

2600万元“齐鲁富民贷”激发农民创业热情

——青岛农行联手市乡村振兴局、农担推出服务乡村振兴主题信贷产品

■青岛财经日报/首页新闻记者 高扬

昨日上午,即墨区3户农民高兴地领到了由中国农业银行青岛市分行发放的“齐鲁富民贷”贷款310万元。据悉,这些贷款的年利率仅为3.85%,将精准支持农户发展生产,助力巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。

农行青岛分行副行长孙鹏指出,“齐鲁富民贷”是农行青岛分行与市乡村振兴局、农担公司共同推出的服务乡村振兴主题信贷产品。该产品利率低、放款快、无抵押、可循环,单户贷款额度最高300万元,可以有效解决农户贷款面临的担保难、额度低难题。该产品通过引入农担提供增信机制,贷款期限最长不超过5年,一年期贷款利率不超过同期市场报价利率(LPR)+20BP。单户贷款额度10万元及以上(含)的由青岛农担提供贷款担保,单户贷款额度10万元以下(不含)的采取信用方式。青岛农担担保费率不超过0.7%。贷款用于粮食、油料种植类及种业发展的,担保费率不超过0.4%。

4月20日,农行青岛胶州支行首次发放了首笔青岛市“齐鲁富民贷”,额度为45万元。这标志着由政、银、担联合推出的服务乡村振兴主题信贷产品“齐鲁富民贷”在青岛市成功落地。

“齐鲁富民贷”利率低放款快

作为当地小有名气的“女强人”,即墨地平线蔬菜专业合作社姜波从事蔬菜种植行业30多年,多年来一直苦于资金有限没法扩大生产。采访中,江波表示,“农业的生产周期长,利润低,对资金的需求量比较大。‘齐鲁富民贷’利率低、放款快、无抵押、可循环的产品优势,能够有效解决我们农户贷款面临的担保难、额度低等难题,特别接地气。”

“此外,这个产品‘想贷就贷,随借随还’,灵活性还是很高的,我们正准备材料向农行申请这个贷款。”江波兴奋地对记者说。

“齐鲁富民贷”点燃农民创业热情

为充分发挥服务乡村振兴领军银行的作用,农行青岛分行高度重视“齐鲁富民贷”产品的推广落地工作,将其作为今年服务“三农”的重点工作内容,倾斜人力物力,加大对辖内支行、网点培训力度,充分发挥营业网点多、服务渠道

据悉,农行青岛分行在我市农村地区设立了56个专属服务团队进行对接。“齐鲁富民贷”产品自4月份产品上线以来,累计投放金额已超过2600万元。“这项贷款具备利率低、放款快,线上线下相结合等特点,结合农行网点多、人员多的优势,可以有效破解当下农户担保难、额度低等难题。授信完成后提交材料,一天就可以拿到贷款了。相信在各方的共同努力下,‘齐鲁富民贷’一定能够帮助广大农户铺就农民致富路。”农行即墨支行相关负责人告诉记者。

全、客户群体广的优势,大力推广宣传,积极对接农户需求,对接当地乡村振兴局和各镇街,主动入村走访村委、农户,通过张贴宣传海报、发放明白纸以及广播、微信等线上线下相结合的方式,多渠道、全方位广泛宣传“齐鲁富民贷”政



即墨区3户农民领取“齐鲁富民贷”贷款310万元。

策特点、产品优势,精准对接种粮大户、农业专业合作社、家庭农场等广大农户的贷款需求,建立绿色通道,优先受理审批,快速发放贷款,充分展示了农行青岛分行以金融力量融入青岛乡村振兴建设的决心和毅力。

农行以金融力量助力乡村振兴

近年来,农行青岛分行紧紧围绕市委、市政府有关决策部署,将服务乡村振兴放在工作首要位置,全面对接《青岛市乡村振兴战略规划》,举全行之力不断加大农业、农村、农民金融支持力度,在服务粮食安全、稳产保供、高标准农田、乡村建设、一二三产业融合、农户经营等方面不断取得突破。到5月末,县域各项贷款余额687亿元,比年初增长11%,增量居同业首位;涉农贷款余额346亿元,比年初增长10%;国家级、青岛市级以上农业产业化龙头企业服务覆盖率均达到100%。累计支持1.5万余专业大户、家庭农场、农民专业合作社等,发放贷款超过100亿元;采用线上方式的“惠农

