

市场热点

合理布局政策和建立多部门协调联动机制,做到设计与效能并重;建立自身系统内部的环境风险管理体
系,全面推行绿色信贷执行体系——

辽宁绿色信贷大步向前

本报记者 孙璇

绿色政策 设计与效能并重

“通过绿色信贷,辽宁省银监局也真正做到了从‘指腹为婚’到‘媒婆’的角色转变。”辽宁省银监局副巡视员刘文义说,“在省银监局的带动下,辽宁省银行业积极转变理念,出台相关制度办法,完善信贷管理模式,强化金融产品和服务创新,扩大信贷有效投放,有力支持了全省节能环保产业的发展。”

合理布局政策和建立多部门协调联动机制,做到设计与效能并重,是辽宁省银监局真正落实绿色信贷政策的“抓手”。在各部门互通环保标准、产业政策、新建扩建项目环境影响评价、环境违法案件、安全生产和银行绿色信贷等方面信息的基础上,明确对环境违法企业联合采取措施,共同进行有效惩戒,形成了打击环境违法企业的工作合力。

数据显示,截至目前,辽宁省银监局辖内新行业累计发放绿色贷款947亿元,其中,2013年前9个月支持发放290亿元,占2011年以来发放总量的31%,支持了543个企业、456个项目的发展建设。

“今年5月份,针对一些企业的环境污染问题长期得不到解决的情况,省银监局联合省环保厅下发通知,对全省26家企业的环境违法问题进行了通报,要求银行机构对相关违法企业一律停止新增贷款,原有的贷款限期压缩收回。这一举措真正戳到了违法企业的痛处,纷纷加大环保投入,积极整改。”辽宁省银监局统计处处长王易寒介绍。

截至今年9月,辽宁省首批26家环境违法企业中,已有4家企业整改完毕。其中,阜新环宇橡胶(集团)有限公司在通知下发一个月内,就投入500万元更新设备,拆除违建锅炉,后经环保部门验收,摘掉了环保不达标的帽子。

绿色产业 投入与效用并重

“蒲河在沈北新区境内长度33公里,流域面积298平方公里,河床窄深,河宽30米至50米,过去,是当地名符其实的臭水沟。”沈阳七星元建设发展有限公司总经理助理马佳介绍。

昔日的“臭”蒲河,正成为沈阳市一张崭新的生态名片,其中的“奥妙”就来自盛京银

行为沈阳七星元公司提供的绿色信贷支持。

尽管蒲河水系整治项目资金缺口较大,但在科学评估的基础上,盛京银行认为该项目发展前景较好,具有绿化、水土整治等多项功能,并符合绿色信贷的相关要求。因此,根据工程进度,盛京银行为七星元公司分期发放6亿元,用于项目涉及的征地拆迁、绿化湖泊湿地工程、景观广场工程、拦蓄建筑物管理用房工程等,为项目的按期完成提供了强有力的资金保障。

绿色信贷不仅“绿”在项目,还“绿”在办事效率和信贷优惠政策上。“在蒲河水系整治项目上,我行开启了绿色信贷审批通道,加快贷款审查投放效率,第一时间将信贷资金支付到位,并适当给予一定的贷款定价等优惠政策。在推动项目顺利建设并完工的同时取得了良好的社会及经济效益。”盛京银行信贷管理部总经理高峰说。

值得关注的是,绿色企业经过大浪淘沙,凭借优质的前景已成为辽宁省各大银行积极拼抢的战略客户。如国电东北环保产业集团有限公司是沈阳当地环保骨干企业,目前公司主营污水处理、污泥处置、再生水项目的投资、运营,是东北地区规模最大的污水处理企业,具备1000吨/日污水处理能力。

辽宁建行公司部副经理唐浩介绍,结合国电东北环保产业集团有限公司资金使用特点和近年项目上马较快、规模较大、资金需求量大等特点,辽宁建行及时调整营销策略,全力开展对该公司下属的北部污水处理厂、国电仙女河污水处理厂等重点项目周转资金需求营销,累计投放贷款13亿元。

对像国电东北环保产业集团有限公司这样的绿色企业,辽宁建行开通了绿色信贷通道,在充分的调研、筛选以及专业评估之后,对绿色环保企业实行特事特办,以最佳效率为企业“插队”贷款。同时还制定了《授信审批沟通管理实施细则》,明确授信审批业务相关条线、部门之间沟通交流的详细规定,敞开了审批条线与经营条线之间的沟通渠道。

