

中国银行吉林省分行持续发力普惠金融

“贷”动乡村振兴 赋能实体经济

金融活水润百业,为民服务助发展。为积极赋能实体经济,中国银行吉林省分行(以下简称吉林中行)牢记使命担当,立足普惠金融服务职能,加强实地走访调研,破难题、出实招,多措并举“贷”动乡村振兴,为吉林乡村振兴工作注入着源源不断的动力。

金融“及时雨”支持乡村振兴 助力兴边富民

长白县金家乡十六道沟村地处长白山腹地鸭绿江边,紧邻边境线,地理位置十分重要,吉林中行与吉林省委网信办共同承担该村包保帮扶任务。为加快乡村振兴产业发展,吉林中行党委书记、行长徐德已同吉林省委网信办副主任吴月冬一行共赴十六道沟村,围绕乡村振兴、兴边富民开展现场调研。经过前期考察和综合研判,吉林中行近期共投入14.37万元项目资金无偿支持该村花卉育苗二期项目、小番茄种植项目开展,助力当地村民增收创收,以金融活水赋能当地经济稳健增长,“滴灌”乡村振兴。

办实事解难题 服务新型农业主体转型升级

今年中央1号文件指出,要构建现代乡村产业体系,推动新型农业经营主体按标生产,培育农业龙头企业标准“领跑者”。吉林中行结合“惠如愿 益农贷”“粮食加工贷”等重点产品,加大对吉林省内新型农业经营主体、农户和企业全产业链的金融支持,助力农业企业和农户增收增产,切实做好主要农产品的稳产保供。

吉林省商品粮种植主要依托农村新型经营主体承包。为打开金



吉林中行工作人员正查看农作物生长情况 吉林中行供图

融服务新型农业经营主体的突破口,吉林中行分管副行长带队,普惠金融事业部、松原分行共赴长岭县流水村开展工作调研,现场考察多家规模化种植农场,研究差异化涉农产品服务方案,开拓以农业龙头企业为核心的“圈式”、“链式”发展模式。调研发现,3家种植合作社资金周转压力较大,在购买农资上存在资金缺口。吉林中行第一时间制定授信方案,仅用3个工作日成功发放663万元贷款,及时解决客户资金需求,助力合作社经营壮大。

激发科创企业新动能 深化“专精特新”企业金融服务

吉林中行持续加大对“专精特新”企业金融支持力度,在客群建设、优惠政策、全流程服务、产品创新、风险管控、集团协同等方面多向发力,针对吉林省“专精特新”企业发展特点和布局方向,持续推进与某科技园区的战略合作,进一步探索创新金

融服务模式,激发科创企业新动能。

“专精特新”企业多为轻资本型科技企业,资金需求量大,但因自身规模小、可抵押资产少,难以通过传统方式获得银行融资。吉林中行针对其高风险、轻资产、信用记录少等特点,专门设定专精特新客群打分卡,借助大数据和模型风控实现对这一客群企业资信水平的数字画像,利用线上线下产品相结合的方式,为其提供融资服务。今年以来,吉林中行已为省内75户“专精特新”企业累计提供13.71亿元资金支持,其中,为3家国家级、5家省级“专精特新”企业新解决3.25亿元融资需求。

未来,吉林中行将持续创新服务措施,强化金融供给,将金融活水源源不断引入实体经济、助力乡村振兴,在推动普惠金融业务高质量发展的同时,为吉林省经济高质量发展注入强劲动力。

王日超 李强 王鸿儒 城市晚报全媒体记者 宋佳静

兴业银行积极护航能源保供

今夏,高温天气持续,用电需求激增,兴业银行以金融活水精准滴灌光伏、水电等清洁能源产业发展,为战酷暑、保供电贡献兴业力量。截至2023年6月末,兴业银行清洁能源产业绿色贷款余额达1559亿元。

近年来,我国电力供应呈现“电源总量持续增长、增量向非化石能源倾斜”的特征,但当前火电仍是我国

电力保供的主力。据兴业银行绿色金融部(战略客户部)相关负责人介绍,围绕服务“双碳”战略,该行稳步推进能源结构绿色转型,一方面持续加大水、风、光等清洁能源支持力度,另一方面持续推动火电行业绿色低碳转型,支持煤炭清洁高效利用,确保能源保供、能源安全。

城市晚报全媒体记者 宋佳静

兴业银行减费让利有力度 政策宣传有温度

近日,兴业银行发布新修订的服务价目表,深入贯彻落实党中央、国务院关于减费让利的工作精神,进一步扩大降费范围,在实行70项自主免费项目的基础上,自2023年7月1日起新增3个自主免费项目,同时下调部分服务项目收费标准。

不仅减费让利有力度,兴业银行还持续做好减费让利政策宣传,在网点厅堂主

阵地之外,积极通过线上线下多渠道及“入园入企入户”等方式开展宣传活动,将惠民利企政策点对点、面对面精准推送到市场主体手中,让金融服务更有温度。

据统计,自2021年9月支付降费政策实施以来,兴业银行支付手续费减费让利累计近9亿元,惠及48万小微企业及个体工商户。

城市晚报全媒体记者 宋佳静

建行吉林省分行定向把脉 为“专精特新”企业精准赋能

“专精特新”企业是中小企业群体的领头羊,是强链补链的生力军,是经济转型发展的强力引擎。近年来,建设银行吉林省分行切实履行服务实体责任,聚焦“专精特新”企业客群,着力解决企业发展的痛点、难点问题,实施精准扶持。

“自2014年开始,公司同建行长春朝阳支行开展合作,近十年的时间里,我们相互信任,共同发展,可以说,没有建行的帮助和支持,我们企业不会在短时间内实现跨越式发展。”长春希达电子技术有限公司副总经理刘海洋说。

