

构建新型银企关系

山东工行精准赋能民营经济

◆一直以来，商业银行是民营企业融资的重要渠道。在我省，以工商银行山东省分行为代表的金融机构，主动加强民营经济金融服务研究，不断优化内部业务管理、授信政策、资源配置等，通过强化内部制度建设，主动、充分满足民营经济转型发展过程中产生的内在合理金融需求，提升服务民营经济内生动力，大力支持民营经济高质量转型发展。

□ 本报记者 王新蕾 本报通讯员 董艺

11月5日，工商银行山东省分行启动“改革开放看工行”大型媒体采风活动，20余家中央及省级重点媒体记者在4天时间里赶赴济南、潍坊、临沂、济宁、聊城5个地市11家工行分支机构，全面报道该行在服务地方经济社会发展中的有力举措和显著成效。

“白名单”+“快贷” 精准破解民营融资难

临沂中小企业众多，且以民营为主。如何支持这类中小企业发展？临沂工行创新机制，立足区域市场，围绕“做小”“做多”“做新”“做优”方向精准发力。

“我们和工行合作12年，每年办理贷款，工行都提前准备资料，提供最快捷的融资服务。当企业遇到困难时，工行帮我们出主意想办法。”提起工行，山东万博实业发展有限公司法人连查付感慨万分。

临沂工行兰山支行业务经理刘霞介绍，像万博这样的客户，她手里还有13个。临沂工行锁定板材、柳编、食品、电动车等12个重点产业集群，建立小企业客户“白名单”，定目标、定人员、定措施、定期限强力营销。

“没有工行的信贷支持，就没有我们的今天。”临沂弘达亚飞汽车贸易公司总经理胡建光提到，企业商用车的销量从最初100辆，到2017年突破7000多辆，“今天的业绩都得益于工行的信贷支持。”

截至9月末，按照监管普惠口径，临沂

工行全行小微企业贷款余额17.89亿元，较年初增加6.57亿元，完成全年计划的438%。在融资上，中小民营企业与大型国企存在很大不同，需要银行借助科技手段创新融资模式和产品。临沂工行推出“经营快贷”，面向个人商户及小微企业，采取纯信用贷款方式，无抵押、无担保、低费率，5月份以来，累计向120户客户提供融资服务，余额达1600万元。工行山东省分行普惠金融事业部总经理助理董玉霞介绍，“经营快贷”业务中，工行运用大数据及互联网技术，基于客户在本行的结算交易等维度数据，构建了客户筛选、额度测算及风险监控模型。

最多跑一次 为民营经济优化营商环境

近年来，聊城工行推动商事制度改革和优化企业开户服务深入开展，将金融服务与公共服务有效对接，不断提高对民营经济的金融供给能力。

“以前办理工商注册要一周时间，来回跑多趟，最近了解到工行推出全流程代理工商注册业务，两个小时就能办理完，我抱着试试看的心态来了。”让山东鲁韵生物科技有限公司客户经理张典新没想到的是，在工行客户经理的帮助下，他半个小时就办理完了业务。

“启动全流程代理工商注册+便捷企业开户，在聊城金融系统，工行是头一份。”聊城工行公司业务部总经理曲荣珍介绍，工行充分发挥渠道、科技、人员等优势，将金融服务与公共服务有效对接，做到“只进一扇门，最多跑一次”，以实际行动来助推创业和营商环境的改善。

全流程代理工商注册是一种政银合作新模式，通过向银行系统推送市场主体登记数据，由银行网点为企业提供工商登记代办、下载电子营业执照、写入工商金融联名卡的全流程服务，推动工商登记与银行开户同步进行。工行山东省分行结算与现金管理部总经理张蓉介绍，目前该业务已在全省近200家网点推广，将陆续扩大到500多家网点。

为推动优化企业开户和金融服务深入开展，聊城分行还推出“惠创业”“惠账户”“惠融资”“惠理财”“惠管理”“惠个人”等措施，提供“工行二维码”、专属智能POS及工银小微金融服务平台专属服务等。

线下+线上 “三农”融资两条腿走路

深秋时节，灾后的寿光，田间的蔬菜大棚正在修葺。“有了大棚，生活就有了奔头。”寿光市纪台镇齐家村村民齐文庆说，“多亏了工行，为我们重建大棚发放贷款。”

