

生产、供销、信用合作三位一体

农信供销探索培育三农发展新动能

□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 李德品

7月12日,山东省农村信用社联合社与山东省供销合作社联合社签署战略合作协议,开启农信、供销两大行业系统强强联合、优势互补、互惠共赢的新局面。双方合作致力于加快培育农业农村发展新动能,构筑完善我省“生产、供销、信用合作”三位一体新机制,开创农业现代化发展新局面。

农信授信200亿元

山东省农村商业银行系统是全省营业网点和从业人员最多、服务范围最广、资金实力最强的金融机构,是服务“三农”和实体经济的主力军。截至今年6月末,全省农村商业银行各项存款余额16478亿元、10195亿元,存贷款余额连续12年稳居全省金融机构首位;涉农贷款余额7072亿元,涉农贷款余额、增加额连续11年在全省金融机构及全国同行业排名第一。

山东省供销合作社联合社是全省供销合作社的联合组织,拥有17个市供销合作社,131个县(区、市)供销合作社,1738个基层供销合作社,1330个社有企业,资产总额1517亿元,年销售总额6400多亿元,利润总额70亿元以上。

山东省农村信用社联合社与山东省供销合作社联合社有着相同的初心和使命,双方优势互补,合作空间巨大。下步,双方将充分发挥两大行业系统优势,建立服务“三农”的“大商务”“大数据”“大物流”,走出有时代特征、有中国特色、有山东特点的“生产、供销、信用合作”三位一体新路,为全省农业供给侧结构性改革、农业现代化和经济文化强省建设做出更大贡献。

据介绍,双方按照“顶层设计,体系对接;资源共享,优势互补”的原则开展合作。省联社将协调系统内农商行向供销系统内经营性企业提供总计200亿元人民币的意向



7月12日,山东省农村信用社联合社与山东省供销合作社联合社签署战略合作协议。

性整体授信额度。

合力解决三农融资瓶颈

支持供销系统骨干企业发展,是双方合作的第一方面。据介绍,省联社将指导协调农村商业银行为山东省供销资本投资(集团)有限公司及省以下(含省)各级骨干企业提供包括信贷、现金管理、电子银行、国际结算和电子商务等在内的一揽子金融服务,满足企业运营及重大项目建设资金需求。

为推动农产品批发市场转型升级,省联社将指导协调农村商业银行为支持供销系统内经营规模大、发展前景好、管理规范、辐射带动能力强的农产品批发市场建设项目,并

做好对市场商户的综合金融服务。

同时,省联社将指导协调农村商业银行为由供销系统认定的农民专业合作社示范社作为主要服务对象,配置战略资源,开展名单制服务。鼓励各机构因地制宜出台特色信贷产品,探索有效担保方式,解决农民专业合作社融资瓶颈问题。

为助推农村合作金融业务稳步开展,省联社将指导协调农村商业银行为支持供销系统各级组织开展农村信用互助,提供互助资金账户监管服务,做好结算服务,在信贷、风控等方面提供辅导;并指导农村商业银行为符合条件的小额贷款公司提供适度融资。

在推进农村一二三产业融合发展方面,省联社将指导协调农村商业银行为支持由供销

系统认定的农民专业合作社示范社及其他领办创办的农民专业合作社发展包括采收、产地处理、贮藏等初加工及运输、销售等环节,开展综合性服务平台建设;推动特色农业与农业产业企业融合发展。

聚焦电子商务、现代农业

为大力推进“为农服务中心”建设,省联社将指导协调农村商业银行为根据当地实际情况和“为农服务中心”网点诉求,布放智能支付终端,运用互联网技术和农商行电子商务平台,提供“商务+金融”综合服务。

现代流通服务网络建设,是农业现代化的重要一步。省联社将指导协调农村商业银行为利用资金和现代金融服务网络等优势资源,促进供销系统商品流通网络与农商行资金网络有效对接;支持农村现代流通服务网络基础设施和骨干流通网络建设,为相关连锁经营网点、仓储中心、物流中心、配送中心等设施建设制定综合金融服务方案。

同时,省联社金融服务平台与供销系统电商平台将开展商城合作,通过商户进驻、商城接入等方式,实现供销系统电商平台在省联社金融服务平台的推广应用,打通生产资料“下乡”和农产品“进城”双向流通网络。

