

科技型企业融资难题较为突出，但发展空间大，银行业推出——

“科信贷”深挖科技金融新蓝海



创新个案

□ 本报记者 王新蕾

在经济结构调整关键期，银行业正在寻求转型新动力。在我省，科创企业正在成为银行业的蓝海，不少银行将发展科技金融作为支持创新及实现自身转型升级的突破口。

数据显示，截至2016年末，山东省内科技型企业贷款余额475.4亿元，科创企业贷款余额175.5亿元，支持了2234家科技企业和1013家科创企业的融资需求。

一般来说，科技型企业发展空间大，但也具有典型的轻资产、不确定性等特征，融资难题较为突出。“一方面，按照传统的银行信贷标准，科技型企业固定资产少、抵押物少；另一方面，研发资金投入大，风险系数高，也让很多银行望而却步。”光大银行烟台分行副行长夏伟说。

为解决这些问题，“科信贷”等专门

针对科技型企业的信贷产品应运而生。据夏伟介绍，“科信贷”是指在烟台市科技中心和财政局设立的科技信贷风险补偿专项资金担保下，银行对年销售收入不超过4亿元、管理制度健全、财务管理规范、纳税情况较好、拥有自主知识产权及较好市场前景和经济社会效益，并已形成稳定销售收入的中小企业提供的短期融资产品。

据了解，该产品项下单个企业贷款额度一般不超过300万元，最高不超过500万元，期限不超过1年，优先支持高新技术企业和获得烟台市科技局认定的科技型中小企业。

山东智慧云谷节能科技有限公司是“科信贷”受益者之一。该公司成立于2014年7月，2016年固定资产不足260万元，因业务扩张速度较快，急需补充流动资金。

“因采用轻资产模式经营，企业通过传统方式很难在银行获得融资。通过‘科信贷’，我行为其提供300万元信用借款，解决了企业燃眉之急。由于享受财政贴息，该笔业务资金成本较同规模企业低出约20%，财务压力明显减轻。”光大银行烟台分行风险管理部总经理王晓平说。

融资成本明显减少，是“科信贷”业

务一大特色。企业在按期还本付息后，可向烟台市科技金融服务中心申请信贷补贴，经市科技局、财政局审核批准，企业可享受1%的贴息。

相比传统信贷业务动辄一个月才放款，“科信贷”审批效率明显要高。“我行‘科信贷’业务要由专职审批人审查和‘科信贷’授信资料齐备客户要在5个工作日内出具最终审批决议的为标准开展业务，审批效率有效提升。”王晓平说。

为鼓励该业务发展，该行建立专门考核激励机制，调动员工积极性。据王晓平介绍，推行科技企业贷款尽职免责制度，并对科技型企业贷款适当提高风险容忍

度，“该业务与政府合作，由政府进行前期筛选与推荐，有效降低了风险。一旦还不上款，还有政府担保基金兜底，会帮助退还40%的本金”。

“希望将保险公司、担保公司等列入该业务，发挥金融各业作用，分散信贷风险。”光大银行烟台分行小微金融部产品经理张彭涛建议，“建议更多部门协作，完善联合工作机制，共享企业纳税、用水、用电、法人信息等。”

截至2017年2月末，光大银行烟台分行已批复“科信贷”模式下企业授信22笔，已放款21笔，累计发放贷款余额3770万元，列入科技信用风险补偿额度2210万元。

记者手记

经济下行压力下，助力去产能、去库存，各家银行不同程度对传统行业企业做起了“减法”，与此同时，科技型企业成为银行转型新动力。

“科信贷”等业务的推出，改变了传统的抵押担保模式，引入政府担保基金，创新了银行小微金融的担保模式，有效降低科技型企业的融资成本。

针对科技型企业的高风险系数，银行一方面加强专属管理，制定单独的授信审批和业务管理制度，实施差异化的业务准入和风险管理政策；另一方面联合各方力量，借助风险补偿基金与政府合作，提高了科技型企业贷款风险管理能力，为科技型企业提供综合化金融解决方案提供了样本。

