图为建设银行温州分行客户经理(右)走访当地

金额2029.11亿元

金额669.4亿元

张俊杰摄(中经视觉)

小微企业,了解企业经营及新市民金融需求情况

3亿人的蓝海富矿尚待挖掘

提升新市民金融服务质效

本报记者 王宝会

财金观察

党的二十大报告强调,要促进区域协调 发展,推进以人为核心的新型城镇化,加快农 业转移人口市民化。数据显示,目前我国约 有3亿农村人口转入城镇成为新市民。随着 数以亿计农村人口进入城镇工作、生活,提升 新市民金融服务质效尤为迫切。由于新市民 人数多、流动性强、收入不稳定、从事行业分 布广,对于金融机构而言,挖掘这3亿人的蓝 海富矿,既是一个难得机遇,又将面临重重 挑战。

促进创业就业

随着我国工业化、城镇化和农业现代化 进程的深入推进,大量农村人口涌入城镇,在 各行各业特别是服务行业就业和创业。与此 同时,他们在日常生活中也有着切实的基础 金融服务需求,希望手头资金管理方便一点、 闲置资金多赚一点、经营负担更轻一点。

"我以前每月月底需要根据银行账单、交 易流水、外卖平台账单等在多个渠道逐笔对 账,耗费不少时间和精力。"谈到日常经营遇 到的烦恼,长春一家快餐店的店主杨杰说, "从老家到长春,先给别人打工,现在自己开 店,好多经营上的金融新设备不太会用,也担 心操作错了惹麻烦"!

财务对账繁琐、经营资金闲置……这些 困扰杨先生的金融问题,同样影响着其他做 小本生意的小微经营者们。为帮助小微商家 化解日常经营的痛点,满足新市民基础金融 服务需求,建设银行通过加强信贷产品和服 务创新,与数字平台联合推出小微商家专属 生意卡服务。

据了解,生意卡是基于建设银行储蓄卡 推出的数字平台专属服务,致力于为小微商 家提供一站式经营资金管理,助力商家减轻 经营负担。在提升资金管理效率方面,建设 银行支持商家在数字平台生意卡专区内实现 对余额、流水等账户资金的一站式对账管 理。此外,商家可以选择用闲钱购买建设银 行提供的专属资金管理产品,在不影响资金 流动性的同时能够为商家赚上"碎银几两"。

帮助小微商户解决日常经营的问题难 点,是金融机构做好新市民金融服务的题中 应有之义。中国银保监会、中国人民银行今 年发布《关于加强新市民金融服务工作的通 知》,明确扩大金融产品和服务供给,促进新 市民创业就业;鼓励商业银行按市场化原则 对符合条件的小微企业通过降低贷款利率等 方式,降低新市民创业融资成本。

"面对新市民在创业经营中的基础金融 服务需求,我们有责任把工作做得更细。"建 设银行有关负责人表示,为了让新市民进城 以后能够真正"留下来",建设银行大力加强 对吸纳新市民较多区域和行业的金融支持, 制定差别化信贷政策、倾斜配套资源、不断加 大信贷投放力度。

今年以来,不仅是建设银行,邮政储蓄银 行也发布新市民综合金融服务方案,推出新

市民专属借记卡——"U+卡",该卡叠加多项 权益,为新市民群体提供高质量的综合金融 服务。同时,围绕新市民生活场景,推出持 "U+卡"在邮政营业网点交寄国内普通包裹 可享受邮费8折优惠,满足新市民的寄递需 求。此外,兴业银行推出以"关爱农民工"为 主题的普惠金融综合服务方案,并为其量身 定制专属银行卡——"民薪卡",提供免收年 费、小额账户管理费、短信服务等优惠,以及 专属增值权益、专属金融产品等服务。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华 表示,一方面,优化新市民金融服务供给侧结 构性改革,推动普惠金融发展,对于促进共同 富裕有着深远意义;另一方面,通过增强金融 机构金融服务供给质效,有助于释放3亿新市 民这个巨大市场需求潜力,同时提升对养老 托幼、医疗教育等方面的融资需求。

助力住有所居

在今年9月份"中国这十年"系列主题新 闻发布会上,住房和城乡建设部有关负责人 介绍,2021年,我国常住人口城镇化率达到 64.72%。从增量看,我们还处于城镇化快速发 展的时期,城镇每年新增上千万人口,相应地 对城市的住房、基础设施带来大量需求。"十 四五"时期,我国城镇化将快速发展,届时进 城后的新市民群体将蕴藏巨大的金融需求。