“明确授信审批实现,实行差别化管理。在保证经济效益可持续的前提下,我行会从行业、客户、产品三个方面对专业评估,在完成盈利的同时承担起社会责任。”唐浩说。



绿色信贷 风险与成效并重

绿色信贷理念已被大部分金融机构所接受,审慎看待绿色信贷各个环节中存在的风险,也成为辽宁省各家银行工作的重点。以盛京银行、辽宁建行为代表的商业方面已在人员组织、运行流程、信息处理等方面建立自身系统内部的环境风险管理体系,全面推行绿色信贷执行体系,使风险与成效并重。

“盛京银行充分发挥金融资源配置和信贷杠杆调节作用,持续加大对绿色信贷领域的金融支持力度。在绿色信贷打通了一条绿色通道的时候,在风险控制上也建立起一套从人员组织到环保信息处理的专业体系。”盛京银行行长王春生说。

具体来看,在信贷项目审核阶段,盛京银行重点关注客户及其重要关联方在建设、生产、经营活动中可能给环境和社会带来的危害及相关风险,严格实行一票否决制,对存量贷款客户进行环保审核,对环境违法企业授信业务制定了“限制新增、逐步收回”的管理政策。在贷后管理过程中,盛

京银行还实行动态管理,及时掌握企业环保验收信息,合理安排信贷资金,有效防范信贷风险的发生。近年来,该行累计否决不合规贷款27亿元,通过限贷、收贷等方式提高绿色信贷占比。

生态关系民生福祉,生态关乎民族未来。在参与建设“青山、碧水、蓝天”新辽宁的过程中,各家银行都将围绕新兴产业战略发展重点,继续实施绿色信贷政策,为助推辽沈老工业基地绿色发展、低碳发展、循环发展,构筑生态辽宁、美丽辽宁,提供强有力的金融支持。

辽宁建行副行长韩民介绍,在参与绿色信贷过程中,该行按照监管部门相关要求,严格执行有关贷款用途、贷款期限、贷款资金拨付等方面的要求,切实加强涉及环境和社会风险行业的信贷资金管理,确保信贷资金使用合规合法。对违反国家环保政策的业务,在授信申报环节即可被人工合规审查或监控系统发现并进行预警,及时终止该笔业务。

数据显示,截至今年9月末,该行绿色信贷余额已达162亿元。

交行：“上门”服务

10月1日下午,一位老先生匆匆走进交行山东省分行和平路支行的营业厅,柜员赵晓娟得知老人急需20万元现金赶回老家救治在工地受伤的儿子。此时,系统切换电汇无法操作,支行库存现金仅有12万元。面对心急如焚的老先生,赵晓娟立即联系相熟的热心客户,请他们存入现金,并主动延长工作时间等待他们的到来。5点10分左右,热心客户带着现金匆匆赶到,赵晓娟迅速进行清点,完成了存、取款交易,老先生感动得说不出话来,只是简单重复着:“交行好,交行好!谢谢!谢谢!”

10月3日,交行湖南省分行某客户持其夫人一张银行卡在自助设备取款后忘记取卡,被设备自动回收。由于该客户夫人刚诞下一子,不能亲自到银行核实身份取款。交行考虑客户急需用钱的情况,调配专员利用下班时间主动上门核实,为客户送还卡片。

交行湖北省分行花桥支行客户杜女士经营公园游乐项目,“十一”期间火爆的生意令其零钞周转出现问题。而该行对客户天然气公司每天都会存入大量零钞。得知客户需求后,网点工作人员每日清点完毕即通知杜女士换取零钞,解了客户的燃眉之急。

10月4日,一位老太太在交行湖南省分行支行营业厅因低血糖晕倒,支行工作人员买来葡萄糖及热饮,拿出毛毯盖在老人身上,并紧急拨打120急救电话和客户家人电话,其中一位工作人员一直握着老太太手,守在旁边为老人擦拭汗水……

