

新增3500亿元抵押补充贷款释放哪些信号？

中国人民银行日前发布消息，2023年12月，国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行净新增抵押补充贷款3500亿元。这是2023年2月以来，三家政策性银行第二次增加抵押补充贷款，释放了哪些信号？

2014年4月，中国人民银行创设抵押补充贷款（PSL），为开发性金融支持棚改提供长期稳定、成本适当的资金来源。后来，PSL的支持领域不断拓宽，用于棚户区改造、地下管廊建设、重大水利工程、“走出去”等重点领域，发放贷款的对象也不仅限于国家开发银行，而是拓展至中国进出口银行和中国农业发展银行。

“作为结构性货币政策工具之一，抵押补充贷款的期限最长可达5年，且成本较低。”上海金融与发展实验室主任曾刚表示，中国人民银行经常运用中期借贷便利、抵押补充贷款等工具，加大中长期流动性投放力度，改善市场流动性预期，满足实体经济中长期融资需求。

根据抵押补充贷款的相关要求，对属于支持领域的贷款，中国人民银行按贷款本金的100%予以资金支持。截至2023年12月末，三家政策性银行的抵押补充贷款余额为32522亿元。

回顾2023年，三家政策性银行只在2月净新增17亿元抵押补充贷款，其余月份多以持平 and 净归还为主，直到12月净新增3500亿元抵押补充贷款。而上一次三家政策性银行的净新增抵押补充贷款突破3000亿元还是在2022年11月，当时三家银行净新增抵押补充贷款3675亿元。

“在2023年底，中国人民银行通过抵押补充贷款加大净投放力度，有助于呵护年末资金面。”招联首席研究员董希淼表示，此举相当于央行投放基础货币，兼具总量和结构双重功能。通过向政策性银行提供资金，来支持特定项目，以达到精准滴灌的目的。自创设以来，抵押补充贷款在支持重点领域和重大项目、稳住和引领投资等方面发挥了积极作用。

专家认为，此次抵押补充贷款投放符合此前市场预期，或可为保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造等“三大工程”提供中长期、低成本资金支持，有利于房地产市场平稳健康发展。

笔者了解到，抵押补充贷款采取质押方式发放，政策性银行一般将高等级债券资产和优质信贷资产作为抵押

品向中国人民银行申请贷款，因此资金成本通常较低。经过多次调降，抵押补充贷款利率已降至目前的2.4%。与此相比，2023年前11个月企业贷款利率为3.89%，可见抵押补充贷款的资金成本确实较低。

专家表示，抵押补充贷款是央行利率调控体系的一部分。目前，中国人民银行已构建了一个从隔夜到长期利率的利率调控体系，抵押补充贷款利率可对长期利率进行引导，提升中国人民银行利率调控能力。

近年来，中国人民银行陆续推出17个结构性货币政策工具，向特定金融机构、行业或领域精准投放流动性，促进金融资源更多流向经济和社会发展的重点领域、薄弱环节。中国人民银行行长潘功胜多次表示，持续发挥好结构性货币政策工具作用，加大对小微企业、绿色发展、科技创新等的支持力度。

专家表示，应继续用好结构性货币政策工具，加大逆周期和跨周期调节力度，进一步提高货币政策的前瞻性、针对性和精准性，为2024年宏观经济加快恢复和回升创造更加适宜的货币金融环境。

吴雨

济宁日报社
济宁市地方金融监管局

联合主办

兴业银行济宁分行

打造银担合作“新样板”

2023年上半年，兴业银行济宁分行与邹城市某国资担保公司签订战略合作协议，实现了2023年银担合作“扩面”战略目标。

通过合作，兴业银行济宁分行加强了与市属国资担保公司的交流沟通，实现了政策共享、客户共享、数据共享，为小微企业、“三农”等主体开展担保业务、应急贷款业务，着力缓解小微企业和“三农”等普惠领域融资难、融资贵的问题。通过国家担保基金、山东省担保集团、济宁财信担保集团、担保公司、银行五级分险模式，引导更多金融资源流向小微企业、“三农”、创业创新和战略性新兴产业等普惠领域，并在合作中不断探索发掘新的银担合作模式，实现相互支持、协同发展、互利共赢。截至2023年11月末，该行已与签约担保公司合作投放普惠小微企业贷款4960万元。

