

“以诚相贷”，银税互动破解融资难

山东银保监局聚焦聚力民营经济高质量发展

1月9日，第199场银行业保险业例行新闻发布会在北京召开，山东银保监局党委书记王俊寿与该局党委委员赵东生、艾建华一同出席发布会。发布会以“山东银保监局聚焦聚力民营经济高质量发展”为主题，介绍了该局重引领、搭平台、破瓶颈、防风险，督促引导辖区银行保险机构支持民营经济高质量发展的做法和成效。

本报记者 张頔

以税定贷 当天就能完成额度审批

此次发布会，重点介绍了山东银行保险支持民营经济和小微企业方面的相关情况。在向记者介绍银税互动融资平台时，王俊寿提到，民营企业融资的难点和痛点，其实就是信息不对称，普惠金融其实最终也是一个解决信贷的可获得性问题。该平台将信息孤岛直接拉直，实现信息互联互通，并且数据源的真实性非常

高，便于银行决策参考。

记者了解到，自2015年2月开始，主管部门开始探索在全国推广“征信互认、银税互动”，并多次联合下发开展“银税互动”助力小微企业发展活动的通知以及进一步推动“银税互动”的通知。山东银保监局、山东省税务局积极携手推进，搭建了山东省小微企业融资服务平台，实现了税务数据线上获取，贷款线上办理，为线上化税贷业务开展奠定了坚实的基础。

依托这个服务平台，辖内商业银行基于互联网、大数据和小微企业诚信纳税信息，陆续开发出了相应产品。比如齐鲁银行在2018年5月初上线了纯线上“税融e贷”，该产品以税定贷，能将纳税信用变现，目前授信金额已达4.05亿元，授信客户840户，受益客户行业遍及批发零售业、制造业、租赁和商业服务业、软件和信息服务业、科学研究和技术服务业的很多小微客户，助力小微企业创新发展。

“税融e贷”上线没多久，济南木德机械设备有限公司就通过这种信贷创新，解决了一个

资金难题。这家公司经营范围主要为设备销售、安装及技术开发等，成立8年以来，持续稳健经营，最近一年增值税销售收入560万元，应纳税额42万。

2018年5月，公司负责人接到一通电话，通知公司有个项目中标了，但要在2天之内，先交100万元质保金。这笔钱并不是一个小数，企业一时也没有这么多流动资金。按照传统的银行贷款流程，一是需要抵押物或担保人，二是贷款办理时间远远超过2天。

当时刚上线不久的“税融e贷”最终解决了企业的难题，齐鲁银行客户经理了解到该企业年均总纳税额约40万元，在认真分析实际经营发展情况以后，齐鲁银行为其办理了税融e贷，并在当日完成了91万元的额度审批，根据齐鲁银行的产品要求对该笔资金进行了受托支付。通过该业务，企业及时获得了中标质保金，解决了燃眉之急。

商票推广的“临沂模式” 推动了供应链金融发展

商票如何解决民营企业和

小微企业融资难、融资贵的问题？在现场提问环节，有记者提到了山东临沂地区推动民营企业签发商业承兑汇票，以此推动供应链金融发展的情况。

王俊寿介绍，由于小微企业普遍缺乏抵押物，银行融资难、采购开票难、持票贴现难、应收账款占比高等现象长期存在，区域商票推广具有广阔的市场空间。为此，在国务院八部委批复临沂市作为全国供应链试点城市和银保监会规范跨省纸票流通后，监管当局会同相关部门，以供应链金融为突破口，推动优质企业签发商票，银行提供保证贴等服务。

2018年，临沂地区累计签发商票90.4亿元，较2017年增长了37.6%；商票累计贴现89.3亿元，较2017年增长37%。鑫海科技、奥德燃气、金锣集团3家商票试点企业，累计签发商票总额约22.5亿元，占临沂市商票签发总额约26%，签发总笔数约1.5万笔，票面金额10万元以下的商票占签发总笔数的50%以上，向供应链上1800多家中小微企业成功推广，降低3家试点企业综合

