

交行山东省分行 服务实体经济 创新转型发展



△积极开展“进走访”，了解民营企业需求。

优先信贷配置 支持民营经济

金融是经济的血脉，实体经济是经济持续健康发展的源头活水，在经济新常态下，尤其是当经济转型、结构调整进入关键期，坚持服务实体经济，围绕国家战略和政策，灵活调整经营策略，优化资产负债配置，是摆在交通银行面前的一项课题。

作为一家百年银行，交通银行一直紧跟经济社会发展步伐，以支持实体经济为重要使命，以满足实体经济需要为检验金融创新的标准，以满足实体经济融资特点为主攻方向，围绕国家重大产业布局和政策做文章，着力提高金融服务的责任性、针对性、有效性和灵活性，为山东经济社会发展注入了源源不断的资金“血液”。

民营经济是我国调整经济结构、优化产业布局、转变经济发展方式、实现可持续发展的战略支撑，是经济发展中最具活力的增长力量，但也是银行信贷支持的薄弱环节。近年来，根据交通银行总行关于大力支持民营经济的信贷投向指引，交通银行山东省分行加大了对全省规模以上民营经济发展主体的支持力度。特别是2015年以来，提高了淄博、潍坊、烟台、威海、济宁等市分行的信贷审批权限，使其能够更好地以信贷资源支持地方民营经济发展，取得了明显成效。

在信贷政策方面，交通银行山东省分行不断用活用好增量信贷资源和总行专项信贷规模，优先支持传统行业转型升级中的龙头企业和战略性新兴产业中的代表性企业，及时提供相对低成本的传统信贷业务支持。

在类信贷业务方面，重点有针对性地面向优质客户推介权益融资方案，积极关注企业的IPO、买壳上市、资产注入、整体上市等重大权益变化，以及省、市政府主导的产业整合、上市公司兼并收购、资产重组等，解决客户的阶段性权益融资需求。

截至2016年6月末，交通银行山东省分行共投放涉及民营企业贷款近370亿元，有力支持了省内一批民营企业。这些民营企业作为交通银行山东省分行的战略合作伙伴，优先获得政策、资金等方面的支持，大大加快了发展步伐。

表内表外协同，多渠道支持重点企业的重点项目。交通银行山东省分行积极帮助工业转型升级重点企业的重点项目解决项目资本金、建设启动资金等相关需求，通过多元化融资渠

提升服务地方经济和企业的能。

民营企业的抵押物较少，抵押率不高，既增加了企业融资成本，又容易形成担保圈风险。为破解这个问题，交通银行近年来不断增加抵押品种，既有固定资产抵押、原材料、机器设备、现成品等的抵押，还包括企业或第三方持有的存单、未到期的理财产品、持有的票据，以及土地、房产、股权、收费权、仓单、船舶、车辆等多种抵押形式，共计20余种。在抵押率方面，也是根据所提供抵押物的不同而有所区别。抵押率最高的是存单或票据，相对较低的是机器设备、船舶、车辆等；对于土地、房产、在建工程等常规抵押物，抵押率一般控制在70%以内。通过一系列的抵押创新，既支持了企业发展，又规避了担保圈风险，受到一致好评。

多措并举 全心服务小微企业

小微企业是国民经济发展的生力军，加强小微企业金融服务，是金融支持实体经济和稳定就业、鼓励创业的重要内容，事关经济社会发展全局，具有十分重要的战略意义。交通银行山东省分行积极贯彻落实省委、省政府支持实体经济的要求，从贷款政策、贷款对象、贷款额度、贷款方式、贷款机构等方面不断加大支持力度，促进小微企业、个人经营性贷款发展。截至2016年6月末，交通银行山东省分行小微企业贷款同比增幅近40%，高于整体贷款增速约25个百分点。

为进一步推动小微企业信贷业务发展，满足优质小微企业客户的融资需求，交通银行重点

装备先进的大型企业，可提供有形资产与无形资产相结合的质押融资方案，例如股权质押融资、专利权质押融资、商标权质押融资等方案；对供应链上下游的科技企业，可提供供应链融资、订单融资、保理、应收账款融资等产品；针对中小科技型企业，可向企业推荐天使投资、VC、PE等产品，满足不同阶段的资金需要。条件成熟的情况下，还可以推荐科技型中



△开展走访活动，考察企业生产。

小企业在新三板上市。

开展小微企业金融“一流双单”管理。按照“深化流程建设、加强客户名单、业务清单管理”（简称“一流双单”）的统一部署，交通银行山东省分行加强与政府部门、市场管理方、核心厂商、园区管委会、第三方交易平台等单位的合作，多渠道获取、核对、筛选优质小微企业客户名单，并下发各分行进行核实、营销，同时结合实际定期调整，为经营单位提供充足的优质客户来源，确保小微企业信贷业务可持续发展。同时，遵循流程改造标准，认真做好小微企业信贷业务流程的梳理，确保流程清晰、风险点明确、防控措施具体，基层易于掌握，并在条线内积极开展“学流程、用流程”活动，进一步提高小微企业金融条线人员的业务素质。