在条件符合的区域,供销系统经营网点可以发展为省联社金融服务平台商户或农村金融服务点,布放智能支付终端,利用金融服务平台与智能支付终端相结合的方式,满足供销系统经营网点采购、销售、库存盘点、收付款等经营需求,以及农民小额取现、现金汇款、转账、消费、缴费等生活需求。

依托电子商务业务,双方将联手加强“三农”大数据分析,建立信息监测网络,构建农村客户行为的征信体系,实现农村客户的分级管理、优质客户的信贷精准投放,以及数据跟踪、提炼、分析和预测,成为农村生产生活信息大数据采集源。

山东首家农特产公共服务平台挂牌启动

□记者 王爽 报道
本报淄博讯 7月17日,山东首家农特产公共服务平台——山东特亿宝互联网科技有限公司(股权代码301806,下称“特亿宝”)于齐鲁股权交易中心挂牌,成功登陆我省“四板”。

特亿宝成立于2014年,注册资本1335万元,作为省内一家集电商运营、软件技术、创业孵化、园区运作、电商培训等服务为一体的电商综合服务商,致力于推动山东省县域电商经济的发展,借助自建特亿宝平台和知名电商平台(京东、阿里、亚马逊等),帮助中小企业提升其在移动商务新格局下的竞争优势。据了解,作为山东移动电商应用人才孵化器,该公司正积极开展移动商务应用人才培训,为传统企业转型升级提供移动互联网技术支持、移动营销策划及人力资源等一站式的电子商务综合解决方案。

作为山东省电商促进会、济南市电子商务协会的副理事长单位,特亿宝联合多方资源共同打造了齐鲁农特产公共服务平台,是我省首个专注于农特产的公共服务平台。该平台旨在帮助解决农产品销售问题,为消费者提供最原汁原味、安全、绿色、健康的农产品,每一款产品都采取产地直供的方式送到消费者手中,实现消费者以更优惠的价格购买更加新鲜的农产品的目标,让贫困户享受农村电商发展红利。



中国银行在青首家消费金融特色网点揭牌

□记者 王爽 报道
本报青岛讯 为满足居民日益增长的消费需求,中国银行积极布局消费金融领域,着力打造一批消费金融特色网点,让线下支行成为贴近客户的消费金融中心。近日,中国银行在青首家消费金融特色网点青岛绍兴路支行(上图),这是中国银行专业化经营道路上的重要举措。

记者了解到,消费金融特色网点成立后,网点将整合中国银行线上线下消费金融特色产品,努力为客户提供优质、多元的消费金融服务。无论是购房、购车、装修、旅游还是出国留学,对客户的消费需求,该行消费金融中心的专业客户经理都会提供一对一的贴心金融服务。

面对新的战略定位,中国银行青岛绍兴路支行相关负责人表示,该行将以消费金融的普惠性和便捷性为发力点,践行“普惠金融”理念,关注与居民息息相关的消费领域,加强产品和业务创新,努力为客户做好消费金融服务。

中国平安首次披露五大创新科技

□记者 王爽 报道
本报济南讯 中国平安7月14日首次全面披露了公司的五大创新科技,包括人脸识别技术、声纹识别技术、预测AI技术、决策AI技术以及平安区块链技术等。五大创新科技聚焦平安集团的大金融资产、大医疗健康两大产业,深度运用于“金融服务生态圈”“医疗健康生态圈”“汽车服务生态圈”“房产金融生态圈”等四大生态圈。

目前,平安人脸识别技术已广泛应用于多个金融及生活场景。平安集团借助这一技术,极大改善了客户体验,提升了服务效率,业务量取得了快速增长。平安披露的平安声纹识别技术,是利用双声道分离技术可提取客户有效语音,经过比对可进行身份判定。该项技术已在陆金所、产险等多个场景试点应用,准确率达到95%。

平安对于人工智能的研发,已从识别技术迈向更复杂的预测和决策技术。其中,预测AI技术已经以重庆为试点进行疾病预测,决策AI技术基于计算机视觉已应用于车辆定损。平安还公布了平安区块链技术的12个金融医疗应用场景,包括同业资产交易、票据、供应链金融等。

