

青岛银行打造金融生态赋能科创企业——

扶持近700户，发放贷款26亿元

金改前沿

“一户一策”到“一群一策”

作为山东首家以“科技支行”命名的专业银行金融机构，青岛银行科技支行专为青岛市科技型中小企业提供金融服务，致力于成为众多科创企业的“好伙伴”。截至4月末，该行已累计扶持科技企业近700户，累计授信36亿元，累计发放贷款26亿元。

近日，记者对该行进行了实地探访，了解其支持科技型中小企业的做法。

□ 本报记者 王琛

青岛利和萃取股份有限公司是一家为各大餐饮连锁、食品加工企业、线上线下零售渠道提供标准化解决方案的优质供应商。自2014年成立起，青岛银行科技支行（下称“科技支行”）就是利和萃取的坚定支持者，助其渡过科技型企业普遍面临的初研发投入期的难关。

“科技金融不同于传统银行业务，科技企业轻资产、高成长，对银行来讲风险高、见效慢，必须树立全新经营理念。”据科技支行负责人介绍，传统的企业授信产品一般是标准化的，在操作过程中主要用产品筛选企业，而非根据企业需求定制产品，所以其产品并不适用科技型中小企业。

基于以上问题，科技支行创新推出了“一户一策”的解决方案。针对科创型企业技术多样、背景不一的情况，科技支行“以万变应万变”，为符合条件的客户打造个性化授信方案，力求贴合企业实际。

“一户一策”的授信策略让科技支行的金融产品呈现出“百花齐放”的态势。记者了解到，目前该行已推出6大系列20余款科技金融特色产品，“集群贷”“创业信用贷”“融资租赁贷”“投保贷”等金融产品琳琅满目，尤其是其首创的专利权质押保险贷款更被作为“青岛模式”在全国进行推广。

“‘一户一策’已经不太适合目前的情况，要想进一步发展，还得靠‘一群一策’。”虽然眼前成绩喜人，但科技支行负责人却着眼于长远，他认为，除了融资难与贵，融资慢也是许多科创企业的痛点，亟待解决。

科技支行负责人告诉记者，“一户一策”固然优越，但其耗费的时间也会相应加长，银行毕竟要经营，一直以户为单位做下去并非长久之计。经过多年发展，科技支行已经积累了大量客户，完全有可能通过寻找共性打造群体专属产品。这不仅能让授信企业的速度，还能让工作模式

由点变面，带动科技支行的规模迅速增长。“可以说是科技金融从1.0到2.0的跨越。”科技支行负责人说。

获客平台化，金融科技化

只有从多个角度观察才能一窥风景全貌，同样，只有积聚各方资源，才能做好科技金融。科技金融具有风险性，单纯依靠科技支行的技术手段很容易形成不良，所以科技支行采取了“平台化”的运作模式，主动联系平台获客。

“就像多层滤网一样，风投、科技局、孵化器等单位都会拥有自己的平台或名单，通过他们获取企业资料，比自己直接对接要降低很多风险。”科技支行负责人解释说。

除风控以外，多平台的联合也能为科技支行及时跟进各类政策，提供多项服务打下基础。目前，该行已初步建立了包含银政、银投、银保等多个平台的一体化综合服务体系，实现了以科技支行为纽带，连接政府、保险、担保、会计师事务所、律师事务所等合作机构，为企业提供债权、股权、登陆资本市场以及税务、法律等全方位的综合金融服务。

青岛银行表示，相较于线下传统金融，金融科技平台的价值在于通过科技获得更多数据，在对产品和客户进行有效分析的基础上，将客户和产品进行评级，从而完善匹配模型，提升有效金融供给。

不仅是科技支行，青岛银行近年来一直以“以平台思维做乘法”的核心思路，努力为青岛市科创型企业搭建一个多元融资、上市培育、信息共享的平台。该行与深交所、政府等有关部门联合主办的“青

岛银行杯”股债双融系列路演大赛，迄今为止已举办四届，为20多家科创中小企业融资2.5亿元，其中信用贷款和首贷客户均超过50%。

多方发力，打造投资联动模式

“银行的力量毕竟有限，科创企业真正需要的还是创投、银行的联动。”科技支行负责人对银行的作用有着清晰的认识。就目前来讲，科创企业融资难的问题并没有从根本上解决，就算获得了银行贷款，最终数目可能也远远达不到企业要求。

