

破解“首贷难” 缓解“资产荒”

——我省打造智能线上“首贷中心”

兴业银行累计发放科技贷超15亿元

河北日报讯(通讯员李鹏)“疫情对我们造成了不小的影响,多亏‘科技贷’,资金及时到位,解决了大问题!”一家企业负责人感慨地说道,今年以来,受疫情波及,企业经营压力明显加大,运营成本提高,出现资金缺口。

兴业银行了解到企业需求后,立即制定了针对性的融资方案,通过福建省“科技贷”为企业发放了800万元信用免担保贷款,并结合企业经营模式配套其他融资产品,总授信额度达到4500万元。这是企业首次在兴业银行贷款,及时到位的资金保障了企业顺利复工复产。截至今年6月,兴业银行已累计发放“科技贷”逾15亿元,支持科技型企业133家。

此外,结合科技型企业缺少固定资产抵押,但知识产权资产突出的特点,兴业银行打破传统融资模式,与各地知识产权局、保险公司、担保公司、评估公司等联合推出多方损失分担的知识产权质押融资产品,让科技型企业的“知产”变“资产”。同时积极探索地理标志知识产权质押融资新模式,办理商标、股权、存货等全厂质押贷款;推出科创金融客户“技术流”评价体系,实现企业知识产权情况、科技创新成果总含量、发明专利密集度、研发投入稳定性、科技创新早慧度等多项量化指标的自动化采集、测评和结果展示。

通过持续不断创新,促进知识产权创造和运用,兴业银行为科技型企业广引活水,助力科技企业不断成长壮大。至今年二季度末,兴业银行已累计发放知识产权质押贷款超20亿元。

中信银行助力外贸企业“乘风破浪”

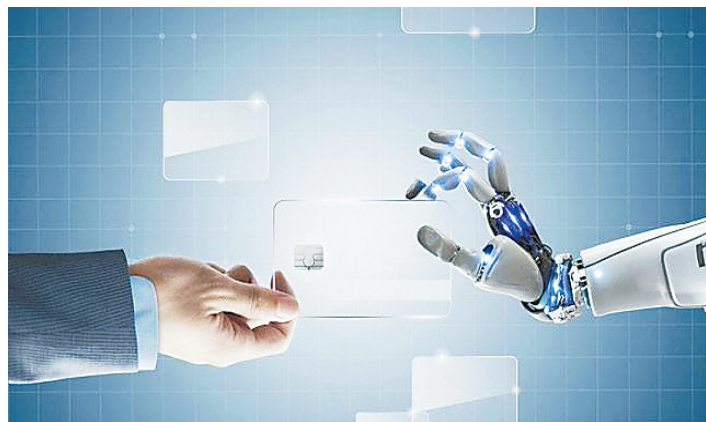
河北日报讯(通讯员韩旭)今年以来,中信银行全方位、多渠道支持实体经济,助力复工复产,切实加强对外贸企业的金融支持力度。截至目前,中信银行已出台包括减费让利、优化流程、提高结算效率、开辟小微企业绿色通道等措施积极支持疫情期间“稳外贸”工作;近日,中信银行进一步落实细则并推出更多“硬核”举措,保证持续为外贸企业提供各类优质服务。

“优势领域”精准授信投放。扩大优质企业授信,加速外币贷款、进出口押汇等产品投放。具体包括支持大宗商品、机电设备、劳动密集型产品、加工贸易等传统优势领域企业,持续加大对服务贸易、制造业转型升级的金融支持。中信银行广州分行每周跟进大宗商品客户的进口需求,在得知某燃料有限公司有大宗采购时,精准为客户办理了4573万美元应付款融资业务;中信银行青岛分行抢抓外市价格走低的有利时机,加大对优质出口企业贸易融资支持力度,先后为山东某电力公司办理合计金额6000万美元出口订单融资业务,助力企业降低融资成本;中信银行成都分行立足服务制造业,为某大型企业全面开

建行河北省分行纪委统筹开展“三项监督”

河北日报讯(通讯员张辰光 记者王巍)为统筹推进疫情防控和经济社会发展,建行河北省分行纪委立足监督第一职责,紧盯主体责任压实和作风改进,通过“一份文件、一套清单、一张报表、一次评优”系列做法,在全行统筹开展“常态化疫情防控和复工复产”“脱贫攻坚”和“形式主义、官僚主义问题”“三项监督”工作,推进党中央重大决策部署贯彻到位、取得实效。

