民资“信用贷”做好小微大市场

第1视角

□ 本报记者 李 铁
本报通讯员 黄春娥

虽说鸡年大吉，可今年济南历城区郭店镇养殖户高晓伟的肉鸡养殖生意却不大顺利。年前因为养殖量过大导致肉鸡价格持续下滑，元旦后，受南方禽流感疫情影响，更加一蹶不振。高晓伟的客户分布在郭店周边，他为农户提供肉鸡养殖一条龙服务：他预先垫付鸡苗、饲料、兽药，并代为联系肉鸡收购厂家，养殖户仅需提供养殖场所。

“行情就是这样，一些农户连饲料钱都赚不回来，怎么好意思催人家还款。”

穷极思变。经过近一个月的考察，4月底，他决定开拓宠物粮这块新业务，探探市场情况。但在办贷款的过程中卡了壳：银行手续繁琐，还要求两户担保。贷款数额不大，却需要欠下大人情，再算上请客吃饭，实在有些不值。

经朋友介绍，他试着向济南微融民间资本管理股份有限公司（下文简称“济南微融民资公司”）申请了1.5万元。在提交了身份证、户口本和结婚证后，不到3天时间，这笔钱就全部打入了高晓伟的账户。

现在，高晓伟每月的宠物粮销售额大约2万元，收入还不错，完全能应对1445元等额本息。随着肉鸡市场的回升，高晓伟花20多天跑了周边街镇，初步估算有60万只鸡的养殖量，“再贷款，还是找微融民资。”

据了解，像高晓伟这样的客户，济南微融民资公司已经积累了300多家，主要分布在西山酒水、金牛建材、匡山批发市场、泉利汽配城的小微企业、个体工商户，以及郭店周边的农户。贷款额度大多在10万元以内，截至目前贷款余额1600万元。

“全副精力做好小额贷款”，济南微融民资公司总经理朱思章告诉记者，“算下来，每户贷款不过五六万元。从今年开始，我们开始清收短期财务性投资，100万元以上的不做，50万—100万元的压缩”。

看似容易，高晓伟顺利贷款的背后并不简单。小微企业和“三农”是金融服务的薄软环节，原因就在于缺乏抵质押物和财务报表，操作起来难度大。济南微融民资公司则证明，信用贷款是可行的方式。业务人员通过调查客户的采购、销售单据，银行流水，征信报告，重新编制资产负债表和损益表，测算出每年净赚多少，来确定贷款额度。朱思章说：“每个业务员都是划片，对片区的客户情况非常了解，看看鸡棚基本就能确定经济状况。”

在银行流水、征信报告外，该公司还与大数据公司合作，查阅客户在非银网贷机构的贷款申请记录、身份信息真伪、公检法失信记录，以及手机号与身份证号是否一致等。

另外，针对小微客户贷款短、频、急的情况，在业务部、风控部做好贷前调查的基础上，交总经理直接审批，无需上贷审会，三天就能完成所有程序。

个性化定制金融产品也更符合农户的需求。郭店张而村草莓种植闻名遐迩，该公司调研后发现，农户8月份开始种植，12月份第一批草莓上市，年后上市第二批草莓，一直持续到4月份。针对这种情况，他们推荐农户：种植后的前四个月，因为修棚、购买保温被和肥料，资金相对紧张，仅需要偿还利息；12月到次年4月，草莓集中上市期有大量回款，可以多还本金；还减轻了5月到8月休整期的还款压力。

而大多数个体经营户和小微企业则采用等额本息的还款方式。朱思章解释，5万元一年期贷款，每月等额本息还款不到5000元，客户还款压力会小很多，凑凑总能还上，如果到期一次性偿还，对他们来说不是比小数目，逾期违约的可能性会大增。

对于民资公司而言，等额本息还款不仅可以大幅降低贷款风险，还能提高资本金的流动性。“现在公司每月回款约300万元，很快可投放到下一笔贷款中。小额贷款成本过高，只有让资本快速转起来，客户量上来了，才有盈利的空间。”朱思章说。

