

## 精准扶贫,建行山东省分行在行动

# 多策并举,体现金融大行担当



党的十九大报告将精准脱贫作为决胜全面建成小康社会的三大攻坚战之一。建设银行开展扶贫工作,体现的是政治觉悟,考验的是政治能力,彰显的是政治担当。山东省分行深入贯彻党中央、山东省委及总行党委关于金融精准扶贫的相关精神,多管齐下、多策并举、多点开花,彰显了建行在“扶贫攻坚战”中的社会责任与大行使命。

本报记者 张頔

### ◆顶层发力,优化扶贫模式

牢固树立围绕扶贫抓党建、抓好党建促扶贫的鲜明导向,建立起“党委主责、部门主抓”的责任体系。在省分行党委书记、行长段红涛的高度重视下,分行成立由“一把手”任组长,两位分管行领导任副组长,20个相关部门负责人为成员的金融精准扶贫工作领导小组,制定了《金融精准扶贫工作方案》、《省分行2017年金融精准扶贫工作计划》,确立了以“移动金融覆盖、电商扶贫先行、信贷扶贫创新、普惠金融延伸”的商业可持续模式,推动精准扶贫。

2017年,省分行累计召开6次专题座谈会,6次“一把手”现场工作会,9次扶贫专项培训,分行班子成员先后20余次到现场了解扶贫产业项目发展情况,听取企业及贫困户意见,优化创新扶贫模式。思想的统一,逐步健全和完善的组织机制,



建行“第一书记”组织投建的扶贫项目。

为打赢扶贫攻坚战奠定良好的基础。

### ◆“第一书记”定点扶贫720人

在做好全面扶贫工作的同时,省分行先后从本部择优选派四名同志任帮包村“第一书记”。在省分行派驻第一书记模范带动下,全行所辖各级机构与全省21个贫困村确定了帮扶关系,共派出“第一书记”13人,

帮扶建档立卡贫困户337户、720人。目前,帮包村已整体脱贫,实现了从“贫穷”到“美丽”的跨越,打造了建行特色的精准扶贫品牌。

2017年2月,省分行择优选派李明、傅岩峰两名同志到聊城临清市松林镇王大人村、麻佛寺村任扶贫村第一书记。结合贫困村实际,落实产业扶贫项目,王大人村利用第一书记省级财政专项扶贫资金80万元新建6个高效集约蔬菜温室,成

立农民专业合作社运营,麻佛寺村使用扶贫资金80万元用于建设工业厂房,厂房出租收益分配给贫困户。目前王大人村21户、麻佛寺村24户贫困户已获得上述扶贫项目收益覆盖。

### ◆2017年金融扶贫比去年增一倍多

坚持精准扶贫和定点扶贫双轮驱动,变“输血”为“造血”,积极探索扶贫新途径,发展普惠金融,提升扶贫工作质效。

2017年,贫困地区基础设施建设贷款余额达37.6亿元,产业扶贫贷款累计发放42亿元,新增支持扶贫企业28家,比2016年增长一倍多。累计建设裕农通普惠金融服务点2894个,今年一季度,又新增1705户,基本实现全省乡镇全覆盖。建立全国首家“善融商务助农服务站”,助力农产品“走出去”,2017年善融商务商户达到39家,“扶贫爱心购”交易额达到16亿元,居系统内首位。

山东省分行大行大担当,

上下齐联动,充分发挥大行优势,重点支持扶贫带动效应显著的产业或项目,助力贫困地区经济社会发展和贫困农户增收脱贫。聊城分行通过母子公司联动融资团队主动与建信信托对接,为聊城东昌府区革命老区棚改项目解决了信贷规模紧张的难题;菏泽、枣庄分行因地制宜牢牢抓住当地的龙头企业,走“企业+合作社+农户”的发展模式,鼓励企业安置“家门口”的贫困户就业;德州分行创新担保方式,扶持“维多利亚万头牧场项目”,助推“政府+牧场+农户”奶牛托养产业扶贫模式落地;临沂分行主打红色扶贫品牌,一方面积极扶持革命老区兴修公路、改善农村人居环境,一方面致力党建,趟出了一条“一红”(新村党旗红)带“四蓝”(产业蓝、民心蓝、民生蓝、建商蓝)的扶贫特色路子。

践行大行责任,助力脱贫攻坚。山东省分行将不忘初心,牢记使命,贯彻精准方略,践行大行责任,为助力打好打赢脱贫攻坚战作出新的更大贡献,开创新时代建设银行扶贫工作新局面。

## 战略配售基金上市首日销售火爆 省城一银行单日销售超3亿

6月11日,预热已久的6只战略配售基金进入首发,各大银行、券商、第三方代销等渠道拉开了销售大战,不同渠道的销售呈现“冰火两重天”的现象,其中银行渠道备受欢迎。

本报记者 姜宁

### 不少投资者开售当日顶格购买

11日下午,记者从济南一家国有商业银行了解到,战略配售基金当日的销售额超过1亿元,不少客户都是顶格购买,认购情况火爆。相比于国有大行来讲,一些股份制银行的销量则更多。“单日成交量超过3亿元,不少投资者比较认可这款基金产品。”

