

财富聚焦

青岛银行机构持续创新产品与服务精准滴灌小微企业

## 2734亿元里的“普惠之道”

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军

来自人民银行青岛市分行的数据显示,至2023年11月末,青岛银行机构普惠小微贷款余额2734亿元,同比增长26.79%;比2023年年初增加530亿元,同比多增109亿元。普惠小微贷款户数达到27.6万户,比2023年年初增加1.8万户。

2734亿元的背后,是全市银行机构持续提高普惠金融服务工作的前瞻性、主动性和精准性,不断探索创新,切实有效满足融资需求,助力抗风险,用“金融活水”精准滴灌小微企业的诚意。

2734亿元的背后,是全市银行机构数字化赋能普惠金融,积极运用数字技术手段,为小微企业精准画像,以数字底座为基础,统筹发展与安全的“数智金融大脑”,让融资难、融资贵、融资周期长等问题显著缓解的新意。

2734亿元的背后,是全市银行机构围绕“普惠+让利”双重责任,加大“减费让利、惠企利民”力度大做文章,为金融业持续让利实体经济打开新空间的暖意。

发力场景“稳”小微

青岛民营经济发达、中小微企业众多,如何深耕普惠金融的沃土,如何精准赋能企业发展,提升普惠金融服务的能力和水平,是金融机构必须解决的问题。

中国银行青岛市分行多措并举、综合施策,做好情景分析,深入研究青岛区域经济、特色产业、规模化客群,制定实施《普惠金融及乡村振兴业务批量服务“一行一策”》等政策措施,指导各机构因地制宜明确服务策略。先后出台特色场景产品20余款,用政策的“实”助力企业的“稳”,增强企业敢闯敢干的信心和决心。聚焦重点客群,针对供应链融资、特色园区、优质纳税企业、进出口企业,扎实开展“走万企 提信心 优服务”等专项行动,有效拓宽优质客户覆盖面,真正为民营企业补短板、解难事。

青岛中行加强场景拓展,聚焦实体经济、高新科技、进出口企业及优质纳税中小微企业主和个体工商户等五大重点客群,做优批量拓客“一行一策”;聚焦核心企业上下游,推广“链式惠贷”服务模式,加强融易信等产品的应用,“一链一策”延伸拓客触达,最大限度提升金融服务质量效率,推动企业融资“量增、质优、降价”。搭建服务渠道,依托“惠如愿”产品谱系,推动总行标准化产品与分行特色化场景的对接适配,坚持以科技创新数字化转型,提升线上产品的服务能力,加大线上“零接触”服务力度,实现线上产品服务全面升级。截至目前,青岛中行普惠线上贷款余额近80亿元,线上贷款新增占比近75%。

青岛中行着力发挥“全球化网络、多元化经营、海内外一体化发展”的整体优势,依托外汇业务专长和产品创新能力,帮助企业“走出去”抢订单、拓市场、交朋友,巩固扩大贸易合作的成果,向小微企业引入更多的“金融活水”。

“中国银行‘惠如愿·外贸贷’专门为我们外贸出口企业提供资金支持,不仅授信审批速度快,还让我们享受了优惠利率”,青岛欣凯特轮胎有限公司相关人员表示。作为专注轮胎研发和销售的轮胎企业,该企业国际销售网络遍布100多个国家和地区。青岛中行通过“惠如愿·外贸贷”,为企业高效提供资金保障,进一步推动各项纾困政策落地、落实、

青岛农商银行践行社会责任  
投资全国首单  
“平急两用”中期票据

作为地方法人银行,青岛农商银行认真贯彻落实国家具体工作部署。在支持当地棚户区改造和保障房建设方面,该行积极投资地方政府债,在支持绿色生态、“三农”领域投资政策性金融债,在支持普惠领域投资资产支持证券,先后支持青岛地铁、棚户区改造等重大基础设施工程,为山东在推进中国式现代化建设中走在前列贡献了农商力量,彰显了农商担当。

近日,为贯彻落实党中央、国务院关于规划建设“平急两用”公共基础设施建设等“三大工程”的决策部署,提升城市应急保障能力,推动城市高质量发展,青岛农商银行认真梳理山东省内超大特大城市“平急两用”项目融资需求,并在首笔融资项目山东某健康产业发展集团有限公司发行的“平急两用”中期票据投资占比达到30%。

