

青银理财公布的最新数据显示，截至2024年5月末，公司理财产品管理规模达2133亿元，较2023年末保持稳健增长，且成立以来持续保持正增长，客户数量从成立之初的20余万人增长到现在的200余万人。

青银理财高质量发展的“密码”是什么？



■青银理财是长江以北首家城商行理财公司。



■青银理财注重建设投研领域团队。

## 精准判断始终“在线”

近几年间，理财市场经历了净值化改革的洗礼，行业格局发生显著变化。

受市场环境变化影响，自2022年9月开始，理财产品规模整体呈现收缩趋势。根据银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告(2023)》显示，截至2023年底，银行理财市场存续规模26.80万亿元，较上年末下降3.08%。

青银理财规模却呈现出长期增长趋势，公司产品规模由成立之初的1000亿元发展到现在的2100余亿元。

规模增长背后，是青银理财屡屡抓住市场痛点与客户需求，精准判断始终“在线”。

随着存款利率多次调降，存款理财“跷跷板效应”凸显，理财市场迎来关键复苏窗口期，投资者心态也发生着潜移默化的变化：一方面理财赎回“伤痕”效应仍在，投资者仍求稳；另一方面，存款利率调降、股市波动下回流理财市场客户追寻更高收益动能凸显。青银理财“攻守兼备”的打法契合客户心态，收益率稳中求进，为客户创造“确定性”投资体验。

2020年创立之初，相较于其他获批筹建理财公司的城商行，青岛银行的资产规模较小，规模在万亿元以下。为进一步破局，当年11月，青银理财在开业仪式上，率先创新发布全国银行理财子公司直销App，推出全新的理财产品品牌“璀璨人生”，成为首批独立建设直销渠道的银行理财子公司之一。

2020年12月起，青银理财开始陆续与兴业银行、江苏银行、厦门银行、微众银行等金

融机构展开代销合作，开拓全国市场。

事实证明，这一策略具备前瞻性。根据银行理财中心数据显示，2023年理财公司理财产品由母行代销金额占比进一步下降。与此同时，理财公司合作代销机构数量逐步上升，2023年底有491家机构代销了理财公司发行的理财产品，较年初增加163家。而截至2023年末，已有17家理财子公司开展了直销业务。

率先布局下，青银理财在行外代销、直销渠道上走在市场前列。数据显示，截至2024年5月29日，青银理财达成行外代销合作渠道达72家，行外代销规模占产品总规模比例超四成。同时青银理财的直销系统也不断完善，完成了支付渠道会员权益、信息展示等多项优化，客户体验进一步上升。

## 积极布局完善产品“矩阵”

积极布局完善产品“矩阵”是青银理财的一大看点。

这已成为业内共识，银行系理财公司不能仅仅是提供投资工具，而是要坚守产品本位，不断完善以客户为中心的财富货架，把不同的投资工具、产品、服务结合在一起，为客户提供在流动性管理、资本保值增值、资产配置、养老、教育需求等方面的解决方案。

近几年间，青银理财也积极响应市场号召，推出多项创新产品。2021年推出全国首支碳中和理财产品，为普通投资者提供参与“碳中和”投资的机会，进一步推动理财资金绿色投资；同年，基于海滨城市的区位优势，青银理财推出全国首支蓝色金融主题产品，

为客户提供投资回报之际，践行蓝色经济可持续发展的理念。

2022年恰逢理财净值化元年，青银理财推出首支“固收+”主题系列定开类理财产品、首支权益类理财产品、首支混合类理财产品。这些产品为青银理财大量“吸粉”，同年11月，管理产品规模突破两千亿元。

因出色的业绩表现，青银理财产品屡获业内肯定。

2024年1月，在2023年第二届“联合智评·金瑞奖”评选中，青银理财璀璨人生成就系列开放式净值型人民币个人理财计划(一年开放04期)产品凭借2023年以来优秀的超额收益表现，获评“2023年理财惊喜奖”(城农商理财公司类)；同年，“青银理财璀璨人生奋斗系列开放式净值型人民币个人理财计划(单月开放3007C、3014C、3021C、3007D)”等13只产品，在中国投资协会金融资产管理专业委员会“2023年度银行理财产品评价”中获评“五星产品”。

2023年11月，青银理财在“2023银行保险业财富管理论坛”上，斩获两项重量级“金牛奖”，公司获得“银行理财公司金牛奖”，市场地位持续巩固。

## 夯实基础“底座”

近几年间理财市场的持续变化，让银行系理财公司越来越意识到，要实现高质量发展，必须夯实投研、风控、科技支撑、产品创新等基础能力，通过强化相关能力建设提升客户体验。

这也为青银理财4年来的发展所印证。青银理财在投资者关心的收益率、风险

控制上下足“苦功”。秉承以投资驱动产品设计，从而带动客群的业务发展策略，青银理财旗下产品主打大类资产配置能力，更加强主动管理，追求绝对收益。凭借着较强的投资配置管理能力，在不同的市场环境中均实现了相对优异的收益表现。

