

以“莱西会议”精神为引导，积极探索乡村振兴发展之路

青岛银行与农村经济同频共振

□ 本报记者 王琛

今年是“莱西会议”召开30周年。以历久弥新的“莱西会议”精神为引导，青岛银行扎根乡村沃土，积极探索乡村振兴发展之路，努力践行普惠金融，与农村经济同频共振、与乡村发展同兴共荣。

战略突破，助农站点遍地开花

随着我国城市化建设快速推进，金融资源迅速向人口密集的城市转移，农村金融机构物理网点明显减少。许多村民为给孩子汇一笔款、缴一笔电费要跑十几里路，农村金融服务严重不足。为认真贯彻落实人民银行等五部委《关于金融服务乡村振兴的指导意见》要求，2019年5月，青岛银行全面启动普惠金融综合服务站试点建设。总行层面设立惠农金融事业部，为村民开设“村口银行”，打通农村金融服务“最后一公里”。

2019年5月16日，青岛银行首家普惠金融综合服务站在莱西市姜山镇柴岚村成立，为农民提供助农取款、汇款、查询、代理缴费等金融服务。截至今年9月末，青岛银行已经签约近1000家助农服务站，正式挂牌开业的站点130家。仅莱西地区就签约普惠金融综合服务站超过200家，直接服务村民超10万人。“服务真是家门口的银行，以后办理业务再也不用排队了，真方便。”惠民便民的普惠金融服务站得到了村民的一致称赞。

党建引领，助力乡村振兴战略

在如何发挥党建引领作用，助力乡村振兴方面，青岛银行也在莱西进行了积极探索。2019年10月，青岛银行党委与中共莱西市委签订了《助力乡村振兴党建共建备忘录》，青岛银行党建品牌“党群E家”正式推出。根据合作协议，共建双方将通过创建活动平台、分享双方资源、交流工作经验等活动方式，实现党的建设与区域发展良性互动，推进乡村振兴战略，为助力社会经济发展赋能。

- 2019年5月，青岛银行全面启动普惠金融综合服务站试点建设，截至今年9月末，青岛银行已经签约近1000家助农服务站，正式挂牌开业的站点130家。仅莱西地区就签约普惠金融综合服务站超过200家，直接服务村民超10万人。
- 2019年10月，青岛银行党委与中共莱西市委签订了《助力乡村振兴党建共建备忘录》，青岛银行党建品牌“党群E家”正式推出。
- 推出支持农副业发展的助农贷款“致富贷”业务，截至今年6月份，青岛银行在莱西共发放农户贷款50余笔，金额近2000万元。

□制图：于海员

“党群E家”品牌推行以来，青岛银行不断创新思路、改进方法，丰富品牌内涵、扩展外延，将党建共建工作落到实处。今年，该行立足助农服务点，顺势而为，推出了支持农副业发展的助农贷款“致富贷”业务。该贷款发放主要集中在经济作物种植、农村土地流转、奶牛养殖、肉鸡养殖、生猪养殖等领域，切实解决了老百姓的用钱问题。截至今年6月份，青岛银行在莱西共发放农户贷款50余笔，金额近2000万元，执行利率明显低于周边市场利率，有力支持了当地农副业的发展。

为更好的把金融资源及相关科技服务配置到农村经济社会发展的重点领域和薄弱环节，满足乡村振兴多样化需求，青岛银行面向我省农村地区客户发行了用于农业农村生产、生活等场景的特色银行卡——“乡村振兴主题卡”。这是青岛银行继在全省设立普惠金融综合服务站后，贯彻落实“乡村振兴战略”的又一重要举措，标志着青岛银行对农村地区的支付结算服务从生活领域向生产和农村生态领域延伸，助力乡村振兴和农业产业效能进一步提升。

当前，农村地区依然是金融基础比较薄弱的地区，农村地区的金融知识普及亟需加强。为守护广大农民的财产安全，青岛银行以“送金融知识下乡”“金融知识进万家”活动为载体，开展金融知识普及宣传活动。年初，突如其来的疫情造成封村、封路等情况，令村民与银行员工都措手不及。面对困局，青岛银行主动调整思路迎难而上，

金融下乡，知识送到田间地头

迅速破题。疫情期间村民虽然足不出户，但是青岛银行的金融知识普及未曾中断。村里的大喇叭、微信的朋友圈、抖音的圈粉，各种宣传媒介共同发力，渠道多样、内容丰富、互动及时，取得很好的传播效果。疫情形势稳定后，青岛银行成立了“金融服务小分队”定期到村里搭建展台，发放宣传资料，每次都会被村民“围观”。此外，针对白天村民大多在田里劳作的情况，“金融服务小分队”还开展了“金融夜校”活动。夜晚，华灯初上，在农村村委大院、党员活动之家、休闲广场，青岛银行“送金融知识下乡”开展得有声有色。仅在莱西，青岛银行今年已开展夜校活动近60场，服务农民10000余人，有效提高了农民群体的金融风险防范能力。

