

运用信贷资源和产品优势

山东工行助力优势企业“走出去”

今年以来,我省外贸面临的形势格外复杂,进出口额同比下降。促进外贸稳增长,需要我省经济结构转型升级,不断加强供给侧的改革力度。作为经济发展的先行者,工商银行山东省分行把支持更具市场竞争力的中小企业作为重要工作来抓,运用自身的专业优势和产品优势助力优势企业“走出去”并取得了丰硕成果。

“谈到工行,我感受最深的就是两方面,一方面是专业能力,一方面是工作态度!”山东科瑞控股集团有限公司(以下简称“科瑞石油”)融资结算中心的杨新军总经理对记者说。

在石油这个相对专业的领域,

谈到科瑞石油可以说是无人不知,无人不晓。该公司总部位于山东省东营市,是一家集高端石油装备研发制造、油田一体化工程技术服务、油田综合解决方案提供与油田EPC工程总承包“三位一体”的综合性国际化企业集团。经过十几年的高速发展,公司已成为中国规模最大的民营石油装备制造企业以及具备全球知名度和国际影响力的石油装备产业集团,是国家高新技术企业、中国石油装备产业基地领军企业。目前在全球57个国家设立了分子公司、技术服务站及零配件仓库,已为全球80多个国家石油部、220多家石油公司及350多家油田工程和服务公司提供优质的服务和实用的产品。

工商银行东营分行国际部负责人薛志国表示:“选择合作伙伴,一定要看对方有没有能打动我们的地方。”工商银行支持科瑞石油,一方面因为支持装备制造业“走出

去”已经成为促进我国经济转型升级的战略支点,另一方面,科瑞石油完善的管理能力、对技术研发的执着、强大的市场开拓能力以及健康的企业文化,决定了这家企业在全中国市场上必然是一家具有竞争力的企业,支持这样的企业走出国门、开拓市场准没错。

愉快的合作都是在磨合和交流中不断进步的。杨新军说,国际市场的招标竞争特别激烈,尤其对投标的时限要求特别高。有一次,科瑞石油参加市场竞标,需要合作银行在一天之内提供一封近亿元额度的投标保证金。这时候,前方企业的竞标在一定程度上拼的就是后方合作银行的工作效率。杨新军回忆,当时工商银行东营分行牵头,一帮人从早上上班一直忙到晚上十点,终于把投标保证金开了出来,有效的支持了科瑞石油的竞标。

多年来,随着企业的壮大和发

展,双方的合作也越来越顺畅。2014年,工商银行山东省分行与科瑞石油签订全面战略合作关系,2015年工商银行与科瑞石油签订《走出去战略合作协议》,实现从全面到专业的深度合作。

中小企业是经济活力的源泉,不少中小企业已经把目光和经营领域投向了国际市场。2015年10月份,工商银行济宁分行为马来西亚东岳基建有限公司发放的首批买方信贷资金1500万美元到位。据了解,该业务是山东省金融系统首笔支持中小企业走出去的项目,对于中小企业走出去具有极其重要的示范性意义。另外,该项目所需设备由境内企业提供且信贷资金直接投放到境内出口商账户,信贷投放也可为中资企业扩大出口提供资金支持。

中济公司财务总监梁开喜告诉记者:“我公司办理的这笔业务,项目总金额3000万美元,工商

银行提供信贷资金2550万美元,期限5年,我们只需要筹集预付款450万美元,极大地缓解了资金压力。这样,我们走出去的信心就更足了!”

企业在境外项目能够得到资金支持,得益于工商银行支持中国企业走出去所设立的专项融资部门直接参与业务办理的高效机制。为助力国家“一带一路”战略,满足山东省企业走出去业务需求,工商银行山东分行成立专项融资服务团队,和中国出口信用保险公司密切合作,和山东省商务厅保持密切的信息沟通机制,各二级分行也建立了与各地市商务局沟通机制,力争做到凡是中资企业走出去项目,专家服务团队都能第一时间靠上去了解项目信息,直接参与项目运作并协调解决业务办理过程中碰到的实际问题,保证高质量满足中资企业走出去资金需求。

(财金记者 程立龙)

山东省首届商业健康险论坛成功举办,专家解读我省商业健康保险相关政策

职工医保结余或可购买商业健康保险

日前,山东省首届商业健康保险发展论坛在济南成功举办。山东省金融办主任李永健,山东保监局局长孙建宁等分别在论坛致辞,全国保险医学研究会会长张国芳等专家做了精彩讲座。本次论坛主要就我省商业健康保险的相关政策传达、未来发展方向、具体举措等进行了研讨。