金融助力一直是农村发展路上的“催化剂”,“齐鲁富民贷”产品激发了无数农民的创业热情。如今,“活水”的力量进一步持续,在乡村振兴迈进的大道上,金融政策继续发力,保持“贷贷”相传,活力不息。

e贷”余额218亿元,较年初增长31%,不断提高金融服务普惠性。

农业银行“因农而生,因农而兴”,是金融服务三农的国家队和主力军。一直以来,农行青岛分行秉承“面向三农服务城乡”的核心理念,积极服务地方经济社会发展,努力打造服务乡村振兴领军银行和服务实体经济主力银行,多次荣获青岛银行业“三农”金融服务先进单位、小微企业金融服务先进单位等荣誉。截至5月末,各项存款余额2202亿元,各项贷款余额2139亿元,去年实现营业收入69亿元、净利润348亿元,均居同业前茅。

私募掘金数字化转型投资机会



今年以来,受到疫情影响,实体企业数字化转型进一步加快,私募机构对于移动办公、工业互联网、制造业企业供应链安全等数字化转型相关的投资机会保持了高度关注。多家私募表示,各类企业在数字化转型方面的挑战和发展机遇并存,不少证券类私募将数字化转型作为重点投资主题,从基本面角度进行了前瞻性研究和择机布局。

企业转型挑战与机遇并存

疫情对不少实体企业的生产运营带来明显影响。国方资本分析称,在常态化疫情防控背景下,对于制造业企业、服务业企业而言,数字化转型的挑战和机遇并存。制造业企业正加大在数字化、智能化转型上的投入。

凯联资本创新研究院董事总经理周俊进一步表示,常态化疫情防控背景下,制造业主要面临两方面挑战:一是供应链安全,二是如何在员工可能无法全员到岗的情况下保证常态化生产。

从企业数字化转型的机遇来看,国方资本表示,从该机构近两年关注的半导体、新能源等行业客户来看,不少科创型企业在新建产线的设计上,大多在成本可控的范围内采取了自动化和无人化方案。

创投机构展开细分布局

2020年以来,国内不少创投机构已展开了相关细分领域的深度投资布局。

周俊表示,从互联网应用的角度来看,国内互联网领域大的投资趋势是由过去10年的“消费互联网”向未来10年的“工业互联网”转变。在疫情的背景下,大量的制造业企业需要尽可能安全地、快捷地、低成本本地转型。基于这一理解,凯联资本比较看好的细分领域,包括安全数字化工业软件、面向特定行业或场景的可复用软件。服务业方面,主要看好的赛道是能够通过营销数字化顺应疫情防控下消费模式变化、拓展线上客流成长性企业。从具体项目来看,此前凯联资本投资的航天云网、海尔卡奥斯为代表的工业互联网平台企业,主营业务均为帮助制造业企业将制造业流程数字化、智能化。而该机构投资的安天科技,作为综合安全厂

商,在能力型安全市场非常突出,是供应链安全基础的赋能者。整体而言,相关企业除了具有头部特征、优秀产品能力特征之外,还有“能够帮助下游厂商轻量化、快速实现数字化转型”的共性。

国方资本称,中国制造业整体数字化、智能化升级是大势所趋,工业互联网应用及工业软件会存在不错的投资机会。能够服务于未来中国持续高速增长行业的数字化相关企业,可能更有成长潜力,如垂直面向半导体、碳中和、新能源等领域的数字化企业。

看好二级市场机会

进一步从二级市场投资方面来看,留仁资产创始人兼投资总监刘军港表示,数字化转型是企业发展的必经之路,也是我国经济发展的必然趋势,而疫情常态化防控无疑加速了这一进程。在此背景下,相关投资机会不仅仅是主题性机会,未来优秀的上市企业也必然有实质性的业绩支撑。在此之中,留仁资产在A股、港股市场上重点关注三方面的机会。一是新基建,包括受益于企业信息技术基础设施快速推进的IT硬件相关公司;二是移动办公、工业互联网、网络和供应链安全等相关的供应商;三是能源化工、交通运输、医药生物、金融等重点领域的软件企业。

奶酪基金的基金经理庄宏东称,上半年上海、深圳等城市出现阶段性疫情,对本地区工业生产带来了明显影响。这意味着工业互联网的机会可能会更为明确。此外,目前国内一些互联网头部上市企业在云计算、大数据处理等方面也逐步向工业需求领域进行转向,且前期股价调整幅度较大,值得关注;投资者还可以关注在港股市场上上市的互联网头部企业的布局机会。

此外,星石投资首席研究官方磊进一步指出,在疫情常态化防控的背景下,“B端”的办公和生产运营场景确实产生了深刻变化,并因此产生了大量的相关需求。这可能不是某一个生产服务环节的变化,更多的是产业链整体的改变。考虑到后疫情时代数字化有望被更为深入地应用到各个领域,各行业板块都可能涌现与数字化主题相关的投资机会。据《中国证券报》

■抢占先“基”

基金经理亲自上阵 引领定投热潮

近期,基金行业悄然掀起基金经理“定投团”热潮,十余位基金经理带头自掏腰包定投自管基金,并在互联网销售平台上晒出投资账单。在基金经理的带领下,不少基民开始加入定投大军,并随着市场反弹有所收获。此举也引来合规争议:基金公司如此操作是否合规?在购买时进行展示的基金经理能否在卖出时也坦然相告?