齐鲁银行东营历下分行相继开业

□记者 王爽 通讯员 张娜 报道
本报东营讯 东营市人民政府与齐鲁银行战略合作协议签约仪式暨齐鲁银行东营分行开业仪式日前于东营举行,齐鲁银行第8家分行落地东营。7月6日,齐鲁银行济南市历下分行也正式揭牌成立,这是该行在济南市内获准成立的第一家分行。

齐鲁银行董事长王晓春表示,济南、东营两市同属半岛城市群规划区域,是全省经济社会发展和新旧动能转换的重要引擎。未来,齐鲁银行将充分发挥省会法人银行优势,更好地为两市经济发展作出应有的贡献。近年来,齐鲁银行主动思变,市场竞争力、品牌影响力、综合服务能力、社会贡献度显著提升。2015年,成为全国首家在新三板挂牌的城商行;连续三年担任省市场利率定价自律机制核心成员;2016年,当选中国银协城商行工作委员会委员副主任单位。

□ 责任编辑 蔡明亮

农行山东分行“鲁青基准贷”助力青年创业

□记者 王爽 报道
本报济南讯 记者近日从农业银行山东省分行了解到,该行联合团省委、省财政厅、人行济南分行推出“鲁青基准贷”业务,三年累计为青年创业者提供4.5亿元基准利率信贷资金支持。

据了解,该业务向符合一定条件、40岁以下青年创业者发放基准利率贷款,贷款主体为小微企业或企业法定代表人及主要负责人,贷款到期偿还后可申请基准贷款利率50%的贴息,降低创业企业特别是初创小微企业融资成本,为“大众创业、万众创新”提供坚实的金融支撑。

我省调研442家民间融资机构使用行业标志情况 9成以上机构能规范使用

□记者 王新蕾
通讯员 黄春城 报道
本报济南讯 近期,山东省民间融资机构协会对我省442家民间融资机构(392家民间资本管理公司和50家民间融资登记服务公司)进行了调研,通过座谈、询问、调查问卷等方式,对行业标志使用情况、营业执照、业务许可证、自律承诺和风险提示等悬挂、张贴情况进行检查。

调研发现,412家公司按照规定使用行业标志,并在营业场所醒目位置悬挂、张贴相关文件,占调研公司总数93.21%;6家公司未按要求使用行业标志,已知会相关部门督促整改;24家公司已注销或确定不申请业务许可证。

对于调研发现部分非监管部门批准的投资咨询类公司非法使用行业标志情况,山东省民间融资机构协会为维护协会的合法权益、提高行业标志的社会公信力,动用法律手段予以坚决打击取缔。

其中,临沂市沂南县“金海汇投资管理有限公司”未取得省监管机构业务许可资格,冒用民间融资机构行业标志。山东省民间融资机构协会聘请律师事务所依法维权胜诉,坚决打击了侵权行为。山东省民间融资机构协会表示,还将继续跟进和调查盗用和冒用山东民间融资行业标志情况,并保留追究其法律责任的权利。

据介绍,山东省民间融资机构协会为省民间融资机构行业标志的注册所有人,享有

对注册商标的专有使用权、管理权、收益权、处分权、续展权和禁止他人侵害的权利。该行业标志于2015年4月29日完成设计,并与山东齐鲁商标事务所签订《版权登记代理委托书》。根据会员单位经营范围,协会从45种商标注册类别中选定3个行业30个服务项目进行了注册。

为依法对行业标志进行管理,山东省民间融资机构协会还制定了《山东省民间融资机构行业标志使用管理办法》,下发了《山东省民间融资机构企业形象识别系统》光盘和《使用说明》,为会员单位制作并发放了行业标志铭牌,积极开展行业标志使用与推广工作。这对我省民间融资机构区别于其他金融机构和提升行业向心力、凝聚力发挥了重要作用。

向专门化、专业化发展,建设小微金融专业化支行

民生银行开拓小微金融信贷“蓝海”