去年10月27日,国务院发布《关于加快发展商业健康保险的若干意见》(以下简称“若干意见”)。为贯彻落实《若干意见》,今年11月9日,山东省人民政府办公厅正式印发《关于贯彻国办发〔2014〕50号文件加快发展商业健康保险的实施意见》(以下简称“实施意见”)。《实施意见》的出台,为我省商业健康险发展

提供了有力的政策支持,为商业健康险更好更快发展保驾护航。

行业现状

数据显示,2015年1-9月,全省人身保险公司经营的商业健康保险保费收入101.3亿元,同比增长25%。此外,我省在大病保险制度完善、商业保险参与多层次医疗保障体系建设、发展医疗责任保险,扩大商业健康保险增值服务方面均取得了一定突破。

尽管山东保险业在商业健康险发展方面的成绩可圈可点,但在本次论坛上,山东保监局局长孙建宁仍明确表示:“总体来看,商业健康保险在我省仍处于起步阶段。”他指出,我省商业健康险规模较小,占全保险行业保

费规模的8.4%;在医疗卫生费用支出中,商业健康保险支付药费仅占2%。

他进一步强调,“医疗问题目前是全球性问题,构筑保险民生网,完善多层次的健康保障体系,需要社会基本医疗保险和商业健康保险的协调发展。未来的10到20年是我国商业健康保险发展的黄金时期,我省保险业应紧紧抓住这个历史机遇,创新新的产品和模式,进一步满足政府、百姓及社会经济发展的需求。”

新政亮点

仔细研究《实施意见》,记者发现该新政提出了不少利民的新举措。其中包括,鼓励有条件的地区探索使用职工基本医疗

保险个人账户结余资金购买商业健康保险。这意味着,消费者个人未来或可用职工医保余额购买商业健康保险。

支持商业健康保险信息系统与基本医疗保险信息系统、医疗救助信息系统、医疗机构信息系统进行必要的信息共享等。由于信息的长期不对称,保险机构不仅难以共享公立医疗机构的诊疗信息,而且难以介入和参与人们的疾病诊疗和健康管理流程,同时健康保险数据平台也不够健全,缺乏数据积累。这一新政的实施,有利于保险业充分运用大数据、互联网等现代信息技术,提高人口健康数据分析应用能力和业务智能处理水平。

(财金记者 季静静)

财金资讯

门槛低 开户零手续费

投资原油选对渠道 交通银行可以炒原油

打开微博和手机客户端,种种“炒股?不如炒原油!”“原油投资,发家致富”等语句不断袭来,诱惑多多,令人怦然心动。但是今年下半年以来,全国不少商品交易所因“原油投资”业务陷入纠纷,不少投资者反映,自己投资原油被骗。

昨天,记者从交行山东省分行获悉,该行已推出记账式原油业务。炒原油,有了官方正规渠道了!个人投资者欲参与该业务,可在网上银行签约。签约前需开立太平洋借记卡,并成为交行网上银行用户。

据介绍,记账式原油业务是指以人民币或美元进行原油份额交易,利用价格波动等获取收益。记账式原油采用“桶”作为基本交易单位,交易起点数量为0.1桶,交易起点金额为30元人民币左右。

据悉,交通银行记账式原油业务交易时间与国际市场同步接轨,利用人民币直接交易。此外,交通银行记账式原油业务为T+0交易,资金流动性强。详情请咨询交通银行各网点。

广发银行重磅推出升级版“快融通”

为广大小企业客户提供高效便捷的金融产品服务

据广发银行济南分行相关负责人介绍,今年广发银行重磅全面升级“快融通”标准化金融产品,为广大小企业客户提供高效便捷的金融产品服务。该产品房产抵押率最高可达90%,最高授信额度达1500万元,授信期限最长可达3年,能满足客户短期流动资金需求。

最高授信额度达1500万元

据介绍,广发银行“快融通”是根据小企业客户融资需求“短、频、急”的特点,研发以

房产抵押为担保方式的标准化快捷融资类产品。该产品针对小企业经营特点,大幅降低对企业财务指标的要求,以企业存续时间、经营情况、资信状况和发展前景等指标进行客户评价;房产抵押率最高可达90%,最高授信额度达1500万元,授信期限最长可达3年,满足客户短期流动资金需求。同时,取消信审会审批模式,设置专职的审批人员,以快捷的流程、专业人员、专项信贷资源配置服务小企业客户。

