



“环保贷”多点落地 “组合拳”精准发力 逾千家锡企受惠绿色金融

近日,农行无锡分行作为两家受邀银行之一,参加了“2021碳达峰碳中和无锡峰会”,并与新力时代能源科技有限公司签订了绿色金融战略合作协议。而这只是无锡金融行业近年来深耕绿色金融,助力本地企业加快实现“碳达峰”“碳中和”目标的一个缩影。

为了更好服务绿色金融,农行无锡分行从完善绿色信贷管理机制入手,以减碳降碳为主线,将环保、资源消耗、社会管理等绿色信贷指标与信贷政策制度相融合,同时匹配信贷规模、业务授权、经济资本配置等激励手段,引导信贷资金投向绿色低碳领域,推动绿色信贷增量扩面。截至目前,该行绿色信贷余额120亿元,近两年累计投放绿色低碳项目贷款28.2亿元。

与此同时,我市其他金融机构也在积极行动。今年春节过

后,当获悉高科技环保企业江苏电科急需一笔资金支付设备尾款后,恒丰银行无锡分行党员孙丽芳带领恒丰银行党团突击队立即行动,充分发挥恒丰银行在绿色金融方面的授信政策优势,积极与企业加强对接,提供定制化服务方案,仅用10天时间就为该公司投放了1500万元项目贷款,解决了企业的燃眉之急。

为了引导金融资本加大对生态环保领域的支持力度,推进生态文明建设向纵深发展,无锡金融主管部门早谋划早布局,指导辖内金融机构结合环保领域中小企业融资需求特点,以创新金融服务和产品为绿色金融发展提供重要保证,及时有效地保障环保领域中小企业获取金融“活水”。据悉,全市已有1100多家企业受惠绿色金融。

人民银行无锡中心支行有关负责人介绍,无锡中支按照党中

央、国务院和总行、分行要求,高起点、高标准、高效率推进绿色金融工作,通过环保贷、绿色债券贴息、绿色担保奖补等多项举措,建立起“立体式”的绿色金融服务体系,确保在生态环境质量持续改善的基础上推动产业绿色转型。人民银行无锡中心支行制定出台了《关于推动无锡市绿色信贷工作的指导意见》,将绿色金融业务开展情况纳入综合评价和对法人金融机构的考核范畴。

在此基础上,人民银行无锡中心支行与无锡市环保局联合建立环保信息共享机制,对企业环境行为评价等级信息、企业环境风险等级、环境行政处罚信息实行信息共享,打通了金融机构与环保部门之间企业环境信息的沟通渠道。同时,无锡中支努力推动银行设立专营机构,助力宜兴农商行率先将发展绿色金融作为机构转型的长期战略,并特地成立

了绿色金融事业部和绿色信贷特色支行。自2018年全市启动“环保贷”申报以来,目前入库项目37个,授信金额7.595亿元,撬动环保项目总投资38.48亿元。

据了解,除对企业发放“环保贷”之外,相关部门还打出贴息、奖励、补贴等金融“组合拳”,为企业绿色发展添动力。对非金融企业实施贴息,降低企业融资成本,鼓励发行绿色债券;对辖内有关险的企业发放保费补贴。2020年,全市共有1049家环保企业受益,保费补贴总计504.48万元;对上市的绿色产业企业进行奖励,有7家企业在上市流程中获得奖励资金260万元,其中5家可在今年拿到上市奖励840万元。此外,还积极帮助相关企业申报绿色金融奖补资金,2020年全市企业获得省级绿色奖补资金764.48万元,居全省第二。(朱尊)



新闻客厅

宜兴农业融资实现“零担保费” 全年可为涉农主体减免近300万元

近日,按照省、无锡市相关政策要求,宜兴市出台农业融资担保费用补助实施办法,规定对该市辖区发生的由江苏省农业融资担保有限责任公司宜兴分公司给予融资担保的新型农业经营主体等,在按上级要求享受相应标准补贴后,再由该市政府财政补贴,以此实现农业融资零担保费率。

过去,由于农业项目投入大、回报低、周期长,相对其他行业风险较高,新型农业经营主体普遍面临融资难、融资贵的问题。近年来,江苏农担宜兴分公司坚持以财政资金为引导,努力协调合作银行加大对新型农业经营主体融资贷款力度,提高审批、放款效率,尤其是帮助客户不断降低贷款利率,目前综合融资成本平均控制在5%以内,每年为该市涉农主体节约融资成本近500万元。

