

金融引活水 科技谱新篇

建行河北省分行创新金融科技服务见实效

□通讯员 孙建峰 刘玥含
记者 王巍

建设银行河北省分行积极贯彻落实省委、省政府“双创双服”工作要求，践行普惠，服务小微，借助金融科技手段，拓展金融服务广度和深度，千方百计解决小微企业融资难、融资贵、融资慢问题，用专业与担当为百姓安居乐业服务，取得了明显成效。

多年来，该行均完成不低于监管指标，2015年被银监会评为“全国银行业金融机构小微企业金融服务优秀团队”，开全省金融机构先河。截至今年9月末，人行口径普惠金融贷款余额较年初新增51.62亿元，完成建行总行全年计划的139%；银保监口径普惠贷款余额较年初新增39.8亿元，计划完成率1244%，贷款客户较去年同期增加18693户，完成普惠金融“两增”要求，贷款余额、新增额和新增客户数均居四大行同业第一。

科技赋能，突破传统小微流程模式

今年以来，建行河北省分行借助金融科技手段，通过内部多个系统组件、外部人民银行征信系统等互通互联，创新“建行惠懂你”APP等智能服务平台，实现了额度测算、预约开户、贷款申请、支用还款等功能全流程线上操作模式。同时，通过数据整合、在线审批，既保证了信息的真实性、有效性，又大幅减少了客户信息采集、录入、调查、验证等人工操作，全新的业务流程大大提高了服务效率，切实缓解了小微企业融资难、融资贵、融资慢的痛点。

在短短一个多月时间，建行河北省分行“惠懂你”APP注册用户数超14万个，通过APP服务小微企业数超过5万家，投放贷款超过5亿元，16项指标均

居系统第一，使大量的小微客户初步体验到金融科技的便利。

金融创新，突破传统小微增信模式

为突破传统小微融资抵押担保的增信模式，建设银行基于新一代“支撑”打通对公、对私业务系统，对接人行、税务、工商、海关、司法等政府公共信息平台，打破信息孤岛，为客户精准画像，通过大数据选客，破解信息不对称难题。在此基础上创新了“小微快贷”，通过分析企业及企业主在建设银行的房贷、涉税、金融资产及结算数据等数据，批量授信。小微客户自主利用移动终端，就能实现“秒申秒批秒贷”24小时全线上融资服务。小微快贷今年累计投放189亿元，服务客户超过1.3万户，户均贷款58万元。

为了打造河北诚信纳税环境，助力优质纳税客户融资，建行河北省分行与省税务局多次沟通银税信息直连事项，联合开发系统，对接数据，模拟测试，确保银税直连项目成功上线，利用创新的小微快贷-云税贷产品，为优质纳税小微客户提供无须抵押担保的全线上信用融资服务，贷款利率为5.655%，远低于有关第三方10%-18%的利率水平，并为客户节省了评估、担保等融资费用。目前，云税贷产品授信客户超过6000户，户均贷款60.8万元。对于无法取得纳税信息的小微企业，建行河北省分行为其提供了“小微快贷-信用贷”产品，同属纯信用融资产品，服务小微客户超过4600户，户均贷款37万元，除贷款利息外，无担保、过桥等费用，减少企业资金占用成本。

对接平台，突破传统小微融资模式

建设银行依托“双大”优势，应用区



建行的小企业业务经理指导客户办理业务。 郝耀忠摄

块链和大数据技术，通过供应链网络银行服务，实时交互交易、资金及物流等“三流合一”信息，将金融活水从大企业供应链引流向小微客户。

围绕核心企业上下游小微客户，研发“循环供应链e信通”网络供应链产品，解决小微客户资金占用和融资增信难题。目前累计搭建供应链平台20个，为上下游200多个小微客户融资超过20亿元。与政府部门沟通系统对接，推动“抵押快贷V2.0”上线，为有房产的小微企业提供线上快速融资服务，目前“抵押快贷”产品授信客户超过2500户，授信金额超30亿元。

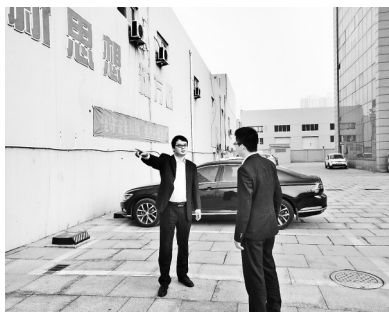
此外，建行河北省分行还积极与政府资源采购中心对接创新“投标云贷”产品，与省财政厅政府采购中心对接创新“冀政采云贷”产品，与科技厅对接创新“科技智慧贷”产品，与新合作担保、省农业担保等对接“乡村农担贷”产品，拓展涉农、双创等领域融资服务。