细化监督方案。该行纪委突出政治标准,认真学习把握“六稳”“六保”精神实质,落实专项监督“七步工作法”,收集梳理相关制度规定和工作要求,制发《“三项监督”实施方案》和4份《监督要点清单》,编制了《发现问题工作底稿》等3份文书模板,指导各级纪检机构规范有序开展“三项监督”,通过监督检查、调研督导等方式,将监督力量贯通融合,着力发现落实党中央重大决策部署中的不足和偏差。突出监督重点。该行纪委要求各派驻纪检组依据监督方案和要点清单,在持续



人民银行石家庄中心支行着力打造智能线上“首贷中心”,实现对有“首贷”需求企业的精准发掘、精细筛选、精确对接。资料图片

“首贷企业名单”精准推送至各开户银行。通过二次筛选,既可精准定位存在“首贷”需求的优质企业,又有效杜绝了企业已有存量贷款、计划“多头”贷款的“假首贷”现象。“一对一”主动营销服务。精准筛选并向银行机构推送企业名单,只是迈出了“首贷”服务的第一步,为提高对接实效,人民银行石家庄中心支行引导银行机构积极转变金融服务理念,从被动坐等企业上门,变为深入企业主动走访,了解真实经营状况和融资需求,为企业量身定制融资方案,解决“首贷”难题。同时,该项工作的开展也有效缓解了银行机构“资产荒”问题,帮助其建立“敢贷、愿贷、会贷”长效机制。

“网格化”督导确保实效。通过构建“横向到边、纵向到底”的政银企对接网格化管理责任制,由廊坊市县两级人民银行对属地银行机构对接工作开展督导,由银行机构各市级分行负责本系统条线内的走访对接,通过市县两级、人民银行与银行机构的交叉联动,实现对名单企业的全覆盖走访对接。目前,通过河北省智能线上“首贷中心”已完成首批金融支持稳企业保就业“首贷企业名单”的推送工作,近千名信贷人员参与走访营销,实现企业对接2304家,其中86家民营小微企业取得“首贷”突破,获得贷款2.94亿元,户均342万元。智能线上“首贷中心”打通了金融支持稳企业保就业政策落地“最后一公里”,为政银企之间开通了直通车,使沟通合作更加顺畅、便捷、高效。

直达小微企业货币政策新工具落地两月成效明显——

“这样的金融支持太及时了”

提高。央行最新数据显示,6月份全国银行业金融机构对13.3万户企业延期还本3828亿元,对9.7万户企业延期付息232亿元。地方法人银行对9.1万户企业延期还本1997亿元,对3.6万户企业延期付息71亿元。其中,普惠小微企业贷款延期还本709亿元,延期付息12亿元。

信用贷款门槛低了

“这笔贷款资金来得太及时了。”浙江省临海市康星金属制品有限公司负责人侯小军说道,该企业生产彩灯电线已经10余年。今年,受疫情影响,企业无法正常生产,库存原材料占用大量流动资金,再加上需支付员工工资,面临资金短缺。好在临海农商银行在走访中了解到企业困境并主动对接,依托央行再贷款资金提供了信用贷款500万元,贷款利率也降至4.55%,低于企业贷款的平均利率。侯小军欣喜地说,纯信用贷款、免担保,利率也优惠了,这对企业来说真是“及时雨”。

“今年新冠肺炎疫情,让原本打算购买设备的几十万元一下没了着落,因为没有抵押物,向银行贷款张不开嘴。”一

家涉农企业的负责人说。据了解,该企业是一家经营生猪养殖、水果种植企业,总投资700万元,流转土地50亩,年可出栏生猪约2500头,产值约750万元,年利润约200万元。但该企业并没有合适的抵押物来申请新贷款。

今年6月份,央行出台了普惠小微企业信用贷款支持计划,通过再贷款购买符合条件的地方法人银行新发放普惠小微信用贷款的40%,激励增加信用贷款投放。政策落地后,一家村镇银行了解到该企业的经营情况,并提出了为企业办理信用贷款方案,企业30万元的融资需求得到了满足,银行还与企业签订了“稳岗保障书”。

央行最新数据显示,截至7月24日,普惠小微企业信用贷款支持计划支持1694家地方法人银行累计向134万户企业发放普惠小微企业信用贷款207万笔、本金1622亿元。