发挥保险在打赢脱贫攻坚攻坚战中的重要作用

泰山保险为4.91万贫困户提供8200余万元保障

□ 记者 王爽 报道

本报记者近日从泰山保险了解到，泰山保险坚决贯彻落实中央和省委书记关于打赢脱贫攻坚战、实施乡村振兴重大战略部署，充分发挥保险在打赢脱贫攻坚战中的重要作用，取得积极成效。

自2016年以来，泰山保险累计为山东省27个县级市34个县区4.91万户省级建档立卡贫困户提供了8207.32万元的风险保障。积极参与省国资委“脱贫攻坚战，国企当先锋”活动，为省国资委扶贫联系点——菏泽市巨野县承保扶贫大棚1086个，提供风险保障1.41亿元，助力贫困户实现脱贫，为全省脱贫攻坚贡献力量。

不断完善基层脱贫服务网络，本着“乡有服务站、村有协保员”的原则，优先在贫困地区乡、村两级建立完善保险服务网络，已在全省承保区域建立起102个乡镇“三农”保险服务站，在乡镇辖区主要行政村建立服务点，发展协保人员1600余名，有效打通农业保险服务困难农户“最后一公里”。

积极承保农作物火灾保险、大豆种植等完全成本保险，提高保障额度；针对贫困地

区的特色优势农产品，陆续自主开发多种特色种植业保险和特色养殖业保险，为农户特别是贫困户农业生产提供了全面风险保障。在市场风险领域方面，公司先后承保了多种蔬菜目标价格保险，累计实现保费收入2.23亿元，提供风险保障28.39亿元，有效分散了因市场价格波动带来的风险，为贫困户增加收入提供了有力保障。

创新信用保证保险模式，通过开展“政府+银行+保险”业务，助力突破菏泽鲁西崛起战略，加强重点贫困地区保险帮扶。与中国银行合作的“政银保”项目，成功为曹县省派第一书记推荐的肉牛养殖项目提供贷款支持。2019年、2020年，先后通过“政银保”向其发放贷款300万元、600万元，有效解决了企业融资难问题。通过“政银保”业务帮助鄄城县某生物科技有限公司分别用知识产权和厂房设备获得两次共计540万元的新增贷款，且年化利率大幅下降，有力助推其扩大海外市场，在疫情环境下境外业务依然实现逆势增长。此外，子公司山东泰山民间资本管理有限公司2019年以来已累计为菏泽扶贫提供资金支持1.3亿元。



泰山保险菏泽中支为肉牛养殖提供保险保障。(资料片)

首批市场竞购类能耗指标在山东产权进场交易

□ 记者 王爽 报道

本报记者10月16日，我省首批100万吨省级收储煤炭替代指标市场竞购项目在山东省公共资源（国有资产）交易中心（下称“山东产权”）正式公开挂牌，标志着我省能耗指标交易进入了新阶段。

今年5月份，省政府办公厅、省发改委先后下发《山东省能耗指标收储使用管理办法(试行)》《山东省省级收储能耗指标交易实施细则》，推进能耗指标优化配置和高效利用，保障新旧动能转换重大项目顺利实施，同时明确由山东产权负责能耗指标交易的具体实施。山东产权作为省级综合性、一站式、全流程要素交易平台，为各类资产提供个性化、定制化服务方案，致力于打造规范化、专业化、市场化的大经济区域全要素品种交易平台，发挥市场在资源配置中的决定性作用，推动实现“资源要素化、要素资产化、资产资本化”，激发资源要素活力，助力我省新旧动能转换和经济高质量发展。

市场竞购类能耗指标通过山东产权进行阳光公开进场交易，能够有效破解项目落地瓶颈，推动能源要素供给改革，提高资源配置效率，实现“要素跟着项目走”。自开展我省能源消费指标、煤炭指标的竞购实施工作以来，山东产权经过充分的市场调研，根据能耗指标交易的特点全流程设计交易方案，创新竞价模式并研发新竞价系统，确保指标交易顺利进场。

山东中行手机银行开启美好生活新方式

□ 记者 王爽 通讯员 张悦琪 报道

本报记者近日从山东中行了解到，为更好服务大众民生，中行山东省分行（下称“山东中行”）积极探索服务新模式，配合消费者新习惯，整合线上线下电商资源，结合“衣、食、住、行”等生活场景，运用中国银行手机银行，让方便快捷接地气的金融服务带领大众开启美好生活新方式。

记者了解到，山东中行联合全棉时代、唯品会开展叠加优惠活动，中行手机银行用户访问唯品会相关活动页面，10月份购买可享受满50元立减25元优惠，平价购买全棉时代线上商品。山东中行还联合饿了么、来伊份、煌记煌、叮咚买菜等头部电商在手机银行开展优惠活动。通过中国银行手机银行下单饿了么天天享优惠、订星巴克外卖满30元最高减20元、来伊份零食买满99立减30元等。

山东中行联合首汽约车、美团单车、途牛等商户在手机银行开展用户优惠活动。通过中国银行手机银行首汽约车享充100元赠20元，订单支付8折最高立减10元；途牛购买火车票满50元减10元、飞机票满100元立减20元；美团单车0.7元买7次骑行卡，还可5元抢购月卡。开设山东地区文旅类特色优惠活动，植入具有区域特色化旅游资源的“泰山惠玩”“票靓山东”专区，开展景区门票优惠活动和针对泰山景区周边的美食、酒店、VR游览设置了专属服务区域，便捷游客安排出行。

