

第二批基础设施公募REITs首发两只产品一日售罄——

# 公募REITs为何受欢迎

本报记者 李华林

## 财金观察

继今年6月首批基础设施公募REITs上市后，近日第二批公募REITs产品开始发售，市场反应积极，两只首发产品网下平均认购倍数超50倍，发售首日即售罄。

专家表示，从首批公募REITs上市表现来看，产品收益稳定增长，市场认可度较高，在盘活基础设施存量资产、提高直接融资比重等方面发挥出积极作用，未来随着保险、银行、养老金、企业年金等机构投资者不断加入，我国公募REITs将获得长足发展。

### 资金认购热情高涨

公开资料显示，第二批两只首发公募REITs为建信中关村产业园REIT和华夏越秀高速REIT，认购价格分别为3.2元/份、7.1元/份，预计募集资金分别为28.8亿元、21.3亿元，2只产品预计募集资金总额约50.1亿元。

标的资产方面，建信中关村产业园REIT基础设施资产包括中关村软件园内互联网创新中心5号楼项目、协同中心4号楼项目和孵化加速器项目等，华夏越秀高速REIT底层资产为汉孝高速公路。

“第二批产品有两个突出特点，一是底层资产均为基础设施，且管理人对质量把关，提供场内流动性安排，追求长期收益相对稳定，能较好满足相关机构投资者长期投资需求；二是首次出现了以银行系公募基金为管理人的REITs，业态更为多元化。”招商基金研究部首席经济学家李湛表示。

从市场反应看，资金申购意愿强烈。在启动面向公众投资者发售的11月29日首日，两只产品均实现超募，上百亿元资金入场“疯抢”。同时，机构投资者也表现出高涨的投资兴趣，数据显示，华夏越秀高速REIT拟认购数量总和为27.841亿份，为初始网下发售份额数量的44.19倍；建信中关村产业园REIT拟认购份额数量总和为106.18亿份，为初始网下发售份额数量的56.35倍。

相比之下，首批9只公募REITs中，大部分产品认购倍数为10多倍，认购最火爆的博时招商蛇口产业园REITs有效认购倍数也仅超15倍。

“第二批公募REITs受欢迎，是由产品自身属性和宏观市场环境共同决定的。”李湛分析，公募REITs兼具权益和固收属性，投资门槛相对较低，是一个良好的投资品种，加上首批产品市场表现良好，起到了很好的示范作用，吸引到更多投资者入场，尤其是机构投资者参与热情持续高涨。此外，近期金融市场波动较大，不少投资者有避险需求，整体表现相对稳定的REITs受到关注。

国务院发展研究中心公共资产证券化（REITs）课题组原秘书长王步芳表示，公募REITs受欢迎，还得益于相关部门不遗余力推行试点政策，例如证监会加紧完善相关申报细则和审批制度流程等。同时，第二批公募REITs的项目资产质量更优、现金流增长更好、折现率取值更合理，较高的品质获得更多投资者关注。

### 险资入场成为亮点

记者梳理发现，在第二批公募REITs发售中，险资、券商资管、私募基金、信托等机构投资者参与兴趣明显提升，如：国寿投资、首钢基金、太平人寿保险等均出现在建信中关村产业园REIT战略配售投资者名单上。

“险资投资公募REITs，能为市场带来增量资金和流动性，推动公募REITs向高质量发展。”李湛表示，险资具有期限长、规模大、来源稳定等特性，与基础设施项目融资需求天然契合，可以助力降低REITs市场的波动性和投机性。同时，保险机构还拥有较强的产业运营及主动管理能力，可以深度参与REITs底层项目，进一步为产品赋能增值。

早在首批9个公募REITs项目里，险资参与了8个项目的投资。为进一步丰富保险资产配置结构，助力盘活基础设施存量资产，近日，银保监会发布通知，明确支持符合条件的保险机构投资基础设施公募REITs。

前三季度行业83.76%的上市公司营收同比上涨——

# 消费复苏带动食品饮料行业盈利增加

本报记者 马春阳

近年来，以食品饮料为代表的消费板块备受投资者关注，更被有“聪明钱”之称的北上资金所青睐。

10月初以来，已有伊利股份、海天味业、光明乳业、承德露露、安琪酵母等食品饮料行业相关个股获得北上资金增持亿元以上。业内人士表示，我国消费市场呈恢复性增长态势，食品饮料行业的高景气度和业绩的稳定性是其获得投资者青睐的主要原因。