“但创投机构一介入，企业主的担心就变成钱多的问题了。”科技支行负责人说。这是因为，优质的科创企业往往会引来一些创投机构的关注，但因为股权稀释问题，企业主并不想一下子接受大量投资，只能同时求助于银行。

由此，只有当一个科创企业同时得到创投、银行的投资联动时才算达到“最佳状态”。“这也是科技支行今年重点推的一个模式。”科技支行负责人告诉记者，在投资联动的模式下，银行和创投互相给对方推荐已方考察过的企业，而一个企业如果同时有两方扶持，就相当于上了“双层保险”，大大降低了中途夭折的风险，也能让银行、创投两方减少损失，实现双赢。

值得一提的是，目前创投机构的投资多是市场行为，风险大收益也大，而银行则承担了更多社会责任，风险大收益却低。“所以我们希望政府能积极介入，发挥托底与风险分担作用。”科技支行负责人说。诚然，如何让政府以最佳“角度”切入，仍是一个需要继续探索的课题。

创新产品 服务社会

山东保险业为企业民生解困纾难

作为一种金融工具，保险不仅为企业和个人在转嫁、分担风险中发挥重要作用，同时也在服务实体、民生保障、社会治理等领域作出积极贡献。

5月18日，山东银保监局、省保险行业协会联合组织“促发展，惠民生，山东保险业在行动”媒体基层行活动。跟随采访团，记者了解到山东保险业创新产品、服务社会的新气象。

□ 本报记者 王琛

政银保：

让企业干干净净谋发展

在山东阳成生物科技公司的办公室内有一面荣誉墙，墙上“首批山东瞪羚企业”“山东省认定企业技术中心”“山东省中小企业隐形冠军”等几十项荣誉证书赫然在列。该企业位于菏泽市鄄城县，始建于2009年，是以研发为基础的新型生物工业企业。

虽然短短十年间企业就发展至如此规模，但阳成生物并不是一路顺风风顺水。2019年，阳成生物的酪氨酸、酸度调节剂两个产品即将面临美国的FDA认证，因为标准不一，该企业需筹备大笔资金更新设备，采集物料。但时值产业旺季，企业资金大多已经投入到生产中，加上所有的抵押物业已抵押给了银行，无法再次抵押获得贷款。

“当时可以说是走不动路了，真的没人帮你。”一边是十万火急的资金需求，一边是捉襟见肘的现实情况，让阳成生物企业法人高杰白了头。天无绝人之路。一次偶然机会，高杰得知鄄城县政府正在推行“政银保”业务，该业务能让保险公司为企业担保，从而大大提升企业在银行的信用。很快，高

杰便通过当地金融办联系上了泰山保险菏泽中心支公司，经过全方位的考察后，在泰山保险的帮助下，阳成生物于2019年8月和10月分别从中国银行与农商银行获得了总计540万元的贷款。

据泰山保险总公司政企合作部总经理王涛介绍，“政银保”业务由泰山保险、政府财政、银行共同承担风险，其中泰山保险承担本金损失赔偿的50%，财政30%，银行20%。同时，风险系数的降低也让银行在利率上“松了口气”，经泰山保险居中协调，阳成生物最终的融资利率从8.4%降到了6%以下。

“防止陷入担保圈，是‘政银保’业务对企业最大的意义。”王涛评价说，“很多优秀企业都败在了企业担保圈上，这就像一个泥潭，风险不可控。而保险公司的担保就不会出现担保圈类的连锁反应，只有这样企业才能甩掉一身包袱，干干净净谋发展。”

农业大灾险：

让农民顺顺心心种粮食

2019年8月16日，潍坊诸城市遭遇百年难遇的风雹灾害，农田里的玉米都被冰雹打烂了，许多农户面临土地绝产的厄境。

“当时都懵了，然后就是迷茫和无奈。”巩太学是诸城市贾悦镇周家哨子村的村民，也是当地的种粮大户，2019年共种

有150多亩玉米，全部在雹灾中毁去，10万余元打了水漂。

令巩太学惊奇的是，第二天一大早，他就在田里碰到了人保财险潍坊市分公司到贾悦镇勘察灾情的人员，并向巩太学详细了解受灾情况。原来，作为种粮大户，巩太学响应政府号召，每年都会为自己的土地交保险。2019年，他以每亩7.2元的价格购买了潍坊市人保财险的“农业大灾险”，共79.3亩，最高每亩玉米能赔付到850元。“起初也就图个安心，谁成想会碰上这么个事，结果还真起了大作用。”巩太学说。

