

2024年9月18日 星期三

责编 段晓东 林 兢 美编 李晓萌 审读 李斌 排版 韩婷

财富聚焦

# 今年以来通过金融“问诊”与“巡诊”活动，金企达成授信22.72亿元，实现放款20.45亿元

## 精准纾解“融资难”，青岛求解“创新策”

□青岛日报/观海新闻记者 傅军

### 从“问诊”到“巡诊”的嬗变

金融要真正实现服务地区高质量发展的目标，必须提升服务质效。正如专家表示——金融供给与需求不匹配，是因为部分经营需求没有被挖掘和培育，同时金融供给不够丰富。想要解决上述问题，应发挥有为政府、有效系统的作用，建设中国特色金融文化。

发挥政银企合力，畅通融资渠道，提升金融资源配置效率，让实体经济得到更精准赋能，增强对重点领域、关键产业和薄弱环节的金融支持力度，是青岛金融从“问诊”到“巡诊”嬗变的初衷所在。

2023年，青岛创立“金融问诊”制度，针对金企对接过程中的疑难问题，组织各相关部门、银行、保险、创投、担保等机构的专家组成金融服务会商专家库进行专项问诊，根据企业情况、机构的政策产品，选取最适合企业需求的解决方案。通过“问诊”，2023年达成企业授信15.94亿元，实现放款10.06亿元。

2024年，“金融问诊”升级为“金融巡诊”，我市组织金融机构的专业人员，探索设立金融巡诊制度，拓宽金融问诊服务范围，不断提升企业融资便利度。

金融“问诊”“巡诊”是青岛进一步畅通银企对接渠道、搭建银企对接桥梁的尝试与探索，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会商专家团队展开“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。

### “量身定制”解融资之困

平度市白里村是“2023年省级乡土产业名村”，去年通过农业银行青岛市分行金融帮扶团队“整村授信”获得300万元资金，党组织领办经济合作社，打造了樱桃西红柿产业园，成功带领村民致富。

今年，白里村计划进一步扩大规模，自建及收购大棚24座，但有300万元资金缺口无法解决。平度市第一时间安排“金融巡诊”专家团队上门服务，深入了解合作社经营现状及发展需求，结合各家机构特色产品和服务，集思广益，最终探索实现了“贷款支持合作社、合作社融资投资、农民按揭经营”的服务模式，由青岛农商银行平度支行牵头开辟绿色通道，成功为白里村经济合作社发放经营贷款300万元，以实际行动为群众排忧解难。

企业通过金融“巡诊”“问诊”，融资痛点被打通。对金融机构而言，则由此更加深入地了解企业的业务需求，从而为企业提供更加精

准、专业的服务。现场交流，增强了企业与金融机构的互信，为双方未来的合作奠定基础。

在金融“问诊”“巡诊”走进自贸片区外贸企业活动中，中国银行自贸区支行、建设银行自贸区支行、交通银行自贸区支行、青岛银行自贸区支行组成金融辅导专家团队，就企业的业务诉求进行交流。

针对一家外贸企业的汇率避险需求，各金融机构结合自身的业务特点和优势，为企业推介了汇率避险产品组合，帮助企业应对汇率波



■银行客户经理在了解客户需求。

■“金融巡诊”走进街道社区。

动带来的损失；针对企业融资需求，提出进行出口信保融资专属授信，有效解决了企业一般授信额度不足的问题。

针对另外一家外贸企业的流动资金不足难题，各家金融机构根据企业的资产情况和订单模式，为企业量身定制普惠贷款、供应链融资等一系列个性化融资方案，助力企业解决流动资金难题。

为确保金融“问诊”“巡诊”取得实效，我市相关部门做出明确要求，并在政策层面加以强

化。针对金融高管走基层“十百千万”活动中发现的融资难题，要求相关部门组织银行、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；同时将“金融问诊”纳入区（市）共性改革任务考核。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。

