



人行滨州中支开展“商业汇票创新发展年”活动

7月末,全市票据融资余额85.48亿元,较年初增加20.93亿元,增长32.42%

滨州日报/滨州网讯(记者 郭向春 通讯员 徐葆 张艳丽 报道)近年来,随着电子商业汇票、供应链票据、商业承兑汇票信息披露等票据业务推进,票据便利企业汇兑、支付、结算、融资的功能进一步彰显。今年以来,人民银行滨州市中心支行开展了“商业汇票创新发展年”活动,引导金融机构和企业学习了解票据知识,规范创新票据业务,深化发展票据融资。

着力宣传推广新业务,将票据知识“送上门”。3月份,人民银行滨州市中心支行组织全市金融机构和重点企业参加全省供应链票

据政策宣讲会,联合青岛银行滨州分行、中企云链平台召开全市供应链票据业务推进会,深入魏桥创业集团、京博集团、香驰粮油等核心企业解读相关政策,推动业务破题。6月份,香驰粮油上游企业山东利丰源实业发展公司依托中企云链平台成功办理贷款1000万元,为企业依托第三方金融平台开展供应链融资探索了新的路径。组织6家农商行学习了解票据业务的最新发展情况和相关制度规定,推动业务经办行增长到3家,票据业务规模在7月末达到4.06亿元,较年初增长

306%。着力落实信息披露新要求,让承兑企业“无遗漏”。多措并举推动全市107家商票承兑企业在票交所信息披露平台完成注册,完善市场化约束机制,加强商业信用体系建设。召开专题会议进行部署,通过开户行将政策要求传达到企业,提出时间进度要求,定期进行通报。坚持“全面铺开、滚动推进、重点突破”的原则,对于注册进度缓慢的难点企业和承兑业务量居前的重点企业,进行“一对一”上门辅导,推动尽快注册。落实国家政策要求,引导金融机构

优先为已注册企业提供票据融资,倒逼未注册企业尽快注册。

着力服务实体经济,促票据融资“开新局”。7月末,全市票据融资余额85.48亿元,较年初增加20.93亿元,增长32.42%,较企业贷款增速高31.69个百分点;小微企业票据融资余额较年初增加14.6亿元,同比多增22.39亿元,票据支持小微企业的导向更加凸显;全市金融机构累计为10.08亿元商业承兑汇票办理贴现,同比增加1.3亿元,平均利率3.55%,较去年同期下降0.6个百分点。

聚焦“83”工程建设,主动融入全市经济发展大局

工行滨州分行上半年累计发放项目贷款3.74亿元

滨州日报/滨州网讯(通讯员 报道)今年以来,工商银行滨州分行认真落实总省行及监管部门关于金融支持经济高质量发展工作要求,主动适应经营环境和竞争形势的变化,提高融资投放质效水平,推动信贷业务高质量发展。

强化金融保障,助力重点项目建设。围绕滨州市“十四五”规划发展要求,聚焦“83”工程建设,主动融入全市经济发展大局。截至6月末,累计发放项目贷款3.74亿元。已储备项目11个、金额102.15亿元;已审批待发放项目12个、金额33.31亿元,实现对经济高质量发展的有力支持。

坚持统筹兼顾,助力决战决胜脱贫攻坚。紧盯金融扶贫需求,精准扶贫贷款较年初增长11%,普

惠涉农贷款增长27%,分别高于各项贷款增速10.26个百分点。小微企业有贷户1468户,较年初增加280户,贷款平均利率较年初下降0.6个BP,处于同业较低水平。积极开展消费扶贫“春暖行动”,累计购买扶贫农产品价值52.13万元,帮助销售贫困户农产品价值1.59亿元。

精准推进到位,支持经济高质量发展。支持制造业转型升级,截至6月末,制造业贷款余额164.7亿元,占各项贷款余额的45%,制造业贷款总量稳居可比同业首位,制造业中长期贷款同比增长19.8亿元,增幅118%。认真落实减费让利政策,降低贷款利率,规范业务收费,累计向企业减费让利414万元。