安居是新市民立足城市的根本保障。建 设银行副行长李运表示,从现实情况看,新市 民初到城市需要通过租房进行过渡,收入不 高的新市民在短期内很难负担得起购房支 出,平均租房期限更长。多项统计数据也显 示,约八成新市民的居住问题需要通过租房 来解决,安居成为新市民最为关心的问题

为缓解新市民住房压力,上述《通知》提 出,支持银行保险机构通过参与保障性租赁 住房试点、助力政府部门搭建住房租赁综合 服务平台等方式,推动增加长租房源供给,完 善住房租赁市场供应体系。专家表示,支持 住房租赁市场健康发展,金融机构要持续加 大对保障性住房建设的金融支持力度,积极 满足新市民安居需求。

CCB 建融家园·创业之家项目是建设银 行守护新市民安居梦的缩影。据悉,该项目 是为新市民打造的高品质、分层次、智能化社 区,位于北京市大兴区西红门镇新建一村。 在设计上充分结合园区工作者、创业者等不 同新市民群体租住特点,配套健身房、迷你影 音室等设施。"作为保障性租赁住房,主要面 向亦庄、瀛海等周边商圈及产业园区的新市 民进行出租,可满足1000余人居住需求。"建 行北京市分行住房金融业务部总经理陈曙表 示,截至目前,已经通过信贷支持租赁住房建 设超4万套,并协同建信住房北京公司通过收 持改造闲置房源,提供租赁房屋逾6万套,帮 助3万多新市民、青年人解决住房困难。

记者从兴业银行获悉,兴业银行在全国 范围打造"兴e家"智慧社区服务平台,为新市 民提供包括物业管理、租房信息、金融服务、 房屋租赁等一揽子服务,构建住房租赁生态

圈。此外,兴业银行的子公司锚定新市民进 入职场初期的租房需求,推出立业计划,为应 届毕业生等提供前6个月免还本安居租房贷

款,解决新市民租房的后顾之忧。

截至7月份

22 家银保监局会同省(区市)相关部门出台了

1798家银行保险机构共有

2!88万个金融产品覆盖新市民

新市民金融服务专项支持政策

中国银行研究院研究员郑忱阳表示,银 行机构要加大对保障性租赁住房的支持力 度,做好专业化服务,健全保障性租赁住房金 融服务组织架构,有条件的可以成立专门业 务部门、组建专营团队、打造特色支行等,深 入开展市场调研,对接保障性租赁住房开发 建设、购买、装修改造、运营管理、交易结算等 服务需求,积极参与保障性租赁住房试点。

强化制度保障

虽然新市民在住房、教育、医疗等方面有 着较强的金融需求,但是部分金融机构由于 各种原因对其还存在"惧贷""惜贷"问题。

专家认为,由于多数新市民从事劳动密 集型产业,普遍存在信用资质低、缺乏抵押物 等问题,尤其疫情下批发和零售业、住宿和餐 饮业、物流行业等新市民集中度较高的领域 受到的冲击较大,诸多新市民收入不稳定或 面临就业压力,降低了金融机构服务新市民

"新市民是个很大的群体,涉及行业广、 归属管理部门多、信息分散。金融机构要深 入新市民所处的行业、企业和人群,真正走进 社区、走进城中村、走进这一群体,开展调查 研究,了解他们在就业、创业、住房、医疗、教 育和养老等方面遇到的难题和诉求。"在日前 举行的2022年金融街论坛年会"金融精准服 务新市民 奋进共同富裕新征程"主论坛上, 银保监会副主席肖远企表示,要看到金融服 务仍处于探索实践阶段,新市民群体的广泛 性、差异性决定了金融服务需要久久为功。

今年以来,各地监管部门不断细化新市 民服务举措,积极提升新市民金融供给质量, 为做好新市民金融服务提供了有力的制度支

撑。比如,福建 建立政策协调联

¥

北京

166)

动机制,在新市民社保缴存和发放、住房公积 金缴存和使用、农民工工资发放、医疗保险缴 存和结算等方面建立政银合作机制。此外, 江苏印发《江苏银行业保险业服务新市民实 施方案》,深入研判新市民各类群体的不同需 求和特点,细分服务对象和领域,努力扩大新 市民融资总量和保险保障覆盖面。