济南等地银行网点试运营刷脸存取款

每天最多取3000元

□记 者 王爽
通讯员 朱沙 高中义 报道

本报济南讯 9月15日，农行刷脸存取款ATM在山东省济南试运营。该功能无需插卡，扫描脸部即可存款、取款。目前，农行的ATM刷脸取款系统限定用户每日取款累计不能超过3000元。

据农行山东省分行相关负责人介绍，这是继“无卡预约取款”“存折存取款”功能之后，农行在自助业务方面的又一项创新应用。该行不但在总行“刷脸取款”功能上增加了“刷脸存款”功能，还完成了多品牌ATM同流程同步开发和投产工作。

据了解，农行ATM刷脸存取款的流程很简单，客户点击农行ATM右上角的“刷脸取款”，并按照操作规范脸部对准摄像头，通过验证后再输入手机号码或者身份证号码进行验证，最后输入存取款金额和交易密码即可完成。与传统业务相比，客户无需携带银行卡，与设备的交互也更加自然，能够做到“即刷即取”。

农行山东省分行相关负责人称，“刷脸存取款”的推出具有积极意义:一是有效降低伪卡风险,交易过程中不使用银行卡,银行卡被复制的风险将会大大减少。二是降低设备吞卡数量,减少客户麻烦,减轻网点负担。三是提升客户体验,较大缓解客户因没带卡而无法取款的局面。四是促进ATM人工智能应用,为支持“线上开户”等新业务做好准备。

对于是否会发生盗“脸”取款的问题，农行方面表示，已经从多个方面保证客户账户安全：身份证号或者手机号认证；照片通过公安系统的严格比对；即使刷脸成功之后仍需取款密码。同时，农行“刷脸取款”全部采用最新的红外双目摄像头活体检测技术，能够完全抵御照片、换脸视频、翻拍、面具攻击。

目前，开通“刷脸存取款”功能的网点有农行济南银河支行营业部、和平支行营业部、开发区支行营业部，其他网点将陆续安装和加载此项功能。同时，威海市部分农行网点近期也将开通“刷脸存取款”功能。

▶客户正在体验农行ATM刷脸系统。

农行金融活水激发鲁企发展新动能

聚焦山东金融业
助推供给侧 释放新动能
LUCION 鲁信集团 协办

□ 本报记者 王爽
本报通讯员 朱沙

从年产400万平方米生石膏板，提高到6000万平方米，单线产能提高15倍；从原来只开采高耗能的地下石膏，到创造国内外同行业规模企业最低能耗，连续4年净利润超10亿元，资产净利润率、销售净利润率均接近20%。这些成绩是山东省泰山石膏有限公司依靠生产技术创新、管理创新，取得的丰硕成果。该公司在革新传统生产技术、扩大生产效能遇到资金缺口时，农行泰安分行及时伸出援手。有了充足的“资金弹药”，泰山石膏公司一举突破“年产5000万平方米大型纸面石膏板生产线关键技术”，并获得“国家建筑材料科技进步一等奖”。

中国农业银行山东省分行行长益虎介绍，农行以新旧动能转换为契机，牢牢把握服务实体经济的本质，围绕供给侧结构性改革主线，以保证实体贷款需求为前提，加快信贷投放进度，合理摆布行业信贷投向，积极稳妥地提高战略性新兴产业、高端制造业、高新技术产业、现代服务业等新领域信贷占比，同时继续支持传统产业升级改造。

记者了解到，农行山东省分行积极支持新动能行业，继续加大基础设施建设相关行业的支持力度。截至今年7月末，该行在电力、热力生产和供应业，公共设施管理业，铁路运输业，水利管理业等行业的贷款余额合计较年初增长212.96亿元，增幅分别达到32.59%、132.21%、56.65%、54.77%。棚户区改造项目投放加快，今年以来共审批棚户区改造项目12个、金额67.2亿元，累计投放20.36亿元，贷款余额较年初增加14.77亿元。支持新一代信息技术、新能源汽车、生物技术、新材料等战略性新兴产业发展，前7个月贷款余额增长17.9亿元，以信用证、出口商票融资、保理等多种产品支持企业工业转型升级，贷款余额34.97亿元。开展“全域旅游‘十百千’工程”，累计投放旅游贷款4.84亿元，7月末法人旅游贷款余额7.78亿元，较年初增加3.7亿元，14家支行开办农家乐农户贷款业务，发放贷款840万元。