此外,一些直销平台的战略配售基金认购情况同样火爆,销量乐观。南方

基金表示,投资者对南方配售基金热情高涨。以直销平台为例,发售第一天,客户端开户数是平时的10倍多。

业内人士表示,战略配售基金扩大了投资者的范围,让有实力及代表广泛公众利益的机构参与,减少了对市场资金的需求;通过战略配售引入长期的战略合作伙伴,特别是行业上下游相关的核心合作伙伴,将更加促进公司业务的良好发展。

### 多家独角兽企业出现在基金标的中

投资者最为关心的战略投资基金可投标的有哪些?招商基金方面表示,战略投资基金是混合型基金,可投资标的包括债券、货币基金与6家境外已上市或拟上市创新企业的股票。目前第一批CDR名单已确定,最快能买的是小米的权益,随后百度、阿里巴巴、京东、腾讯、网易等将陆续通过CDR的方式回归A股。

购买战略配售基金另一个卖点就是跟随国家队打新股,而且是100%能买新上市独角兽的企业3%-6%不等的权益。

### 市场砸出“黄金底”,基金配置正当时

招商银行济南分行财富管理产品部王培林说,最近市场行情不稳,股

市一直处于震荡筑底阶段,很多基金的净值也都一降再降,这种情况下其实是配置基金的良机。“一些投资者总是喜欢在高点买入基金,这样一来就有被套牢的风险。”王培林说,基金投资是一个比较长期的投资过程,认准了一款产品之后就可以越跌越买,平摊成本后等待机会的到来。

购买基金,不同人群要有不同的选择方式。对于年轻人,如经济能力尚可,家庭负担较轻,投资期限长,能承担较大的风险,可选择以股票型基金为主要投资对象,少量兼顾中低风险基金产品;对于中年人,收入比较稳定,但家庭责任较重,投资时应该在考虑投资回报率的同时坚持稳健的原则,分散风险,尝试多种基金组合。

## 光大银行信用卡 独门秘笈有啥

**秘笈一:**推动跨界创新,成就规模增长。截至目前,光大信用卡累计发卡量4526.33万张,2017年新增发卡量930.46万张。针对年轻客群推出BDUCK小黄鸭主题卡、考拉海购联名卡;针对商旅人群推出龙腾联名卡、凯撒联名卡、光大中青旅旅游旅行联名卡等,将优惠和权益渗透到客户生活场景的各个角落。

**秘笈二:**提升客户体验,打造消费升级。光大信用卡2017年交易金额16742.34亿元,同比增长31.07%。光大信用卡全面升级阳光惠生活APP,将其打造成为集生活消费、金融服务、业务办理三大场景的金融移动服务平台。此外光大信用卡围绕衣、食、住、行、娱、购等六大消费场景,开展了10元惠生活、10点GO购GO、10分好享兑、周三“狠减单”、百元优享、积分百宝箱等六大品牌营销。

**秘笈三:**深耕客户管理,探索消费金融。光大信用卡2017年营业收入280.00亿元,同比增长35.66%。光大信用卡通过“新产品、新服务、新权益”进一步加强客户关系管理,主动洞察客户需求,深挖客户潜力。研发更为灵活的消费分期业务,满足客户更大消费意愿;拓宽境外业务,与中青旅、凯撒旅游等优质商户合作发行联名卡。

**秘笈四:**精益流程管理,建设高效运营体系。2017年,光大“精益六西格玛”项目荣获中国质量协会“2017年度全国六西格玛项目发表与研修示范级技术成果奖”,基于“实时申请、实时征信、实时审批、实时放款”模式,创立基于模型集群的“信贷工厂”作业模式,自动审批率达到98%以上。

**秘笈五:**革新风控技术,完善风险管理体系。光大信用卡为打造精细化、全面性的风险管理体系,通过内外部数据的深入分析和挖掘,加强贷前客户管理体系建设;基于客户风险管理策略与客户行为培养策略健全贷中客户管理体系建设;借助关联关系进行有效的客户信息收集与管理,提高客户违约预测能力,完善贷后客户管理体系。(记者 赵婉莹)

## 山东工行推出个人“经营快贷”

### 信用贷款在线发放,满足中小微企业融资需求

工商银行为满足广大个体工商户、小微企业主的融资需求,提升小微企业客户服务能力,于2018年5月正式推出“经营快贷”产品。“经营快贷”是工商银行运用大数据及互联网技术,根据不同业务场景,基于客户在本行的结算交易等维度数据构建的客户筛选、额

度测算及风险监测模型,为个体工商户、小微企业主个人在线发放的信用贷款。

“经营快贷”具有三大特点:一是自助办理,全流程线上操作。客户只需要登录工银融e行手机app,选择“贷款-经营快贷”即可办理,从申请贷款到提款还款全线上完成。二是便捷高效,无须

抵质押担保,一触即贷,系统精准放款,免去人工审批环节。三是贷款金额随借随还,满足客户高频、小额的资金需求。

“再微小的梦想,都值得被尊重,您的信用可以预支未来”,工行“经营快贷”产品借助信用即价值的经营理念契合了广大小微客户的需求,产品

上线以来,全省累计投放三千余万元。下一步,山东工行将继续深耕数字金融,加快资产余值贷、电子供应链、泛交易链等网络融资产品的研发,持续解决小微金融服务的可获得性难题,开启工行普惠金融服务互联网发展的新篇章。(记者 张頔)