既然"路线图"已经规划好,金融机构更 应聚焦问题症结,把新市民金融服务薄弱环 节夯实。"新市民金融需求呈现很大差异。城 市创业人员、新就业白领和快递服务、建筑工 人、家政安保等人群的金融需求不尽相同,同 一群体在不同城市的需求也很不一样。因 此,金融机构要精准满足新市民需求。"肖远 企表示,金融机构要进一步细分客户、细分市 场,提升服务精准性。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏认为, 新市民在金融服务有独特的特点,对此金融 机构要有针对性的产品创新。在支付结算方 面,金融机构在个人银行账户开立过程中适 当精简客户身份资料要求,方便新市民开立 账户。在信贷产品方面,金融机构严格落实 减费让利政策,将普惠小微贷款支持工具、再 贷款、再贴现等优惠政策传导至新市民客户, 对新市民贷款给予专属利率优惠,降低新市 民的融资成本。这些都是提高金融服务针对 性的有力措施。

最后,服务新市民还需强化保险兜底能 力。北京大学经济学院教授孙祁祥表示,保 险公司应当在充分调研新市民群体风险特征 和保险需求的基础上,努力为新市民群体提 供适销对路的保险产品和服务。

新市民贷款余额合计7643亿元 ▲较年初增长14.8%

个体工商户贷款余额、普惠型小微企业主贷款分别较年初增长

12.22%

已累计完成首贷审批4.93万笔

10.44%

完成续贷审批 1.84万笔

截至9月末

又有上市公司宣布进军私 募股权投资领域。日前,佳禾 食品发布关于对外投资暨参与 投资私募股权投资基金的公告 显示,其全资子公司蔻歌食品 (上海)有限公司将参与投资某 创股权投资合伙企业并成为有 限合伙人之一。

在私募股权投资行业快速 发展的背景下,上市公司参与 私募股权投资已不是新鲜事, 据不完全统计,今年以来已有 超60家上市公司设立或参股私 募股权投资基金。其中,仅11 月份就有19家公司先后发布设 立或参股私募股权投资基金进

上市公司涉足股权投资不 难理解,除了希望通过投资获 得收益外,还有很多公司意在 为未来发展铺路。相比专注于 "内生式"的自我创新发展路 径,通过"外延式"的股权投资、 利用资本进行收购,实现产业 的整合和优化,不失为上市公 司快速提高自身综合竞争力的 一种合理尝试。

佳禾食品就在公告中指 出,"蔻歌食品本次认购私募基 金份额符合公司的发展需要, 有利于公司围绕自身主营业务 继续深耕发展,也可以通过投 资的方式使公司可以连接具有 良好发展前景的相关产业,使 公司进一步有机会了解和把握 各相关产业的发展前景及行业 趋势,为公司未来可持续发展

客观地看,上市公司参与 私募股权投资有一定的优势和 基础。相比非上市公司,上市 公司往往具备更充足的现金 流,通过参与股权投资可以对

公司闲置资金进行利用,有助于增厚公司业绩。更为重 要的是,上市公司通常是一个产业领域的"领头羊"企 业,对该领域的发展有着较为深厚的见解,其专业性可 以帮助其更好地辨别合适、优质的投资标的,进而提高 投资成功率。

但参与股权投资正如硬币的两面,一面是投资成 功,为股东创造额外收益,另一面则可能是投资失败甚 至血本无归。私募股权投资是高风险行业,具有周期较 长、流动性较低、投资回收期较长等特点,期间面临着投 资项目风险、管理风险等诸多风险,一旦上市公司投资 失败,不仅会对自身现金流造成冲击,还有可能影响到 自身主业的拓展经营。

近年来,在外部环境更趋复杂、国内经济下行压力 加大的情况下,很多领域的创业公司估值都有大幅下 调,私募股权基金退出明显放缓,上市公司更应该意识 到参与私募股权投资的风险。投资只是非金融类上市 公司赚取利润的"副业",做任何投资都应做好风险评 估,千万不能因小失大,要时刻谨记只有不断夯实主业, 才是公司实现可持续发展、做大做强的关键。

对于已经涉足私募股权投资的上市公司,则需进一 步强化内控管理,设立防火墙,保持上市公司与基金、投 资标的的独立性,避免大股东利用关联交易损害上市公 司的利益;同时,要做到真正根据实际需求进行投资,切 忌盲目跟风,谨慎出手才是对所有股东、对公司实现长 远发展负责任的表现。