为进一步减轻涉农主体负担,

特别是对于需要融资担保新型农业经营主体实现“零担保费”,宜兴市由财政部门负责牵头对江苏农担宜兴分公司的农业融资担保费用补助及银行奖补资金的核定,并会同农业农村部门做好资金监管、绩效考核,共同研究确定和监督担保支持对象及其业务范围,在此基础上开展绩效考核、风险评估、担保费用补助资金核定发放等工作。

据江苏农担宜兴分公司负责人介绍,该市此次通过担保费用补助、实施农业融资零担保费率的范围,主要限定为当地农业生产及与农业生产直接相关的一、二、三产业融合项目,补助对象为家庭农场、种养大户、农民专业合作社、农业社会化服务组织等农业适度规模经营主体。该办法实施后,预计全年可为当地涉农主体减免担保费近300万元。(刘兴荣)

张家港农商行无锡分行 为马盛环境发放2000万元“环保贷”

“像马盛环境这样从事餐厨垃圾处理项目的优质绿色环保企业,在生产经营中有可能存在一定资金需求。”日前,张家港农商行无锡分行小企业二部负责人表示。该部门结合企业具体情况设计授信方案,自去年10月落地无锡分行第一笔“环保贷”后,截至今年3月,已陆续为企业发放了合计2000万元流动资金贷款,为企业的快速发展注入了金融“活水”。

据了解,去年底,张家港农商

行无锡分行小企业二部营销人员在走访过程中,了解到马盛环境由于资金压力,企业有部分优质项目无法良性发展。另外,该企业正在转型参与垃圾处理项目自持运营业务需要投入大量资金,且该企业项目在省生态环境厅生态环保项目库内,符合省级“环保贷”产品申请标准。针对企业这一特点,张家港农商行无锡分行敏捷反应、积极对接,终于帮助企业获得多轮融资。

(宋雪娜)



5月27日,江阴市举办“智汇澄”长三角科技人才项目对接洽谈专场活动,当地农业银行、江苏银行、南京银行等10多家金融机构负责人参与活动。

该市地方金融监管局负责人表示,通过此次对接活动,今后将进一步优化金融资源配置和供给,鼓励当地金融机构扩大信贷投放,推动信贷资金与实体经济有效对接,把更多金融资源配置到经济社会发展的重点领域,促进金融和实体经济共同发展。

大力推进普惠金融与地方征信融合发展 我市地方征信平台加强与金融机构融资对接

近日,人民银行无锡中心支行组织了一场地方征信服务与银行融资支持座谈会,无锡征信公司介绍了地方征信平台基本情况,并着重介绍了征信公司能为银行等金融机构提供的产品和服务,让与会的19

家商业银行进一步加深了征信对其业务开展及风险管理的认识。

座谈会上,各方参会代表还从数据安全、企业授权、白名单、地方征信平台与银行融资产品结合等4个方面进行了探讨和交流,表达了

各方深入推进普惠金融工作与地方征信服务融合发展的共同愿望,并对企业征信产品提出优化建议及合作需求。

据了解,此次会议是由国联集团主办的,也是继该公司去年征

信产品发布会后在业务层面的又一次推进,企业征信产品与服务产品的进一步发展和完善将有效破解中小微企业融资难题,赋能普惠金融精准落地,助力我市实体经济的高质量发展。(郑莎)

十城联动 同步开跑 中信银行南京分行 2021菁英赛无锡站活动开赛

5月30日,在无锡大剧院,全程5公里的中信银行南京分行“信守温度”2021十城十湖菁英赛无锡站活动鸣枪开赛。与此同时,以南京为首的江苏辖内十城联动,由所在城市中信银行邀约近万名选手吹响集结的号角,一场充满激情与活力的“菁英跑”同步开跑。

为庆祝中国共产党百年华诞,中信银行南京分行联合辖内二级行在此次菁英赛活动中嵌入了“庆百年、答千题、走万步”的健步走活动内容,全体员工踊跃参加。活动旨在将全民健身融入党史学习教育中,通过党史学习教育答题让员工更加熟知党史、激发奋斗精神,践行责任担当。今年也是中信银行南京分行成立30周年,三十载春秋,跟随中信集团和总行的

改革创新脚步,南京分行与时代变革、行业发展协同共进,与地方经济、社会民生血脉相连,为地方经济发展与增进百姓福祉贡献“中信智慧”和“中信力量”,全方位赋能江苏经济高质量腾飞。