寿光工行行长肖剑锋介绍，该行是灾后第一批派出贴息重建贷款宣讲团、工作组的金融机构。该行抽调业务骨干成立灾后重建贷款工作组，简化业务受理流程，切实为灾民出实招、办实事。

近日，潍坊工行与寿光市人民政府签订《支持灾后重建暨大棚转型升级战略合作协议》。在原有信贷支持基础上，该行将为寿光市提供不低于50亿元的信贷资金支持，全力满足受灾地区“灾后重建”和“大棚转型升级”领域融资需求。

近年来，乡村振兴成为潍坊工行的一个发力点。截至9月末，该行涉农贷款余额突破300亿元，较年初增加超过10亿元。以服务农业供给侧结构性改革为着力点，该行先后向寿光蔬菜产业集团、诸城外贸集团、得利斯集团等20余家农业龙头企业发放流动资金贷款超过10亿元。

一边是线下倾力服务，一边是线上创新模式。发挥互联网金融的普惠特性、便捷特性，潍坊工行利用工行“网贷通”“融E借”等创新特色互联网产品，为客户精准画像，提供个性化融资服务。

前三季度，该行累计为261户小微企业办理“网贷通”12.81亿元，办理“融E借”2.62亿元。

山东寿光蔬菜产业集团总经理刘欣庆介绍，利用工行“融e购”电商平台，公司先后开设了潍坊萝卜、果蔬脆、山楂片、黄桃罐头等10余个农产品线上网店，年销售额800万元。

商投一体化 一揽子配套企业需求

实体经济多样化的需求，是济南工行发展的不竭动力。近年来，该行组建了投资银行部，改建了公司金融业务部，通过商投一体化发展、境内外协调联动，整合了全行优势资源，全面打通了业务关节，更高效地满足客户资金需求。

在信贷业务发展中，济南工行坚持差异化经营，“有进有退、有控有压”，不断优化区域行业、客户、产品结构，通过“腾笼换鸟”助推新兴产业聚集发展。

截至10月末，济南工行的公司贷款较年初增加98.49亿元，其中向信息科技、新能源新材料、高端装备等新兴产业投放48亿

元，占比15.8%。在发改委已发布的新旧动能转换重大项目库第一批优选项目中，济南工行已成功对接并审批完成新旧动能项目55余个，融资意向金额超过400亿元。

此外，济南工行积极参与山东省新旧动能转换基金群的搭建工作，与鲁信创投、洪泰资本、鲁民投、齐鲁交通发展、如意集团等企业和机构就工业与智能制造、体育产业、基础设施产业、医养健康产业等产业的母基金进行了对接。

为支持企业“走出去”，依托工商银行的全球服务网络，该行为济南企业提供“本币+外币”“境内+境外”的“一揽子”金融方案服务。截至10月末，该行支持企业“走出去”表内外融资5.76亿美元，跨境人民币结算量突破30亿元。

从“就诊”到“点餐” 靠智慧转型、以服务取胜

工行济南大观园支行是行业内的老典型。上世纪90年代初，该行“换两毛存一万”的故事广为传颂，成为全国服务业的一面旗帜。

如今，网络颠覆了银行传统的服务模式，到店客户少了，如何继续弘扬“大观精神”？大观园支行行长龙燕娜表示，该行以“智慧新服务、极致新体验、如意新大观”为主题，构建与时俱进的新型智慧服务体系。

以管理更精细、效率更快捷、体验更温情为方向，该行组建了厅堂营销服务团队，变“就诊式”服务为“点餐式”服务和“贴身式、跟随式、互动式”服务，大堂服务人员实行固定成员与机动成员相结合，分区站位，移动补位。

在济宁工行有这样一句话：“远学济南大观园，近学兖州支行营业室。”工行兖州支行营业室把“践行端信文化、服务至诚致远”作为价值追求，不断提升服务质量。

济宁工行行长鞠立坤表示：“面对互联网冲击，工商银行总行及时制订转型战略，提出发展全量客户，回归金融本质，以服务取胜，让客户满意，兖州支行在践行和落实总、省行的政策方面，既做到执行，又有创新。”

“端信”是古城兖州的名片。“‘端信’是说行为端正，诚信无欺。”工行兖州支行行长宋雅利介绍，“端信”是该行工作人员的行为规范和价值追求，产生了巨大的正能量。银行要回归到服务本源，实现金融业的健康持续发展，必须把“端信”理念融入管理工作、引领服务升级。

