

投放银团项目贷款 量身定制融资方案

工行创新信贷服务扶持旅游业

□ 本报记者 李铁 本报通讯员 段维斌

7月13日,尽管不是周末,位于齐河的泉城海洋极地世界和欧乐堡梦幻世界景区门口仍然排起了长队。项目开发商山东省坤河旅游开发有限公司(下称“坤河旅游”)副总经理刘研告诉记者,暑假旅游人数还将激增。

自2009年起,坤河旅游在齐河投资建设多个旅游项目,目前已建成上述两个项目,年接待游客400万人次,门票收入超过两亿元。刘研说,在项目投资巨大的情况下,能够这么快投入运营,离不开工行的信贷支持。

2010年4月,工行为该企业投放了首笔银团项目贷款2.39亿元,其中,工行齐河支行7170万元,工行蓬莱支行1.673亿元。2013年,两家支行又共同支持企业投资10亿元的泉城欧乐堡梦幻世界项目,发放银团项目贷款3亿元,包括齐河支行9000万元、蓬莱支行2.1亿元。

据了解,作为当地的招商引资项目,坤河旅游项目刚落地,工商银行就对该公司进行了考察,认为旅游业属于积极进入行业。

不过,在具体操作过程中,融资必须符合贷款相关规定,还需要解决诸多困难。

在建设旅游项目之前,坤河旅游属于小企业客户,如果按小企业客户融资,其融资条件、融资额度将受到一定限制,难以满足客户需求。2010年年初,工行德州分行根据企业和项目的发展前景等因素按程序上报上级行,建议将该公司规模调整为中型企业,得到上级行的认可,当年按中型企业进行评级授信,工行山东省分行审定了该公司专项综合授信。

同时,扩大担保范围,增加融资额度。随着该公司旅游项目的不断增加,项目建设资金需求随之增加。通过协商,该公司股东蓬莱八仙过海旅游有限公司同意提供第三方抵押,保证了坤河旅游项目建设的融资额度。

由于蓬莱八仙过海旅游有限公司位于烟台,为了能及时处理日常融资及结算中的业务,工行烟台分行、德州分行与坤河旅游签订了协议,采取系统内联合贷款方式,办理银团项目贷款用于项目建设,烟台分行为牵头行,德州分行作为管理行,对公司日常结算和账户管理提供服务。

工行齐河支行行长杜雪亭介绍,如此操作既支持了企业的发展,也实现了银行的风险最小化。工行蓬莱支行省去了前往齐河进行现场检查等工作,而工行齐河支行也能够顺利解决担保的难题,银团合作还分担了银行的风险。

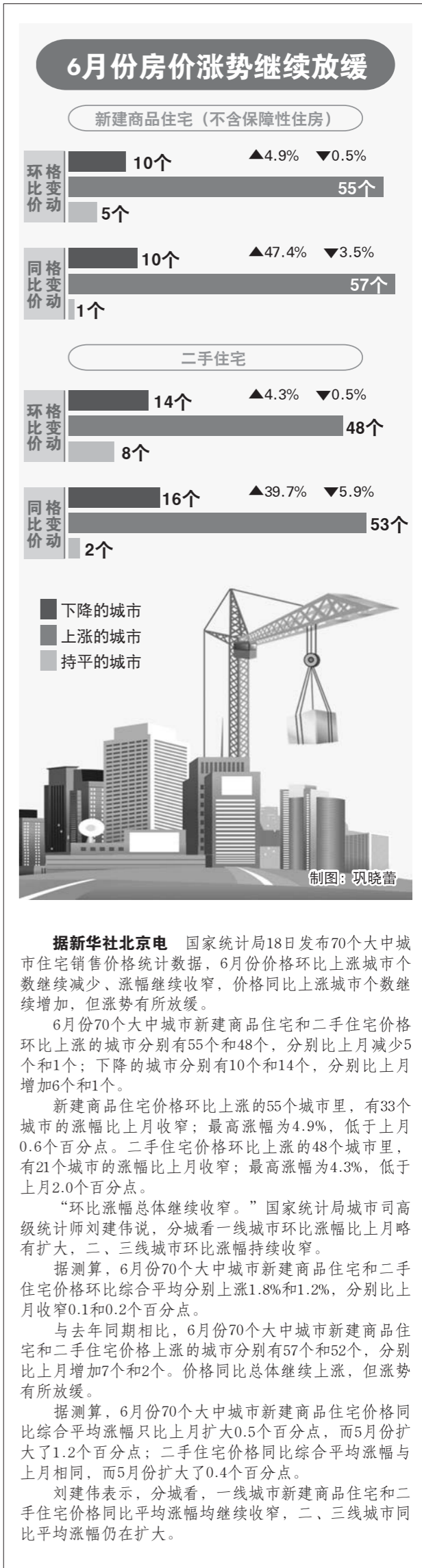
为保证贷款尽快拨付,工行齐河支行专门配备客户经理提前做好资料收集、业务上报、落实贷款前准备件等工作,反馈贷款审批、贷款条件落实、核准进展情况,推进该项目贷款工作,加快贷款流程运行及投放进程。