一个多月后，巩太学就收到了来自潍坊市人保财险6.2万元的赔付金，完全抵消了他在种子、肥料、人工、土地流转等费用上的损失。

据潍坊市人保财险总经理李茂富介绍，“农业大灾险”的每亩保费为36元，但农户只需承担20%，余下的都由政府进行财政补贴。灾情发生后，人保财险本着快勘察、快定损、快赔付的三快原则，为雹灾理赔工作开通了绿色通道。仅用两周时间就完成了7个乡镇、7.47万亩玉米的勘察工作，支付赔款3062.46万元。

潍坊市人保财险的信用与效率让农户们吃了“定心丸”，许多往年不买保险的农户，今年不论大户小户也都在争相购买保险。杜桂峰是贾悦镇两县村农户，雹灾后获得了10万余元的保险赔付，今年他把自己的种植规模从去年的130亩一下子扩大到了400多亩。“种粮食是个看天吃饭的营生，以前种得多就可能赔得多，现在有人给我兜底了，我就只管闷头向前冲就是了。”杜桂峰说。

安责险+安全服务：

让工厂安安全全做生产

潍坊振兴焦化有限公司位于潍坊市昌乐县，是一家以发展煤化工为主的大型企业。长期以来，化工企业的生产安全问题一直是企业与员工的“心头大患”。

安全生产责任险(下称“安责险”)是一种带有公益性质的强制性商业保险，八大高危行业领域的生产经营单位均应投保，振兴焦化也不例外。然而，在安责险推行的过程中，保险企业的职能往往仅限于事故前收费、事故后经济补偿方面，对安全生产的预防作用不大。

为推动保险公司真正满足企业安全生产需求，2018年12月，中国人寿财险与清华大学软件学院合作，研发了“企业效率改善”APP，并在潍坊昌乐县试点建立“安责险+安全生产数据化管控项目”，振兴焦化成为该项目的先导企业。

想要预防风险，首先需要识别风险。清华大学教授就提升风险认知、分析、防控等五个能力为着力点，对振兴焦化安全管理人员展开了培训。而后，通过放射性培训方式，这些人员又把五种能力传导到企业每位从业人员。“这不仅让参训职工明白了什么是隐患、为什么要改，而且明白了隐患也可以明确分级，整改有轻重缓急。”振兴焦化安全部部长王玉辉介绍说。

知识的提升终究要落到实处，“企业效率改善”APP为安全管控提供了平台，解决了以往安全生产培训不落地的问题。通过手机软件，工人可随时将工作中发现的隐患照片、风险等级等情况上传，并通知安全部门整改。同时基于数据分析，后台可及时掌握企业的风险区域、隐患种类、隐患排查及整治完成情况，从而帮助企业迅速解决生产中的安全问题。“从前我们安全部门只有8个人，往后公司800个人都变成安全员了。”王玉辉说。

国寿财险潍坊市中心支公司总经理梁宝龙表示，该项目的实施实现了保险、企业、员工“三赢”的局面。保险机构通过深度参与企业安全生产管理，降低事故发生率，可以降低安责险理赔支出；企业节省了培训费用和管理软件支出，提升了工作效率；事故防范有效，员工和周边民众的生命财产安全也能得到充分保障。

相关产业和“十强”产业，更好地服务八大发展战略。

精准服务重大工程和重点项目。坚持“产业信托、实业投行”本源，加大信托服务各类企业融资力度。用好青岛信创平台，更好助力创业企业、创新企业和高新技术企业。创新“基金+项目”模式，发挥国有资本引领示范作用，撬动更多的社会资本进入重点领域、重点项目，服务我省重大项目战略落地。

精准服务实体经济。统筹、协同各类金融资源，推出体现综合金融服务优势的产品，打造贯穿企业全生命周期的综合金融服务体系，不断为实体经济注入“源头活水”。创新“惠农贷”“航旅通”等类金融业务产品，更好支持中小微企业，服务“三农”，助力乡村振兴。