企业融资成本降了

为强化稳企业保就业支持政策,今年以来央行多次下调再贷款利率,并引

导公开市场逆回购操作利率、中期借贷便利操作利率、1年期贷款市场报价利率(LPR)“接力式”下调,通过政策引导利率下行向实体经济让利。6月份,央行创设的两个直达实体经济的货币政策工具也将进一步为企业让利,叠加前期的延期还本付息政策工具,大约将在年内向企业让利2300亿元。

支持稳企业保就业仍然是当前和今后一段时期金融工作的重中之重。金融系统还将完成年内向各类企业合理让利1.5万亿元的目标任务。

目前,各地金融机构已经加快了推动步伐。中国进出口银行上海分行工作人员介绍,疫情发生以来,该行加大了信贷支持力度,降低融资成本,有效满足了企业融资需求。同时,落实政策性银行按照保本微利原则,实际发放的贷款利率有明显下降。

与此同时,贷款市场报价利率改革也在不断推进,引导贷款实际利率不断下行。央行数据显示,6月份企业贷款利率为4.64%,较2019年12月份下降0.48个百分点,较LPR改革前的2019年7月份下降0.68个百分点。(本报综合)

口河北日报记者 王巍 通讯员 岳岐峰 王晓莉

“我们以前觉得银行门槛高,从来没有在贷款上和银行打过交道,现在我们能被人民银行通过网络直接推送给银行,益民村镇银行到我们企业主动走访,在了解我们的实际困难后,很快就办好了贷款,真是太感谢了!”日前,香河县康瑞佳医疗设备有限公司负责人张龙收到贷款后激动地说。

香河县康瑞佳医疗设备有限公司便是智能线上“首贷中心”首批受益者之一。该公司主营医用口罩生产,注册资本600万元。人民银行廊坊市中心支行通过二次筛选,发现该企业纳税及信用状况良好,且在银行无贷款,便通过智能线上“首贷中心”向其开户行香河益民村镇银行进行推送。香河益民村镇银行收到名单后,立即对企业进行走访,了解到该企业产品订单稳定,但由于原料熔喷布、无纺布价格持续上涨,生产中面临资金紧缺的困难后,针对企业特点,采用保证担保方式,使用向人民银行申请的支小再贷款资金为企业发放贷款500万元,期限1年,利率4.55%。

为有效落实金融支持稳企业保就业政策要求,助力实现“六稳”“六保”目标任务,人民银行石家庄中心支行积极探

从今年6月份起,为强化稳企业保就业支持政策,中国人民银行创设了普惠小微企业贷款延期支持工具和普惠小微企业信用贷款支持计划两个直达实体经济的货币政策工具。两个新工具将银行的政策执行力度与激励力度挂钩,精准指导银行加大对普惠小微企业的服务力度。

目前,这两个政策工具落地已经两个月,政策效果如何?

银行积极性提高了

“有了及时的资金支持,相信一定可以与全体员工携手熬过这段最艰难的时间。”浙江省台州市森盛塑业有限公司负责人介绍,该公司成立于2006年10月份,是一家集模具开发、制造、生产与销售于一体的专业塑料制造公司,以进出口生产、销售为主,共有员工约50人。

新冠肺炎疫情暴发,特别是海外疫情持续蔓延严重影响了森盛塑业的出口订单。眼看着6月19日就要还给台州银行300万元的贷款本金,但企业资金周转困难,只得计划裁员20%来缓解资金压力。台州银行在得知企业困难后,为其办理了300万元的续贷,企业也实现了零裁员。

今年6月份,央行创设普惠小微企业贷款延期支持工具,明确中小微企业贷款期限最长可延至明年3月底,对普惠小微企业贷款延期支持,并给予地方法人银行延期贷款本金的1%作为激励。

在普惠小微企业贷款延期支持工具指导下,银行办理贷款延期积极性明显

网点数字化转型提速

——银行物理网点优化调整进行时

银行物理网点的优化和调整正在持续,银保监会金融许可证信息平台数据显示,近两年已有7210家银行分支机构终止营业,同时,多家银行的5G网点、无人网点、DIY银行等一批新型智能网点相继亮相。

传统网点渐退 智能网点亮相

在办理金融业务时,越来越多的人不再选择去银行网点办理,而是通过网上银行、手机银行等渠道来办理。据中国银行业协会公布的数据显示,2019年银行业金融机构平均离柜业务率达89.77%,相比2018年的88.67%提高了1.1个百分点。而在7年前,银行业平均离柜业务率还仅为63.23%。