精准施策，为小微金融服务保驾护航

为有力推动小微金融服务，建行河北省分行成立了省、市分行“一把手”任组长的普惠金融战略领导小组，成立省行普惠金融事业部、分行普惠金融经营中心、支行普惠金融团队，在全辖开展普惠金融知识宣讲、测试和“一对一”辅导，上下合力，专业专注推动小微金融服务。为有效推动小微金融服务，按月单列贷款新增规模并专项满足，优化审贷机制，建立绿色通道，制订专门的评级和行业政策，出台专门尽职免责办法，提升不良容忍度，配置专项激励费用，差别化考核风险成本等，鼓励发展小微金融。今年累计投放单户授信1000万元以下客户34300户，投放贷款255亿元，其中“小微快贷”授信规模超100亿元，贷款不良率仅为0.2%，质量远优于传统线下业务。

百姓脱贫致富的 金融使者

记农行邢台巨鹿县支行扶贫专员杨乐



杨乐(左一)深入企业考察扶贫贷款项目。 白林摄

□白林 侯永亮

在巨鹿县，有一位经常穿梭在客户、乡村之间，奔波于企业、农户当中的客户经理，他任劳任怨、默默耕耘，奋战在扶贫攻坚的最前沿，践行了他勇挑扶贫重担、甘当致富使者、通过金融扶贫助力农户脱贫致富的诺言。他就是农行巨鹿县支行扶贫专员杨乐。

停不下来的扶贫专员：产业扶贫是最佳途径

巨鹿县是国家级贫困县和传统农业大县。杨乐自担任扶贫专员以来，始终认为要从根本上解决贫困，产业带动是脱贫致富的最佳途径。

为此，他每天都马不停蹄地奔走于单位、企业和农户之间，长期处于“五加二、白加黑”的工作状态，白天处理日常工作，中午深入企业调查，晚上加班整理资料，撰写调查报告。为了干好扶贫工作，尽快实现扶贫贷款投

放，他常常早出晚归、夜以继日，有时为了一个项目，连续加班工作十几天甚至一个多月时间。

河北喜德来家具实业有限公司是巨鹿县一家大型家具制造销售企业，现有员工一千余人。根据企业发展情况和贷款需求，杨乐深入企业调查分析，了解企业发展前景、资产负债以及生产销售等情况，寻找最佳贷款投放途径。为实现产业扶贫带动脱贫致富最大化，他在企业招工用人时，建议优先录用建档立卡贫困户，为农村低收入、无生活来源的家庭提供就业岗位。杨乐通过对企业带动扶贫模式下的企业信用，培育起产业扶贫的示范样板，使贫困户从农村走出去，再到县城就业，通过劳动获得稳定收入，有效推动了产业带动扶贫模式的进展。截至目前，巨鹿县支行通过产业扶贫带动模式，新增授信4600余万元，用信达4300多万元，增强了产业扶贫的效果。

拓展思路精准扶贫：政府增信是有效手段

为有效提升产业精准扶贫和农户贷款的进度，杨乐努力拓展思路，打造亮点。利用在巨鹿县共青团委挂职团副书记的机会，了解到巨鹿县委、县政府准备通过建立政府增信模式进行扶贫的信息后，在行领导的支持下，积极与当地政府协商，推动政府风险补偿业务的开展。经过不懈努力，农行最终成为邢台市首家建立政府增信机制扶贫模式的银行，并获得首笔担保资金500万元。

随后，他又通过巨农公司建立的

扶贫平台，对十几个乡村的种植养殖户农户进行调查，筛选符合条件的扶贫对象进行金融扶贫。巨鹿县德田农业发展有限公司是巨鹿县一家培育优质品种农作物和农业技术推广的企业，发展中遇到资金缺口。增信模式的建立让杨乐找到了金融扶贫的突破口，通过走访调查，认为可以将此次贷款投放作为政府增信模式下的金融扶贫的破冰行动。

万事开头难，此前农行邢台分行并无此类贷款的先例。作为第一个“吃螃蟹”的人，他一马当先，奔波到距离巨鹿县一百八十多公里的支行扶贫定点县饶阳县支行学习取经。然而，事情的进展却并非一帆风顺，此类贷款还需要联系省市分行以及当地政府部门，根据不同地区的扶贫特色出台专门文件。于是，他不顾舟车劳顿，白天联系政府和上级行有关部门，入农户调查，晚上加班加点整理相关资料，等待上级的批复。功夫不负有心人，经过十几天的努力，补充完善了贷款所需要的相关手续，终于在今年六月份成为德田公司发放首笔政府增信贷款50万元，填补了市分行此项业务的空白。到目前，共计发放政府增信模式贷款410万元，成为用此模式带动农民脱贫致富的典范。