他所供职的长春希达电子技术有限公司是依托于中国科学院长春光机所成立的高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权优势企业,主营业务LED显示产品和LED照明产品均获得国家重点研发计划项目立项支持,公司已形成自主研发核心专利300余项,技术成果荣获吉林省科技进步一等奖,吉林省技术发明一等奖。

抗击疫情时期,企业很多销售项目延期甚至取消,已销售的项目回款延迟,对公司现金流造成很大影响,建行在得知这一情况后,主动上门帮助企业排忧解难。

“我们在短短一周时间内就获得2000万元的信用贷款,并且享受到了更低的优惠利率,解了企业的燃眉之急。”

与此同时,为更好地贯彻落实总行发展科创金融的要求,建行吉林省分行在长春地区进行了机构改革优化。2022年5月,长春科技支行正式揭牌,而后就第一时间为一家科技型制药企业——海悦药业授信4亿元,有效缓解了公司研发投入和在建项目的资金压力。

“科技支行作为建行吉林省分行服务科创企业的支点和窗口,被赋予金融业务的先试先行权,第一时间推广应用建行的创新产品,如‘善新贷’‘科技云贷’等产品,并根据科创企业轻资产、高成长、风险缓释手段不足等困难,尝试打破传统授信模式,率先探索专属‘收益权’质押模式,通过用无形资产补充流动资产不足来解决科创企业融资难题。”建行长春科技支行副行长贺光宇说。

支持“专精特新”企业,永远在路上。未来,建行吉林省分行将继续履行国有大行担当,精准“解码”特色金融服务,助力“专精特新”企业腾飞。

城市晚报全媒体记者 宋佳静

兴业银行落地上海清算所大宗商品现货清算数字人民币结算服务

近日,兴业银行作为银行间市场清算股份有限公司(简称上海清算所)现货清算成员,在青岛分行落地首笔大宗商品现货清算数字人民币结算服务,成为首批落地的8家商业银行之一,为数字人民币在大宗商品现货交易场景应用奠定了基础。

据悉,2022年兴业银行获批上海清算所大宗商品现

货清算成员资格,为交易商大宗商品现货交易提供大额实时、跨境跨境、规范高效的资金清算结算服务,在做大做强自营清算业务的同时,加快发展代理清算业务,积极开拓大宗商品交易等全新市场。截至2023年6月末,该行已累计代理清算金额255.6亿元。

城市晚报全媒体记者 宋佳静

中国人寿资产公司 召开2023年上半年工作会议

7月19日,中国人寿集团旗下资产公司召开2023年上半年工作会议。会议传达学习中国人寿2023年上半年工作会议精神,总结公司上半年工作,深入分析发展形势,全面部署下半年任务。中国人寿集团党委副书记、总裁蔡希良出席会议并讲话,资产公司党委委员、副总裁于泳作2023年上半年经营管理报告。

蔡希良强调,中国人寿资产公司要认真落实集团党委战略谋划和工作要求,强化改革发展突破、

强化管党治党“严”的氛围,各项工作落细落实、见行见效,确保顺利完成年度目标。

于泳作题为《抓实主题教育 深化转型创新 以优异成绩迎接公司成立二十周年》经营管理报告。今年年初以来,中国人寿资产公司在集团党委的领导下,坚持稳中求进工作总基调,落实“一增一优六加强”工作思路,以“五个领先”推进高质量发展,紧紧围绕全年预算目标,扎实开展主题教育,主动服务国家大局,有效应对市场挑战,

深入推进转型发展,牢牢守住风险底线,经营业绩稳中有进。

2023上半年,公司合并管理资产总规模突破5.2万亿元,较年初增长8.9%。合并管理第三方规模超7000亿元,较年初增长29%。在IPE全球资管机构排名中,大幅跃升7位,位列全球资管第31位、全球保险资管第5位。斩获“高质量发展保险资管公司方舟奖”和“保险业创新方舟奖”两项大奖。

城市晚报全媒体记者 宋佳静

中国人寿客户节精彩收官 广发银行服务质效双升

近日,第十七届“国寿616”客户节圆满收官。广发银行立足综合金融优势,推出全方位、多层次、高质量的回馈活动,持续提升客户体验,活动累计曝光1.1亿人次,参与客户达4838万人次,成交额3200亿元,让广大客户共享中国人寿集团高质量发展成果,在惠民生、促消费、稳增长中发挥积极作用。

在线上服务方面,广发银行发挥金融科技优势,通过线上触点优化、打造优质产品权益,为客户带来

切实的福利和便利。

在线下服务方面,广发银行积极探索与各成员单位在客户增值服务、保险赔付、回馈活动等领域的线下共享和创新。在5个省市试点“臻享礼”,寿险、财险公司受邀客户可在机场、高铁站享受广发银行贵宾厅休息、餐饮等服务,实现商旅服务资源在集团内部共享。在北京试点“尊享赔”,寿险、财险客户使用广发银行储蓄卡作为主账户,可在寿险投保与保全、财险理赔等环节获得更多优惠与

便利。在上海试点“客享荟”,联合寿险、财险公司开展多场“沪惠保”“广发卡”等线下推广活动,满足保银客户多元化金融服务需求。

一年一度的“国寿616”客户节,既是广发银行对广大客户的全面回馈,也是升级服务能力、创新服务模式的重要窗口。广发银行将继续推进线上生态圈建设,整合客户触点和服务资源,不断加强集团成员单位的相互赋能,持续提升综合金融服务水平。 城市晚报全媒体记者 宋佳静