在宏观层面上，2021年前三季度，社会消费品零售总额318057亿元，同比增长16.4%。其中，商品零售总额285307亿元，同比增长15.0%，保持两位数较快增长。

从已披露完毕的A股上市公司三季报来看，2021年前三季度食品饮料行业整体发展稳健，盈利能力稳定，超八成企业营收实现增长。

“随着消费恢复韧性的持续显现，我国消费市场将保持持续恢复增长的态势。”无锡数字经济研究院执行院长吴琦表示，一方面，我国正在以消费引领国内市场，进一步扩大内需；另一方面，随着经济逐步恢复以及国家促就业政策效应的显现，居民收入将持续增加，加之社会保障的不断完善，对消费增长形成更大支撑。

具体来看，同花顺iFind数据显示，按申万二级行业分类，在食品饮料行业的117家上市公司中，有98家公司前三



“险资入场，将为公募REITs带来深远影响。”王步芳表示，保险机构是大型金融机构，保险资金是长期资金，而公募REITs产品发行规模大，二者能很好地契合。且目前险资累计投资交通、能源、水利等基础设施领域3.31万亿元，这些资产本身就需要盘活，是公募REITs的重要供给方。此外，险资参与公募REITs市场竞争，有助于公募REITs价值的发现，规范公募REITs市场治理。

市场预计，我国公募REITs资产规模可达万亿元量级，未来有望成为险资多元化配置的重要品种。“保险机构要加强公募REITs团队建设，大力培养不动产与证券产品方面的复合型人才。同时要关注二级市场价格变动，定期调研所投资公募REITs底层资产经营情况，有效防范投资风险，以更好地把握REITs投资机会。”王步芳表示。

中国银保监会资金运用部副主任罗艳君此前表示，下一步，将加强政策引导，支持保险资金通过基础设施REITs和债权、股权等方式加大对交通、水利、能源、生态环保等基础设施领域的投资力度，服务经济高质量发展。

### 发展前景广阔

作为大众低门槛涉足基础设施领域的重要途径，公募REITs市场表现受到关注。自今年6月首批9只REITs试点项目成功上市以来，总体运行平稳，为我国公募REITs发展起到很好的示范作用。

截至11月26日，首批9只产品平均涨幅16%左右，除1只

公募REITs产品收益稳定增长，市场认可度较高，在盘活基础设施存量资产、提高直接融资比重等方面发挥出积极作用

## 陶然论金

为进一步降低保险销售误导，监管层再度发力。一份由银保监会人身险部下发的《人身保险销售管理办法（征求意见稿）》眼下正在各保险公司管理层传阅，内容涉及人身保险销售管理内控、销售活动、信息系统管理等方面。很明显，进一步规范人身保险销售监管是大势所趋。

保险销售误导问题一直是保险监管中最重要的领域和难题之一。为此，监管层多次发布投保提示和保险销售管理的各种规范要求，但问题始终不能根除，成为保险行业众所周知的顽疾。

保险销售误导为何屡禁不止？究其原因，一是保险是一种无形商品，而且还是一种事后显效的商品。不到出险时，投保人感觉不到保险的保障作用。特别是消费型保险产品，期限一到，保险保障即刻清零。保险的这种特性为不规范的销售留下了夸大产品功能的客观空间。

二是我国保险销售目前主要还是靠保险代理人进行面对面推销，互联网渠道只能承担一些形态较简单的产品销售。因此，保险代理人数量的多寡在很大程度就成了保险公司，特别是大型保险公司核心竞争力的重要体现，人力增长速度的快慢对险企的市场开拓和新单销售均有重要影响。在此格局之下，难免会“萝卜快了不洗泥”，保险代理人队伍素质长期良莠不齐，保险销售误导自然也不可避免。

好在近年来不少头部保险公司明显意识到这个问题，开始着手对代理人制度进行一些改革。比如中国人寿提质稳量压实队伍规模、中国太保科技赋能打造代理人生产力新动能等。同时，独立代理人制度也得到了监管层的放行。从这个层面看，这份《人身保险销售管理办法（征求意见稿）》可视为保险销售监管的升级版。

