

威海8家民资公司对接资金达6亿元

□ 本报记者 李铁
本报通讯员 黄春城

2013年以来,山东率先在省级层面推开民间融资规范引导工作,涌动在地下民间资本初步实现阳光化、规范化,对维护民间金融秩序,遏制非法集资和超高利率放贷行为发挥了积极作用。2016年,全省54家民间融资登记服务机构成功对接资金20.2亿元,其中,威海市8家民间融资登记服务机构对接资金达6亿元,占比近三成,且形成了风险可控的模式。这里的民间融资登记服务机构对接资金额度为何会如此之高?近日,记者进行了探访。

找项目比找资金更可贵

11月2日早上8:30,威海汇丰源民间融资登记服务有限公司(简称汇丰源民资公司)的工作人员正三三两两外出走访老客户和开拓新市场,该公司总经理薛春芝说,业务人员每个月都要回访一遍贷款客户。“要对出资方负责,每个项目都要形成报告,由融资部和风控部共同出具,再由融委会投票决定。”薛春芝说,虽然平

台只承担信息中介功能,客户风险自担,但对项目风险还是慎之又慎。自2015年5月成立,融资方登记的资金需求达到了4亿元,投资方登记了3亿元,实际对接借贷资金2亿元。“很多项目我们觉得有风险,就不敢推荐给客户。”

“即使有好的抵押物也有可能不做”,威海汇利民资公司(简称汇利民资公司)总经理宋志刚告诉记者,工作人员要对每个贷款企业调查2-3天,正是这样严格标准,500万元的贷款项目不到1个小时就能对接成功。

只要做出了口碑,资金会主动找上门来,薛春芝总结经验,“我们最初觉得企业贷款难,就将精力放在理财端,现在发现好企业好项目不好找,主要精力转移到了融资端”。8月末,经营互联网平台的胡桂凤在汇丰源民资公司平台登记借款,仅仅10天时间,他就以房产抵押的形式分两笔贷款220万元。3年前,薛春芝找了1个月,才凑了120万元。

引入担保机构转移风险

事实上,威海的民资公司能够搭好投资

方和融资方合作的桥梁,关键在于引入了担保公司,既合理转移了出资方资金风险,也便捷了融资方快速借款。

威海高新区诺金民间融资登记服务中心(诺金民资公司)总经理兰春霞介绍,在资金对接过程中,登记服务中心风控部会对融资方进行初审,合作的担保公司进行二审,有时担保公司也会推荐客户,双方一起前往调查。

上述3家民资公司的流程大体一致:双方调查完成后,融资方将房产、汽车等不动产或动产抵押给担保公司,担保公司随后出具担保函,最后借贷双方签订借款合同。

融资方李滨经营着一家海参养殖、销售和加工公司,每年5月和11月左右他都要去大连市购买海参苗。10月22日,李滨到了大连才发现海参苗每斤涨价近3成,身上携带的资金不够,他紧急联系汇利民资公司想办法借款,不到一个小时就借到60万元。李滨告诉记者,去年5月份,他首次通过民资公司借款时将房产抵押给了担保公司,后来为了方便借款,他并未对房产进行解押,需要资金就联系民资公司寻找投资人,手续更为简便。

担保机制有待再创新

有了担保公司这道屏障,出资人就无需担心出现贷款不还的情况。曾经一家融资企业经营出了问题,无力偿还贷款,担保公司随即代偿了100万元本金和部分利息。

引入担保公司转移违约风险,已经成为威海多家民资公司撮合借贷业务的必要条件。汇利民资公司和诺金民资公司明确提出,所有借款业务都必须有担保公司介入,承担担保责任。

不过上述民资公司也强调,不会依赖担保公司。汇利民资公司对合作的3家担保公司进行了授信,原则上不能超过授信额度,且每笔业务均需出具抵押物仅用于该平台办理贷款的承诺函,防止担保公司私自处理抵押物。诺金民资公司则要求担保公司出具在银行的在保余额和保证金对账单,确保不超出担保范围。

汇利民资公司总经理宋志刚建议,能否建立专门为民资公司服务的担保公司,只承接民资机构的业务,信息更加透明,风险也会大大降低。

第四届

山东金融法律论坛在济南举行

11月24日,由山东省律师协会、山东省银行业协会、济南仲裁委员会联合大众网共同举办的“第四届山东金融法律论坛”在济南举行。本次论坛以“金融安全与多元化解决纠纷机制”为主题,聚焦金融法律纠纷,深入探讨防范金融法律风险的方式方法。

论坛上,中国银行业协会首席法律顾问卜祥瑞表示,要通过多元化方式解决金融纠纷,并强调了以调解与仲裁方式解决银行业金融纠纷的必要性,同时建议各方加强与有关仲裁机构合作,加快制定相关法律法规建设,高效解决银行业纠纷。上海银行业纠纷调解中心主任车晋刚、山东省高院立案庭审判员邓鲁峰、齐鲁公证处副主任张美琴分别就“仲裁对接”、特邀律师调解、赋强公证等化解纠纷机制的特点优势和操作要领,进行了重点讲解。