没有落后的传统产业，只有落后的产业传统。潍坊特钢集团有限公司的发展变迁充分印证了这一事实。“我们企业作为中国制造业500强，在年产各类钢材300万吨、发电10.8亿度的同时，还生产优质水泥120万吨、钢渣粉100万吨，没有一吨废水、废渣走出企业的大门。”特钢集团董事长于光富说。农行潍坊分行“扭住”动能转换的关键环节，积极转变服务观念，提供1.4亿元贷款支持特钢集团淘汰落后产能、推进技术改造，实现了“资源—产品—废弃物—二次资源”的循环发展模式，彻底破解了产业链短、单位能耗高、附加值低、核心竞争力不强等制约制造业发展的瓶颈因素。

绿色发展是工业转型升级的必由之路，农行山东省分行大力支持绿色信贷项目。该行不断加强与总行级核心客户华润总公司、中广核集团、中电集团等客户的合作，合作领域从风电产业扩大到光伏发电、核能发电、燃煤锅炉节能改造等产业，中广核枣庄山亭风电项目等4个项目累计发放贷款4亿元，完成中广核庆云二期、中电集团天齐山等项目贷款调查审查工作，储备华润总公司、中广核等绿色信贷项目10个，融资总额约30亿元，促进绿色信贷可持续发展。

科技创新是新旧动能转换的引擎。我省石化企业较多，东营尤为集中。东营亚通石化的干气回收制氢、硫磺回收、加氢精制深加工项目，今年年底将完成投产。油品升级项目建设规模大、成本高，初期企业资金缺口较大，农行河口支行作为亚通石化项目银团贷款牵头行，与工行组建银团并发放10亿元项目贷款，充足的资金有力保障了油品升级项目的顺利建设。淘汰企业落后的生产线、提升油品品质、延长产业链条、进一步提高产品附加值，成功完成了新旧动能转换。目前，亚通石化迅速在省内炼油能力过剩的市场中脱颖而出、提升了其自身市场竞争力和盈利水平。

此外，该行不断加强重点行业用信调控，钢铁、纺织、铜冶炼等“两高一剩”行业贷款较年初下降，新增行业贷款主要投向于总行和省行级核心客户以及低风险业务。7月末，石油加工、炼焦和核燃料加工业、批发业2个重点管控行业信用总量大幅下降，分别较上月减少19.2亿元、10.35亿元。继续做好“去库存”工作，今年以来，在响应房地产市场调控政策的前提下，继续支持居民首套房和改善性住房需求。

浦发银行济南分行

与太平洋财险、寿险山东分公司签署全面战略合作协议

□任行

9月13日，浦发银行济南分行与中国太平洋财产保险股份有限公司山东分公司、太平洋人寿保险股份有限公司山东分公司在济南举行战略合作签约仪式。三家单位就银行代理保险业务、银行卡及其他银行产品、保单质押贷款业务、资金业务、现金管理业务、员工福利综合保险保障、业务交流、人员培训及电子商务等方面达成合作意向。此次战略合作协议的签署，标志着浦发银行与太保集团在山东地区的合作进入了一个崭新的阶段，是双方合作的一个重要里程碑。

签约仪式上，浦发银行济南分行党委书记、行长孔建，太保财险山东分公司党委书记、总经理戴荣达与太保寿险山东分公司党委书记、总经理邱富春分别致辞，共同回顾了浦发银行与太保集团良好的合作历史，同时表达了对各方未来深入合作的美好愿景。