踏踏实实想农民所想：农民致富是最大愿望

长期以来，贫困人口众多的巨鹿县，农民生产生活条件较差，融资难成为制约农民脱贫致富的瓶颈。为确保贫困户尽早实现脱贫致

富，他主动向政府申请为农村无收入、低收入的家庭提供生活、生产的资金支持，协助政府部门为五个村230余名贫困户建档立卡，寻找就业岗位，寻求发展前景好、收入稳定的致富项目。巨鹿县南哈口村，曾是远近闻名的贫困村。因没有较好致富途径，村民生活仅仅依靠传统农业维持生计。杨乐通过实际调查，了解到种植蔬菜、水果大棚是农民快速致富的有效途径，但苦于缺少建设大棚所需资金，不能兴建蔬菜大棚，达到快速致富的目标。为此，他积极协助村两委谋划蔬菜大棚项目，了解需建大棚的数量、面积以及资金缺口。从而在先期资金投入不足的情况下，提供有效的金融扶持。

兵马未动，粮草先行。南哈口村的大棚项目在巨鹿县支行“真金白银”的帮扶下，仅用两年多的时间就发展果蔬大棚1500多亩，实现人均一亩大棚，成为西瓜、豆角、尖椒、一年三丰收、亩均效益8000多元的“聚宝盆”，该村从一个贫困村变成富裕村，并被评为河北省十大扶贫典型村。截至目前，巨鹿县支行为南哈口、董营、公长路、孟家庄、崔寨等29个贫困村授信1006户，发放农户小额贷款2549万元。为有效拓展扶贫渠道，截至2018年9月底，巨鹿县支行已为农户发放惠农卡23万余张，累计授信2313户，授信额度达1.1亿元。

据悉，到目前巨鹿县支行涉农贷款余额达4.88亿元，较年初增长0.75亿元，其中扶贫贷款余额1.55亿元，获得了金融扶贫的良好效果。

央行报告：投放的资金并未淤积在银行

近期，市场上有观点认为，今年以来央行投放的资金淤积于银行体系。对此，中国人民银行日前发布报告回应称，目前我国银行体系的超额准备金率并不高，央行投放的资金并未淤积在银行，而是基本上传导到了实体经济。

在央行看来，超额准备金率是衡量银行体系流动性的关键指标，也是货币政策是否有效传导的重要标志之一。数据显示，9月末，金融机构超额准备金率为1.5%，较上年同期高0.2个百分点；金融机构人民币贷款余额为133.3万亿元，同比增长13.2%，比年初增加13.1万亿元。

此外，央行认为，从价上看，债券利率显著下降，贷款利率稳中趋降，也表明央行投放流动性的利率传导效果正在逐步显现。数据显示，10月末银行间市场存款类机构以利率债为质押的7天期回购利率为2.71%，较6月末下行30个基点。

不过，央行报告也承认，目前在结构上和局部领域，货币政策传导仍面临一些约束。为此，人民银行采取了定向降准、扩大抵押品范围、推出民营企业债券融资支持工具等多种措施，加强精准滴灌，引导金融机构加大对民营企业和小微企业的支持力度。同时，需要相关部门进一步加强协调配合，综合施策，通过几家抬共同改善货币政策传导的微观基础。

央行表示，下一阶段，稳健的货币政策要保持中性，松紧适度，把好货币供给总闸门，在多目标中把握好综合平衡，根据形势变化及时调整预调微调。进一步加强政策协调，疏通货币政策传导渠道，创新货币政策工具和机制，进一步提高金融服务实体经济的能力和意愿。（据新华社）

上海出台支持民企 27条

一个月来，民营经济成为高频词，习近平总书记多次就民营经济发展作出重要指示。特别是近日召开的民营企业座谈会上，总书记充分肯定了民营经济的重要地位和作用，并对支持民营企业发展作出重要部署。

上海迅速行动起来。仅仅过了两天，上海市委市政府就发布了《关于全面提升民营经济活力 大力促进民营经济健康发展的若干意见》（以下简称《若干意见》），这是响应习近平总书记号召、深入贯彻习近平总书记重要讲话精神、落实党中央决策部署的实际行动，是围绕上海发展战略、坚定不移支持民营经济发展的郑重宣示。