截至目前，我市共组织“金融问诊”“金融巡诊”达123期、服务企业212家次，达成授信22.72亿元，实现放款20.45亿元。

化。针对金融高管走基层“十百千万”活动中发现的融资难题，要求相关部门组织银行、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；同时将“金融问诊”纳入区（市）共性改革任务考核。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。

### 政银企联动加速

发挥政银企合力，畅通融资渠道，提升金融资源配置效率，让实体经济得到更精准赋能，增强对重点领域、关键产业和薄弱环节的金融支持力度，这在金融“问诊”“巡诊”中体现得更加突出。

青岛某服装企业是一家集研发、生产、销售于一体的服装跨国企业，随着近年来在研发方面的投入升级和生产销售规模的持续扩大，企业对于资金和跨境结算业务的需求也日渐增加。

崂山区得知企业诉求后，积极开展“金融巡诊”进企业，为企业精准配置政府+银行“双专员”，联动资源、发挥合力，为企业提供综合化、一站式金融服务。一方面，借助青岛银行两地上市优势，为企业量身定制跨境供应链服务，仅用一周时间就成功授信1000万元，两周内完成了同行业最低利息放款；另一方面，考虑到企业研发方面的需求，崂山区还积极联系科研院所，为企业在特殊生物新型材料研发、国外公司设立等方面提供服务，助力企业进一步拓展海外市场，并向新质生产力企业转型升级。

青岛某光学有限公司是一家生产出口高精度光学元件的纯外资企业，由于企业规模相对较小、缺少可抵押资产，且实际控制人是外籍人士，个人征信和外围信息核实难度大，因此在发放信用贷款方面存在较大困难。

城阳区了解情况后，组织“金融巡诊”专家团队开展多轮“把脉问诊”。最终，中国银行青岛市分行成功“开方”，凭借企业经营情况及海关数据，量身定制“外贸贷”金融服务方案，首次向外资企业核定200万元信用贷款，有效缓解了该企业资金压力，获得客户高度评价。

青岛市某工程咨询公司境外公司资金较为充裕，但境内企业经营资金紧缺，境内敞口授信额度无法满足企业业务需求。市北区组织“金融巡诊”专家团队为企业集中会商，创新路径，其中，浦发银行市北支行巧用国际平台政策，充分利用客户境外资金充沛优势，为企业定制首笔“FTN美元存款质押+境内人民币贷款”业务，帮助企业实现外存内贷，有效解决了资金跨境流动难题。

上半年承保新能源车14万辆，同比增长51.03%，增速大幅高于全国平均水平

## 青岛新能源车险交出亮眼“半年报”

□青岛日报/观海新闻记者 傅军

新能源汽车正快速走进千家万户，广大群众对新能源车险保障能力也提出了更高要求。青岛金融监管局积极践行金融工作政治性、人民性，全面深化新能源车险供给侧改革，切实提升消费者获得感和满意度。

数据显示，今年上半年，青岛辖区承保新能源车14万辆，同比增长51.03%，增速大幅高于全国平均水平。

### 精准满足风控需求

在青岛金融监管局的引导下，青岛保险机构通过做“加法”精准满足新能源汽车风控需求。

加宽保障维度，推动保全风险。青岛保险机构将“三电”（电池、电机、电控）系统、充电桩纳入车险保障范围，落地网约车承运人意外险、用车人员健康险、涉车全场景家财险等创新险种，实现“人、车、电、桩、网”保障全覆盖。至上半年末，辖区新能源汽车领域保险产品已达199项，同比增长27.6%，较2020年车险综合改革前增长65.3%。

加高保障额度，助力保足风险。青岛保险机构开展高保额产品亲民化改革，多家公司对投保责任险超过300万元的新能源商业三责险客户，专项下调定价系数，并对配套投保其他附加险的客户进一步下调定价。统计显示，近一年来，辖区新能源车均保额由398万元提高至453万元，其中保额300万元以上的三责险投保率由17.3%提高至29.9%。