邹平农商银行主动下沉服务助力小微企业发展

滨州日报/滨州网邹平讯(通讯员 刘振 报道)“多亏咱邹平农商银行的资金支持,解决了我们购买原材料资金不足问题。”邹平一家家具生产部经理对前来贷后检查的邹平农商银行客户经理说。“都说这两年受经济大环境影响生意不好做,但我的企业经营红火,订单排到了三个月后,一些小的订单我现在都推掉不做了,邹平农商银行是企业再发展的助力人,我的企业能有现在的规模,离不开咱农商行的支持和帮助!”该企业法人高兴地说。

该企业位于邹平市西董街道办事处,主要生产、销售、安装实木家具、布艺家具、皮制家具、藤制家具、金属家具等,客户主要集中于临朐、诸城、广饶、平度等周边地区。产品一直供不应求,尤其随着规模的壮大,客户源的稳定,公司的发展真正步入正轨,今年以来企业订单增加明显。随着原材料价格快速上涨,原材料成为制约企业订单生产的主要因素,恰逢邹平农商银行深入开展“四张清单”对接

客户上门服务,客户经理了解企业实际状况后,在充分了解其行业前景、产品销路及潜在风险,并追加邹平市财信融资担保有限公司担保后,在短时间内为企业发放贷款150万元,解决了客户购买原材料资金不足的问题。

以上只是邹平农商银行积极支持“三农”“小微”发展的一个缩影。近年来,邹平农商银行重点围绕自身定位,用足规模、控好节奏、保持力度,有序推进信贷投放,主动对中小企业和重点工业企业组织开展信贷走访,了解企业运行中出现的新情况、新问题,有效掌握了企业的生产、销售等经营情况,尤其是满足那些有市场、有效益、守信用、善管理的优质中小企业的资金需求。同时,根据不同客户对象、贷款品种、担保方式、风险种类及综合贡献度等,在进行成本、风险、收益等精细化核算的基础上实行差别化定价,做到贷款利率可浮,对不同贷款客户和不同授信品种实行差别定价,最大限度吸引客户,实现银企双赢。

惠民农商银行个人电子银行客户覆盖率达56.55%

滨州日报/滨州网惠民讯(通讯员 杨晨 报道)惠民农商银行以电子银行为切入点,突出“三抓三强”,推进普惠金融建设,提升金融服务质效。截至8月10日,存量智e通个人客户14.5万户,较年初新增2.9万户;个人电子银行客户覆盖率达56.55%;智e通个人电子银行客户覆盖率较年初增长14.17%。

抓实激励督导,强化营销动力。以金融夜校为切入点,开展“消暑纳凉”“比营销拼服务”评比活动,将厅堂内外营销作为电子银行开立工作的重要抓手,切实激发全员营销积极性,进一步深化网格化客户“深耕细作”。制订活动实施方案,成立评比活动领导小组,设置“个人”“团队”等多种奖项,通过开展主题活动营销主推产品,就现场气氛、参与人数、互动形式、宣传营销效果、意向客户达成等项目进行评比,在全行掀起“人人争当营销员”的活动热潮,做深做实服务辖区网格化营销。在金融夜校评比活动中,现场吸引客户2500余人,达成电子银行开立意向500余人。

抓实联动出击,强化精准对接。统一在营业厅摆放宣传手册、易拉宝等宣传品,利用网点电视、LED显示屏,提升电子银行曝光度;借助厅堂沙龙、金融夜校、客户经理驻村等,延伸厅堂服务,开展全方位、持续性宣传,加大对电子银行现场推广力度,对有需求的客户现场开立,面对面详细演示,提升客户直观体验度,确保客户学懂弄通;充分利用微信公众号、朋友圈等宣传渠道,定期推送新版电子银行操作说明,通过日常宣传强化客户的认知度。

抓实上门服务,强化金融质效。惠民农商银行持续加强社保卡场景应用,占领惠农惠民服务阵地,开展社保卡上门服务活动,在村委办公室设置社保卡激活服务点,提供社保卡制卡、社保卡激活及电子银行开通等“一条龙”服务,同时引导客户通过滨州智慧人社、微信、支付宝等渠道领取电子社保卡,截至8月10日,累计开展上门服务3480余次,发放实体社保卡2.6万余张,协助开立电子社保卡1.1万余张。