马春阳

三季度末总资产6726亿元,较年初增长11%——

再保险发展处于战略机遇期 ● 截至三季度末 ▶ 再保险公司总资产6726亿元 较年初增长11% 我国现有专业再保险公司15家 中资7家) 【外资8家 较2012年新增6家 ● 截至2021年底 ▶ 已有529家境外再保人完成再保险登记系统登记

再保险也称分保,是"保险的保险",是保 险人在原保险合同的基础上,通过签订分保 合同,将其所承保的部分风险和责任向其他 保险人进行保险的行为。日前,在第四届陆 家嘴国际再保险会议上,与会业内人士就再 保险行业发展、大型风险管理等问题展开讨 论,认为我国再保险业发展正处于重要战略 机遇期

再保险是多元化金融市场的重要组成部 分,国际上重要的金融市场都拥有发达的保 险和再保险市场。来自中国银保监会的数据 显示,截至三季度末,保险公司总资产26.7万 亿元,较年初增加1.8万亿元,较年初增长 7.3%。其中,再保险公司总资产6726亿元,较 年初增长11%。

我国灾害种类多、分布地域广、发生频率 高、造成损失重,再保险作为我国风险分散机 制的重要组成部分,在应对重大灾害、保障国 计民生、平滑财政收支等方面具有重要作 用。来自银保监会的数据显示,我国现有专 业再保险公司15家,其中中资7家,外资8家, 再保险公司数量较2012年新增6家。

中再集团党委书记和春雷表示,中国再 保险业发展仍处于重要战略机遇期,机遇与 本报记者 于泳

挑战均有新的内涵,要深化再保险供给侧结 构性改革,努力开创再保险高质量发展新局 面。要充分发挥自身保险业数据资源聚合和 跨行业数据连接优势,引领数字化转型,以生 态圈建设增强服务能力,以风险量化促进风 险减量管理,以客户为中心重塑交易模式,打 造再保险"第二增长曲线"。

会议期间,中国洪涝巨灾模型1.0正式发 布。据中再巨灾管理公司董事长希震介绍, 中国洪涝巨灾模型1.0突破多项前沿技术,集 成可充分反映我国季风气候降雨特征的千年 降水随机事件集,构建了水文水力模型算法 库,攻克多类型复杂模型体系动态耦联技术, 首次实现全国范围洪涝损失量化计算,填补 了我国洪涝巨灾模型的空白。该模型已通过 国内多名权威专家专业评审。

瑞士再保险也在会议期间发布了"信瑞 智农"智能农业风险管理平台2.0版。该平台 以遥感、气象、农情和农业损失等农业大数据 为基础,通过覆盖全国范围的高精度空间数 据和逐日更新的时间频率,结合瑞再自主研 发的农业灾害模型和大数据算法,为保险公 司提供多灾因多尺度、实时且即时的风险量 化评估,帮助农业保险行业提升风险管理能 力,提高政府和农民应对自然灾害的韧性。

瑞士再保险中国区执行副总裁韩雪表 示,随着国际格局和风险环境进一步趋于多 元复杂且有叠加效应,再保险业务供需两侧 都遇到了结构性的挑战,而且不平衡加剧,当 前更多元、更复杂的风险,是挑战也是机遇, 瑞再会持续投入研究资源,提高数据模型的

精准度,深入探索新风险、新产品。 与会人士表示,从风险因素来看,国内国 际风险因素更加复杂,"黑天鹅"事件、自然灾 害事件对于行业经营造成很大冲击,直保公

司的分保需求一定会有持续增长。 韩雪认为,面对"十四五"规划等重大发 展指引,瑞再锁定了与保险相关的话题,并将 此视为战略制定的重要指向之一。实践证 明,随着乡村振兴、巨灾管理、绿色发展、社会 治理和健康中国等国家相关战略的深入实 施,保险业也获得了将业务拓展与这些重要 战略相结合的良好机遇。

来自银保监会的数据显示,截至2021年 底,已有529家境外再保人完成再保险登记系 统登记,通过跨境交易的方式为我国再保险 市场提供供给。2021年,中国再保险市场向 境外市场分出保费约1050亿元。和春雷认 为,应强化中国与全球再保险业在产品技术、 数字科技、标准规则等方面的广泛合作,积极 探索"一带一路"沿线特殊风险、核能发展等 再保险协作治理新机制,参与全球竞争、促进 国内创新,更好保障中国海外利益,提升中国 再保险业的国际竞争力和全球影响力。

本版编辑 曾金华 彭 江 武亚东 美 编 王子萱