去年418家商业银行卖出了28.31万亿元

银行系理财产品再获青睐

□ 记者 李铁 报道

本报济南讯 余额宝让人们轻松接触到理财产品，而“存款搬家”也让银行如临大敌，迫使商业银行零售业务转型，经过数年在理财产品的发力，银行系理财产品市场主力的地位得以稳固。据统计，2016年末，418家商业银行(不包括外资银行)年末存续共计53163款理财产品，较上年末增加8751款，存续规模估计为28.31万亿元。其中，兴业银行2016年零售财富类产品销量近4.2万亿元，其中本外币各类理财产品销量3.8万亿元。

兴业银行济南分行相关负责人表示，产品收益稳定、投资风险低是投资者选择银行理财产品的重要原因。该行具备实力雄厚的综合理财能力，理财产品收益能力、风险控制能力均有优秀的表现，产品收益率居市场同类产品前列，同时产品安全性也较有保障。如该行3月21—3月24日即将发售的2017年第11期天天万利宝C款产品，期限207天，认购起点5万元，参考年化净收益率达到4.6%。

相比于互联网金融、信托、券商、保险等渠道，商业银行更注重借助通途优势，推广模式由单纯产品销售向以资产配置为主的“顾问式”销售转变，提供更齐全的金融产品。以兴业银行“百富人生”财富管理为例，该品牌提供涵盖品类丰富的本外币理财产品、基金、券商理财、信托、保险、贵金属、外汇等各一揽子财富产品，为客户提供全方位财富管理。在产品期限方面，银行理财产品也更加



CFP供图

全面。据了解，兴业银行常规理财产品期限结构涵盖1天、7天、14天、1个月、3个月、6个月至1年，产品发行实现了标准化、系列化和常态化；更有私人银行理财产品、高端客户量身定制产品，可以随时供客户根据资金的闲置情况进行灵活选择。随着向轻型银行的转型，商业银行纷纷

搭上互联网，借鉴互联网金融机构产品不间断发行、交易便利的经验。据了解，兴业银行理财产品均每周滚动发行，产品天天有售，可以随时满足客户的资金需求；理财产品可通过柜面、网银、手机银行、电话银行、直销银行、金融自助等多种渠道销售，客户足不出户即可轻松购买。

重构网点经营流程，招商银行探索“未来网点”

提前遇见“未来银行”

□ 本报记者 李铁



第一视角

设想一下未来的银行将是什么样？刷脸取款、无须排队、大额自助取款都太简单！招商银行推出了“初次见面，已经很懂你”，从主动性、交互性、差异性三个方面解决了传统银行的痛点。3月21日，定位于未来银行的招商银行济南分行和平路支行正式开业，这是该行在全国最先运营的几家未来银行之一。2014年该行开启以“轻型银行”为方向的战略转型，在网点的轻型化建设方面，围绕“手机优先”策略，以O2O的方式重构网点经营流程，开启“未来网点”服务探索新历程。

在开业仪式上，招商银行济南分行副行长兼零售金融事业部总裁郑玲表示，未来网点的推出，是招行在移动互联网时代的积极布局，通过服务流程优化、高科技设备运用，为客户提供全新的互联网时代服务新体验。

令人惊奇的是，走进网点营业大厅，首先映入眼帘的是客户休息区和可视柜台区，柜台业务区反而在角落里，且缩减至两个窗口。该行工作人员告诉记者，新增的“可视柜台”VTM机(远程视频柜员机)可以办理约83种非现金柜面业务；VTM机装备了身份证识别器、摄像头、读卡器等功能模块，客户可通过VTM机与后

台运营基地的远程柜员进行“面对面”交流，代替在网点柜台“面签”。据测算，一位后台远程柜员加上八台可视柜台，其服务能力相当于5.8个柜员。

更惊奇的是，客户首先被问到的不是办理何种业务，而是推荐连接招行官方WIFI。“一次接入全行通用”，客户走进大堂即通过WIFI被自动识别，相关客户信息及产品营销建议推送至大堂人员手上的PAD，保证所有客户在任一家招行网点都能获得无差别的贴心服务。