山东中行还结合多项市场优惠活动为中行手机银行用户制订了每周优惠计划。每周一购买鲜花立减10元、每周二5元抢购视频会员月卡、每周三1元买10元顺丰抵扣券、每周四星巴克外卖满30元立减10元、周五饿了么外卖满30元立减10元、每周六/日淘票票买电影票立减5元-15元等，让大众感受到实实在在的优惠。此外，还有话费充值满30元立减5元-20元，“双十一”开展满30元返20元京东支付券优惠活动等。

瞄准实业投行、资产管理和财富管理三大方向

信托公司战略转型的长期考量

锐思维

□ 贺创业

当前和未来一段时期，中央提出要构建国内循环为主、国内国际互促双循环新格局。信托行业恰逢转型发展岔路口，如何将自身战略定位与发展方向融入经济双循环大格局之中，有效支持实体经济，深化行业供给侧改革，是摆在面前的重要课题。

“十四五”期间，信托业发展应坚持三个原则。坚持支持实体经济、对接经济社会发展需求，深度转型资本市场，大力提升直接融资功能，汇集长期资金导入实体经济领域，助力产业结构优化升级。坚持服务人民美好生活，抓住当前居民财富增长的历史性、趋势性机遇，探索民事信托，拓展家族信托、财富管理业务的内涵外延，满足人民群众财富保值增值的需求。坚持融入现代金融体系建设，实现“标品+非标”“融资+投资”双轮驱动，努力转型成为能够促进资本市场发展、维

护资本市场稳定的中坚力量。经过数年探讨，信托公司转型业内已有共识，主要是实业投行、资产管理和财富管理三大方向。在实践中，这三类模式中你中有我，相辅相成，形成了从资金端到资产端的闭环，是信托行业服务经济社会民生的主要模式。

实业投行业务领域，从宏观环境上看，随着金融供给侧改革的推进，银行贷款为主体的间接融资和资本市场为主体的直接融资将日益成熟完善，通过信托融资的优质项目将渐次回归银行信贷市场和资本市场，留给信托融资市场的微观主体可能呈现数量递减的趋势特征。但从国际经验来看，信托贷款类业务作为实体经济融资的重要补充，其业务功能的保留对构建多层次金融服务体系、全面覆盖各类经济实体的完整生命周期的金融服务需求具有现实意义，这也是信托公司坚持“标+非标”“投资+融资”双轮驱动的逻辑所在。

资产管理业务领域，根据监管部门提出要坚持发展具有直接融资特点的资金信托，定调信托公司资产管理业务的未来方向。根据国际经验，资产管理业务与发达

的直接融资市场相辅相成，弱化了金融体系对银行机构间接融资的高度依赖；资产管理业务参与主体与底层资产均类别众多，有助于推动金融机构和监管部门充分做好跨业经营准备，实现更加有韧性的金融发展。即将出台的《信托公司资金信托管理暂行办法》为信托公司资产管理业务的开展方式圈出重点，要求信托公司未来发展标品投资类业务，信托公司开展此类业务，与证券公司、基金公司相比虽起步较晚，但在某些特定方面也具备一定比较优势，应当依托过往积累渐次开展。一是要以固收类产品为基石，逐步丰富策略专业化驱动的产品线；二是大力发展TOF(Trust of Fund)业务，扬长避短，让专业的人做专业的事；三是将自身定位为靠近资产端的资源整合机构，灵活创新资产证券化、证券市场定增、债券承销等投行业务。

财富管理业务领域，资产管理向财富管理转型，实际上是将信托公司“以产定销”的展业理念转变为“以销定产”。信托公司的优势在于其独特的制度功能、成熟完善信托法律体系能够为客户对财产的安全性和长远性诉求提供稳定保障，因此

成为境外财富管理业务使用最多的制度工具。未来，信托公司开展财富管理业务，除了需要具备良好的资产配置能力，还需要具备了解客户需求并将其类型化标准化的能力，以及个性化定制化方案的设计能力；不仅能够从全市场评估、筛选匹配的产品，建立起丰富的产品库，还需要具备税务筹划、法律技术应用等综合服务能力，从而不断拓展民事信托、家族信托的深度和广度，促进家族代际传承观念的纵深发展。

信托公司的转型目标是构建核心竞争力，包括战略规划能力、投资研究能力、文化软实力。需要特别指出的是，信托文化即是信义文化，核心内容是忠实义务和勤勉义务，突出特征是受托人能够对涉及委托人利益的事务行使自由裁量权。信义文化围绕投资者保护展开，推动信托公司从靠近资产端的资产管理机构逐步向靠近资金端的财富管理机构转型，在信托产品的设立、推介、管理、收益分配、清算等各个环节提高履职尽责水平，以“卖者尽责”为根基推动“买者自负”。(作者系山东省国际信托股份有限公司党委委员、副总经理兼董事会秘书)