

岱岳农商银行—— 金融上“新” 让服务更“接地气”

本报记者 石志成 通讯员 王宇浩

今年以来，岱岳农商银行深刻把握数字金融新内涵，强化数据赋能金融创新，通过创新数字金融产品、搭建数字金融场景等系列举措，全力为广大客户提供便捷化、高效化、专业化的金融服务。

银行工作人员走访夜市摊主。
通讯员供图



数据赋能 按下惠民“快捷键”

“第一次体验线上办贷款，没想到资金这么快就到位了，真是帮我解决了大难题。”资金到账后，邱女士对银行线上贷款业务赞不绝口。据了解，邱女士经营的店铺想备置一批货，苦于资金周转困难一直无法解决。道朗支行客户经理在走访商户时，了解到该情况，向其推荐了“泰易贷”线上贷款产品。在客户经理的指导下，邱女士通过手机银行申请贷款，仅用1小时贷款便发放完成，资金难题迎刃而解。

据了解，岱岳农商银行推动传统金融业务与现代科技深度融合，依托大数据、云计算、人工智能等技术，建立健全“线上+线下”一体化金融服务体系，创新推广“泰易贷”“信e贷”等纯线上信贷产品，为客户提供一站式融资服务，让客户少跑腿。截至9月末，该行单户200万元以下个人经营性贷款可实现线上办理，小微贷款线上用款替代率超过90%，线上贷款余额19亿元。

金融“添柴” 助力夜经济烟火升腾

“微信收款10元”“支付宝收款20元”……夜幕降临，华灯初上。泰安夜市灯火璀璨，烟火气升腾。

李先生在夜市经营一家烧烤摊，“生意忙的时候，抽不出一空档去核对客户是否付款。自从办了农商银行收款码后，不管微信、支付宝，都能轻松实现一码收款。钱直接到银行卡，还能减免手续费，方便又实惠！”李先生指着一个音箱说：“工作人员还给配了蓝牙音箱，再也不用

担心错过收款了。”

岱岳农商银行聚焦金融消费场景建设和应用，组织工作人员入企业、进市场、访商户，挖掘有收款需求的潜在客户，有效满足客户支付结算需求。以异业联盟合作为契机，岱岳农商银行搭建客户资源共享平台，围绕“吃住行游购娱”等方面联合商家推出多种优惠活动，满足了客户的消费需求。截至9月末，该行累计签约收单商户3279户，交易笔数达126.5万笔，交易金额8.8亿元。

“银税互动” 助力企业“诚”风破浪

泰安市莱正钢材有限公司是一家主营板材加工销售的综合性钢贸企业，由于近期企业接到了大额订单，资金周转压力较大。岱岳农商银行工作人员了解到这一情况后，通过实地调查、综合评估，为企业量身推荐了“银税互动贷”，及时授信贷款300万元。

岱岳农商银行持续深化与税务部门合作，创新推出“银税互动贷”产

品，为纳税记录良好的小微企业和个体工商户提供快速审批、灵活还款的信贷方案，从贷款期限、还款方式及利率水平等方面提供更多优惠和便利，帮助企业将“纳税信用”转化为“融资信用”。截至9月末，该行已通过“银税互动”为50户小微企业提供信贷支持，发放贷款资金5867万元，为小微企业的发展注入了新活力。

建行泰安分行 开展汇率避险 惠企政策宣讲

本报讯（记者 夏萌萌 通讯员 张荣）为营造良好营商环境，促进开放型经济和商务事业高质量发展，更好发挥商务政策推动经济发展的作用，近日，泰安市商务局举办2024年商务发展和投资促进扶持政策说明会。

中国建设银行泰安分行作为唯一金融机构受邀参加，国际业务中心业务经理向与会企业开展汇率避险等惠企政策宣讲。泰安市各县（市、区）和功能区商务主管部门业务负责人及相关同志和全市外贸、外经服贸、商贸流通、电商等企业负责人等共100余人参加会议。

会上，中国建设银行泰安分行从经济基本面对比、美元指数、外汇市场供求、中美关系、地缘政治影响等方面就目前人民币汇率走势进行分析展望，并对汇率避险产品进行讲解。

今年以来，中国建设银行泰安分行已为辖内73家企业办理399笔汇率衍生交易，合计金额2.38亿美元。下一步，该行将继续发挥国有大行的社会担当，帮助企业设计适合其汇率避险需求的个性化避险方案，做到企业资产的保值增值，助力企业实体经济的发展。

应收账款融资业务基础知识(三)

通讯员 乔莉 张帆



(上接11月1日A12版)

9. 企业申请应收账款融资需要具备哪些基本条件?

不同金融机构要求有所不同，一般而言，企业需满足的基本条件包括：

- (1) 依法注册登记的企（事）业法人和其他经济组织，非独立法人或分支机构，应先取得其所属法人或总公司对其签订商务合同和叙作保理授权的；
- (2) 在融资申请行的分支机构开立人民币基本结算账户或一般结算账户；
- (3) 符合国家产业政策、环保政策和融资申请行的信贷政策，所处行

业稳定，企业效益良好；

- (4) 从事基础商务合同项下的经营活动一年（含）以上，且无不良商业信用记录；
- (5) 最近若干年内无不良信用记录；
- (6) 融资申请行认为在信用等级等方面必须满足的条件。

10. 企业开展应收账款融资的一般流程是什么?

- (1) 业务审批，经办行收集并调查企业经营情况、应收账款买卖双方历史交易情况、商务合同主要条款及执行情况等信息，完成融资额度及业务审批；
- (2) 签订融资合同，经办行在人民银行征信中心“动产融资统一登记系统”查询应收账款登记信息，无异

议后办理融资合同相关手续；

- (3) 企业配合经办行办理应收账款转让或质押事项，如提供应收账款债权证明，包括商业发票、货运单据、商务合同等；
- (4) 企业配合经办行办妥给债务人企业的通知送达手续；
- (5) 经办行根据与企业的约定，一次或分次发放融资款项；
- (6) 融资企业或债务人企业按期向银行还款。

11. 为什么应收账款融资需要债务人核心企业的支持和配合?

在供应链融资业务中，融资企业借助与核心企业的交易背景和联系紧密度，可以增强其授信支持资产的自偿性，从而提高融资可得性。另外，核心企业还可以通过承诺回购

押货物或承诺到期付款等方式，直接参与整个融资过程，所发挥的增信效果也更为显著。

12. 债务人核心企业参与供应链融资对自己有什么好处?

核心企业帮助供应商开展应收账款融资，对自己的好处主要体现在：

- (1) 核心企业实则是将资金成本转嫁给了供应商，同时借助其在供应链上的话语权，可获得延长账期、降低采购价格等好处；
- (2) 有助于提高供应商黏性，保障供应商供货的稳定性和及时性，从而提高市场竞争力；
- (3) 核心企业可将供应商资源作为与金融机构谈判的筹码，从而在贷款额度、利率等方面获得更大优惠。