为服务本地实体经济，2023年11月末，兴业银行济宁分行经过调研沟通，经报济南分行审批，又对该担保公司的担保授信额度放大了一倍，为2024年的合作打下了坚实基础。通过战略合作，未来在践行普惠金融、扶持小微企业、支持“三农”领域、服务“双创”主体等方面，将合力进行更多有益的尝试，依托各自资源优势，打造银担合作“新样板”。

卢川

浦发银行济宁分行

多渠道宣传存款保险知识

为更好地宣传存款保险制度，有效提升存款保险的社会公众认知度，浦发银行济宁分行多层次、多形式、多渠道扩大存款保险知识的宣传覆盖面，并开展存款保险公众认知度评估调研，增进公众对存款保险的了解，切实保障存款人的合法权益。

积极发挥网点宣传主阵地作用。浦发银行济宁分行利用营业网点电子屏播放存款保险宣传标语与存款保险宣传片，在网点明显位置摆放宣传折页、张贴宣传海报。在营造宣传氛围的同时，工作人员还积极向办理业务的客户进行存款保险常态化宣传，重点向老年客群普及存款保险政策条款，讲解大家较为关心的保障范围、保障金额、偿付条件等知识要点，提升公众对存款保险制度的信心。

主动进社区开展评估调研。浦发银行济宁分行各网员工走进社区、代发工资企业开展存款保险公众认知评估活动，采用用户填写或一对一访问的形式，评估用户对存款保险的认识程度。通过先评估后宣传的方式，有效消除用户对存款保险的认知“空白点”，让用户对存款保险从知晓、理解上升至认可。接下来，浦发银行济宁分行还将针对重点地区和重点人群，深入宣传存款保险知识，引导公众全面、客观地认识存款保险。

杨文强

平安人寿

获“高质量发展金融机构奖”

近日，“第八届时代金融金桔奖”榜单正式揭晓，平安人寿获“高质量发展金融机构奖”。

自2019年起，平安人寿率先启动寿险改革，在代理人渠道转型发展方面，聚焦增优、绩优，推动代理人向“高素质、高绩效、高品质”的队伍转型。2023年6月，平安人寿推出平安MVP，即“平安最具价值保险代理人”，旨在打造代理人顶级品牌，助力推动产业高质量发展。该公司通过绩优分群、精细化经营，逐渐改善队伍结构，使人均产能大幅提升，2023年前三季度人均新业务价值同比增长94.4%。

平安人寿持续升级“产品+服务”战略，通过“保险+健康管理”“保险+高品质康养社区”“保险+居家养老”的三位一体服务模式，持续丰富养老产品供给，助力养老金融高质量发展。同时，该公司坚持投资服务实体经济，增加绿色投资，支持经济社会绿色转型发展。通过资本市场、非资本市场向绿色、普惠、社会责任投资累计规模约8025亿元，涉及清洁能源、节能环保、基础设施、高速公路等众多领域。其中，绿色投资1331亿元，包括中广核新能源项目、华电集团水电项目等，投资项目关系国计民生，助力实现能源产业向绿色低碳转型。

郑心蕊

新华保险

百万赔付兑现承诺

李先生是新华保险的一位忠实客户，自2013年开始，他先后为自己投保了《尊享人生年金保险（分红型）》《惠鑫宝二代年金保险》《康爱无忧两全保险》等多份保险。2023年8月的一个晚上，李先生在睡梦中突发心源性猝死，最终抢救无效不幸离世。

新华保险立即开启理赔绿色通道，理赔服务专员前往医院协助开具了身故证明，并指导李先生家属备齐相关理赔申请材料。公司安排人员优先受理理赔申请，及时审核并开展调查，第一时间将274.39万元的身故保险金送达李先生家属手中。李先生家属前往公司客户服务中心，对新华保险恪守理赔承诺、服务贴心高效表示了感谢。

新华

太平人寿

“保险+医康养”入选“年度新金融创新案例”

近日，2023新金融大会正式发布《中国新金融竞争趋势报告（2023）》及《金标杆——中国新金融竞争力榜》。太平人寿“‘保险+医康养’现代客户服务生态圈”凭借保险与医康养服务的深度融合，在评选中脱颖而出，入选“年度新金融创新案例”。

本次新金融大会围绕“新金融·新趋势·新业态”展开深度研讨，通过榜单、行业观察、新金融实践案例及发展趋势报告等形式，共议中国金融行业现状及发展前景。作为金融央企中国太平保险集团旗下寿险子公司，太平人寿坚持以高质量保险产品及服务满足消费者对美好生活的需求，持续打造涵盖大养老与大健康的“保险+医康养”现代客户服务生态圈，围绕客户全生命周期提供“保障计划、医养服务、子女教育、资产规划”等“一站式”金融服务，不断提升保险服务的价值。目前，太平人寿已在全国布局养老社区超过40家，健康管理运营项目已达到22个。