孔建表示，浦发银行与太保集团此次的合作恰逢其时，占尽天时地利人和，同属总部设在上海的金融企业，浦发与太保理念相近、文化相似，此次的深入合作是水到渠成。孔建说，浦发银行济南分行在齐鲁大地生根16年，资产总额近千亿元，公司客户近3万户、个人客户已超200万户，得到了社会各界一致好评，未来浦发银行济南分行的发展要以客户为中心，实现从经营产品到经营客户的转变，要依托合作伙伴，为客户提供更丰富、更适用的产品，更贴心的服务，希望此次济南分行与太保的合作尽快实现业务落地、合作加深，促进双方业务的共同发展、携手共赢。

太平洋保险山东分公司自2001年4月正式分业经营。太保财险山东分公司、太保寿险山东分公司自分业经营以来，业务发展迅猛，客户规模增长迅速，两家分公司立足山东、根植齐鲁，在主动融入、服务民生的过程中实现了持续快速健康发展，都已发展成为领先市场、领先系统的省级保险公司。

戴荣达提到，太平洋财险以“诚信天下、稳健一生、追求卓越”为核心价值观，近年来太保财险山东分公司依照总部资源共享的战略协同定位，加快推进经营机制与管理模式转型，技术水平、综合实力和业务创新能力不断提高，渠道建设不断加强。浦发太保自2010年云南战略合作会议，2011年浦发、长江养老、产寿险四方签署总对总战略合作协议以来，全国已有32个省级机构陆续开展合作，浦发银行济南分行与太保财险山东分公司在此之前也已有着良好的合作，此次战略合作协议的签署，必将使双方的合作进入了一个全新的阶段，将进一步深化双方在品牌宣传、风险管理、业务代理等更多领域的合作，推动双方资源共享和优势互补，继续巩固双方在各自领域的引领优势，实现互惠互利、合作共赢，开创银保业务渠道发展的新局面。

邱富春也表示，希望浦发银行济南分行与太保寿险山东分公司进一步扩展合作空间、拓宽合作领域、提升合作的层次、加强合作的深度，努力推动资源共享和优势互补，在业务推动、渠道合作、客户资源共享、为客户提供全方位的金融服务保障等领域全面合作，为服务实体经济发展，构建社会保障体系，服务山东经济文化强省建设中作出应有的贡献。

扎根齐鲁，扬帆起航。在银保合作的大背景下，浦发银行济南分行与中国太平洋财产保险股份有限公司山东分公司、太平洋人寿保险股份有限公司山东分公司战略合作协议的签署，必将进一步推动山东地区银保业务的良性发展，祝愿三家公司的合作前程似锦结硕果，携手共进创未来！

提振民间投资还需多方持续发力

锐思维
我们关注财经热点

□ 王新蕾

国务院办公厅9月15日印发《关于进一步激发民间有效投资活力促进经济持续健康发展的指导意见》,从深入推进“放管服”改革、支持民间投资创新发展、鼓励民间资本参与PPP项目、降低企业经营成本等多方面入手，进一步提振民间有效投资。

据国家统计局数据显示，今年1—8月份，民间固定资产投资239148亿元，同比增长6.4%。相对于2014年之前的民间投资增速接近20%的速度而言，近几年的民间投资增速明显回落。

这与近年来实体经济产能过剩、回报率低、风险大等因素有关。目前，我国民间投资中约有50%是制造业投资，受土地、劳动力等生产要素成本上升的影响，制造业生产成本的攀升挤压了利润空间，且转型升级困难重重。业内人士表示，制造业民间投资增速低，是影响当前民间投资增速的主要因素。

在民间投资领域，“玻璃门”“弹簧门”“旋转门”等隐性障碍依然存在。除此之外，有些政策过于原则、不易落地、手续繁琐、办理效率低等，也不利于民间投资发展。

总体来看，提振民间投资是一项系统性工程，还需多方持续发力。

民间投资活跃程度是地方营商环境优劣的重要标准。在新旧动能转换的关键时期，保持民间投资的活力，将有效弥补经济内生动力减弱带来的影响。因此，要积极拓展民间投资的渠道，鼓励民间资本更多进入创新发展领域。这个过程中，不能只看投资规模和速度，更要看质量，引导民间资本投向符合消费升级、绿色环保和产业转型升级的方向。