近年来,中信银行无锡分行在客户结构、资产质量、盈利能力、管理水平、社会形象上都发生了质的飞跃,各项业务保持健康快速发展的态势,主要业务指标在无锡地区股份制商业银行中位居前列。“菁英赛”所彰显的挑战自我、超越极限、勇往直前、永不放弃的精神,十分契合中信银行倡导的经营理念。借此菁英赛活动,中信银行无锡分行也向广大客户传递一种时尚健康的菁英生活方式。

保险之窗

保险行业拓展市场应善接地气

最近,在锡城保险行业,有两件事被不少业内人士津津乐道,且都与“农”字有关。一件是人保财险宜兴支公司一次性兑现政策性茶叶种植保险,令当地167户茶农获得222万多元理赔款;另一件是国寿财险无锡中心支公司凭借全市夏收工作现场会平台,在偏远的锡山区羊尖镇严家桥村的田间地头,向当地农民宣传农业、农机保险知识。这两件事看似平常,但却能说明一个问题,即保险行业若想赢得客户,进而不断做大做强,就必须真正放下“架子”,走进基层农民之中,善于接好地气。

对于许多消费者特别是农民而言,与平常同属金融产品的银行理

财、债券甚至股票相较,保险产品似乎显得更为“高冷”,这是因为保险产品种类繁多,若想挑出一款适合自己的产品实属不易。有时,即使选择好了某一款或几款产品,想要仔细研究一下,却发现保险合同好像雾里看花——不仅其中有些文字语焉不详,而且对于相关条款的设置、保障的标的物、赔付的条件等往往“弄不太懂”,令消费者感到迷茫。

在锡城保险行业内,有的保险公司之所以营销业绩不佳、难以开拓市场,一个根本的原因,就是自身曾经产生的某些乱象与“高冷”的保险话语体系有着密不可分的关系。消费者看不懂合同,不明白保险运作的原理,但在销售人员的刻意引

导甚至忽悠下,购买了不符合自己需求的产品,一旦需要赔付时却发现并不符合理赔的要求。倘若类似的事件发生得多了,消费者对保险的印象便会逐渐恶化,甚至产生抵触情绪,这就在一定程度上造成行业与消费者之间的“双输”,这对于保险公司来说无疑是个极其危险的信号。

有鉴于此,保险公司必须在平常推销保险产品时,一方面要善于深入普通消费者之中进行精准营销并有效沟通,另一方面则应如何将保险文本中的“复杂知识”用通俗的语言向普通消费者进行解读。特别是在走进基层群众中间做产品推介时,让消费者了解行业都有哪些产品,自己当前最需要抵御的风险是

什么,可以用哪些产品进行保障等。这样才能帮助保险公司与消费者解决相互之间信息不对称的问题,在种类繁多的保险产品中挑出对方所需要的产品,并尽可能地帮助消费者消除心中的疑虑。

随着消费水平的提升,人们的保险意识正逐渐增强,锡城保险行业应当抓住行业发展的关键机遇,在合理设计具有较强竞争力的保险产品的基础上,进一步提升社会对保险行业的认可程度,以切实解决消费者“不知道选哪个产品”“看不懂产品说明”的问题,让锡城各行各业的普通消费者都能真正理解保险、弄懂保险,进而乐意“投入保险”。(刘兴荣)

国联人寿 获华夏时报“健康管理创新奖”

5月29日,由华夏时报社、水皮杂谈、华夏时报金融研究院主办的“新科技 新征程:2021第四届华夏时报保险科技峰会”在北京落幕。国联人寿凭借“关爱健康 乐享生活”的全新理念,围绕客户需求开展丰富健康管理服务的做法,在会上荣获“健康管理创新奖”。

本届峰会以“新科技 新征程”为主题,来自行业监管机构、传统保险公司、保险科技公司、著名高校及研究机构的诸多业界翘楚以主题演讲、圆桌论坛的形式,解读

行业最新政策、市场现状和商业模式,并对发展趋势做出展望。

2020年,国联人寿联合多家健康管理公司聚焦健康、亚健康、医疗、大病等场景,匹配不同客户层级,通过线上线下联动的方式,为客户提供了“预防、问诊、就医、个案管理”四大板块共计16项核心服务,为客户提供了健康教育、个案管理以及专业的医疗咨询和就医服务。此外,该公司还通过“保险保障+健康管理+医疗服务”的一站式解决方案,在保单交费期内给客户全面暖心的守护。



财经时评