此外，青银理财坚持风控先行，数字科技赋能作为“投资驱动型”资产管理机构，青银理财高度重视投研体系建设、风控系统搭建和金融科技转型，全方位提升风险控制能力，持续赋能业务发展。

对于大多银行理财公司而言，由于全资控股属性，人事安排的顶层框架还遵循着银行的逻辑，导致高端专业人才竞争中难以与公募基金“看齐”。

青银理财属于其中较为“特别”的一个，创立之初就注重引入市场化机制。据青银理财官方资料显示，早在2016年，青岛银行负责资产管理团队的团队中就有很大比例来自市场化机构，包括公募基金、券商、信托、银行总行投资部门、四大会计师事务所等，具备了典型资管机构管理净值型产品的能力。

此外，青银理财注重建设投研领域团队，按主要研究方向的不同，划分为宏观研究小组、固收研究小组、权益研究小组、衍生品研究小组。投研团队人员占比近半，资历深。目前组建的投研体系以固定收益市场为重点，兼顾跨境投资、权益投资等，全球大类资产配置能力突出。

“我们将持续创新，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’理财产品品牌。”青银理财在官网中写道。

财富眼  
山东新闻名专栏数据资产融资  
驶入“快车道”

□莞 棋

数据资产融资正驶入“快车道”，抢抓这一机遇成为越来越多城市的共同行动。

近日，深圳数据交易所携手一家银行，基于场内上市产品的信用评价体系，以及深圳数据知识产权登记试点，建立了科技企业“数据资产分层分类模型”，为一家中小微企业发放了1000万元数据资产融资贷款。

另外，今年以来，已有长沙、武汉、杭州等多地披露本地企业完成数据资产质押融资，且多为“首单”。

有着“数字经济时代石油”之称的数据，已成为继土地、劳动力、资本、技术后的第五大生产要素。今年1月1日起，财政部制定印发的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》正式施行，以数据资产计入财务报表为起点，数据价值将通过数据创新应用、数据流通交易等方式，有效助力企业可持续发展。

数据资产入表，对于中小企业，尤其是缺少有形资产的科技型中小企业来说，意义重大，不仅可以明显提升企业规模，还会对企业信用评级、融资能力起到促进作用，尤其是有助于企业在资本市场上获得更多融资机会。

传统融资方式往往依赖于物质资产或信用担保，而数据资产质押贷款为企业提供了一种新的融资途径，有助于解决科技企业融资中存在的一些瓶颈问题。

大多数初期的企业往往规模较小、经营管理能力较弱、财务制度不完善，加上与金融机构之间存在信息不对称等问题，融资难、融资贵成为制约其发展的重要因素。

数据资产质押融资成为解决科技企业融资的有效路径。

通过数据质押贷款，借助于第三方服务机构资源，可为企业数据资产进行评估，支持将企业数据资产入表；在数据资产上市交易方面，通过数据质押贷款，可为企业提供数据资产盘点、数据价值挖掘、数据产品孵化，以及产品上市流通与交易撮合服务，进一步放大数据资产价值；在数据资产融资中，地方搭建平台，推荐数据资产融资业务适配度较高的企业与银行对接，有助于更全面地评估企业的综合信用承受能力，进而提供相应的贷款额度支持，更好发挥数据增信的作用。

更为重要的是，数据资产质押融资只是数据资产变现众多路径中的一个，数据资产经评估后，可以开展股权债权融资、数据信托、质押融资、数据资产保险、数据资产担保、数据资产证券化等投融资活动，从而增强企业融资能力。

与此同时，数据资产质押贷款加速落地，在满足企业数据资产变现需求的同时，也给银行等金融机构带来了新挑战。

金融机构在现有基础上只有逐步改变信贷结构，增加可抵押、质押资产类型，增加人才储备与培养，创新其金融产品和服务，以适应数字经济时代的需求，打造新的金融服务数据要素模式和业态，更好地服务实体经济，在数据资产融资中抢占一席之地。

兴业银行青岛分行：  
企业“软实力”  
成融资“硬通货”

近日，2023年度青岛市金融创新奖励成果公布，兴业银行青岛分行申报的“科创企业技术流授信管控模式项目”荣获一等奖，这也是兴业银行青岛分行近年来第三次摘此桂冠。

在支持科技创新方面，本次获奖的“科创企业技术流授信管控模式项目”，已成为兴业银行青岛分行服务科创企业的“新利器”。科创企业技术流授信管控模式项目，围绕客群分层分类，深挖内外部数据价值，运用大数据、人工智能等技术，完善企业评价，利用企业知识产权数量和质量、科研团队实力、科技资质等多个维度的数据，建立全新的线上授信额度模型审批流程，强化精细管理和精准服务，形成企业的“第四张报表”，将企业技术“软实力”转化为融资“硬通货”，全力加大对“真科创”中小企业的支持。截至目前，兴业银行青岛分行已使用该授信模式为240多家客户提供授信近80亿元，重点支持了新能源、新材料、生物医药、节能环保等高新技术产业的发展。