针对银行营业网点排队久的痛点，未来银行彻底让传统的“叫号机”消失，客户在家使用手机银行APP，就可预约办理业务。记者在手机上进行了操作，进入网点栏目界面后，自动弹出查询转账、账户管理和投资理财三个板块，点击“一卡通开户”后，页面自动跳转至电子填单，提示需要携带的证件，并推送最近的网点。等客户到达网点后，连接上招行WIFI或者在PAD版可视柜台上输入手机号，就会自动接收到等候信息。

消失的还有银行卡，招行未来银行推出了ATM“刷脸取款”，客户在ATM屏幕首页点击选择“刷脸取款”功能，系统将自动抓拍客户现场照片；客户输入手机号码进一步确认身份；输入取款金额、密码，即可取出现金，客户全过程无须插卡取款。据悉，与现有的“无卡取款”业务相比，“刷脸取款”业务进一步简化了取款流程，无须事先通过手机银行预约，真正做到“随时随地，即刷即取”，大大优化了用户体验。同时，在安全性方面，



□ 记者 李铁 报道

3月21日，招行和平路支行工作人员正指导客户使用可视柜台办理业务。

“刷脸取款”拥有三层安全防护，包括人脸识别、手机号码验证、密码验证，极大地降低了“刷脸”的风险。除此之外，自助打印终端、大额存取款机等自助设备也有助于节省人力。

那么，实体网点的价值在哪里？答案是财富管理。记者注意到，相比于普通网

点，未来银行的理财区域更多也更大。该行工作人员表示，客户对资金的流动性要求、风险承受程度千差万别，仅仅依靠网络、专家言论等碎片化知识明显不够，还需专业的机构提供专业的资产配置指导，未来更多的业务人员将转型为财富管理师，这也是成熟国家银行的经验。

农行山东省分行托起“创业娘子军”

□ 本报记者 王爽

近日，刚刚遭受过一次寒潮袭击的平原县前曹镇杨柳寺村里，49岁的王秀梅正在侍弄她的韭菜大棚，再有十来天就能割新一茬韭菜了。王秀梅说：“多亏了农行，俺才有现在的韭菜种植规模，原来种大棚一年到头只够吃喝，现在每年可以攒两个钱儿了。”去年靠着5万元农行贷款，她扩建了两个100米大棚，还在本村雇了两个妇女帮忙，韭菜也改种了病虫害更小的台韭，当年实现纯收入近6万元。

王秀梅是农业银行支持的山东省众多创业妇女之一。农行山东省分行行长盖虎介绍，为确保支持妇女创业致富取得实效，该行优先安排妇女创业就业贷款规模，优化资源配置，搭建服务平台，重点对女性种养户、多种经营户、个体工商户进行针对性扶持。积极发挥典型引路带动作用，收到了“扶持一个，成功一个，带动一批，影响一方”的效果。

今年49岁的张纪英，是淄博益君农业发展有限公司车间的一名菌种制作员，像她一样在这里就业的女工还有33人。这家公司的创业者是王庆华和她的丈夫。

王庆华介绍说，2016年公司新上生产设备，扩建了厂房，但是在扩大生产规模、订单增加以后，导致流动资金不足。她们向农行博山支行申请贷款，农行立即上门调查情况，很快就确定给予流动资金贷款额度200万元。目前，公司日产3吨的工厂化食用菌流水线顺利运行，各种生物原料的生物转化率均达到国内先进水平。

王庆华还成立了庆华食用菌专业合作社，吸引博山区石马桥镇农民通过食用菌生产脱贫增收。她说，食用菌生产一年四季正常运行，受季节及气候影响较小，现在桥西村、桥东村、下焦村等村的38家农户加入合作社，60多人为合作社食用菌生产提供原料，每人每月增收2000余元。现在，益君农业发展有限公司加上食用菌专业合作社，已经带动100余农户脱贫。