山东国信发布 “德善齐家”家族信托品牌

□记者 李铁 报道

本报济南讯 近日，山东国信正式发布“德善齐家”家族信托品牌。在山东国信家族信托品牌中，“德”即良好的家风、正确的价值观、优秀的传统文化，“善”是对家人后代的小爱和对社会的大爱，以德和善作为家族的核心财富进行传承，以修身齐家作为家族世代守护的核心价值。

家族信托不是简单的管理财富传承财富的业务，而是引导家庭传承正确价值观、传统美德、正能量的载体。山东国信在家族信托中设立了孝悌金、婚姻祝福金、教育奖励金，设立了教育慈善基金、疾病救助基金，通过产品细节设计，引导家族成员将正确价值观和良好家风传承下去，这正是保障一个家族常葆发展活力最为珍贵的软实力。

目前，山东国信家族信托业务签约规模达到76.6亿元，已经为全国26个省市地区的270多个家庭及其家族企业提供了财富传承、家风传承、家族治理、企业治理、家族慈善等综合金融服务。

邮储泰安分行 开展千家企业百日行活动

□记者 王新蕾 报道

本报泰安讯 邮储银行泰安市分行认真贯彻落实监管部门要求，组织开展了“千家企业百日行”活动，对辖区重点企业进行全面了解，助力实体经济发展。

该行建立了大走访长效机制，成立了以行领导为组长，公司业务部及相关支行共同参与的专项工作小组，召开专题会议认真学习“千家企业百日行”活动的实施方案。

为保证活动效果落到实处，该行建立信息交流平台，企业意见及时反馈，多向企业了解发展愿景、融资需求和提高金融服务建议，将银行的金融产品、产业政策和内容及时向企业传导。在管理机制上，该行实施名单制管理，加强信贷政策与产业政策的协同，调整优化信贷结构，分类施策、精准施策；在服务模式上，灵活运用投贷联动、产业基金、债转股、延伸产业链金融等融资新模式；在技术上，有效融合新兴技术，探索发展金融科技，促进“线上+线下”“金融+互联网”等金融服务新业态、新模式。该行以大走访活动为契机，推进对财政惠农信贷通、融资增信等项目营销，实现了对农业龙头企业、家庭农场的规模开发。

活动期间，该行新发放小额贷款1.39亿元，重点支持苗木种植、农产品收购、特色产业等“三农”行业，新发放中小企业贷款1.48亿元。

宁津邀百名博士为企业把脉

□记者 李铁 通讯员 杨书强 报道

本报宁津讯 近日，第二届“百名博士进宁津”活动在宁津县启动。86名来自全国各地的专家、学者走进当地15家民营企业，为当地企业产业和经济社会发展把脉会诊、建言献策。

活动中，86名专家、学者按照智能装备制造、新信息技术、新能源新材料、生物医药和现代农业五大产业类型走进各大企业，进行产业分析和企业对接。随后，6家科研机构结合现场走访情况与当地6家企业签署合作协议。

改革开放看工行 大型媒体采风活动掠影



△11月5日下午，采风团在工行济南分行就“金融支持新旧动能转换”进行采访



△11月5日上午，采风团在工行济南大观园支行就“打造新时期‘大观精神’服务新名片”进行采访



△11月6日上午，采风团在工行潍坊分行就“支持灾后重建 助力乡村振兴”进行采访



△11月6日上午，采风团在工行潍坊寿光支行就“支持灾后重建”进行采访



△11月7日上午，采风团在工行临沂分行就“推动普惠金融发展”进行采访



△10月18日，工行山东省分行党委书记、行长付捷围绕落实国有商业银行“人民性”理念讲授专题党课



△11月5日上午，工行山东省分行副行长徐光林为“工行媒体采风团”授旗



△11月7日下午，采风团在工行济宁兖州支行就“践行‘端信’文化，创建区域服务新高地”进行采访



△11月7日上午，采风团参观工行临沂分行信贷支持的商品批发市场



△11月8日下午，采风团在工行聊城分行就“产品创新优化营商环境，服务社会民生”进行采访



△11月8日下午，采风团在工行聊城市中支行现场采访小微企业办理全流程工商注册及智能开户



△11月7日下午，采风团参观工行济宁兖州支行，就支行“践行‘端信’文化，创建区域服务新高地”进行采访