

工行山东省分行: 做新旧动能转换的执行者和先行者

金融支持新旧动能转换是贯彻落实中央和山东省委、山东省政府决策部署、充分发挥金融促进经济增长作用的具体行动,也是金融业坚持服务实体经济本源,加快自身经营转型和创新发展的内在要求。近年来,工商银行山东省分行不断提高服务实体经济的效率和水平,始终做新旧动能转换的坚定执行者和先行者。

主动服务大局 加大信贷投放

工行山东省分行深刻认识加快新旧动能转换的重大意义,找准金融支持的重点领域。2017年8月18日,与山东省经信委及28家重点企业联合举办了“推动全省工业新旧动能转换深化产融战略合作”签约仪式,当天签约的总投资金

额超过900亿元,贷款意向金额达560亿元。三年内,工行将新旧动能转换重点领域提供至少1000亿元的意向性信用支持。同时,工行与各地市积极沟通,签订合作协议,把信贷支持落实到具体项目。

在新旧动能转换重大工程的指引下,工行山东省分行聚焦本源精准发力,盘活信贷存量,优化信贷增量,引导金融活水更好地浇灌实体经济。2017年,累计发放各项贷款近4000亿元,投向实体经济的公司、小微企业和个人贷款合计新增超过700亿元,创历史新高。同时,大力发展表外融资业务,帮助企业拓展资金来源。2017年以来,累计办理承诺贷款、银行承兑汇票、保函、信用证等业务超过1300亿元,承销债务融资工具近200亿元。

聚焦重点领域 持续精准发力

针对新旧动能转换重大项目,工行山东省分行认真做好跟踪服务工作,逐个项目成立服务团队,落实责任人员,制订工作方案,为项目建设提供全方位的金融支持。2017年,累计发放项目贷款500多亿元,年末项目贷

款较年初增加约150亿元。

经济增长新动能既来自新兴产业的发展壮大,也来自传统行业的改造提升。为助力产业结构转型升级,工行山东省分行制定更加差异化、精细化的信贷政策,尤其是针对高端装备制造、高端化工、信息产业、能源原材料、海洋经济、现代农业、文化产业、医养健康、旅游产业、现代金融等新旧动能转换重点产业,加大营销服务力度,提高金融供给质量,努力实现支持经济高质量发展与自身升级发展的深度融合共进。2017年分别投向传统制造业和新兴产业两大板块的累计贷款量均超过1500亿元。

创新金融手段 提升服务水平

新经济涌现新业态,新业态需要新服务。工行山东省分行努力构建直接间接融资结合、存量增量统筹、融融智并举的综合服务架构,进一步激发金融全要素的活力与效率,为企业提供更全方位的金融服务。

为帮助省内企业“去杠杆”,创新开展市场化债转股业务,与山钢集团、山东黄金、尧

矿集团、水发集团、招金集团等龙头企业达成了合作协议,意向金额超过600亿元,进一步减轻了企业债务负担。其中,山东黄金项目是工商银行的第一笔市场化债转股业务。

为落实“去产能”工作要求,积极发挥金融服务保障作用,支持重点企业加快转型升级,淘汰落后产能,尽量减少外部效应。2017年在山钢产能调整过程中,山东工行为山钢集团提供一揽子解决方案。比如,发放搭桥贷款165亿元,用于解决前期职工安置等问题;达成债转股意向260亿元,帮助企业减轻债务负担;牵头筹组银团贷款100亿元,助力日照精品钢基地加快建设。

为支持企业“走出去”,依托工商银行的全球服务网络,借力“一带一路”东风,为省内企业“走出去”提供“本币+外币”、“境内+境外”的一揽子金融服务。2017年,山东工行支持企业“走出去”表内外融资200多亿元,累计储备“走出去”项目357亿元,跨境人民币结算量突破400亿元。

发展普惠金融 体现大行担当

在推动新旧动能转换过程中,工行山东省分行积极发展普惠金融,加大对小微、“三农”、“双创”精准扶贫等领域的支持力度,落实好保障和改善民生的各项要求。

做大小微金融业务。在所有二级分行成立小微金融业务中心或小微金融业务营销团队,为小微企业提供专属化、一站式金融服务。2017年,小微企业贷款余额839.83亿元,是省内最大的小微贷款银行,较年初增加61.97亿元,同比多增34.97亿元,增速高于全部贷款增速4.29个百分点,超额完成“三个不低于”的监管目标。

做精准金融扶贫工作。贯彻精准扶贫导向,把资源重点投向县乡村镇和涉农领域。2017年工行累计发放县域贷款1200多亿元。并且创新精准扶贫手段,在工商银行“融e购”电商平台建立“山东扶贫专区”,面向全国持续开展专项促销活动,累计实现交易额7000多万元,有力打造“好客山东人,地道山东货”的特产品牌形象。

(记者 张嶺 通讯员 赵恒 元磊)

支持小微企业融资,解决贷款期限和资金需求不匹配

银保监会要求落实“无还本续贷”

本报讯 8月11日,中国银保监会官网公布7月份部分贷款数据。据初步统计,7月新增人民币贷款1.45万亿元,同比多增6237亿元,贷款投放力度明显加快。银保监会称,这是指导银行保险机构正确理解监管政策意图,充分利用当前流动性充裕、融资成本稳中有降的有利条件,加大信贷投放力度,扩大对实体经济融资支持的结果。

银保监会引导银行保险机构加大资金投放力度,保障实体经济有效融资需求。指导银行保险机构准确把握促进经济增长与防控风险的关系,正确理解监管政策意图,充分利用当前流动性充裕、融资成本稳中有降的有利条件,加大信贷