经过七年的发展,坤河旅游在齐河已经稳步扎根,旅游收入按照每年18%的速度递增,项目回款顺利,已顺利偿还首笔贷款。刘研表示,未来几个项目还会选择工商银行,除了发放及时以外,还在于该行服务到位,能够主动帮助企业解决融资过程中的问题。

2015年,坤河旅游在A银行的齐鲁大景观园项目贷款进入还款期,当年10月份需还款2亿元,另有未发放的2亿元项目贷款实际使用时间只有8个月的时间,资金使用效率低。当时,该项目正在建设期,提前归还项目贷款直接影响项目的进度,如用流动资金归还项目贷款可能影响景区正常运营,同时加大企业财务成本。

工行了解这一情况后,制订了一套融资方案,由于该笔贷款数额较大,该行又将银团贷款扩展至行外。工行齐河支行、蓬莱支行与中国银行合作共同组成银团贷款,为该笔企业投放8亿元(齐河支行2.5亿元、蓬莱支行2.5亿元、中国银行3亿元)经营性物业支持贷款,以该笔贷款置换A银行项目贷款。此举能直接延长项目贷款的期限,减轻企业项目贷款的还款压力和财务成本,贷款到期后,客户可直接用该项目的景区收入归还贷款。

截至目前,工行累计牵头为该公司投放行内、行外银团贷款13.39亿元。双方还正就代发工资、融E购网上售票、POS刷卡购门票、24小时自助银行、上门收款等业务商谈一揽子综合服务方案。



太平人寿获评 优质客户服务奖

□ 记者 王新蕾 报道

本报济南讯 7月8日,行业评选“2016中国保险风云榜”在京揭晓,太平人寿获评“优质客户服务奖”。太平人寿的优质服务水平,再获业界及广大消费者认可。据了解,“优质客户服务奖”是本次评选中设置的7项机构专项奖之一,主要以企业在客户服务方面的举措、创新、及客户满意度为评价依据。

近年来,太平人寿积极践行中国太平保险集团公司“精品”战略,在客户服务方面精益求精,始终坚持通过高品质、多元化的专业服务,为客户提供周到的健康管理、贴心的养老服务、安全的财富配置,并及时运用现代科技提升服务水准,推出立保通、理赔通、保贷通、联名卡、网上营业厅、微信公众号服务等“E服务”项目,将服务延伸到客户触手可及的生活半径。

中华财险山东分公司—— 召开“两学一做”专题交流会

□ 记者 王新蕾 报道

本报济南讯 7月16日,中华财险山东分公司党委组织开展了中心组学习扩大会议暨“两学一做”专题交流会。与会党员学习了《党委的工作方法》、《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》。随后,16家中心支公司党委主要负责同志结合本单位开展“两学一做”学习教育的情况分别谈了心得体会,并从如何更好地推进“两学一做”学习教育、如何履行好合格党员的义务等方面进行了交流。

研讨会强调了开展“两学一做”学习教育的重大意义,深刻阐述了学党章、学系列讲话、做合格共产党员的标准和要求,对习近平总书记“七一”重要讲话、《党委的工作方法》、《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》进行阐释和说明,要求系统党员干部提高认识、统一思想,深刻把握“两学一做”总体要求,进一步增强搞好“两学一做”学习教育的主动性和自觉性,坚持统筹推进,进一步做好学习教育和推动发展的结合工作,做到两手抓、两不误、两促进,全面打好实现全年任务目标的攻坚战。