王丽娜

工行济宁分行 金融服务走万企

为更好地服务实体经济，进一步优化营商环境，提高企业融资可得度及满意度，工行济宁分行积极推进“走万企 提信心 优服务”活动，为企业提供优质且高效的服务。

多措并举，采取“一站式”服务。该行认真学习监管部门印发的活动通知，针对名单中重点行业领域中小企业进行了研究分析，根据区域特点和工作实际制定工作推进方案。采取线上、线下结合方式，多渠道、多频次、多形式与企业对接，针对企业需求开展金融服务，有效缓解企业融资难、融资贵问题。

上门走访，提供综合式服务。该行主动走访通知名单内企业，开展“送政策上门、送平台入户、送服务到家”专项宣传工作，摸清企业需求，了解企业经营中存在的困难和问题，提供咨询、融资、理财等综合性金融服务，积极反馈并建立配套风险评估机制，完善金融服务机制。

开辟绿色通道，保证服务时效。该行与名单内企业初步建立融资意向，根据企业经营情况和融资需求，迅速作出回应并开辟绿色通道，提升业务办理效率，降低企业融资成本，减轻企业负担，助力优化济宁市营商环境。

刘建威

日照银行济宁分行 当好科创企业的“娘家人”

近日，日照银行济宁分行、江苏鑫智股权投资管理有限公司和济宁经开区联合成立的“经开鑫智”政银园投基金，为中北润良新能源（济宁）股份有限公司引入的首轮融资款到账。

中北润良成立于2019年，是一家专业从事锂离子电池研发、生产、销售和应用的新能源科技企业，是省级专精特新企业，也是济宁市制造强市建设“助企攀登”重点企业。其投资建设的锂离子电池生产基地项目于2020年被列入山东省新旧动能转换重大项目库第一批优选项目。为满足不断增长的订单需求，公司第二条日产20万颗18650圆柱锂离子电池生产线已建设完毕，进入试生产阶段，亟需资金购买原材料。

2023年8月，日照银行济宁分行联合江苏鑫智股权投资管理有限公司、济宁经开区设立“经开鑫智”政银园投基金完成备案，重点服务经开区辖内初创期、成长期科创企业。中北润良就是“经开鑫智”基金项下的第一个受益者。“投贷联动”模式为中北润良投资1.76%股权，同时为其匹配了信贷资金5000万元。

银行服务科创企业，从前，看抵押品、看产品、看报表；现在，看赛道、看行业、看团队。“小股权+大债权”的投贷联动以“小股权”作为纽带，结合企业未来发展规划，配套信贷支持，为企业“一站式”提供所需资金。同时，一般不超过5%的小股权投资，不会过多“稀释”企业的股权，而是作为企业的“娘家人”，与企业有更强的黏性，让企业把更多精力放在产品研发、市场开拓上。

对科创企业来讲，信贷支持只是第一步，后续跟踪服务，早日投产达产、快速成长壮大更为关键。日照银行对科创企业提供全周期跟进式服务及全链条专业化服务，打通了政府、投资公司、银行及行业价值链各环节参与者，聚合形成广泛、动态的联盟，输送产业链资源，全周期全场景为企业精准赋能，实现“1+1大于2”的必然效应。

2023年11月底，日照银行济宁分行通过该行“好伙伴”金融创新服务平台，向中北润良介绍了两家优质供应链企业。一家是纳米硅负极材料供应商，另一家是NMP废液回收企业。经过初步测算，该NMP废液回收企业每年能为中北润良节约产品回收成本200余万元，目前中北润良已与两家企业进行了对接合作。

眼下，日照银行济宁分行正在紧锣密鼓地推进济宁市第2支“政银园投”基金。

白歌

“济宁银行杯”广场舞大赛 获评“山东省精品体育赛事”



近日，山东省第三届精品体育赛事名单公布，经过企业申报、体育部门审核、专家组评审等多个环节，最终“济宁银行杯”广场舞大赛成功入围，获评“山东省精品体育赛事”称号。“济宁银行杯”广场舞大赛已成功举办4届，在全市形成较大影响力。大赛先后吸引来自全市的1000余支队伍参加，参赛人员年龄跨度从6岁到70岁，累计参与人数超10万人次，现场及网络观看群众达200万人次，年度网络投票访问量超百万，是近年来济宁市关注度、参与面广、幸福感强的赛事活动之一，成为我市文体事业的一大亮点赛事和品牌赛事。