从具体监管方向看，《意见稿》主要从建立实施销售人员分级管理制度、产品分级制度、自保件互保件管理等方面对人身险销售行为进行定性定量。相比此前，分级管理显然能更科学精准地规范代理人的销售行为，操作性也会更强。毕竟人身保险产品比较复杂，特别是近年来随着保险市场扩大，人身险覆盖人群越来越多，与民生的关系也日益紧密，保险销售误导带来的社会影响远胜于过去。如何从源头管理进一步降低保险销售误导，保护消费者利益，持续树立保险业正面形象就成了越来越紧迫的课题。

应该说，保险销售人员分级管理并非首次出现。银保监会在去年发布的《中国银保监会办公厅关于落实保险公司主体责任加强保险销售人员管理的通知》和《中国银保监会办公厅关于切实加强保险专业中介机构从业人员管理的通知》中，均提出要建立从业人员销售能力分级体系。只是下一步，在分级监管上预计会更为刚性和完善。

值得一提的是，《意见稿》将代理人分类管理与保险产品分级销售相匹配，这将让代理人分类管理定位更加清晰。只有保险代理人对产品理解讲解到位，保证消费者明白白投保，才可能最大限度降低销售误导，从源头医治保险业这一顽疾。

本版编辑 陆敏 王宝会 美编 高妍

## 中国银行绍兴市分行：

**创新产品深耕普惠 解决小微“成长烦恼”**

“像我们这样的轻资产科技公司，很难申请到贷款，没有资金创业半路就夭折了，想要进一步扩大经营规模几乎不可能。好在中国银行的这笔贷款让我们渡过了难关。”近日，浙江省绍兴市柯桥科技园区内，3家科技公司率先完成了中国银行绍兴市分行量身定制的专项服务方案“越创贷”获益者，从中国银行绍兴市分行获得2500万元信用贷款，解决了燃眉之急。

绍兴市柯桥区科技园内有着众多高新技术企业，在轻资产经营下，“融资难”成了园区多数科创企业发展和经营难题。得知企业困难后，中国银行绍兴市分行与园区开展深度合作，以“科技+金融”的模式，推出“越创贷”专项融资服务方案，为园区具有较强科技实力，但受制于抵押物不足或者没有担保人的民营高新技术企业疏通融资渠道。

近年来，中国银行绍兴市分行在当地监管部门的大力支持下，提高站位、主动担当、创新作为，着力解决小微企业“成长的烦恼”。结合绍兴支柱行业、特色产业、专业市场、行业龙头等，中国银行绍兴市分行量身定制普惠金融服务方案，推出了出口贷、针织贷、轴承贷、袜业贷、伞业贷、厨具贷、五金水暖贷、越创贷等产品，一做一条线、一做一大片，提高金融供给效能。

截至2021年10月底，中国银行绍兴市分行普惠贷款余额158.30亿元，较年初新增54.97亿元，增速为53.19%。

（数据来源：中国银行绍兴市分行）

## 邮储银行衢州市分行：

**助推当地特种纸产业高质量发展**

宣纸、装饰纸、商品用包装纸等特种纸不仅在日常生活中无处不在，也被广泛应用于医疗、食品、电器等领域。浙江省龙游县作为重要的造纸产地之一，一直以来，造纸业十分兴盛。龙游县围绕打造“全国特种纸基地”目标，把特种纸作为重点特色产业进行培育，制定一系列扶持政策，鼓励做大做强；引导企业与高等院校、科研院所合作，引进人才和新技术、新产品；建立特种纸专业园，完善基础设施配套，保障土地供应；组建特种纸产业发展局，加强产业链招商和产业发展。

造纸行业企业主要融资方式为流动资金贷款，部分企业有固定资产贷款，从促进机构合作，推进减费让利等多方面入手，实现特种纸产业融资通畅，金融赋能特种纸产业改造升级。配套以银行承兑汇票敞口融资以及信用证等贸易融资。

浙江恒润装饰材料有限公司主要从事装饰纸制品材料制造销售，目前拥有国内先进设备生产线6条，全年可制造销售约600万卷纸，年产值约1.5亿元。按照“做强做优做深特种纸产业”的产业发展导向，邮储银行衢州市龙游县支行积极介入，从额度、利率、时效到服务经验，制订了一套完善的营销方案，精准营销，为客户成功授信1990万元。

目前，邮储银行衢州市分行在当地监管部门指导下，正在积极推进低风险业务授信，全力助推当地特种纸产业高质量发展。

（数据来源：邮储银行衢州市龙游县支行）

·广告