贸易融资“金链条”实行一户一策

天津银行济南分行为企业提供多元化服务

□ 本报记者 王爽 实习生 聂蕊

在经济下行压力期,很多企业出现资金链紧张的问题,亟待多元化的资金融通方式。记者近日到天津银行济南分行采访时发现,该行推出的“金链条”贸易融资系列产品,实行“一户一策”,可谓解决企业融资的“及时雨”。

据介绍,天津银行济南分行“金链条”贸易融资系列产品共分为保理融资链、进口贸易链、国内贸易链、保函融资链、信保融资链五个产品组合,十五个具体产品。该行工作人员在接受记者采访时表示,依托不同行业、不同商品的进出口以及国内贸易融资链,该行将结算方式、融资方式和风险控制措施相结合,可以为企业提供融结算、融资、避险、增值等多方位为一体的产品服务。

相关数据显示,自“金链条”开始推广至今,天津银行济南分行国际贸易融资及国内贸易融资已累计投放贸易融资量达513亿元,满足了省内百余户企业的融资需求。今年上半年该行全辖共完成贸易融资投放量约41.71亿元,其中国内贸易融资业务占比较重,占到八成左右。

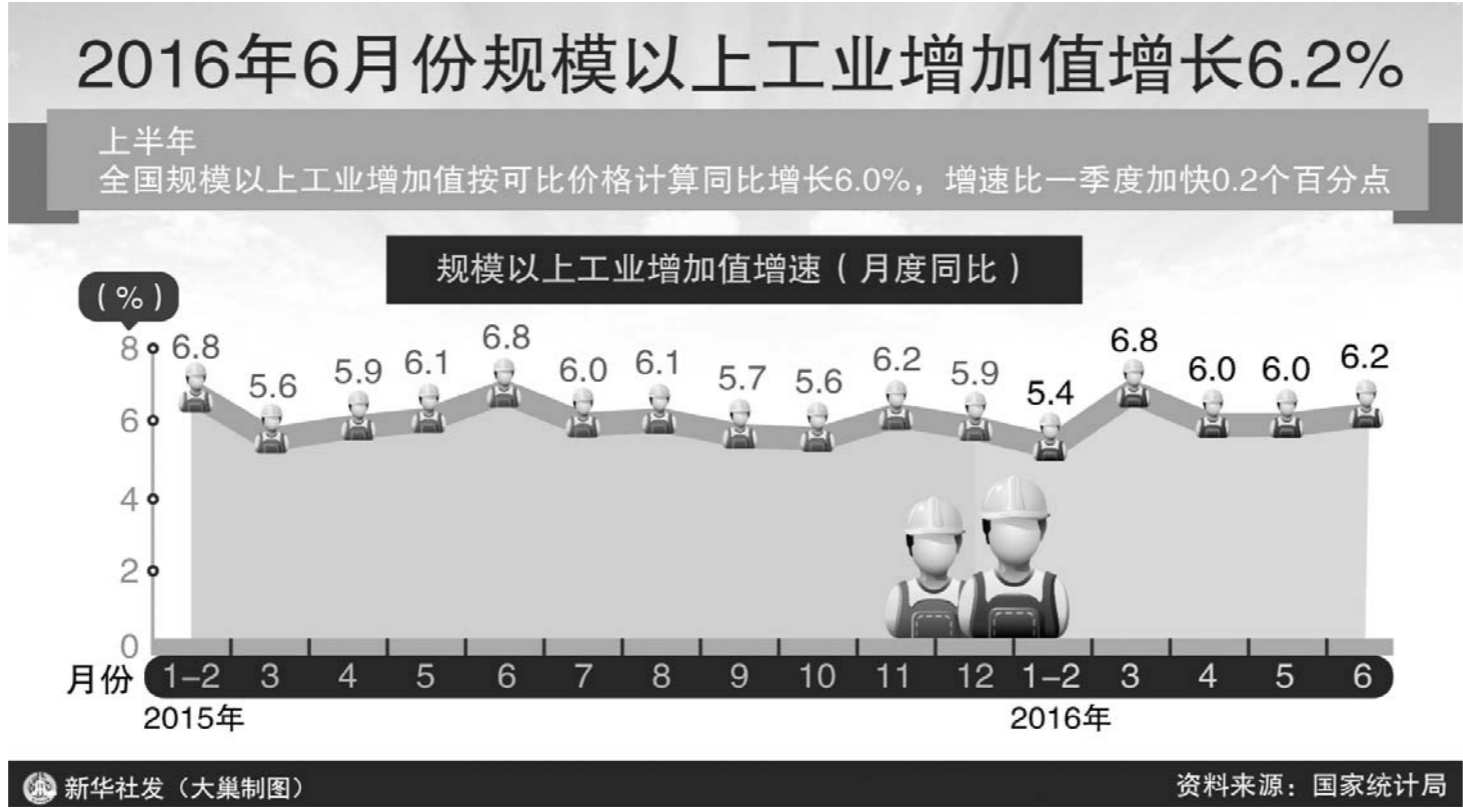
去年年初,天津银行济南分行提出了“一户一策”政策方针,由于能够切实满足企业的资金需求,还能有效减少企业资金占用,手续上也十分简便快捷,受到广泛认可。

