

行业观察

大众金融

“高质量发展看鲁信”系列报道①

投资能力提升 规模持续扩大

农行与山东农担 携手助力乡村振兴

□记者 王新蕾 通讯员 部长亮 冯永利 报道
本报济南讯 近日,农行山东省分行与山东农担公司在济南签署助力乡村振兴合作协议,双方将强化全方位业务合作,向乡村振兴重点领域、重点客户提供优质高效的金融服务,助力全省乡村振兴战略实施。

服务“三农”的共同使命,让农行山东省分行与山东农担公司在创新财政金融协同支农、支持新型农业经营主体发展、农村一二三产业融合等方面形成了成熟的合作模式。双方联合创新了“鲁担惠农贷”“一网通办”经营新模式,业务合作规模达到8.25亿元,贷款余额7.7亿元,惠及2076户农业经营主体,打造了银担合力服务“三农”的典范。此次签署合作协议,意味着双方携手合作、共同服务“三农”、服务乡村振兴工作进入了一个崭新的阶段。

根据协议,未来三年,省农行将与山东农担公司联合打造乡村振兴示范村1000个以上、联合支持特色农业产业集群600个以上、农业产业链项目300个以上、各类海洋经济项目200个以上,在20个脱贫任务比较重的县(市、区),联合支持各类扶贫项目100个以上。在合作模式上,双方将全面推动合作业,实行批量化、线上化运作,提升服务效率,提高贷款可获得性,携手助力乡村振兴战略实施,助推全省农业农村经济发展。

山东自贸区济南片区 “区块链+政务”平台上线

□记者 王新蕾 马海燕 通讯员 巫亚果 报道
本报济南讯 9月24日,服务于中国(山东)自由贸易试验区济南片区的“区块链+政务”可信服务平台正式上线。依托区块链技术,济南自贸区将在保障审批信息安全可信的同时,加速实现“秒办”“联办”。

记者了解到,鲁信创投的基金化转型第一阶段已顺利完成,目前正全力推进第二阶段区域布局 and 专业化布局工作思路。下一步将在立足山东的基础上,重点拓展深圳、上海、北京等国内区域投资业务,并延伸香港、以色列等市场,重点面向生物技术及医疗器械、信息科技和人工智能、新能源新材料、高端装备等战略新兴产业,围绕山东“十强产业”进行专业化投资业务布局,公司内部将继续构建巡查、审计、估值三位一体的风险控制体系,持续加大内部业务协同,进一步提升专业化、结构化和赋能化的投资能力建设,向山东新旧动能转换持续加力。

“区块链+政务”可信服务平台,通过建立协同运行机制,各业务系统专网实现互联互通,实现数据信息实时共享。围绕企业开办“一件事”流程再造,该平台可实现企业材料、减环节、减时限、减中介、减费用,企业开办47分钟“一次办好”,创造了“放管服”改革的“济南速度”。同时,该平台提供无否决机制、周末预约、夜间审批、双向邮递等深度服务,也将便利百姓、优化营商环境落到实处。

省保险协会举办 铁道游击队民族英雄事迹展览

□记者 马海燕 王新蕾 通讯员 李晓梅 报道
本报济南讯 9月27日,由山东省保险行业协会(下称省保险协会)主办,枣庄市保险行业协会、枣庄铁道游击队纪念馆承办的“铁道游击队民族英雄事迹展览”在济南举行启动仪式。展览历时一个月,旨在传承红色基因、弘扬爱国精神,是省保险协会开展爱国主义红色教育实践活动的一次创新实践。

省保险协会专职副会长孙茂林表示,省保险协会党支部将继续发挥引领作用,努力防范化解金融风险,提高金融服务实体经济质效,充分发挥保险社会维稳器和经济助推器的作用。

山东产权交易中心(航空资产)分中心揭牌

□记者 王新蕾 刘春德 报道
本报济南讯 9月26日,山东产权交易中心(航空资产)分中心揭牌仪式暨航空资产交易与管理专题论坛在济南举行。来自国内外各大航空公司、飞机租赁公司、飞机及航材资产管理商等业界代表共同商讨航空资产交易与管理,交流航空资产交易行业的最新动向,聚焦未来推动航空资产交易国际化、专业化发展的资源资本。

随着我国航空产业的高速发展,各类航空器材更新换代提速。为满足国内外航空资产交易的多元化需求,山东产权与航加国际合资设立山东航加航空服务有限公司,加挂山东产权交易中心(航空资产)分中心牌子。

据介绍,航空资产分中心将进一步深化与政府主管部门、国内外航空公司、飞机和零部件生产维修企业、航空金融服务机构、航空产业基金的合作,为航空资产交易提供专业、高效、具国际公信力的一站式服务,促进各类航空资产的价值开发和利用,共同打造中国特色的航空资产交易聚集地。