省高院执行指挥中心主任王尹宗讲解了今年7月20日上线的法官通·山东省失信被执行人曝光台,这是继江西之后,全国第二家省级“老赖”曝光平台。该平台上线4个月以来,共收录典型“老赖”信息65万余条,发布悬赏金额累计400余万元,具有网上查询、实名举报、信息发布等多项功能,已初具规模。

山东汇通金融租赁有限公司

“增提创”成效显著

从今年3月份开始,山东银监局组织开展“增强联动、提升服务、创立品牌”主题年活动,旨在推进金融机构“进企业、走项目、访创业园区”活动常态化制度化,进一步提升资金端支持供给侧结构性改革质效。山东汇通金融租赁有限公司(以下简称汇通金租)积极响应山东银监局号召,迅速成立领导小组,采取多方融合联动、常态化走访机制等措施,深入了解重点企业、项目、园区的生产经营状况,并结合企业实际和金融租赁的业务模式,做实对实体经济增授信、降成本、去杠杆、防风险等相关工作。

据了解,汇通金租是经中国银监会批准设立的山东省首家金融租赁公司,2017年5月完成首轮增资,注册资本增至20亿元人民币。公司按照“专业化、市场化、国际化”的发展战略,依托股东资源优势,精选符合国家产业政策方向的新兴行业,积极布局信息产业、现代农业、节能环保及新能源、城市基础设施建设、文化教育及医疗、通用航空等六大领域。未来5年内,汇通金租将实现注册资本突破百亿元;同时,加大金融产品创新,积极服务“一带一路”建设和“中国制造2025”行动纲领,推动大众创业、万众创新,力争5年内资产投放规模过千亿元,成为综合实力位居行业前列的现代化金融企业。

“金融街”

助力产业大发展

□张悦

“融资难一直是制约小微企业生存和发展的瓶颈,对轻资产文化创意企业而言,这更是一大难题,街道建立金融街,我们这一类企业受益最大。”谈起短短几年在淄博市临淄区闻韶街道拔地而起的金融聚集区,旭日文化创意公司经理李晓东这样说。

为抓住加快转型升级的重要战略机遇,闻韶街道深入实施创新驱动发展战略,着力谋划发展新兴产业,努力推动产业链、金融链、创新链三链融合,促进产业、金融、科技融合,促进传统动能焕发生机、新动能加快成长。

近些年来,街道立足实际,明确定位,制定了一系列优惠政策,加大对国内外金融机构的招引力度,着力引进一批有实力、有规模的大型企业;同时做好地方金融机构的孵化工作,全力扶持本地有发展潜力的公司,构筑多元化的金融组织体系,以提升辖区的金融层次和水平。如今,招商银行、浦发银行等国内知名金融企业相继落户,为街道经济发展注入了新的活力。

“金融街”的集群效应已经逐步显现,在推动产业发展方面发挥了积极作用,接下来一段时期的主要任务就是大力拓展金融服务业,发展和创新金融组织、产品和服务,全面提升金融服务水平,更好地发挥信用融资、证券、信托、理财、租赁、担保等各类金融服务的资产配置和融资服务功能。”闻韶街道党委书记况日宏说。

润昌农商银行提质增效

确保扫码支付业务量质齐升

□孔义夫

扫码支付业务开展以来,润昌农商银行不断探索,采取多种措施,确保该项业务量质齐升。

该行制定扫码支付商户营销考核办法,任务分配到个人,设置专项奖励,按旬兑现有效商户奖励,提高全员营销的积极性。针对扫码支付业务适应小额频繁交易场景的实际,该行优先对辖内大型蔬菜水果超市、蛋糕坊、快餐店、加油站等商户进行招安营销,重点营销日均交易笔数在100笔以上商户,确保商户营销质量。对200元以下的交易手续费全免,并对存款贡献度较大商户实行扣率优惠,提高商户扫码支付业务的使用率及黏性。明确各支行客户经理,负责扫码支付业务后台数据提取及分析,对未发生交易、交易量小、交易异常的商户及时拉出清单,通知客户经理开展商户回访及维护。截至目前,扫码支付商户达到5080户,日均交易2600余笔。

金乡农商银行

深化金融服务

□潘婷 张勇

截至11月21日,金乡农商银行实体贷款44.9亿元,涉农及小微企业贷款43.2亿元。为发挥农金力量助推乡村振兴战略,该行全面推进家庭银行、智e购商场建设、网点转型等工作,以客户信息采集为抓手,深入村庄、社区、企业开展“走进访”,了解金融需求,助力实体经济发展。