“科创企业的发展代表了一个城市未来发展的潜力，也是吸引全球投资的重要保障。通过科创企业技术流授信管控模式，兴业银行青岛分行已支持了一大批优质科创企业，希望以此次获奖为契机，为更多科技型企业发展壮大提供金融活水支持，为青岛建设全球创投风投中心和未来金融科技中心贡献自己的力量。”兴业银行青岛分行相关负责人表示。

## 青岛“破题”政策性渔业险

近日，金融监管总局青岛监管局联合有关部门印发工作方案，由市政财政出资1700万元，首次在青岛试点开办海参养殖高温指数保险和牡蛎养殖风力指数保险，政策性渔业保险实现破“零”，有效填补空白，为青岛市海洋渔业发展织密“安全网”。

青岛政策性渔业险实现“破题”。

根据试点方案，我市在即墨区、西海岸新区开展海参养殖高温指数保险试点，在即墨区、城阳区开展牡蛎养殖风力指数保险试点，

户提供更加精准、有效的风险管理工具。

作为沿海城市，海洋渔业是青岛的特色，产业发展高度依赖自然环境，养殖风险保障需求强烈。青岛现有的渔业保险主要为渔业互助保险，险种为渔民保险和渔船财产保险，无法对渔业养殖的海参、鱼类、贝类产品提供风险保障。面对渔业生产的高风险，纯商业性的渔业养殖保险投保意愿、承保意愿均不强，无法满足风险保障需求。

金融监管总局青岛监管局强化央地协同，

与有关部门密切协作，指导并参与开展深度调研，摸底海洋渔业生产实际、风险隐患和保险需求，试点开办了海参、牡蛎政策性天气指数保险，填补了政策性渔业保险空白，预计为试点地区7.3万亩海参、牡蛎提供风险保额7亿元。

下一步，金融监管总局青岛监管局将督导承保机构做好承保理赔服务，推动市级渔业保险试点工作顺利开展，帮助渔业生产经营主体有效规避风险，促进青岛海洋渔业高质量发展。

傅 军

“科技创新与时代相交，融资融智与你我相通”

## 交通银行青岛分行服务科创企业再升级

近日，由交通银行青岛分行主办的“科技创新与时代相交，融资融智与你我相通”论坛在青岛国际会议中心举行，全面解读“交银科创”品牌，启动“交银科创”经济学家系列讲坛，青岛近400家科创企业受邀参加论坛。

交通银行青岛分行副行长贺鹰在致辞中表示，作为国有大型商业银行，交通银行青岛分行扎根青岛这片沃土，坚持服务民生、服务实体经济宗旨，与合作伙伴携手共赢，经营发展稳步前进。尤其今年以来，交通银行青岛分行围绕科技金融，持续强化服务能级，打造了涵盖四大产品和三大场景的“交银科创”服务体系，为不同阶段的科技型企业，提供包括贷款、股权投资、债券融资、科技租赁的全生命周期服务方案，助力科创产业集群发展壮大。截至5月末，交通银行青岛分行已为科技型企

业提供表内贷款超180亿元，增幅23.61%。

交通银行总行公司机构业务部副总经理周建明全方位介绍了“交银科创”品牌，解读“交银科创”服务科创企业的科技金融服务方案。

据悉，交通银行将科技金融作为战略特色，发挥自身金融科技和牌照优势，整合集团资源、重塑产品服务，打造“交银科创”品牌，创新推出“四大产品体系+三种场景生态”金融服务模式。围绕不同成长阶段的科技型企业需求，精准匹配“股、贷、债、租”一揽子金融服务；聚焦产业链、科创圈、科技园三大场景生态，发挥金融桥梁纽带作用，有效串联创新链、资金链和人才链，全方位陪伴企业成长。

为破解科创企业融资之困，交通银行“量体裁衣”，精准服务科技创新。针对科技型企

业特征，建立了“1+N”科技型企业评价模型，模型包含人力资本、科研创新、经营成效、社会认可、行业地位五个维度，对科技型企业进行全面评价，并在科技金融业务营销、产品研发、授信审批、贷后管理等场景实现应用。通过充分挖掘评价体系对业务的促进和场景应用，更全面地了解科技型企业，提供更精准的服务。

交通银行还积极做大做优科技领军企业、科技型骨干企业和专精特新中小企业客群。重点支持参与国家重大科研攻关项目及普惠科技型民营企业，提高中长期贷款投放。加大对符合产业发展方向、主业相对集中于实体经济、技术先进、产品有市场但暂时遇困的民营企业的支持力度。

交通银行还整合内外部资源，搭建了科技

金融客户数据库。数据库包含工信部、科技部已认定的高新技术企业、科技型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业等。可实现数据定期更新，并设置了各类客户属性、业务合作信息等多维度客户标签，配套全生命周期十大场景服务方案，通过全方位“画像”对企业开展精准服务。

作为金融服务方案的重要组成部分，交通银行青岛分行重点打造“交银科创经济学家系列讲坛”同步启动，著名经济学家樊纲教授作为“交银科创”经济学家系列讲坛的首位演讲嘉宾，以《中国的经济波动与长期增长》为题做了精彩分享。

下一步，交通银行青岛分行还将陆续邀请著名经济学家，关注当下金融热点，解读科技金融，服务青岛科创企业。

傅 军