邮储银行“农民丰收卡” 亮相丰收节

□记者 王爽 报道
本报济南讯 中国邮政储蓄银行与中国银联联合推出的“农民丰收卡”日前亮相2019年中国农民丰收节。

据了解,“农民丰收卡”采用全流程线上办理,是邮储银行首款无实体介质Ⅱ类户主题借记卡。邮储银行无实体介质Ⅱ类户主题卡是邮储银行与外部机构联合打造具有特定权益的特色虚拟主题卡,客户无需到线下网点办理,线上即可申请。作为助力乡村振兴的主题卡,“农民丰收卡”整合了中国银联和邮储银行资源,将向持卡人提供特色权益,持卡人在权益服务期内,可免费享受法律咨询、医疗咨询等服务。

丰收节上,邮储银行还展示了“邮储食堂”“极速贷”“生猪养殖贷”等相关产品及服务。其中,“邮储食堂”是邮储银行为会员提供增值服务的平台,以低价商品直供为切入点,针对会员分级分层分类,提供更多金融产品和增值服务,累计实名用户70万户。“极速贷”是邮储银行面向优质农户、个体工商户及小微企业主提供的用于满足日常生产经营流动资金需求的纯线上信用贷款,累计放款笔数近20万笔,累计放款金额超过200亿元。

近年来,邮储银行加快网络金融建设,加快推出无实体介质Ⅱ类户主题卡。除“农民丰收卡”外,邮储银行还推出了“腾讯联名卡”等Ⅱ类户主题卡,均可在手机银行上申请。

□ 责任编辑 蔡明亮

鲁信创投基金化转型助推“十强产业”



鲁信创投获2018中国创投金鹰奖。(资料片)

鲁信创投基金化转型,既遵循了创投行业的市场化运作规则,也确保自身基金基石投资人主导地位,更好地发挥国有资本投资的引领作用。

“基金化的核心是市场化。”王晶认为,市场化机制的引入全面提升了鲁信创投的竞争力。原来10个前台投资部门全部转变为基金管理团队,部门负责人转变为管理团队负责人,初步构建起“子基金群”架构。新架构下,基金团队按照专业和区域分组,同时根据各自情况在当地招揽人才,管理更加扁平化,决策和实施更加高效,原来6-9个月完成的尽调和决策时间被缩短至2-3个月,引得竞争对手直呼:“想不到国有创投动作也能这么快!”

对创投这样高端人才集聚型的行业来说,激励机制不到位意味着留不住人,引不来人。鲁信创投的基金化转型同步启动了激励机制的改革,对传统国企的薪酬体系进行了有益突破。“子基金群”除按普通合伙人出资比例获得投资收益外,可提取一定比例的基金收益作为奖励。长期激励与市场通行规则接轨,分红与退出时获得超额收益分配,激发出员工干事创业的热情,提高了投资效率。项目团队在尽调时除基础的内部访谈、行业专家访谈、外部调研外,也会在现场做详尽的核查和验证。员工除马不停蹄地考察新项目外,也积极开展项目的投后管理工作,员工出差的频率、时间也大幅增加,前台人员每年2/3时间几乎都用在项目上。

王晶还列举出一串数字:2013年1月至2018年底,鲁信创投旗下基金合计投资项目110个,累计投资额57.66亿元,占现存项目投资总额的76.46%,占2013年以来项目投资总额的93.76%。

记者了解到,鲁信创投的基金化转型第一阶段已顺利完成,目前正全力推进第二阶段区域布局 and 专业化布局工作思路。下一步将在立足山东的基础上,重点拓展深圳、上海、北京等国内区域投资业务,并延伸香港、以色列等市场,重点面向生物技术及医疗器械、信息科技和人工智能、新能源新材料、高端装备等战略新兴产业,围绕山东“十强产业”进行专业化投资业务布局,公司内部将继续构建巡查、审计、估值三位一体的风险控制体系,持续加大内部业务协同,进一步提升专业化、结构化和赋能化的投资能力建设,向山东新旧动能转换持续加力。

不辞长作支农人 ——山东农商银行服务“三农”初心不改

干,准赔钱。”农户们说。

“老董是我的‘财神爷’,多亏了他2001年贷给我的3万块钱。”做石材加工的吴强,如今正忙着盖新厂房。

“我是靠1991年老董贷给我的2000元起家的,他待我跟亲兄弟一样。”做运输起家的许崇军,如今拥有一支300多人的施工队。

从1991年转到2007年退休,老董发放的4500笔贷款,没有一笔逾期。这是如何做到的?农户们心里最清楚:“这是老董挎包跑出来的。只要有业务,不管几点、不管多远,老董挎包就来。”2000年之前,信用社员工挎包下乡,包里装着公章、票据、复写纸,在田间地头办理存贷款,农民称之为“挎包银行”。

“只要跟得上,考察好、跟踪好、服务好,就没有逾期。”老董的总结很简单。

“谁家有几口人、干什么的,锅台朝哪,老董最清楚。他始终与农民在一起。”曾任陈疃信用社主任的许玉香为老董的话作了注解,“凡是能帮助农民致富的,他就积极支持;凡是不该发放的贷款,无论是谁,他坚决不贷。”

如今,重庆松的挎包已变为平板电脑,“家庭银行”服务模式正在当地推开。客户经理依靠网格化营销与整村授信工程,主动上门开展信用评定,凭借外拓PAD即时生成贷款额度,农户们随贷随用。