建行滨州分行加强合规经理队伍建设

滨州日报/滨州网滨州讯(通讯员 李国燕 报道)“内控合规建设年”活动开展以来,建设银行滨州分行扎实开展各项建设,面对合规经理队伍建设不到位,基层合规管理薄弱的历史问题,建设银行滨州分行多措并举逐步推进专职合规经理队伍建设,加强履职督导和管理考核,促进支行合规管理水平稳步提升。

加强履职考核。建设银行滨州分行采取非现场检查方式,对专职合规经理季度履职情况进行定期评价,并将评价结果运用到季度履职考核中,及时下发情况通报,通过考核评价,促进合规经理更好地开展工作。

定期开展述职。建设银行滨州分行按季组织合规经理述职,加强工作指导,积极解决合规经理在履职中遇到的难点或困惑,同时为其提供交流平台,及时传导好的做法和先进经验,促进共同进步。

加大培训力度。为指导合规经理正确履职,促进其及时全面熟悉合规理论知识,提升合规管理水平,建设银行滨州分行通过现场与视频相结合的方式举办培训班,通过培训进一步提升合规经理履职能力。

申报整合添便利 办税体验再升级

“今天亲自操作体验,多税种实现了填写一张报表、进行一次申报、只需一次缴款、打印一张完税凭证,大大减轻了我们的申报负担,真是太方便了。”8月19日,一名前来惠民县政务服务中心办税服务厅办理申报的纳税人在工作人员的辅导下顺利完成了填报。

自今年8月1日起,纳税人申报增值税、消费税时,可以一并申报附征的城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加等附加税费,实现增值税、消费税和附加税信息共用,提高了办税效率。

(滨州日报/滨州网通讯员 郑海涛 韩雪梅 摄影)



数字化普惠金融产品风险管控研究

农行滨州分行调研组



受金融科技创新驱动影响,信贷业务特别是普惠金融产品向线上迁移趋势明显。作为纯线上运作的新业务、新模式,统筹好业务拓展与风险防控尤为重要。农行滨州分行调研组以非现场检查 and 现场检查相结合的方式,对全行数字化普惠金融拓展重点区域、重点产品进行了调查与实证分析,基本摸清了产品现状及风险特质,并提出下一阶段线上普惠金融风控的相关思考与建议。

引导强化“一个信心”。智能风控是信贷技术发展的重要

方向。同业及自身的实践,都已经表明在普惠金融领域,大数据的模型控险有其优势所在。要引导全员真正转变认识,切实运用好线上普惠金融产品,增强对大数据模型控险的信心,从“不愿意做、谨慎做、少量做”向“愿意做、重点做、广泛做”转变,扩大客户覆盖群体,进一步分散好风险,提升效果。

规划建设“两个支撑”。线上普惠金融产品,客户有需求,基层有需要,更是应对同业竞争的法宝。调研中发现,产品发展与风控体系黏合度还不够紧密,“人”仍然是风控环节第一要素,如何建设好“机控”“人控”两个支撑,实现人机双控的高度结合,是新产品能否快速安全发展的重要探索思

路。一是建立新产品风控模块支撑,防范源头风险。要注重系统风控模块设计,从行业、客户等多个维度,丰富产品数字化信息库,提升数据可靠性。二是建立新产品风控制度支撑,严防操作风险。应严格遵守信贷制度和方案规定,防范“一手清”风险。落实两级客户经理双人调查制度,确保岗位制约有效。审查部门、合规小组要认真履行审核审批职责,落实监督责任,杜绝尽职履职不到位风险。主管部门要加强对新产品的贷后监管,切实履行条线监督职责。

构筑夯实“三个保障”。不同的新产品有不同的风险特点,如何因人而异,因地制宜地增强风险保障,严防信用风险、追责风

险,边发展、边总结、边矫正是重要探索途径。一是控制信用风险有保障。对普推产品,可试行担保公司入围机制,强化信用担保。对场景产品,应增加夫妻双方签字的房地产担保承诺和共同经营者承诺。对客户本身,须要求其以自有资金购买人身意外保险,防患于未然。二是防范合规风险有保障。在资金监管上,建议农户使用贷款资金时,尽量提供资金转账流水,尽可能使用卡卡转账方式,确保资金监控渠道畅通。三是预防能力风险有保障。要把握好数字化金融产品的特质,适应线上业务风险关口前移的趋势,抓好队伍建设与提能,打造好产品营销队伍和贷后管理两支队伍。