这些案例仅仅是交行服务的缩影。早在2009年,交行就制定了《关于为严重老弱病残等特殊客户做好银行服务的通知》的管理办法,明确了为严重老弱病残等特殊客户做好银行服务的要求。目前该行对于部分风险较大的,按规定必须本人亲临柜台办理的业务,如挂失业务后续业务、密码修改业务、卡密码解锁、自助设备吞卡的领取等,遇有特殊客户(如行动不便的病人、老人等)确实无法亲自到柜台办理业务时,在做好风险防范的前提下,特事特办,上门服务,提供便捷、人性化的服务。(秦倪)

业内动态

亚洲进出口银行论坛年会举办

本报讯 日前,亚洲进出口银行论坛第19届年会(AEBF)在福建武夷山市举办。此次年会由中国进出口银行主办,澳大利亚、印度、印度尼西亚、日本、韩国、马来西亚、菲律宾、泰国和越南等9国的出口信用机构和亚洲开发银行派员与会。

会议期间,各成员机构围绕“在富有挑战性的全球环境下深化区域合作和互联互通”的会议主题各抒己见,并共同签署了《亚洲进出口银行论坛第19届年会共同宣言》。在《共同宣言》中,各机构表达了在当前富有挑战性的国际环境下,发挥亚洲各国具有互补性、贸易往来密切的优势,进一步加强机构间合作,推动人员、商品和服务的流通,促进信息和技术的跨境交流,优化区域经济结构,构建共赢合作、深度一体化的亚洲共同体的共同愿望和决心。(李文)

恒生银行粤东地区首家网点成立

本报讯 恒生银行(中国)有限公司汕头异地支行日前举行开幕典礼,该支行为恒生在粤东地区开设的首家网点。

“凭借《CEPA补充协议六》所带来的政策便利,恒生汕头设立异地支行,这是本行布局粤东、拓宽广东省服务网络的重要举措。”恒生中国执行董事兼行长林伟中表示,作为粤东区域中心城市,汕头市具备良好的营商环境及活跃的商业氛围。恒生汕头支行将密切配合当地市场需求,为客户提供多元化的产品及专业、便捷的服务,助力区域金融事业的健康发展。(金曦)



江苏东台市农商行积极承担社会责任,用信贷支持渔民减船转产,退“捕”还“养”,科学从事海上鱼、贝壳等经济类海产品养殖,实现生态效益、经济效益双赢局面。图为养殖户类喜获丰收的东台东台镇渔民正将一袋袋文蛤运上岸。

王长江摄

加快提升创新能力

中国建设银行董事长 王洪章

当前,中国银行业经营环境发生了巨大变化,对银行业创新提出了更高的要求,加快建设创新型银行势在必行。近年来,中国银行业在行业规模、经营业绩、发展质量和效益、国际地位等方面发生了翻天覆地的变化,这完全得益于改革创新,由此可见创新是银行之魂,是发展的不竭动力。同时,我们也必须清醒地认识到,与国外先进同业相比,与国内经济转型要求相比,与创新较快行业相比,与金融消费需求变化相比,我们的创新还存在着差距。我认为,银行业创新应重点围绕三个方面展开。

一是顺应科技进步和市场需求,加大科技创新,为银行持续发展注入活力。中国银行业在科技创新方面已经做了许多工作,取得了一定成绩。在这方面,建行一直将信息技术的发展作为产品创新的驱动力,努力抓住新技术、新模式带来的创新机会,构建新的营销模式、客户服务模式和运营模式,大力推进电子银行、移动金融、智能终端、新一代IC卡应用等方面的产品创新,提升客户体验。

近年来,建行持续加大在电子银行领域的科技投入,电子银行已经成为了建行科技创新最重要的领域之一。截至今年6月末,建行电子银行账务性交易量占比达44%,已超过自助和柜面渠道成为最主要的交易渠道;理财产品销售电子渠道占比达62%,成为重要的产品销售渠道。建行正在努力将电子银行建设成为用户体验优秀、产品功能丰富、营销与服务能力强大、业务创新作用突出、风险控制水平先进的“国内领先、国际一流”的电子银行体系。

2012年,建行还在国内银行业内率先推出了可支持B2B、B2C交易的“善融商务”电子商务金融服务平台,以“亦商亦融”为主要特色,消费者在该平台上选购商品时,可以网上申请分期付款,是科技与金融的有机结合。截至今年6月末,“善融商务”电子商务平台注册会员数突破150万,交易额近百亿,融资规模达到数十亿,居同业前列,形成了较强的市场影响力。这也是建行科技创新、惠民便民的一个成功案例。