财务成本约4200万元，为中小微企业节约融资成本7300万元。经过多方的探索和推动，已经形成了商票使用的“临沂模式”。

王俊寿介绍，从“临沂模式”实践情况来看，充分体现了三个方面的特点。一是流通交易便利。上下游企业拿到商票后，可以再向其他公司进行转让支付，也可以进行质押融资，或者直接到银行贴现。电子化商票流通十分便利，最快能够在10分钟内完成融资，同时不受金额大小限制。二是降低直接融资成本。从初步测算情况来看，持有大型核心企业商票的小微企业，通过借用大企业授信到商业银行贴现，融资成本一般低于小微企业贷款综合融资成本约2个百分点。三是易于复制推广。商票“临沂模式”试点的成功，多部门联合推动、综合指导、共同监督，是必要的前提条件和关键基础，监管部门负责指导银行提供专业服务，地方金融监管局负责推动改善区域信用环境，人民银行负责推动落实商票再贴现政策，专业机构负责搭建信息服务平台。

理赔45例，赔付超400万

新华保险关爱全国环卫工人在行动

近日，新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动分别在陕西、安徽、辽宁等地完成了5例环卫工人人身意外伤害理赔案，新华保险分别向五位出险环卫工人的家人给付人身意外伤害理赔金。自2017年8月“新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”启动至今，新华保险已完成45例环卫工人人身意外伤害理赔案，累计支付身故、伤残理赔金401万元人民币。

关注环卫工人，主动承担社会责任。新华保险立足环卫工人生活现状，开启“美

丽同行——新华保险关爱全国环卫工人专属保险计划”，为全国各地的环卫工人每人捐赠最高保额为10万元的人身意外伤害保险。截至目前，该项目已经覆盖全国56个大中城市，为51.5万名环卫工人撑起一把保护伞，捐赠保额515亿元人民币。意外发生，关爱即至，新华保险严格履行承诺，建立专业服务团队，开启理赔绿色通道，高效足额赔付。同时，也积极呼吁广大行人注意避让道路上正在作业的环卫工人，既要尊重环卫工人劳动，更要保护环卫工人

生命安全，减少和避免类似悲剧的高发生率。

“情系城市黄玫瑰，传递社会正能量”。在大踏步回归保险本原的同时，新华保险着力打造极具社会责任感的品牌形象，肩负社会责任，全身心投入公益事业，其主导的三大公益项目齐头并进。2018年，除去大放异彩的环卫工人项目，新华保险的精准扶贫项目也已覆盖全国7个省区，惠及建档立卡贫困户3万余人，其志愿服务超400场，致敬劳动者和劳动者最美的主题志愿服务遍及全国各地。

外汇局山东省分局

组织三场汇银企现场交流会 汇银企三方互动 服务动能转换

本报讯 2018年9月份以来，外汇局山东省分局在淄博、曲阜和青岛先后组织了三场“外汇管理服务全省新旧动能转换暨应对贸易摩擦银企现场交流活动”，全省17家外汇局分支局、44家重点涉外企业和39家商业银行分支行参加了活动。这是今年以来面对复杂多变的国内外环境，外汇局山东省分局对加强外汇管理精准化服务做出的一项新的探索。

外汇局山东省分局组织对全省外汇金融服务企业的情况进行了全面调研摸底。各地结合当地涉外经济发展特点总结出一批成功案例。如：外汇局青岛分局针对企业融资难、融资贵问题，会同市商务局出台了《关于支持我市金融机构开展出口企业融资模式创新试点的通知》，为出口企业提供无抵押、无担保的信用融资支持。淄博市中心支行积极创建“智汇”品牌，为企业提供“融资+融智”本外币一体化金融服务方案，开展“智汇行”活动，与涉外企业精准对接。

现场活动选取了各地最有代表性的18个优秀案例进行了重点交流和经验分享。案例聚焦涉外企业在新旧动能转换和对外贸易投资中遇到的具体困难和问题，围绕外汇局和银行如何综合施策，为企业提供量身定制的外汇金融服务取得实效。具体包括：充分利用外汇政策便利帮助企业节约资金成本，如：外汇局滨州市中心支