加长保障链条，前置减量风险。青岛多家机构通过搭建安全驾驶评测系统，采集加速、减速、转弯等驾驶行为数据，并汇入地图和天气数据，实时在线提供行车安全提示。

部分分公司针对高风险新能源车型，加强高级驾驶辅助（ADAS）、驾驶员监控（DMS）、自动紧急制动（AEB）、部标机等技术应用，助力降低行车风险概率。

### 分类减轻车主投保负担

青岛金融监管局引导辖区保险机构积极做“减法”，克服新能源车险整体亏损困难，努力让利群众，主动减轻新能源车主投保负担。

有序压降冗余费用开支。青岛保险机构严控费用列支，将成本资源更多配置在理赔服务上。近一年来，辖区新能源汽车商业险手续费率控制至2.4%的低位，低于传统燃油车60%以上，带动新能源车险整体亏损局面持续改善，使降价让利政策更有基础、更可持续。

分类让利风险用车客户。青岛金融监管局引导保险机构坚持“低风险客户低保费”，指导改进定价精算机制，重点让利低风险用车客户。近几年来，青岛辖区约半数以上的新能源车型保费同比下降。其中，精算分排名前20%的低风险新能源车型，年均保费同比下降5.9%，降幅大于同期新能源车均保费整体下降水平（2.4%）。

### 多维提升消费体验

青岛金融监管局还引导辖区保险机构在服务上做“乘法”，多维度提升消费者体验。

优化保险服务场景。目前多家保险公司将特色服务嵌入APP、公众号等线上平台，实现充电预约、应急接电、电车保养等专属服务“一键直达”，附近充电桩距离、忙闲状态实时

查看。部分分公司结合智能座舱特点，将保险功能嵌入新能源汽车车机系统，实现保险服务快速触达、场景驱动、即用即走。

缩短保险服务距离。青岛保险机构积极培育和引入新能源“三电”专修机构，为传统汽修企业向新能源维修转型提供技术培训支持，推动维修网络“扩容加密”。多数公司实现了县域偏远地区当地维修，多家公司普及了新能源汽车修后上门服务，帮助消费者就近修、少跑腿。

提高理赔服务效率。青岛保险机构大力推广智能监测、AI定损等科技理赔手段，引导提升理赔人员汽车电气化知识和损失认定能力，缩短理赔时间，提升客户服务体验。近两年来，辖区新能源车险复杂案件平均理赔时长压缩20%以上。

### 着力破解服务痛点

青岛金融监管局引导辖区保险机构做“除法”，有效破解新能源车险服务痛点。

规范承保服务要求。青岛金融监管局印发系列文件，明确要求新能源车交强险不得拒保拒赔，商业险必须愿保尽保，严禁在承保交强险时强制搭售商业险产品或捆绑附加条件，严禁在系统管控、核保政策上对新能源车采取“一刀切”等不合理的限制承保措施，全面规范和加强新能源车险服务管理。

强化乱象问题整治。青岛金融监管局将新能源车险纳入辖区保险监管核心任务，近两年来累计对13家车险经办机构开展现场检查，并开展全辖车险专项整治行动，查实涉及新能源车险问题59项，切实提升监管震慑力和消费者保护力。

全市涉农产品注册商标达2.2万多个

## 2.9亿元财政资金 助力品牌农业“加速跑”

青岛市财政局深入贯彻落实市委市政府关于品牌农业建设的决策部署，累计安排市级财政资金2.9亿元，大力实施品牌农业发展战略，拉动社会投入52亿多元，发挥了“四两拨千斤”的财政杠杆撬动作用。截至2024年8月，全市涉农产品注册商标2.2万多个，“三品一标”农产品935个，市级知名农产品品牌187个。“青岛农业”区域公用品牌价值达到613.8亿元，连续四年进入全国“十强”。青岛重要农产品稳产保供能力位居全国36个大中城市第1位，连续两年获得全国“菜篮子”市长负责制考核优秀城市。