此次“平急两用”项目是山东某健康集团重点智慧医药仓储物流产业园项目。该物流产业园是山东省目前单体规模最大、智慧化程度最高、应急能力最强的特大型智慧仓储物流产业园,可满足康养、医院、省、市、区应急物资储备需求,并担负国家应急医药物资战略储备中心的任务。该项目的投产和运营可有效降低新发重大疫情和突发公共事件对中心城区的潜在影响,实现城市更高质量、更可持续、更为安全发展。

本次全国首单“平急两用”中期票据投资是青岛农商在响应国家号召,以金融力量支持经济和社会稳定的又一次进步。青岛农商银行金融市场中心负责人表示,该行将继续坚守“金融为民”的初心,践行新时代农商银行价值观,以更大担当,持续为振兴区域发展贡献金融力量。

傅 军



■银行客户经理为企业负责人介绍产品。

落细,让企业研发创新的种子竞相萌发。

为小微注入供应链“活水”

招商银行青岛分行以资金链为发力点,帮助辖区核心企业优化供应链布局,为小微供应商注入供应链金融活水,为区域经济稳定发展保驾护航。截至2023年11月末,累计实现供应链业务自营投放190亿元,服务优质核心企业100多户,惠及产业链上游供应商1200多户。

招商银行青岛分行以地方经济发展需求为导向,紧密围绕青岛市24条重点产业链开展供应链金融业务,逐步形成先进制造、大基建、医药流通三大重点业务板块。

将先进制造业打造为供应链金融的主战场。先进制造业是经济发展的核心竞争力,青岛市依托海尔、中车等核心企业,形成智能家电和轨道交通装备两大国家级先进制造业集群,成为区域经济发展的主力军。招商银行青岛分行锚定中车、海尔、海信、歌尔等优质核心

企业,以优势供应链金融产品为纽带,不断带动供应商卡位入链。2022年成功打造出“中车云信”优秀供应链服务案例,2023年海尔供票平台顺利上线,电费通业务持续扩容,越来越多的制造业核心企业实现业务投放,先进制造业已逐步占据分行供应链金融半壁江山。

以供应链支持为区域大基建注入增长活力。招商银行青岛分行以优质建筑商为切入点,采用商票贴现、付款代理等方式将核心客户信用输出到供应商,为辖区基建项目顺利施工提供了有力保障,有效缓解了建设期间小微供应商的资金压力。

以完善的服务方案在医药流通领域形成细分优势。招商银行集成付款代理、商票贴现、医药保理、医保贷、招链易贷等优质产品,聚焦“医保、医疗、医药”三个关键环节形成“三医产业链”推动专案,面向优质医疗机构、药品和医疗企业批发、零售、生产企业实施综合金融服务全覆盖。截至2023年11月末,已有6家医院、13家重点医药流通企业开展供应链金融合作,累计支持“三医”领域供应商117户。

## 市财政多措并举保障小型水库安全运行

近年来,市财政守牢水库运行安全底线,加大资金支持力度,补齐小型水库基础设施短板,健全长效管护投入机制,持续提升运行管理水平,保障小型水库运行安全。

积极筹措资金,加大投入力度。自2022年以来,市财政筹集资金3288万元用于小型水库维修管护。同时,积极争取上级资金支持,近

日,中央财政提前下达我市小型水库维修养护和害堤防治资金812万元。

坚持建管并重,强化运行管护。市财政建立小型水库管护长效机制,按照小(1)型水库3万元/座、小(2)型水库1.5万元/座的标准,每年安排小型水库维修养护补助资金,专项用于全市473座小型水库的维修养护。

“政银担”合力助小微避险

日前,在国家外汇管理局青岛市分局、青岛市商务局、青岛市财政局、青岛市地方金融监管局的指导下,兴业银行青岛分行与青岛融资产再担保公司为青岛嘉华塑胶有限公司成功办理青岛市股份制银行首笔“政银担”汇率避险增信业务。

据悉,“政银担”汇率避险增信业务是面向青岛市符合条件的中小微外贸企业推出的一款免交保证金、免占授信额度、免交担保费的汇率避险业务。该项业务由融资产担保公司提供担保,政府全额补贴担保费用,可有效降低外贸企业的财务成本,对鼓励外贸企业运用汇率避险工具提升汇率管理水平,实现稳健经营和可持续发展有着重要作用。