东营一家从事橡胶和塑料制品生产的企业选择在天津银行济南分行开具国内贸易链中的国内信用证产品。企业相关负责人表示,主要是考虑到国内证开立阶段属于或有负债,这样表内融资就可变为表外融资,有效改善了企业的报表情况,同时利用在银行的贸易融资额度,扩大自身的融资能力。

今年5月,该企业因购买货物,通过天津银行济南分行的济南分行申请开立了180天远期国内信用证。2天后,卖方客户根据信用证的单据要求提交单据,银行在审核对方企业银行单据确定无“不符点”之后,确定付款日期,通知该买方企业并进行承兑。卖方企业为提前获得销售货物的资金,在该行申请了该行2013年针对国内贸易卖方推出的融资产品——国内信用证项下的福费廷业务。银行审核各项申请资料及贸易背景无误后,按照与卖方企业协商一致的利率和期限向其支付扣除利息及手续费后的资金。待承兑到期后,买方如期付款,银行用收到的款项归还福费廷业务本金。在整个过程中,因为有银行信用,帮助双方企业规避了潜在贸易违约风险,实现了多方共赢。

在进口贸易融资方面,该行工作人员介绍说,相较于传统银行,天津银行济南分行在信用证的开具流程方面进行了一系列的简化,在贸易背景真实的前提下,只要所有的风险审批正常通过,在提交国际结算系统并输入关键要素后,总行审核开证申请书要素及条款后即可对外发报,整个过程顺利的话,只需大概一天的时间,有效节约了企业的时间成本。

此外,该行还根据客户的业务合作时间、资信资质、业务规模、综合贡献等因素综合考量后,向客户提供一定程度的费率优惠。与总行充分联动,积极搭建并拓宽同业业务合作平台,为需要同业合作的业务寻找代理费用低、代理时效高的合作银行,从而有效降低客户的代理成本。



“以房养老”推广还需循序渐进



我们关注财经热点

□ 李铁

近期,多个省份陆续出台的机关事业单位养老保险改革的实施细则,在社会上引起巨大反响。与此同时,另一个相关消息却显得有些悄然无声。7月15日,保监会发文将老年人住房反向抵押养老保险试点期间延长,并将试点范围扩大。“静悄悄”的背后,预示着“以房养老”离成熟还有很长一段路,也意味着推广工作仍需循序渐进。

所谓反向抵押保险,是将反向抵押与终身养老年金保险相结合的创新型养老保险业务,是指老人将自有住房抵押给金融机构,以此获取收入的一种养老办法,实质是一种倒按揭贷款。简单地说,就是提前消费老人身后

房产的价值,为老人提供更好的晚年生活。产品看上去很诱人,但试点效果却似乎不大好。2014年7月1日至2016年6月30日,保监会在北京、上海、广州、武汉四个城市推行“以房养老”试点。从结果来看,仅一家保险公司推出了一款产品,四个试点城市投保此项业务的老人,加起来只有60户78人,和四个城市庞大的老人基数对比,只能用惨淡形容。

那么,为何在中国悄然无声呢?原因很多,涉及传统养老观念、政策环境、市场环境等多个方面。最大的挑战当属中国人养老和房产继承的传统观念。中国人自古以来养儿防老和房产留给后人的观念根深蒂固,如果由保险公司出资养老,老人身故以后房产归保险公司处置,自然与传统观念大相径庭,改变起来相当难。

从政策方面来看,“以房养老”多年来一直踟躇不进,关键在于物权法还未落地,直到2007年物权法的出台,规定住宅用地70年后自动续期。不过,70年期满后是无偿续期还是有偿续期,仍是一个悬而未决的问题。等到房子到保险公司手上,土地使用权