《若干意见》强调，要坚决贯彻“两个毫不动摇”的大政方针，坚持不懈推动国资、民营、外资合作共生、共同发展，坚持不懈促进国资、民营、外资平等对待、一视同仁，充分发挥市场配置资源的决定性作用，充分发挥民营经济对推进供给侧结构性改革、推动高质量发展的主体作用。《若干意见》提出，要推动民营经济在上海建设五个中心、卓越的全球城市和社会主义现代化国际大都市过程中发展壮大，持续营造民营经济更好更快发展的广阔舞台和良好环境，让民营经济创新源泉充分涌流、创造活力充分迸发，将民营经济打造成为上海改革开放新高地、科技创新新先锋。

措施实、力度大，创新点多、解渴管用，是本次《若干意见》最大特点。《若干意见》从进一步降低民营企业经营成本、营造公平的市场环境、提升民营企业核心竞争力、缓解融资难融资贵、构建亲清新型政商关系、依法保护民营企业合法权益、加强政策执行等七个方面共二十七条对进一步助推民营经济健康发展作了部署：

降低四项成本 减轻企业负担

《若干意见》提出，要全面落实税收优惠政策，对地方权限内的有关税费政策，在国家规定的幅度内降到法定税率最低水平。

要降低企业用地成本，实施新增产业用地出让底线地价管理。

要降低要素成本，平稳调整最低工资标准，进一步降低企业社保缴费比例，进一步扩大民营企业参与直购电，降低企业用电成本。

交通银行推出国际业务跨境综合服务方案

本报讯(刘向燧、李杰)进博会期间，交通银行推出国际业务跨境综合服务方案。目前，交行的国际化水平已居国内银行业前列，跨境服务方案将依托其得天独厚的全球化网络布局优势，为来自130多个国家和地区的2800多家企业提供一站式、全方位的综合金融服务。

一体两翼，服务遍及全球。顺应全球经济、金融一体化趋势，交行国际化布局厚积成势，21家境外分行及代表处遍布香港、纽约、东京、新加坡、首尔、法兰克福、澳门、胡志明市、伦敦、悉尼、旧金山、台北、多伦多、布里斯班、卢森堡、巴黎、罗马、里约热内卢等多全球主要地区及城市，境外经营网点多

达66个。与此同时，集团经营版图不断扩大，广泛覆盖商业银行、证券、信托、金融租赁、基金管理、保险、离岸金融服务等多种金融业态。

以亚太为主体，以欧美为两翼的全球化布局，使交通银行以世界为棋盘，通过境内外紧密联动、集团内整体协同，为进博会海内外采购商、境外参展商、参展个人三类客群，奉上专属的国际业务金融服务体验，在瞬息万变的全球市场，助力客户把握商机，成功展业。

专注专业，定制服务方案。秉承一个交行、一个客户的服务理念，交通银行境外分支机构稳步扩大并不断完善多层次跨境金融产品与服务体系，不断提升跨境、跨业、跨市场经营能力

和服务水平。其中，交行纽约分行、东京分行和法兰克福分行分别是美元、日元和欧元的一级清算行，首尔分行是人民银行指定的首尔人民币清算行。

交行国际业务专家团队已紧密锣鼓地围绕落地场景，为进博会的各类参展企业设计了覆盖国际结算、贸易融资、风险管理、跨境投融资、财富规划咨询在内的60余个特色服务方案。针对进口货物贸易的各个交易环节，交行推出了全球创新汇款业务GPI，本外币跨境双向资金池、跨境电商供应链融资、进口代收融资、进口保理等跨境结算融资服务。针对国际市场汇率波动风险，交行为进博会参展企业提供即期售汇、远期售汇、掉期售汇、平价远期售汇、利

率互换等丰富的汇率管理服务和套期保值理财产品，帮助企业有效管理交易过程中潜在的汇率风险和利率风险。针对企业跨境投融资活动，交行境外(子)行及离岸中心为境内采购商提供全口径跨境信贷融资，协助采购商赴境外发行债券，或在境内发行熊猫债。通过精准把握两个市场、两种资源，交行助力企业实现全球融资便利。

交通银行国际业务人士表示，无论是进口商还是出口商，无论是制造业企业还是服务型企业，无论是跨国公司还是本地企业，其在贸易、经营中的不同角色、不同场景的需要，都可在交通银行的进博跨境综合化金融服务方案中找到量身定制的一站式解决方案。