业内人士表示,作为基金销售的一种手段,基金公司跟基金经理在带头定投时,须声明自己的销售立场,以防误导投资者。

基金经理带头定投惹争议

基金发行市场在经历了一季度的冷清之后,不少基金公司另辟蹊径:在市场低点着手布局基金定投计划,发力持营。4月,嘉实基金基金经理田光远启动“双稀”基金定投计划,每周1500元定投其管理的稀土和稀有金属主题ETF产品。5月初,大成基金刘森开启定投计划,承诺每笔份额至少持有三年。华夏基金则发起“定投团”活动,由12名基金经理带头定投,每周定投金额在1000-10000元之间;基金经理同步发布“定投日记”,晒出投资截图,分享投资理念。

这一系列做法引发合规争议。有市场观点认为,基金经理自购属于重要信息,应该通过正式信披的公告形式对全体投资者披露。

华夏基金对此回应称,公司在官方平台以及第三方平台公开的基金经理定投相关信息均符合相关法规要求,所有投资者均可以查看相关信息。

上海证券基金评价研究中心高级分析师姚慧博士进一步解释道:“根据现行基金信息披露要求,基金自购并不属于必须披露的信息。因此,从目前来看,基金公司可以自行选择通过什么渠道披露该类信息。”

公开赎回信息有利有弊

在参与定投计划的基金经理中,华夏基金百亿基金经理周可平是定投金额较大的一位。他的定投计划是:每周对自己管理的四只产品合计定投1万元,并承诺所有定投计划至少持续到2023年底。目前,周可平已经连续定投9期,其中3只定投产品盈利10%左右。

基金经理亲自上阵定投,令不少基民感到安心,有投资者表示:“有基金经理一起定投,心里踏实多了。”但也有投资者说:“卖出的时间点能不能也公布?”

基金经理是否会“买声大、卖声小”?业内人士认为,及时获得赎回信息有利于保护投资者利益,但也有可能造成市场的过度解读。

在最近出台的《基金管理人绩效考核与薪酬管理指引》中,对基金公司相关人

员购买自家基金提出了具体要求,对于申购赎回披露情况尚未明确。姚慧认为,基金公司自购和赎回自家基金都是重要信息。对投资者而言,赎回信息可能提示了只有内部人才能获得的基金风险,例如预期收益不佳,或者因为较大规模赎回可能带来的投资策略无法继续等,对投资者具有较大的参考意义。

不过,姚慧同时强调,投资者和市场也有可能过度解读该类信息,导致基金或资本市场因为投资者的羊群效应而波动加剧,从而加剧基民的损失。总体而言,投资者有获得重要信息的权利,沟通是消除误解的良方,基金公司如果能够在披露该类信息时做出合适的解释,应该能在一定程度上避免投资者的非理性行为。

需明确销售立场

业内人士认为,基金经理定投属于基金销售的一种手段,基金公司需要声明自己的销售立场。“这种‘定投团’方式非常类似专业人士直播带货基金,基金公司和基金经理并非独立第三方。虽然他们和投资者同样希望基金业绩优秀,但是立场决定责任义务。”姚慧强调说,基金公司必须在非常醒目的位置上提示投资者其销售立场。否则,很有可能因为投资者信任基金经理的专业性,而存在误导的嫌疑。

多位参与定投计划的基金经理表示,当下市场进入可投资区间,但基民却信心不足。开启定投计划,能够帮助基民“买在无人问津处,卖在人声鼎沸时”。基金经理现身说法,究竟能否达到基金公司预期的效果?姚慧表示,此举确实有助于更多投资者了解定投,是投资者教育的有效方式。同时,定投能够简化择时难题,帮助投资者克服因情绪导致的不理智买卖冲动。

不过,姚慧同时强调,也正是因为定投不需要考虑择时,随之而来的是投资收益被钝化。因此,定投不适合所有人,也并不适合所有场景,同时它并不解决基金选择问题。对于投资者而言,最重要的始终是选择同自身风险收益偏好及预期持有期限相适应的、历史业绩有保障的基金产品。

综合