精准助力贫困户脱贫致富

□ 本报记者 李铁
本报通讯员 张存岭

如何实施精准扶贫,助力贫困户实现脱贫是个金融难题。日前,记者了解到,自脱贫攻坚战役部署以来,邮储银行滨州市分行充分发挥网点、资金、技术优势,成立扶贫攻坚小组,制订扶贫方案,强化政银合作,创新扶贫模式,逐步破解贫困户融资难题。

贫困户获得资金支持最大的瓶颈就是缺乏有效担保和抵押物,如何破解这一困境?该行开展了不同形式的探索,从政府贴息、扶贫到户、政府担保金、项目扶贫和产业扶贫等创新模式,到“惠农易贷”以及家庭农场和合作社贷款等专属产品,为贫困群

体提供更加优质、便捷的金融服务。面对互联网金融的挑战,邮储银行滨州市分行遵循先易后难、技术引领、以点带面的原则,成功推出“掌柜贷”“电商贷”等新型网络信贷业务,实现新突破。

滨州益农农业科技有限公司就是该行创新扶贫信贷产品的首批受益者。“感谢银行为我们提供了一个这么好的平台,使企业在降低融资成本的同时,更好地履行了社会责任。”在得到邮储银行285万元信贷支持后,滨州市益农农业科技有限公司负责人表示。

邮储银行发放给益农科技的这笔贷款,不同于一般的贷款产品,而是该行推出的一款扶贫信贷新产品——“富民生产贷”,这是一款政府引导、财政支持、面向农村的扶

贫富民小额信贷产品,在支持企业生产的同时,将有效带动建档立卡贫困户实现增收。截至今年10月,该行累计发放扶贫贷款12笔1500万元,可帮助300余名贫困户实现脱贫致富。

另外,邮储银行滨州市分行与就业管理部门及畜牧局、农业局等行业主管部门开展系列培训活动,为贫困户开展养殖技能、创业和金融知识培训,积极打造“技术+金融”和“融资+融智”的金融扶贫新模式,开辟金融扶贫新渠道。截至今年10月底,该行累计发放就业创业贷款5722万元,帮助近700人实现就业创业梦,投放家庭农场、专业大户及合作社贷款3.3亿元,支持1300多位农户实现致富梦。

银行发力存贷款定价差异化

□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 宋忠修

随着利率市场化改革的不断深入,定价管理能力成为银行的核心竞争力。长期以来,银行机构对公存款定价通常按单一产品定价方式,对不同类型的客户无法区别对待,导致客户经理的报价缺乏依据,往往采取较为粗放议价模式,参照授权底线报价的现象普遍存在。

为有效应对利率市场化和同业市场竞争,实现由单一产品定价向客户综合定价转变,提升银行自主定价能力以及对客户综合营销能力和客户综合贡献度,银行机构纷纷探索开发综合定价系统,发力存贷款定价差异化。

据了解,建设银行总行通过“新一代”定价系统建立了完善的模型测算、授权配置、价格审批和报表监测的定价管理全流程。定

价系统支持按单一客户、集团、派生盈利、机会成本、市场化要求等多维度定价,实现业务价格测算、权限控制、价格审批电子化。其中,对公客户综合定价是根据对公产品以及单一对公客户或集团客户对银行的综合历史贡献以及未来可能的盈利空间,充分考量银行付出的各项成本、承担风险,以及全行战略发展、市场竞争、客户关系开拓和维护等因素,基于客户价值分类实施的差异化定价方法。系统测算在对客户进行分类分池的基础上,明确差别化回报要求,使用成本加成法进行定价测算,实现了以客户为中心的定价。

建设银行山东省分行依托新一代定价系统,建立了差别化、精细化的利率授权管理机制,引导分行和客户经理重视经济资本计量、重视客户综合贡献、重视派生业务的事后追踪,切实用好价格杠杆,提升了定价管理能力和客户综合服务能力。另外,还应

用新一代定价系统的报表功能进行非现场监测,按月对存款利率上浮、新发放贷款利率、息和重定价情况进行非现场监测,对发现的问题及时提醒并督促经办行进行整改,提升了计息规范性。

建设银行山东省分行还建立了利率审批后评价机制,对于部分贡献度有待提升的利率审批事项,要求经办行在规定时间内定期追踪派生业务实现情况并加强客户综合贡献及变化分析,检验分行价格杠杆的运用能力和客户贡献的挖掘,并将此作为调整分行和客户后续定价权限的依据。

加强对大数据分析应用,也能有效提高定价精细化水平。建设银行山东省分行不断加强客户交易资金数据挖掘,充分利用“新一代”企业级数据应用平台提供的各类资金循环率、资金承接率报表,深入分析客户资金流动规律,从中发现营销切入点和贷后管理风险点,为存款、客户的精准营销提供支持工