加强小微企业金融专营体系建设。交通银行山东省分行一方面完善小微企业授信审批机制，运用“531”系统，通过“展业通”流程进行专门审批；另一方面，加强小微企业信贷专营机构建设。2013年在总行成立小微企业信贷部的基础上，省分行层面建立独立的零售信贷管理部和零售信贷审批部作为个人贷款和小微企业信贷的专门营销推动和审批机构。2015年8月，根据总行前台架构改革的要求，省分行将零售信贷业务部改为小微企业金融部，纳入公司业务板块，原有个人房贷、个人消费信贷业务移交个人金融部管理，通过调整，促进了公司业务和小微企业业务的联动发展，有利于辖属小微企业的批量服务。

严格落实小微企业金融服务收费政策。交通银行山东省分行认真贯彻落实监管部门、发改委服务收费相关政策，要求全辖在贷款利率以外，不得存在任何违规或不合理收费，对于抵押类业务，抵押权人为交行的，抵押登记费用一律由银行承担。省行每年均结合实际开展收费情况专项检查，持续督导检查银监会“七不准、四公开”规定的落地执行情况，最大限度地降低小微企业的融资成本，保证小微企业客户的正当权益，为客户提供优质的金融服务。

创建银政小微金融服务合作平台。交通银行山东省分行加强银政合作关系，主动加强与政府相关部门联系，着力打造小微金融合作平台。近两年来，与省科技厅、省中小企业局、再担保集团、山东省科技担保公司等先后签署战略合作协议，由政府部门定期向交通银行提供小微企业名单，交通银行从中优选客户开展批量授信合作，为小微金融业务的发展提供助力。积极开展专题活动。省行在全辖多次召开小微企业峰会，邀请当地优质小微企业参加，面对面推介小微企业产品，还积极参与政府部门组织的各类小微企业客户推介活动，多种渠道筛选全省范围内的优质小微企业客户清单，下发营销单位作为营销指导，实行名单式营销和管理战略。着力强化科技型小微企业金融服务。与省科技厅建立战略合作关系，建立“政府+银行+担保”的合作模式，重点为处于初创期和成长期的科技型小微企业进行批量融资支持。

拓展“圈、链、园”批量融资服务模式。一是以临沂分行为试点，依托当地商贸发达、市场需求旺盛的区域特点，着力发展商圈贷、POS贷业务，省行在临沂组织了3期商圈贷、POS贷业务“以干代训”实战培训班，邀请总行专家授课，由客户经理深入批发市场，完成从客户营销到授信直至放款全流程。参加培训

的业务骨干作为小微项目制的“火种”，回到本行后，负责推动本行商圈项目实质落地。二是围绕“贸易贷”业务，在前期市场调研基础上优先选择国家产业政策支持、区域优势明显、受经济波动和通胀影响较小的重点目标商圈，成立相应的商圈金融推进小组，根据当地经济特点，通过差异化政策予以科学指导，对重点商圈进行集群化批量授信政策。三是积极依托公司业务资源，以优势龙头企业等核心企业为渠道，重点加强对大型企业上下游配套企业的营销和供应链企业的支持。四是发挥系统优势。交通银行电子供应链系统，能够实现全流程操作的电子化和批量化，促使小微企业、个人经营性贷款能够依托银行的融资支持，缓解上、下游企业的资金压力；还不改变核心企业的结算周期，也不增加核心企业的资金压力，进一步促进整个产业链的健康发展。

多元化融资服务 助推企业“走出去”

交通银行是一家具有全牌照经营优势的银行，致力于“走国际化、综合化道路，建设以财富管理为特色的一流公众持股银行集团”，优势体现在针对客户“走出去”的融资需求，

外充分联动、共同发展。

同时，加大产品创新力度。大力发展跨境人民币协议付款/协议融资、本外币资金池、出口订单融资、信保融资等新产品和次新产品，提升国际业务的客户服务能力；积极利用山东金融创新政策，积极推动韩国跨境人民币借款业务，目前交通银行首尔分行已和两家大型集团签订了合作协议；借助废除外债指标管理的时机，全力推动全口径跨境融资业务发展。

针对贸易型企业资金周转快、与国外联系密切、外币结算多等特点，交通银行能够从进口、出口等方面满足客户的融资需求。进口服务包括进口押汇、进口代收融资、进口汇出款融资、结构性贸易融资、进口保理、关税保函等；出口服务包括出口发票融资、出口保理融资、出口押汇融资、出口托收融资、打包贷款、福费廷等。另外，交通银行还可利用境外分行的优势，实现境内外联动，为企业提供如内保外贷、海外并购、离岸业务等服务；针对汇率波动，可利用远期结售汇产品、外汇期权产品防范汇率风险，进行货币保值。