具备“高、长、低”三大特点

据了解,广发2015年升级后的“快融通”产品主要具备“高、长、低”三大特点,首先是房产抵押率更高,针对房产抵押物,可给予客户最高达评估价值90%的授信额度,较原产品有5%的额度提升,能给予客户更多的资金支持。而授信期限最长可达3年,免除客户每年需重新核定授信额度所带来的繁琐手续;无需客户每年重新办理抵押物抵

押登记,节省了抵押物逐年评估费用,降低了客户融资成本。此外,融资成本更低,客户可选择随借随还的用款方式,通过企业网银和小企业手机银行等电子渠道,反复进行自助贷款出账和还款,贷款按天计息,节省财务费用,有效降低企业融资成本;同时还允许客户提前进行全额或部分还款,不收取提前还款违约金,尤其适合资金周转频繁的企业,为客户带来高效便捷的金融服务体验。

双降时代,全面打造舒适金融空间

太平人寿“畅享世家”让财富稳健增值

太平人寿日前宣布,将于12月23日在全国推出新产品“太平畅享世家两全保险(分红型)”,该产品是针对中高端人士开发的一款专属理财型保险,通过资金安全、收益稳健、终身成长、财富传承等多重优势,为客户从多维度打造一个舒适的金融空间。

今年以来,央行五次“双降”,低利率时代,利率市场化,刚性兑付实质打破等都已成为影响资产配置的重要因素,在此背景下,“安全”、“稳健”、“增值”、“灵活”带来的具有“舒适”感的理财方式,已成为人们资产配置中不可或缺的“标配”。申万证券研究所《中国资产配置体系研究与构建》报告显示:“70%的投资收益来自资产配置,而保险是资产配置

的基础。对于中产阶级和高净值人群来讲,通过安全稳健的保险理财来平衡高收益投资的风险,将成为这个群体多元化投资策略的主流之选。”太平“畅享世家”即是全面契合客户需求所特别设计开发的。

“安全、稳健”的舒适感

据介绍,“畅享世家”第一大特点就是安全、稳健,能够帮助客户“守”住财富。在第三个保单周年日开始即可每年领取一笔生存金,活多久领多久,金额均为基本保额和累积红利保额之和的30%,这笔生存金可以提供给客户一生持续稳定的“舒适”现金流。除此之外,“畅享世家”还增设了一个“财富加速器”,最早在客户65周岁时,额外提供一笔

等于2倍当年度基本保额与累积红利保额之和的祝寿金,如此高额的给付在行业中也较为“高配”。

“增值、自由”的舒适感

该产品的另一大特点是资产的多通道增值,能够帮助客户实现财富增值的目的。“畅享世家”通过采用增额分红和万能账户联动模式,为客户前、中、后一体的提升投资收益。前端,“畅享世家”通过增额分红,领取的生存金随保额的提升而不断上涨。中端,增设了续期保费增值账户,即客户可提前将续期保费按规定放入该账户,这笔闲置资金可以做短期理财,同时在“畅享世家”的保单缴费日自动缴费。后端,增值后的生存金可“零费

用”自动转入专设的万能账户,让财富再次增值。匹配的万能险除保证利率外,还具备保单贷款、转换年金、万能账户价值灵活支取等多重功能。太平人寿这款财富增值、稳健自由的产品模式,更好地契合了客户的财富需求。

“灵活、流动”的舒适感

“畅享世家”在设计时非常用心地考虑到了灵活性和流动性。一方面,该产品的现金价值很高,有效实现保险资产与自身资产配置的融合。另一方面,太平人寿给予客户的贷款额度高达合同现金价值净额的95%,且最早在犹豫期后即可进行保单贷款。贷款期间,客户依然可以享受“畅享世家”的所有保险保障,保

单分红也不会受到影响。

“随心、传承”的舒适感

“畅享世家”还可以通过对产品投保人、被保险人、受益人的约定,精准地实现财富的定向传承。福泽三代。2015年上半年,太平人寿累计实现总保费收入501.9亿元,同比增长25.1%,增长速度位居前七大寿险公司之首。太平人寿隶属中国太平保险集团,多年来,中国太平的投资能力在业界一直颇具口碑。据披露,本年度截至6月底,中国太平的年化投资收益率高达7.75%。(吴茵、洪丹)

注:本产品为增额分红保险产品,红利分配是不确定的,有可能为零。其年度红利以增加保险金额的方式实现,期末还可领取了红利。