对互联网金融服务“三农”的建议

农行滨州分行调研组

作为金融服务“三农”重要力量的农业银行,其创新发展对“三农”经济社会发展至关重要。农行如何践行“面向三农、服务三农”的历史使命,如何借力互联网,提升本行服务“三农”能力,对农行自身发展和支持“三农”发展意义深远。经调研,农行滨州分行调研组认为,应从以下几方面予以改进:

在认识上抓“变”,强化互联网思维。在互联网金融迅猛发展的环境下,要学习开放、包容、平等、重视客户体验的互联网思维,积极打造互联网经济的金融平台,经营理念上不仅仅关注金融产品,更应在乎客户需求。管理层应当高度重视互联网技术所带来的变革及影响,并且还需要保持高度灵敏的

市场嗅觉,从战略的高度把握好互联网金融环境下商业银行可能面临的机遇和挑战。经营层应在风险可控制的前提下,突破原有职能和流程设计中的固有模式,尽量减少银行卡审批、贷款申请等业务流程中的不必要环节,增加受用客户资金的支付、融商、融资、融智、融通等活动。

在平台上抓“建”,强化服务渠道。要加快建立线上线下协同发展的立体化服务格局。一是推进物理渠道转型。加速智慧银行业务的发展,在新型城镇化、新农村建设形成的社区中,设立智慧银行或是离行式自助服务区,将金融服务渗透到社区商圈、社区和农

村。二是建设“三农”互联网金融服务体验区。加强与农村综合信息服务站的合作,布放农村机具和服务终端,把服务站打造成集信息咨询、网上银行、掌上银行和直销银行于一体的互联网金融服务体验区。三是加快渠道协同建设。一方面,推动行内渠道之间的信息共享,构建各种渠道统一的客户信息视图。另一方面,实施流程重塑,实现各渠道客户体验的无缝对接。

在功能上抓“全”,强化产品创新。要从全局把握,建设完整的资金流转业务链,使农行成为资金流转环节中的关键节点,兼顾农村地区以小额信贷需求为主和传统经营模式的小额农户联保贷款不良贷款率高的现状,用互联网思维对

农村小额信贷产品实施改进。基于“新农民”在城镇化进程中的消费需求,基于农户及涉农企业在农资、种养、加工、仓储、运输、营销等现代农业产业链中的资金需求,推广“惠农e贷”等互联网信贷产品,通过与成熟电商合作,采取批量化、集约化的处理方式,将金融服务贯穿于电子商务整个过程。同时打破靠历史信贷信息判断涉农客户信用水平的传统模式,根据电子交易平台信息、物流信息、资金信息等互联网“大数据”建立客户授信评级模型,综合判断授信对象的信用状况,授予其一定的信用额度。此外,信贷机构可根据客户的信用状况、存款记录、评级情况,实时调整授信额度和期限,实现授信的动态化管理。

滨城区83家企业获得5.12亿元融资

滨州日报/滨州网滨城讯(通讯员 报道)滨城区不断强化中小企业金融服务,补齐农村金融短板,加快资本市场发展,打造金融服务新高地。

坚持服务实体经济主线,滨城区出台关于加快现代金融产业发展若干政策,强化金融机构考核,推动惠企金融政策落地,为7

家“政府增信”企业办理贷款17笔,贷款余额合计1.6亿元。主动对接中小微企业,深入开展金融讲堂、政策宣讲等金融辅导活动,共辅导中小微企业174家,为有融资需求的83家企业解决融资需求5.12亿元。

滨城区组织辖内10支金融机构构建“金融辅导进村”活

动,在村庄张贴服务专员公示牌,主动公示服务范围、监督内容和监督电话,展示信贷产品、产品利率等信贷咨询信息。截至目前,已完成20个村庄的金融辅导、公示牌张贴及整村授信工作,授信金额2170万元,打通乡村普惠金融“最后一公里”。

围绕民营企业股权融资、国内

金融市场体系、“四板”挂牌的条件和流程等内容,滨城区开展金融辅导及资本市场建设线上专题培训会议。目前,已完成174家辅导企业的填报工作,其中发布有效融资需求43条,发布辅导需求32条,半年度辅导评价工作完成率达100%。