同时,电子银行交易额增长迅猛。2019年银行业金融机构网上银行交易笔数达1637.84亿笔,同比增长7.42%,交易金额达1657.75万亿元;手机银行交易笔数达1214.51亿笔,交易金额达335.63万亿元,同比增长38.88%;电商平台交易笔数达0.83亿笔,交易金额达1.64万亿元。

专家指出,随着银行业务数字化水平的不断提升,银行网点客流量、交易量正在萎缩;此外,考虑到刚性租金和人工成本,网点投资回报率也在下落。从“跑

马圈地”到关停瘦身,银行网点的快速收缩是否意味着未来它们会消失呢?专家表示,银行传统网点调整虽然是趋势,但不会彻底消失。因为线下网点的价值目前难以被全面替代。

专家表示,从受众群体上来看,未来银行网点的重点服务客户可集中在两类人身上,一是中老年客户,他们对互联网和电子银行的接受度和信赖度都比较高,更容易接受实体网点的服务;二是对服务要求较高的高净值客户,他们对银行产品和服务的要求比较多样化,面对面的沟通更容易传达和了解需求。

业内人士表示,从网点类型来看,社区支行是目前各银行改革的重点。社区支行要通过网点智能化改造或智慧银行建设,让银行柜员由“操作型”向“营销服务型”转变,为客户提供好的体验。

线上线下一体化融合

网点的智能化是大势所趋。据了解,多家银行的5G网点、无人网点、DIY银行等一批新型智能网点相继亮相。专家认为,随着5G时代的到来,5G具有的高速度、低功耗、安全性高等特性,使任何地点都能提供金融服务。从全息投影为代表的虚拟客服使用比重也会越来越

高。

据中国银行业协会公布的《2019年中国银行业服务报告》显示,截至2019年末,中国银行业金融机构网点总数达22.8万个,其中年内改造营业网点15591个。

近年来,多家商业银行推出了多种线上金融服务,大数据、云计算、人工智能等金融科技“大显身手”。同时,推动网点向轻型化、智能化、场景化转型,加快线上线下的有机融合,提高辐射能力和服务张力,为客户提供任何时间、任何地点、任何方式的服务。

“未来的银行网点将是一个科技发展的展示场。必将规模化应用智能排班、全渠道大数据营销、数字化销售管理等工作,并通过线上线下有力结合,为客户打造物理渠道、虚拟渠道和数字渠道的无缝体验。”专家说道,以线上平台为主、以线下网点为辅,线上与线下相融通,强化银行网点与周边生态、社区的交互,是未来银行终端的主要形态。线上的优势是便捷,劣势是没有温度。线下的优势是有温度,劣势是不够方便。银行要想让线上线下一体化融合,就要做到线上有“温度感”,线下更“智能化”。

实际上,早已有银行网点开始对功能区域进行改造。2019年,邮储银行深

圳湾支行推出了带有休闲咖啡厅的“新零售体验中心”,为客户提供饮品和休息的场所,希望借此实现客户的转化。越来越多的银行网点也开始探索这种模式,不仅作为高端客户接待咨询场所,还将银行服务送进了蛋糕店、超市、小型图书馆等社区场所中。

这种将生活场景和银行业务无缝融合的网点模式,不但能够吸引客户,强化与客户之间的联系,打造有亲和力、有温度的服务体验,还能够将银行网点数字化运营、客户营销做得淋漓尽致。

数字化转型仍面临挑战

实际上,银行网点的优化调整是我国当今银行业数字化转型的缩影。数字化转型已经成为商业银行的行业共识,而疫情的发生更进一步激发了社会对于线上金融服务的需求。银保监会接连发文,要求银行保险机构积极推广线上业务,优化丰富“非接触式服务”渠道,并取得显著效果。如农业银行建立“普惠e站”线上服务平台,为小微企业客户提供集“预约开户、结算对账、在线融资”于一体的“一站式”移动金融服务。

与此同时,传统银行的数字化转型仍面临挑战。专家表示,银行业数字化转型过程中存在着“易行难”,尤其是中小银行,在数据处理方面仍有欠缺,“数据孤岛”现象时有发生。商业银行尤其是中小银行一方面要结合战略规划对本行相关业务进行调整,另一方面中小银行可主动施行开放策略,以合作的方式融入更多外部场景,在“潜移默化”中培养客户的金融习惯。(本报综合)