局辅导香驰控股有限公司重新设计资金池内外债额度集中方案，帮助企业提高2.26亿美元可借外债规模。指导银行创新产品为企业解决融资困难，如：外汇局莱芜市中心支行指导莱商银行创新设计开发了“出口应收账款池融资”产品，当地农产品出口企业莱芜泰丰食品有限公司通过这款产品最高可获得8000万元人民币的融资额度，目前前两笔融资款共计260万美元已顺利到账并使用，企业资金困难得到有效解决。指导银行针对企业个性化需求提供精细化外汇服务，如：外汇局烟台市中心支行指导中国银行烟台分行为杰瑞集团“一带一路”项目构建多层次、一体化的汇率风险管理方案，推动双方共同解决泰铢、卢布等小币种和部分小语种保函业务近20亿美元，助力该公司“一带一路”业务大幅增长40%以上。

本轮活动也是山东省金融顾问团外汇专家组活动的重要内容。活动邀请了工、农、中、建、交以及招商、中信等商业银行10余位国际业务专家与外汇局业务专家一起现场为企业把脉问诊，对企业在跨境投融资、跨境贸易和结算等方面遇到的困难和问题，。

外汇局山东省分局虎贞燕副局长全程参与三场活动，为企业和银行详细讲解了当前我国和全省外汇及跨境资金流动形势，外汇管理改革和近期出台的便利化措施。（记者 张頔）

中信银行“2019·中信红财神节”启幕

线上线下联动，全线产品大促

新年伊始，中信银行首次推出的金融产品大促主题活动——“2019·中信红财神节”正式拉开序幕。

“抢爆款”、“约神券”，财神节开启金融产品全线大促

主题活动期间，中信银行手机银行APP将上线“中信红财神节”主会场。该板块将持续上新系列明星产品，并通过“抢爆款”、“约神券”等多种玩法，让客户省心省力买到过瘾。

针对不同人群的理财需求，中信银行将在每周精选不同爆款产品，从1分钱起购的“薪金煲”、到安心保本的大额存单产品，每周近10种爆款产品持续上新，满足多种理财需求。针对首次购买中信银行理财的新客户，中信银行推出精选产品，收益更优。

中信银行还打造了“约神券”和“福利大转盘”等趣味玩法，符合条件的客户有

机会获得最高500点的“乐享券”，可以用于微信快捷支付、支付宝快捷支付、POS刷卡、Apple Pay支付等消费支付使用。此外，客户还可以参加福利大转盘，抽取无人机、红酒等丰富的节日礼品。

“中信红权益”等线上分会场，让客户享受更多福利

作为中信银行首次推出的“财神节”主题活动，中信红财神节不仅推出了全线产品大促，更联动中信银行两大客户经营平台“中信红权益”和“躺赢能量榜”设置线上分会场，让客户更快地实现新年财富增长小目标。

在“中信红权益”分会场，除了每月15日15点向达标客户开放的50余种权益产品兑换，中信银行还推出了权益大抽奖、权益加现金低价购买高品质产品、当月预约权益下月多得1个兑换资格等多重活动，让活动期间的达标客户享

受到更多福利。

线上线下联动，全渠道大促带来有温度的服务

除了中信银行手机银行App及两大线上分会场，中信红财神节期间，中信银行还将在全国网点开展福利大转盘以及腊八、小年等重点节日主题活动，通过线下网点的面对面交流互动，为客户带来更有温度的服务。

2018年9月，中信银行发布零售银行品牌新主张——“信守温度”，打造“有温度”的零售银行品牌，为客户守护温度感，让客户在体验中信银行服务的过程中感受到心与心的连接。

目前，中信红财神节已经在全国火热开启，全国客户登录中信银行手机银行App或前往线下网点，即可体验中信红财神节的丰富玩法，感受不同以往的财富增值体验。