民间投资的稳健发展，还在于对风险的计量与把控。民间投资有着独特的独立承担风险及损失的属性。在国际投资、房地产、制造业、煤炭等领域，不少民间投资行为，由于风险防范不力，遭受过切肤之痛，甚至灭顶之灾。

一些隐性障碍也是民间投资发展的拦路虎。例如民营企业在进入电力、军工等领域时要求具备较高的业绩经历和资质许可等，这需要进一步开放市场准入。

地方政府、国企也需要以身作则，在举债、还债的诚信上作出表率，让民企与其共同享有平等的发展空间。国有企业降杠杆、处置“僵尸企业”等工作，需要民营投资的积极介入，盘活存量民间投资价值。

“不是手中没钱，而是不知钱往哪里投。”这是民间投资行业的痛点，也表现出从业金融人才的短缺和行业创新能力的不足。要在云诡波谲的复杂市场环境中驾驭好大量资本，从业人员面临着空前挑战。支持民间投资，亟须解决从业人员知识不足、能力不强、经验缺乏等突出问题。

要为民间投资营造一个界限清晰、规则明确、前景可测的市场环境，才有可能真正提高民间投资的市场意愿，提升民间投资的活力和信心。业内人士表示，国家层面现有的政策法规及改革举措已涵盖了民间投资的方方面面，但个别文件过于原则，有的文件含金量不够，有的文件不好操作。要避免出现以文件贯彻文件、政策悬空等现象，提高各级政府文件的精准性、可操作性，尽快打通政策落地的“最后一公里”。

诺亚财富举办下半年投资策略报告会——

私募股权投资逐渐升温

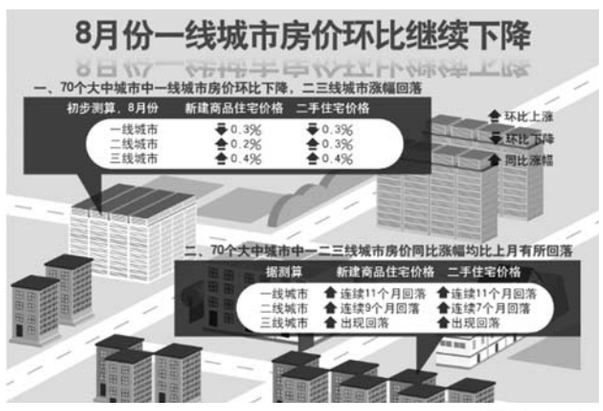
□记者 王新蕾 报道

本报济南讯 9月17日，诺亚财富下半年投资策略报告会在济南召开。投策会上专家表示，私募股权投资逐渐升温，尤其投资医疗、消费升级、文化、体育的产业基金将成为投资者的首选。

在此次投策会上，也有专家表示，以股票市场为代表的公开市场，投资者结构正在向社保资金、养老金、专业投资机构等机构投资者为主的方向演化；房地产仍然处于高速城镇化后半程的转型时期，面对不确定性的方法就是组合，同时寻找并购、改造增值等创新机会；类固定收益市场也面临着挑战，整体收益率在下降，而违约风险随着完整周期的经历而不断暴露；全球优选合作伙伴，是海外投资策略的不二选择，海外VCPE、房地产基金和对冲基金是核心构成。据悉，有近300名济南市超高净值客群参加了此次投策会。

高毅资产负责人韩海峰也就A股的未来趋势发表了观点。他提到，效率领先、管理优秀的企业将获得超越行业平均水平的回报；行业内公司显著分化；新的监管环境下，真实的业绩比主题更符合市场偏好。

今年8月，诺亚财富发布了2017年下半年投资策略报告，这是诺亚财富连续五年发布投资策略报告。报告就宏观经济、海外投资、私募股权、A股市场、公募基金、中国私募证券基金、固定收益、国内房地产等多个板块作了详尽的分析，并给出了相应的投资建议。



□新华社发