◆ 开创贷款主动授信“转期”业务,对经营正常、资信良好的客户,在贷款到期前3个月以白名单方式主动为其提供“转期续贷”服务,即以新发放贷款置换未结清贷款,避免客户收缩产能、抽调日常经营现金甚至对外借拆借资金用于“过桥”,缓解再融资压力。

近年来,民生银行的抵押贷产品,围绕产品设计、流程、服务体验等方面持续优化。民生抵押贷是民生银行为满足客户经营资金需求,订制的一款中长期房产抵押贷产品,额度高、利率低、审批快。

据民生银行济南分行工作人员介绍,该业务授信额度高,审批效率高,客户经理预约上门服务;电子作业在线评估,资料齐全最快2天审批;还款方式多样,按月、按季、分期还款均可;手机网银随时支用,按日计息随借随还。

为保障审批速度,快速放款,民生抵押贷引入了小微垂直搜索引擎、风险决策引擎两大核心技术,应用在线评估、电子作业平台;并与济南公证处合作,在办理业务公证的同时,提供在线受理抵押登记一站式服务。

其中,“小微之家”“云抵押”作为线上平台,主要面向小微商户以房产抵押做担保,可在线申请小微企业经营贷款。据介绍,“云抵押”作为互联网抵押贷款产品,具备线上申请、在线评估、流程可视等特色,借助互联网数据及第三方信息资源,实现客户房产价值的评估。同时,该项目建立了互联网大数据采集分析平台,利用网络技术采集多渠道信息,结合智慧语义感知技术对非结构化数据进行预处理,并通过回溯测试验证信息精确度。

为解决小微企业融资贵、融资难问题,民生银行济南分行开创贷款主动授信“转期”业务,是指对经营正常、资信良好的客户,在贷款到期前3个月以白名单方式主动为其提供“转期续贷”服务,即以新发放贷款置换未结清贷款,避免客户收缩产能、抽调

日常经营现金甚至对外借拆借资金用于“过桥”,缓解再融资压力。

客户由于流动资金投入经营周转,受资金流动速度及账期长短影响,往往在贷款到期前难以拿出闲置资金偿还贷款。这时,“转期”业务可解“燃眉之急”,既保证了客户按时还款,维护其信用记录,还能节省资金成本。

刘经理在济南派口服装批发市场内经营女装的批发及零售业务,在民生银行获得小微授信额度200万元,额度期限为3年,额度单笔贷款期限为1年,贷款到期日为每年的8月份。但是,8月份正值企业用款高峰,流动性资金被库存占压;羽绒服及皮草销售尚未进入回款期,还款资金不足。

刘经理一方面担心流动资金不足导致贷款出现逾期,从而影响信用记录;另一方面顾虑通过民间借贷等方式会带来一笔不小的财务开支。民生银行客户经理了解情况后,向刘经理介绍了分行推出的小微贷款“转期”业务。

■ 记者手记

伴随着我国经济由高速增长转为中高速增长,小微企业融资难、融资贵问题更加突出。传统银行的小微金融业务流程和模式与小微企业自身特点不兼容,是重要原因之一。

金融服务小微,绝非一句口号或几串数字,是对小微企业长期坚持而深入的了解与融合。最贴心的做法,就是避免小微企业在不得已的情况下,寻求一些低成本“过桥”资金。民生银行立足于小微企业特点,大胆进行业务流程改造和业务模式创新,一方面,以大数据应用为技术支撑,综合运用大数据、互联网等新技术手段精准防控,努力开辟抵押贷款新路径;另一方面,尽最大努力节省小微企业的额外资金占用,主动推广“转期”业务,灵活办理贷款展期、借新还旧等。有法又有心,有效拓宽了小微企业融资渠道。



□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 冯璐

近日,一项针对小微商户贷款市场的调查显示,近九成商户遇到过资金短缺的情况,主要通过向亲朋借钱、借高利贷、典当行换取现金等方式解决,往往成本较高。

长期以来,受传统理念和模式的束缚,绝大多数小微企业无法获得现代金融服务,普遍存在“融资难”问题。实践证明,商业银行建立先进的技术平台,创新商业模式,能够化解小微企业融资“成本高、风险大”的劣势,为小微企业提供现代金融服务,在支持实体经济发展的同时,培育新的客户群体,开拓利润增长的“蓝海”。