二是立足实体经济,加快产品创新,为银行转型打好基础。无论是企业还是银行,进入一个新的领域都必须有相应的产品去

联结客户和企业,去抢占市场。产品创新是银行能否成功转型的关键因素。尤其是国有控股商业银行,产品创新必须立足于支持实体经济,使产品创新成为连接银行与实体经济的重要纽带。

建行的产品创新,立足于服务实体经济,把扎根实体经济、支持实体经济、与实体经济共成长作为产品创新之依归。金融是现代经济核心,通过产品创新,建行充分发挥银行的金融媒介和资源配置作用,推动有效需求转化,将金融资源更有效率地投向城镇化、小微企业、民生服务、消费、“三农”等领域,更好地支持实体经济发展。

重视提升客户体验,满足客户需求,是建行产品创新的重要原动力。建行顺应现代商业活动联系日益紧密的趋势,大力推进供应链金融、现金管理、资产托管等领域的产品创新,为客户提供包括定价、产品、流程、授权等在内的综合金融服务方案。

当前,利率市场化、人民币汇率形成机制改革加快推进,人民币国际化和多层次资本市场快速发展,建行把握机遇,对传统的本外币存款贷款业务,在计息、支取方式等要素上进行灵活的产品创新,提升自身的定价、议价能力。大力开展外汇市场、货币市场、债券市场、大宗商品、新型投行、银行理财等新兴业务领域的产品创新,提升代客交易的做市与创新能力。

为更好地满足实体经济发展需要,2013年上半年,建行完成产品创新同比增长387%,并继续保持良好发展势头。

三是围绕优化流程,加强管理创新,提升效率和效能。管理创新是银行增强核心竞争力之所在,也是支撑其他创新的基础。当前社会对银行创新的关注更多集中在产品创新和科技创新方面,因为这些创新的成果会直接作用于客户和市场,更具有外在性,但要做好产品创新和科技创新,就必须眼睛向内,审视自身在管理方面的差距和不足,并通过管理创新调整优化内部组织架构、优化流程、优化资源配置,完善相应的体制和机制,去支持其他创新。就银行组织架构来说,国外大型银行的组织架构,国内银行不可能完全套用,国外银行业务单元化管理体制,尽管国内许多银行学习模仿,但真正能成功移植并发挥效力的

银行不多。所以国内银行要通过创新探索出适合自身的有效的管理模式,切实增强企业的核心竞争力。

当前,管理创新的一个重要驱动力是适应监管部门强化资本刚性约束的监管要求,如通过大力开展资产支持票据、信用违约互换(CDS)、担保债务凭证(CDO)等资产证券化或类资产证券化相关领域的创新,转移资产风险,减少资本占用。严格执行监管部门关于理财产品资产投向等相关要求,大力开展资产管理领域的创新,将企业的非标准化债权资产,创新转化为私募性质的标准化债权资产,研究设立独立的资产管理平台,拓宽银行以及银行代理资金的投资渠道,满足机构客户、私人银行客户的投资需求。

可以用一组数字说明流程优化、管理创新所蕴含的巨大潜力。为改进全行的作业模式、操作流程、营运效率,2010年起,建行大规模开展了两批共32个战略成本管理项目的研究实施,取得良好成效;为支持网点营销服务转型,提升客户与柜员体验,启动了前后台业务分离项目,再造网点业务流程,已上线的对公结算业务客户办理时间由分离前的全行平均5分钟缩短为2分钟左右,单笔业务办理客户等候时间节省62%;为进一步提高网点综合利用率和服务能力,深入推进营业网点“三综合”建设,通过推进多功能营业网点转型、推行综合柜员制等举措,网点营销服务岗位人员占比由31%提高到43%。这些都是建行向流程要效率、向管理要效益的成果体现。

金融创新是一把“双刃剑”。银行业在加快创新的同时,要吸取历次金融危机的教训,保持清醒头脑,把风险防范放在首位,全面加强风险防控体系建设。全社会也要以宽容的态度对待银行创新,在政策和法律环境方面对银行创新给予支持,为创新工作营造“试错、容错、纠错”良好的生态环境。

董事长手记