今年上半年，交通银行山东省分行举办山东省金融同业国际业务推介会，与全省22家银行同业一起探讨在国际业务各个领域深入合作的可行性，搭建同业之间相互交流、相互合作平台，共同为山东外贸企业的发展作出贡献，同时也扩大了交通银行在国际业务方面的影响力。

据了解，近期该行国际业务几项创新产品有了突破性进展。一是外汇资金集中运营和跨境人民币双向资金池业务取得零突破。经过总行国际部和有关辖行全力营销，与两家企业分别成功签约了资金池业务，同时目前正在积极营销的还有四家跨国集团公司。二是实现了挂钩黄金的结构性存款业务突破。交通银行山东省分行近期办理全辖首笔挂钩黄金(XAU)的结构性存款业务，相比传统的挂钩外汇汇率的结构性存款业务，挂钩黄金的结构性存款业务既给企业对冲了风险、保证了其收益，又提高了银行的中收，实现了银企双赢，为创新业务的推广奠定了基础。

在提供金融支持的同时，交通银行还未雨绸缪，提前帮助企业了解国内外大事件对我国外贸进出口企业的影响。外贸进出口企业对国内外大事件比较敏感，比如美国经济的走势影响到美元加息进度，进而会影响进出口企业的进出口额及汇率波动，从而影响到进出口企业的成本。交通银行国际业务部现有专业的团队负责研究国内外市场的变化，并与当地企业及时沟通，并提供有建设性的意见。

交通银行作为一家百年银行，一直以服务实体经济为己任，坚持与实体经济共生共荣的宗旨，牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，不断创新服务方式，以创新破解发展难题，以创新打造新的增长动能，不断强化社会责任与担当，积极探索和实践金融服务实体经济的新模式、新思维，有力支持了山东经济社会的发展，也由此树立了良好的金融品牌。



△依托科技创新，优化服务流程。



△履行社会责任，参与银税宣传。

道和方式，重点是结合传统信贷业务，重点以非信贷业务满足成本合理、期限匹配的资金需求。以债券业务解决大额低成本融资需求，积极试点永续债安排超长期(准股权)融资；利用保险资金债权计划、资产证券化业务支持中长期资金需求；通过信托和资产池业务满足股权补充及流动性需求；此外通过融资租赁业务盘活项目建设主体的固定资产，最大限度地提高资产使用效率。

大力发展境内外信贷联动业务。交通银行山东省分行紧密结合山东经济特点，以重点区域、重点沿海分行为核心，梳理境内外分行均有授信额度的重点企业名单，深化与香港、新加坡、纽约等境外分行的联动合作，多方引入低成本资金，为企业提供具有竞争力的资金和服务。根据“走出去”企业和省内外贸进出口总量较大的工业企业名单，进一步突出产品和服务优势，推动内保直贷、离岸授信、出口风参等业务发展，提

着眼创新担保方式，盘活企业自身资产，推广“债、货、物、股、智”五权担保融资模式，在“展业通”统一品牌下，先后推出了“税融通”、“智融通”、“快捷抵押贷”、“电子商票快捷保贴”等特色创新产品。“智融通”主要针对科技型企业的知识产权融资业务，由企业以合法有效的注册商标专用权、专利权提供质押担保，即可获得融资，额度最高可达2000万元；“税融通”主要针对纳税记录良好的诚信企业，可给予单户最高不超过风险敞口200万元的信用授信额度；“快捷抵押贷”针对易估值、易处置类不动产抵押的授信业务，通过标准化授信流程，优化了客户体验。另外，个人经营性贷款在传统产品的基础上，结合贸易流型客户的特点，推出“贸易贷”、“POS贷”等，提升客户服务。

特别是针对科技型中小微企业轻资产、轻资本、科技含量高、成长性好但破产率高的特点，交通银行对技术成熟、产品科技含量高、

WINTO FORTUNE 蕴通财富

稳固的企业 少不了流动的资金!

蕴通财富 现金管理方案

全球化的经营、国际化的事业，需要企业实现更快速、高效、一体化的财务管理。全球资源掌控，精细财务管理，灵活资金周转——「蕴通财富现金管理服务方案」，充分运用技术先进的在线平台，境内外联动的立体网络，深度创新的产品功能，助力您的企业财富充沛，基业长青！

案例：「蕴通财富」分享成功感悟
无数企业与管理者诚意推荐：

本外币资金池	公私账户资金池	收付款服务	单位结算卡
组合账户	二级账户	流动资金检查	生息 365 增强版
电子票据	票据池	票据管控平台	跨境资金管理平台
全球资金管理	跨境资金集中管理	现金管理合作	SWIFT 直通车

蕴通账户 现金管理服务方案

客服热线: 95559 www.bankcomm.com

交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS

始于1908 您的财富管理银行