但在贷款前,大家还是愿意找重庆松参谋。“老董只有眼光了,凡是他支持的项目,肯定能赚钱;他不同意的,你偏要

以支行和总行相关部门为成员单位的营销队伍,实地了解金融服务需求。

目前,济南农商行选定辖区高新管辖行和营业部为自贸区专属银行,开辟绿色通道服务;在自贸区10个营业网点设立“企业登记注册受理服务代办专柜”,提供企业登记注册申请受理、营业执照申领、印章备案及刻制、银行开户等服务。响应济南市市政府及自贸区的金融开放政策,该行积极引进境外投资者开展业务合作,对自贸区辖区内八大国际创新平台进行主动上门服务对接。

响应区内跨境投融资双向开放政策,济南农商行积极推进贸易结算便利化,自

提供全方位综合性金融服务 济南农商行推出自贸区金融服务“十六条”

充分利用体制、网点、费率、产品、专家团队及系统等六大优势,济南农商行根据区内客户的实际需求提供符合区内政策的定制化产品组合,打造具有核心竞争力的跨境贸易金融服务方案。目前,济南农商行已开通美元、欧元、日元、英镑、加拿大元等9个外汇结算币种,可提供全币种结算服务。该行拥有全面的贸易融资产品体系,可根据结算方式配套提供进出口贸易融资服务,满足不同客户融资需求。针对闲置外汇资金,该行可根据客户资金使用计划定制各种存款产品,还可为企业提供远期结售汇等汇率避险产品,提供政策解读、外汇业务办理流程等咨询服务。

“有了好工具,咱更要在服务细节上想点子,培养过硬的业务能力,守好用好农民的血汗钱。”董庆松对农金员说。

转型发展不忘初心, 心系群众不怕苦累

“给个村干部咱都不换。”老董深爱这份工作。1987年,水陈坡村村支书岗位空缺,村民们推选老董干。可他说:“我得先管好村民们的血汗钱,这容不得分心。”镇党委书记连续一周派人来做工作,也没能劝动他。

2006年,董国栋从山东经济学院工商管理专业毕业,老董对他讲:“哪都别想,就考农信社。”从普通柜员到科技部再到网点负责人,在2016年,董国栋干上了陈疃支行副行长,这是老董工作了一辈子的地方,“父亲口碑好,群众基础好,无形中为我开展工作铺了路。”今年7月,董国栋任职东港农商行人力资源部副经理。

近年来,人才引进模式的转变,使农信社从传统企业走向现代化金融组织。“省联社成立以来,每年都会新招一批大学生员工,使人才结构发生了巨大改变。这些新生力量已成为‘主力军’,用知识才华为转型发展贡献力量。”董国栋说。

“不管怎样转型发展,都离不开农民群众的支持。”老董这样理解转型发展,“我们转型发展的初心,就是让农民朋友享受到更好的现代金融服务。随着乡村振兴战略的持续推进,转型发展后农商行的前景绝对差不了。”

“条件比我们当时好多了。”转职前,老董在水陈坡村干过15年代办员,类似于农金员。“那时的信用社,基层工作人员亦工亦农,代办员大都在家办公。父亲每晚对账、数钱,全靠算盘和手工记账,很是辛苦。”老董的儿子董国栋回忆说。

2010年,在东港农信联社科技部工作的董国栋,为南湖镇东黄山前村代办点装上了东港区第一部农金通。这种智能服务终端整合了自动存取款、信息查询、智能柜员等功能,集储蓄、代缴、代付款及中间业务于一体。截至2018年底,山东农商银行已在我省农村布设各类电子机具21.6万台,

□ 本报记者 王新蕾

本报通讯员 杨青

几十年来,坚守“三农”阵地,从一个算盘、一个挎包起家,我省农商银行不仅成为农民家门口的“家庭银行”,更是成为全省营业网点和从业人员最多、服务范围最广、资金规模最大的金融机构。变化的是岁月,不变的是6.7万山东农行人服务“三农”的初心。他们一直活跃在田间地头,关心着农民的金融需求。

老董就是其中之一。老董叫董庆松,今年65岁,1978年参加工作,曾任日照市东港区陈疃农信社代办员、业务员、信贷员、副主任。退休多年后,董庆松又干起了东港农商行陈疃支行农金员联络员,“只要‘公家’需要,干到多少岁咱都愿意!”

新中国成立之初,农村信用社破茧而出,历经人民公社、农业银行管理、行社脱钩、二级法人、人行代管、统一法人、股份制银行等多次体制变迁。记者问董庆松,对几十年变迁有什么感受,董庆松沉思片刻,笑着说:“不管是农信社还是农商行,我们和农民都是最亲的。”

从“挎包银行”到“家庭银行”, 始终与农民在一起

别看他老董其貌不扬,在陈疃镇,他可是个“大人物”。许多村民致富的背后,都有他的身影。听说要“宣传”老董,十多个老客户坐满了陈疃支行会议室,老董的“好”、老董的“亲”,一上