投放力度,扩大对实体经济融资支持。近期贷款投放明显加快。据初步统计,7月新增人民币贷款1.45万亿元,同比多增6237亿元。

推动机制创新,提高服务实体经济能力。调整贷款损失准备监管要求,鼓励银行利用拨备较为充足的有利条件,加大不良贷款处置核销力度,上半年共处置不良贷款约8000亿元,较上年同期多处置1665亿元,腾出更多信贷投放空间。合理确定市场化债转股风险权重,推动定向降准资金支持债转股尽快落地,盘活存量资产,提高资金周转效率。督促银行适当提高利润留存比例,夯实核心资本,积极支持银行机构尤其是中小机构多渠道补

充资本,打通商业银行补充一级资本的渠道,增强信贷投放能力。6月末,商业银行资本充足率13.52%,核心一级资本充足率10.57%,在表内贷款快速增长的情况下资本水平保持稳定。

着力缓解小微企业融资难融资贵问题,优化小微金融服务监管考核办法,加强贷款成本和贷款投放监测考核,落实无还本续贷、尽职免责等监管政策,提高小微企业贷款不良容忍度,有效发挥监管考核“指挥棒”的激励作用。

在传统贷款模式下,小微企业贷款到期后,若需续贷,一般要先还本付息,然后由银行根据企业经营情况、负债率、企业主信用等,继续放贷。无还本



山东德州近期选出一批经营、信用良好的企业开展“无还本续贷”试点,一家辣酱企业称此举节省了大笔费用,图为该公司生产车间。记者 张嶺 摄

续贷则意在解决贷款期限和资金需求不匹配,支持小微等企业融资。

今年前7个月,银行业小微企业贷款增加1.6万亿元,增速持续高于同期全部贷款增速。督促银行机构综合分析民营企业风险状况,加大对主业突出、信誉良好的民营企业

授信支持,合理确定贷款价格,适度降低融资成本。下一步,银保监会将坚持稳中求进工作总基调,加强统筹协调,扎实细致工作,进一步疏通金融服务实体经济的“最后一公里”,提高金融服务实体经济质效。

(记者 张嶺)

黎明保险经纪山东分公司:

让保险消费体验更满意,让保险从业者更受尊重



历经60年蜕变,中国保险业保费收入位列全球第二,随着“新国十条”的发布,保险行业产销分离成为趋势,保险中介作为链接保险公司和广大投保人的桥梁纽带,已经成为保险市场重要组成部分。货比三家,私人定制已经成为趋势,客户需要更中立、客观、专业的服务。

保险经纪人,以客户需求为导向,私人定制保险方案,货比多家精选产品,售后服务消费维权。真正建立与客户生命等长的风险管理周期服务,让

您在风险管理过程中,放心、省心、省钱!

变革中的市场,黎明帮您华丽转型。在众多保险中介服务平台中,于2014年成立于北京的黎明保险经纪有限公司逐步崭露头角,依靠强大科技技术驱动,围绕保险经纪人精心打造保险生态服务平台,持续走“职业化、专业化、精英化”的发展路线,始终秉持“让保险消费体验更满意,让保险从业者更受尊重”的商业使命,致力于打造和培养保险经纪人的专业服务能力,批量培养MDRT国际绩效标准的职业化保险经纪人!

黎明保险经纪以稳健的经营步伐,吸纳和汇聚了一批专业队伍和业务精英。至2018年初,已设立21家省级分公司,40

余家三、四级机构,100余家保险服务中心。服务网络已布局全国主要经济区域。拥有知名合作伙伴70余家,完整丰富的个人、家庭、企业财产风险管理的多条产品线,优选产品已达300余款。

2017年下半年,利用大数据技术为金融行业提供全生命周期管理产品和服务的百融金服信息服务有限公司正式入股加盟黎明保险经纪,以百融金服的大数据库及数据分析模型+黎明保险专业服务能力+互联网,等于打造一个能够精准定位每一位客户,每一户家庭,每一个企业的风险管理需求,为客户提供精准风险管控标准预案的互联网高科技运用服务平台。服务以人为本,合伙创造

价值,黎明保险经纪致力于打造成为客户风险管理服务的首选,成为高素质从业者的首选,成为保险机构中介合作的首选。

你有情怀,我有舞台,开启山东黎明速度。黎明保险经纪山东分公司于2017年9月正式开启队伍平台发展,队伍组成以“80后”为主,平均从业时间5年及以上,拥有丰富的市场经验及专业素质。

黎明经纪山东分公司核心高管寿险平均服务年限超过18年,在总经理王花娣女士带领下,不到一年时间,济南、临沂、潍坊、德州、菏泽、枣庄、淄博等地市机构在齐鲁大地遍地开花,新单标保总量突破3000万元,平台注册人力超过600人;全省设立及筹建机构18家,同

年被山东中介评为“2017年先进集体”称号,谭启龙、王鹏分别荣获2017年度山东中介行业“服务标兵”荣誉称号!

“讲诚信,不做假;讲专业,不折腾;讲规律,不跟风”是黎明发展的核心理念,一流的用户服务能力和值得信赖的企业品格是黎明存在的价值和核心竞争力!为市场所有拥有情怀的寿险从业人员搭建一个对社会有价值,对客户有责任的服务平台,是其对山东中介市场的承诺,是对保险行业重塑职业形象的承诺!

共创共享,共赢共好,所有黎明人正戮力同心,砥砺前行,你有情怀,我有舞台;你需要,我有关怀!
(记者 张嶺 通讯员 姜珊珊)