为帮助广大中小微外贸企业有效规避汇率波动对正常生产经营的冲击,提升汇率波动抗风险能力,青岛市2023年出台了《青岛市支持中小微外贸企业汇率避险增信服务实施方案》。兴业银行青岛分行迅速响应,高效部署,积极发挥社会主体责任担当,第一时间成立敏捷行动小组,锁定目标客群,进行相关政策宣传,及时准确传递相关信息。同时,认真梳理内外部业务办理流程细节,加强沟通协作,提升团队服务效率,不断提升综合服务能力,持续为岛城中小微外贸企业抗风险、降成本、稳增长保驾护航。

据悉,此笔业务的落地起源于一次普通的日常拜访,兴业银行青岛分行客户经理在与青岛嘉华塑胶有限公司负责人沟通中,得知客户在汇率避险中面临的困难,包括风险意识不足、缺乏专业人员、资金成本较高等问题后,结合企业收付汇周期,主动向该企业介绍“政银担”汇率避险增信服务业务,并为企业量身定制集结算、融资、汇率避险于一体的综合服务产品,帮助企业便捷、高效实现汇率避险管理。

下一步,兴业银行青岛分行将持续聚焦企业汇率风险中性,积极支持和引导青岛市中小微企业汇率避险,用好用足优惠政策,降低中小微企业外汇套期保值的门槛和资金成本,充分发挥“境内+境外”“承销+投资+FICC代客交易”综合化服务优势,不断探索以金融助力区域经济社会发展建设的新模式、新路径。

傅 军

授信13.94亿元 实现放款9.27亿元

## “金融专题问诊室”缓解企业融资难题

记者自青岛市地方金融监管局获悉,2023年,我市试点推出“金融问诊”制度,打造“金融专题问诊室”以来,有效缓解了企业融资难、融资贵问题。截至目前,我市共组织“金融问诊”30场次,涉及融资需求26.7亿元。对于其中43家“能投”类企业,达成授信13.94亿元,实现放款9.27亿元;对于19家“应投”类企业,预计可通过各类途径解决融资需求3.72亿元。

“金融问诊”制度是我市进一步畅通银企对接渠道、搭建银企对接桥梁的一次新尝试、新探索,问诊企业围绕自身发展情况、行业现状以及当前融资需求向金融服务企业商专家团队展开“寻医问药”,专家团队对企业融资“痛点”进行“把脉问诊”,为企业提供“量身定制”的意见建议,银企双方共同探索解决企业资金问题的新路径。

我市出台系列相关文件,确保“金融问诊”取得实效。针对金融高管走基层“十百千万”活动中发现的融资难题,组织各相关部门、银行、保险、创投、担保等机构的专家进行专项问诊,根据企业情况、机构的政策产品,分门别类

提出意见,匹配最适合企业需求的方案,并尽快落实到位。将“金融问诊”纳入区(市)共性改革任务考核,对于有融资困难的企业,开展金融问诊。要求各区(市)辅导办公室会同行业主管部门、辅导队等,通过上门服务、线上会议等方式帮助企业解决融资难题,扎实做好金融问诊工作。

我市还明确“金融问诊”活动标准。对于“能投”类的企业,跟踪金融机构的审批和放款进度,实现“能投快投”;对于“应投”类的机构,综合施策,提出可行性的操作建议,实现“应投尽投”;对于暂时无法解决的“难投”类企业,建立问题台账,持续研究解决方案,直至问题销号,并向企业做好解释说明和后续辅导工作。

城阳区某半导体有限责任公司作为科技类企业,面临抵押物不足的难题。通过“金融问诊”,多家银行方案碰撞,最终中国银行青岛市分行按照“科技金融试点授信流程”开通绿色审批通道,为企业批复8000万元信用类项目融资授信总量,期限6年,用于项目投资建设和铺底流动资金需求,为科技类企

业的融资难问题提供了新的解决思路和落地方案。

三农企业融资贵是老大难问题,为解决此类问题,我市通过“金融问诊”,联合多家银行、保险、供应链等金融机构共同“坐诊”。以我市一家养殖企业为例,通过综合运用“人才贷”、小微企业构建贷、齐鲁富民贷、中企云链供应链平台等产品组合,成功为企业放款2000万元,融资成本大大降低。

下一步,市地方金融监管局拟会同中央驻青金融监管部门、相关行业主管部门,以及各区市持续开展“金融问诊”,拟将“金融问诊”作为我市金企对接、金融辅导工作的有益补充,以及提升金融服务能力、加大信贷投放的有力措施。在开展“问诊”工作的同时,完善“转诊”机制,对暂不符合银行信贷条件的项目和企业、积极向保险、基金、创投、发债、信托、地方金融组织等业态要解决方案。拓宽金融问诊服务范围。让顶级专家走进一线,体现金融服务的人民性。组织金融专家走出去,动起来,从坐诊、问诊变为出诊、巡诊,把金刚钻真正用到“刀刃”上。