“是农行的小额创业贷款圆了俺们的创业梦”。无独有偶，高密市燕华玩具公司总经理万云华也是这样一名创业者。45岁那年，万云华成为一名下岗女工，无所事事的她加入了“广场舞大妈”的队伍。后来，当时的高密玩具公司招聘玩具缝纫工，她就当上了玩具工，并逐渐萌生了自己创业的念头。2015年，她注册了自己的公司。去年9月份，她得知农行正在发放小额创业贷款，就申请了贷款，扩大了规模，把过去的姐们们组织起来，一起创业奔小康。如今燕华玩具公司已初具规模，招收下岗职工20多人。

山东金麒麟成今年我省首家过会企业

□ 记者 刘兵 报道

本报济南讯 日前，中国证监会发审委审核通过了山东金麒麟股份有限公司(以下简称“金麒麟”)首发上市的申请。金麒麟此次拟在上海证券交易所挂牌，拟发行5250万股，发行后总股本为20937万股，计划募集资金10.3984亿元，用于年产1500万套汽车刹车片先进制造项目、年产600万件高性能汽车制动盘项目、企业技术中心创新能力建设项目，另外还将偿还3亿元银行贷款。金麒麟的过会，成为今年我省首家过会的企业。

山东社保多层次资本市场发展基金落户淄博

□ 记者 白洁 通讯员 张晓桐 报道

本报淄博讯 为推动山东社保多层次资本市场发展基金尽快落地，促进全省经济发展，近日，齐鲁股权交易中心有限公司、北京赛伯乐绿科投资管理咨询有限公司、淄博经济开发区管理委员会举行战略合作协议签约仪式。

齐鲁股权交易中心党委书记、总裁李雪表示，随着山东社保多层次资本市场发展基金正式落户淄博经开区，齐鲁股权交易中心将继续发挥金融要素资源集聚平台作用，同时借助赛伯乐集团在资产管理、对外投资、项目管理方面的运作能力，充分利用淄博经开区提供的优越的政策环境，使基金更好地支持淄博经开区乃至整个山东省的经济发展。

据悉，山东社保多层次资本市场发展基金是目前落地淄博规模最大的基金。该基金规模拟定为50亿元，基金期限为5+2年，重点投资于山东省内国有企业、科技型初创中小企业，包括齐鲁股权交易中心挂牌或拟挂牌企业、新三板挂牌企业、赛伯乐体系内运作的优质股权项目、省社保基金理事会权属企业等。

中行山东省分行营业部与长清举办对接洽谈会

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 3月7日，中国银行山东省分行营业部与长清区举行项目对接洽谈会，双方就加强银政合作进行了深入的交流。长清区长赵居安带领长清区委区政府部分班子成员及相关职能部门负责人，中国银行山东省分行副行长仲维功、山东省分行营业部总经理孙照熙带领本部及长清支行相关负责人参加了会议。

长清区委书记王勤光说，长清区四次党代会确定了建设现代化山水魅力新城的目标，目前长清区正处在大开发、大建设、大发展的关键时期，各项重点项目建设需要大量资金，双方有着广阔的合作空间，希望山东中行继续发挥自己的独特优势，进一步深化和提升双方的全方位合作。

中国银行山东省分行副行长仲维功说，近年来，长清区作为省会城市西部经济圈的“桥头堡”，也是中国银行山东省分行重点关注和投入的区域。中国银行具备海内外一体化以及银行、保险、投资、基金、租赁等多种业务领域的综合服务优势，双方将在支持地方基础设施建设以及转方式、调结构方面也与当地有着很大的合作空间。下一步，中行将深入对接长清区各类项目，特别是在城市基础设施建设、支持外向型企业“走出去”、支持中小企业发展和棚改旧改重点项目等方面做好对接和服务，山东中行营业部将以此次活动为契机，发挥优势和特长，共同探索出一条银政、银企、银校、银医合作的成功之路。

□ 责任编辑 蔡明亮