中国重汽成功办理首笔关税保函业务

□ 记者 王新蕾 报道

本报济南讯 近日，山东自贸区（济南片区）企业集团财务公司担保签约仪式在济南举行，中国重汽集团与济南海关签署《合作备忘录》，共同启动首笔保函启用仪式。

目前，中国重汽财务有限公司已正式获批关税保函资质，成为济南首批受海关认可、以自身为担保主体、为集团成员企业开立关税保函的财务公司。同时，该公司为中国重汽集团国际有限公司开出2亿元的首笔汇总征税保函，这是济南海关收到的首笔由财务公司开立的关税保函，标志着重汽财务公司的关税保函业务顺利落地。

2020年，中国重汽财务公司预计将为集团进口业务节约各项综合费用近千万，减少资金占用2亿元，在疫情防控期间，有效减轻成员单位资金压力，切实发挥财务公司金融服务的属性，助力中国重汽打造世界一流的全系列商用车集团。

山东交行开展结对共建活动

□ 记者 王奕 报道

本报济南讯 5月16日，交通银行山东省分行（下称“山东交行”）党员赴省分行定点帮包村渭河村开展结对共建活动。

微山县高楼乡渭河村是山东交行定点帮包村，该行派出“第一书记”驻村帮扶。2019年8月，山东交行与渭河村建立“党员联学联建基地”，作为联学共建单位，此次现场结对共建是山东交行第四次现场调研帮扶。近年来，微山县高楼乡渭河村传承红色基因，开红船、擎红旗、奔小康，渔家水街的旅游产业发展起来，集体经济不断壮大。渭河村党支部先后三次被省委授予“山东省先进基层党组织”，2012年被中组部授予“全国创先争优先进基层党组织”。

活动中，山东交行全体党员观看了全国劳动模范、全国十佳农民——渭河村党支部书记孙茂东的专访，并举行了赠书仪式。

随后，双方就党建工作、渭河村乡村振兴开展座谈，听取“第一书记”两年帮包规划汇报，并实地深入百岁老人家庭和困难家庭走访慰问，验收了交行助建党员党建长廊、廉政文化长廊等。

泰山保险员工获山东省

“学习强国”优秀管理员称号

□ 记者 王奕 报道

本报济南讯 近日，为进一步建好用好“学习强国”学习平台，激励先进、再创佳绩，省委宣传部决定对山东省“学习强国”学习使用工作先进集体和个人进行通报表扬。泰山保险党群工作部张雨秋获2019年度山东省“学习强国”优秀管理员称号。据悉，本次共表彰全省“学习强国”优秀管理员50名。

自“学习强国”平台上线以来，泰山保险党委始终把“学习强国”平台的推广使用作为学习型党组织建设的重要阵地。截至目前，泰山保险“学习强国”平台使用覆盖率达到100%，学习排名每天保持在省国资委同级学习组织的前列。作为泰山保险“学习强国”平台的管理员，张雨秋结合公司地域分散、点多面广，党员数量少且人员流动性大的实际，以公司各基层党支部、业务部门、分支机构为单位分级分层分类建立学习管理群，采取灵活多样的方式宣传介绍“学习强国”平台，引导基层党员群众积极参与学习，保证了动员到位覆盖到位。根据公司人员变动情况，第一时间引导新入职员工及时下载APP加入学习群组；及时对“学习标兵”进行表扬和鼓励，把他们用好用活“学习强国”的经验做法分享给大家；坚持对各学习群组的指导督导，从最开始的每周督导到现在每天督导，每个节假日前在给大家送上节日祝福的同时也送上平台学习的提醒，保证了督导到位成效到位，真正将平台用起来，让学习活起来。

招行临沂分行 助推企业复工复产

□ 记者 王奕 报道

本报临沂讯 “感谢招商银行，解决了我的大问题。”日前，在临沂市华丰纺织用品批发市场经营纺织品的黄经理说。受疫情影响，其经营的纺织品大量存货无法出售，资金周转困难。招行临沂分行了解情况后，主动联系黄经理，介绍该行利率优惠政策，为其新发放贷款118万元，贷款年利率从6.09%降至5.0%，有力地支持了该企业复工复产。