坚持融合发展，以产业“育”品牌。青岛财政投入9000万元政策引导资金，引导社会投入约25亿元，致力于打造品牌农业全产业链，以产业育品牌、以品牌引产业。青岛在全国率先出台品牌农业奖补政策，重点保护发展农业中华老字号品牌，支持创建国家、省市级知名农产品品牌。对获得省级以上知名农产品区域公用品牌、企业产品品牌的，分别给予50万元、15万元的一次性奖励。胶州大白菜入选国家农业精品品牌培育计划；全国名特优新农产品达到55个，登记数量居全省首位；省级知名农产品品牌达到58个，新增数量连续三年居全省首位。

坚持全程化监管，以质量“树”品牌。质量是品牌农业的生命。锚定“政府监管到哪儿，财政保障到哪儿”的目标，市级财政累计安排8000多万元，加强农产品质量监管体系和装备建设，保障品牌农产品安全发展。按照“源头治理、全程控制、标本兼治”思路，深化农产品质量安全市建设，突出产管结合、无缝衔接，建立从田间到餐桌全过程质量监管体系，从源头上保障品牌农产品质量品质。制定农业地方标准173项，主要农作物生产实现全过程有标可循。建立严格的产地准出、市场准入、风险评估制度，全面推行食用农产品合格证，确保1034万市民“舌尖上的安全”。建成市、区、镇、村四级农产品质量监管体系，每年完成农产品定性检测40万批次，地产农产品合格率持续稳定在99%以上。

坚持市场化营销，以开放“塑”品牌。按照“对上争一点、市级补一点、社会出一点”的多元化投入思路，用市场的逻辑谋事，以资本的力量干事，对上争取资金2.5亿元，市级财政投入1亿多元，引进世界500强国际建材、全国蔬菜产业龙头企业寿光蔬菜集团等社会资本21亿元，积极推动“青岛农业”开拓国内、国际“两个市场”。引进社会资本16亿元，打造全国首个农业“国际客厅”，高质量打造品牌农业的展示推介平台。发展外向型加工农业，创建中国（青岛）国际农产品加工产业园，全市农产品出口企业达到1200多家，其中1000多家企业通过BRC等国际出口质量管理体系认证。大力培育直播电商、跨境电商等新型市场主体，在京东、天猫等电商平台开设地方特色农产品馆4个，发展“互联网+营销”“生鲜电商+冷链宅配”“中央厨房+食材冷链配送”等新业态，打造出“少山红杏”“云山大樱桃”“一颗大”番茄等知名互联网品牌，带动农产品市场交易额突破千亿元大关，其中网络销售额达到95.9亿元。

傅军

## 以“聚焦时代势能，再造企业增长”为主题 中欧思创会走进青岛

近日，由中欧国际工商学院主办的第九届中欧思创会走进青岛。以“聚焦时代势能，再造企业增长”为主题，中欧教授和企业家共同探讨在新的时代动力下如何打造新的增长极，吸引了200多名青岛本地企业家和管理者参与。

中欧国际工商学院院长、管理学教授汪泓在致辞中表示，新科技、新材料的发展，推动着智能制造、能源环保、医药健康、人工智能、交通物流、云计算、大数据、教育科技等新兴产业的兴起和壮大，企业家要进一步理解当前技术变革和范式革命的核心逻辑，勇于打破原有的组织方式、价值网络和商业模式，根据新技术和市场需求的变化，从战略规划、技术研发、组织变革、绩效激励、可持续发展、全球化等领域入手，系统化地开展自我革新，建立新的增长极。

中欧创业管理实践教授、中欧创业营课程主任龚焱以《时代动力和明天思维》为题作主题演讲，分析如何用未来的思维布局今天的行动。他指出，随着国际形势的变化和全球市场的博弈，2022年成为全球从1.0进入2.0版本的拐点。过去凭借原料、劳动力、供应链优势降低成本结构的思维和路径已经难以维系，而要向“全球化+本土化”以及产品和品牌向全球覆盖的方向发展。同时，他通过日本丰田汽车等商业案例，说明即使面对国家间的贸易摩擦，企业仍然可以通过长久的“精耕细作”，改善效率，增加附加值，以“精益制造”的文化根基形成竞争优势。

傅军