傅 军

财富眼

山东新闻专栏

## 业绩是吸引投资者的根本

□莞 棋

基金公司要吸引投资者,业绩才是根本,优秀的业绩是基金公司最好的广告

进入2024年,公募基金直播热度仍然不减。1月2日,在A股市场迎来2024年首个交易日之际,天弘基金、富国基金、华安基金、景顺长城基金、信达澳亚基金、银河基金、中欧基金、南方基金、万家基金等三十余家基金公司在蚂蚁财富理财直播平台集体亮相,通过“新年首播”积极迎接2024年行情的开启,其中多场直播均有10余万的观看次数。

30多家基金公司在2024年首个交易日带来“新年首播”,从近期热点入手,为投资者的新年投资建议献策。

围绕黄金等热门配置方向,以及机器人、消费电子、新能源车等热门板块,多家基金公司纷纷派出基金经理、资深研究员,通过回顾过往表现、展望未来机会,为广大投资者指引方向。

基金直播已不是新鲜事。2020年被定义为基金直播元年。当年5月,支付宝开放理财直播,基金公司纷纷加入“直播大军”,抢占电商流量风口。自此,从基金公司高管、知名基金经理到网红主播轮流上阵直播,让不少基金公司收获了大量粉丝。

从2020年到现在,基金直播经历三年的尝试与发展,已成为基金公司常态化运营的一种方式。从新产品发布到市场解读、从理财直播到直播调研……基金直播的内容和形式越来越多样化,直播频率也水涨船高。

与此前偏“带货”的定位不同,当前基金直播主要以投资者服务、陪伴为主要目的。通过直播,加大对投资者服务与金融知识普及,通过这些基础性服务打造新时代新基民,从而扩大全行业高质量发展的基础成为很多基金公司直播的初衷之一。

基金公司直播无论是缘于带货还是投资者教育,更多的是销售理念与渠道的变化,而真正要吸引投资者,基金的业绩才是根本,优秀的业绩是基金公司最好的广告。

对基金公司而言,在重视直播的同时,应该更加重视基金业绩的回归。

2023年,A股市场经历较大波动,行情极致分化,公募基金业绩整体表现不及年初预期,相关数据显示,2023年以来,普通股票型基金指数下跌12.64%,偏股混合型基金指数下跌14.48%,连续2年下跌。

在这种背景下,基金公司应该不断提高自身的投资管理水平和服务质量,实现回归业绩的目标,并将这一点与基金直播相结合,为基金持有人带来更多的价值和更好的持有体验。包括加强投研实力以更专业的产品和服务,满足投资者的不同需求,夯实核心竞争力;在产品布局上,加大产品创新力度。从资产的风险、收益、期限多角度考量,开发创新型的理财产品和服务,满足投资者的多元化需求。

德才股份控股子公司  
中房设计挂牌新三板

1月3日,德才股份控股子公司青岛中房建筑设计院股份有限公司(以下简称“中房设计”)在全国股转公司举办挂牌仪式,标志着公司正式挂牌新三板,成为山东省建设系统设计板块首个新三板挂牌企业,至此,在新三板挂牌的青岛企业已达到62家。目前中房设计所属层级为基础层,挂牌后企业有望明年申报北交所。

中房设计成立于1988年,注册地位于崂山区。据公开转让说明书披露,公司主营业务包括规划建筑设计、室内设计、景观园林及其他设计咨询,其中规划建筑设计和室内设计为核心业务,主要服务于公共设施开发、城市更新、房地产开发等,与国民经济景气度有很强关联性。目前公司已经建立“总部+区域分公司”一体化的经营管理模式,立足青岛,合作项目辐射全国,实现了全专业、多领域的综合发展。

财务数据方面,中房设计在2021年度、2022年度、2023年1月-4月营业收入分别为0.94亿元、1.42亿元和0.57亿元;净利润分别为1494.52万元、1636.22万元、506.52万元。

根据中房设计披露,德才股份全资子公司中建联合直接持有公司股份3500.00万股,占公司股份总额的70.00%,为公司控股股东。实际控制人人为叶德才,通过德才股份、中建联合、中房汇金、中房汇德、中房汇信合计控制中房设计100.00%的股份。

丁倩倩