疫情期间，为支持实体经济特别是民营小微企业发展，招商银行临沂分行采取多项措施，助力各项“金融惠企”政策正常落地。

自今年2月以来，招商银行临沂分行对500多存量个人经营性贷款小微企业进行电话回访全覆盖，及时了解疫情对于生产经营的影响以及客户的资金需求。同时，该行还制定了一系列优惠活动，对于有资金需要的客户给予一定的利率优惠，利用好招行总行普惠贷款政策，积极推动企业复工复产。

仅今年3月，该行便成功为18户小微企业进行原利率优惠调整，发放贷款金额2000余万元。该行还推出了小微线上贷款产品“小微闪电贷”，客户在线就能申请，实时审批，在优惠期内还享有8折利率优惠，有效解决了小微企业的用款需求。

鲁信集团：打造金融控股集团 助力经济社会高质量发展

金融控股集团具有牌照齐全、资源协同、业务联动等特点，综合金融服务优势明显。鲁信集团党委书记、董事长李玮认为，将鲁信集团打造为省级金融控股集团，不仅能实现我省国有金融资本规模集聚发展，增加金融供给，优化金融供给结构，而且有利于调整金融资源布局，完善全方位、多层次的金融供给体系，更好地应对金融领域开放冲击，实现金融业升级发展。

鲁信集团将认真贯彻落实省委、省政府要求，对标新定位、新使命，推动旗下各金融业态成为全省同类企业的“领头雁”，个个做优、整体做强，不断增强金融专业优势和协同效应，围绕实体企业的难点、痛点，使不同发展阶段的企业、不同类型的企业、不同大小的企业都能得到有效的金融服务。

李玮表示，围绕打造高质量发展的金融控

股集团战略目标，鲁信集团将重点从四个方面推进。

一是高标准编制“十四五”规划。聘请国际一流咨询公司，对照服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三大任务要求，把未来发展放在全省大局乃至全国全球的“大坐标”中去谋划定位，对标先进企业，争做业内翘楚，科学谋划企业发展战略。

二是不断丰富金融牌照。通过资源整合、兼并重组、投资人股等方式，适时控股合适的银行、证券等，推动中援人寿早日完成批筹，努力搭建起包括银行、证券、保险、信托等核心金融牌照的省级金融控股集团。对标对表央行《金融控股公司监督管理试行办法(征求意见稿)》，在全国争先进成为持牌的金融控股集团。

三是培育一批全省金融业务的“领头

雁”。围绕产业做金融，在深挖传统业务内在价值的同时，积极推动金融产品服务和业务模式创新，走特色经营之路，打造行业领先的特色信托和全国领先的资产管理品牌，培育一批特色化、精细化类金融业务品牌。

四是健全各金融板块间的协同机制。持续放大规模优势、渠道优势、信息优势，不断提升各金融板块专业化服务水平，充分发挥协同优势，形成协同效应，构建服务合力，为实体经济提供一揽子金融服务。

打造持牌的金融控股集团，无论是从市场准入门槛、资本充足率以及业务监管层面，都提出了更高要求。据了解，鲁信集团今年将着重于精准服务“六稳”“六保”。充分发挥传统金融优势，完善金融服务企业对接机制，创新开发金融服务产品，大力支持复工复产，积极引导既有资金精准投放到“六稳”“六保”

精准服务实体经济。统筹、协同各类金融资源，推出体现综合金融服务优势的产品，打造贯穿企业全生命周期的综合金融服务体系，不断为实体经济注入“源头活水”。创新“惠农贷”“航旅通”等类金融业务产品，更好支持中小微企业，服务“三农”，助力乡村振兴。

精准服务重大工程和重点项目。坚持“产业信托、实业投行”本源，加大信托服务各类企业融资力度。用好青岛信创平台，更好助力创业企业、创新企业和高新技术企业。创新“基金+项目”模式，发挥国有资本引领示范作用，撬动更多的社会资本进入重点领域、重点项目，服务我省重大项目战略落地。

精准服务实体经济。统筹、协同各类金融资源，推出体现综合金融服务优势的产品，打造贯穿企业全生命周期的综合金融服务体系，不断为实体经济注入“源头活水”。创新“惠农贷”“航旅通”等类金融业务产品，更好支持中小微企业，服务“三农”，助力乡村振兴。