很多都到期或者接近到期,假如要补缴土地出让金,保险公司的损失将很大。

当前房价的不稳定也降低了投保人的积极性。对于保险公司来说,为了防止风险,只能把房子的评估价定得很低,这会令投保老人不满意。四个试点城市的房价近年来上涨很快,如果老人卖掉房屋再反租,用资金购买国债或者其他固定收益产品,反而更加划算。

不过,这并不意味着试点的失败。尽管总量不足,但投保人的反响还不错,该业务每单平均能够提供每月九千多元的养老金,有效提高了老年人的可支配收入,也提升了参保老人的养老水平。这也是保监会为何认定有必要在四个试点城市的基础上,延长试点期间、扩大试点范围。

事实上,“以房养老”在美国、日本、新加坡等发达国家已推行多年,成为养老收入来源的一项重要补充和组成部分。国际成功经验对于我国解决人口老龄化趋势加快、养老压力骤增的难题有着明显的借鉴作用。为营造良好的示范效应,可以先在特定人群中推广,从试点参保老人情况看,这

项业务尤其适合中低收入家庭、失独家庭、“空巢”家庭和单身高龄老人,在形成示范效应之后,吸引更多老人加入。

其次,完善制度设计。关于70年产权自动续期问题,还没法律上的明确解释,这一点需要落实,给房产涉及各方吃颗定心丸;由于此类贷款周期长、风险大,政府兜底必不可少。例如,美国金融危机爆发,房价大跌,违约事件大量增加,美国联邦住房管理局下属的共同抵押基金就出资予以补偿。

另外,对于保险公司而言,“以房养老”不仅仅是为老人提供养老资金,还可拓展到提供专业养老服务方面。其实,大多数老人最需要的不是钱,而是舒适的养老环境和专业的服务人员,如果保险公司能够提供一满足上述条件的养老场所,自然能够吸引老人前往安居养老。

当然,个人也应该去了解更多的养老方式,并逐渐改变固有的观念——毕竟养老事关每个家庭的幸福,以最佳的方式养老,既能让自己晚年无忧,也能减轻家庭、社会和国家的负担。

民间资本 助力地方产业发展

□ 本报记者 王新蕾 本报通讯员 黄春城

“公司初步以短期财务性投资业务为主,后期大力发展投融资业务。在总结自身业务实践并借鉴国内外成功模式的基础上,组建了投融资管理中心,形成了包括股权投资、股权投资以及资本投资咨询在内的一系列投融资模式,标志着中盛资本在民间资本管理市场上迈出了更为坚实的步伐,走在了同业前列。”日前,记者来到潍坊中盛民间资本管理有限公司(下称“中盛民资”)采访,该公司董事长张光文介绍说。

据了解,该公司前身是2010年成立的潍坊最早、规模最大、行业影响力最强的综合型金融服务公司——新民生投资担保有限公司。2014年根据潍坊市委市政府《关于进一步规范发展民间融资机构的意见》的要求和公司需求,转型为首批民间资本管理有限公司。目前公司由六家大型企业出资5000万元人民币发起成立,主要针对当地实体经济项目开展股权投资、股权投资、资本投资咨询、短期财务性投资等。

据张光文介绍,近期整体经济下行压力大,传统金融机构给予企业的支持力度相对较小,也使民间资本管理行业扶持的部分企业发展受限,资金偿还不利出现违约,致使公司资金未能发挥最大效应。

提及公司经营发展战略,张光文表示,公司后续会将主要资金用于股权、股权投资,通过完善的风险控制体系,客观有效的投资风险评估,最大限度地降低投资人的风险,保证投资人的利益。同时,重点选择朝阳行业,为本地中小企业和个人提供专业化的资金需求服务,打造全方位的资本运营平台和新兴产业投融资平台。据悉,潍坊当地的文化产业、高新技术企业、初创型企业等尤其需要外部资金的强大支持,中盛民资将甄选投资回报高、上下游稳定的项目,助力本地实体经济发展。

提及近日实施的《山东省地方金融条例》,张光文认为:“这首次将地方金融组织纳入监管范围,确立了依法设立的地方金融机构的合法地位,给行业发展提供了政策支持和指引。通过对条例的深度学习,使我们在开展公司业务时能够做到有章可循、有据可依,增强了金融服务从业人员的法律意识和责任意识,同时对于保护合法经营、防范和化解金融风险有重要意义。”