邮储银行济宁市分行 加强对个体工商户融资支持

为加大对个体工商户的融资支持力度，金乡县市场监督管理局与邮储银行联合开展了“送贷进市场”活动，市场监督管理局深入梳理分析数据库信息，筛选出重点支持的个体工商户，由邮储银行逐户走访对接。

东达冷库位于金乡县金乡街道，主要从事大蒜、蒜薹、辣椒购销业务。2023年收获季节大蒜价格上涨，资金不足让冷库老板姜开田犯了愁。此时，邮储银行金乡县支行了解到冷库老板姜开田的困难，为客户量身定制了“鲁担惠农贷”融资方案及相应的优惠政策。短短几天的时间，邮储银行金乡县支行就为其授信150万元贷款，解决了客户的燃眉之急。姜开田也对冷库进行了改造，生意越做越大，驶入了发展的“快车道”。

为有效缓解个体工商户、贷款客户担保难、融资贵的难题，“政银携手百亿助小微”活动开展以来，邮储银行梁山、县支行联合市场监督管理局开展客户大走访，及时了解个体工商户发展困难和诉求。加大与省农担、就业办等平台合作，主动让利客户，解决个体工商户担保难的问

题。

葛强是梁山县农机销售个体户，从事农机具销售多年。2023年，随着当地土地流转规模的加大，包地大户对农机的需求持续提升，他计划继续扩大规模，赶在春耕之前储备一批农机，预计能获得良好的收益，但是备货急需一大笔资金。梁山邮储银行“三农”服务团队在与市场监管局联合走访个体工商户时，了解到客户需求。针对客户无抵押、无担保的情况，向客户推荐了省农担担保和产业贷业务。该行工作人员加班加点，仅用时3天就向其发放“产业贷”200万元，缓解了客户的燃眉之急，随后又给客户办理了300万元的农担担保贷款。“以前我们办贷款必须去银行网点，前后要去两三次，很耽误时间。现在邮储银行的工作人员上门服务，3天就发放了贷款，真是帮了大忙了。”葛强开心地说。目前他已经做好了农机储备，制定了春耕备播期间销售农机50台的目标。近期，葛强还推荐了多个下游种植户到邮储银行申请贷款。

牛牧婷

济宁市保险行业协会

创新宣传形式 打造特色品牌

济宁市保险行业协会在国家金融监督管理总局济宁监管分局和省保险行业协会的指导和支持下，锐意创新，通过一系列创新宣传策略，成功推动辖区保险宣传工作迈上新台阶。通过深化媒体合作，积极布局新媒体，探索宣传新形式，着力打造行业特色宣传品牌，提升了保险行业的社会形象的美誉度。

以漫画为载体，打开科普新篇章。为提升公众对保险行业的认知，济宁保险协会以漫画为载体，推出了一系列富有创意的科普作品。设计原创动漫IP“济小保”，推出《保险行业廉洁自律手册》和《济小保漫画科普手册》，手绘漫画演绎销售和理赔环节常见的违规场景，通过探讨社保与商保的衔接补充，推广保险知识。其中，《廉洁手册》融入了山东银行业保险业清廉金融文化核心价值观理念及“儒韵济宁·廉润金融”“儒韵保协·服务为民”地方清廉金融文化品牌元素，为行业廉洁金融文化建设注入了新的活力。此外，协会

还开设了“险而易见”视频专栏，通过短视频的形式防范和抵制销售误导，覆盖20万人次。

加强媒体联动，共筑行业新风采。济宁保险协会不仅在内容上寻求创新，在传播渠道上也积极拓展。通过深化媒体合作，多维度展现保险业的新风采。与济宁日报社联合开展“最美保险人”征集活动，推选10名行业优秀工作者，全方位报道行业典型在履行社会责任、耕耘保险事业的相关事迹，打造济宁保险特色宣传品牌。与济宁广播电视台合作的“走进直播间”栏目，为公众提供了深入了解保险行业的窗口，通过直播形式答疑解惑，消除公众对保险行业的误解，传播保险业声音。此外，开设了《高管访谈》栏目，邀请各公司负责人畅谈行业新做法、新路径，展现保险行业的责任与担当。

为活动添新彩，提升行业影响力。济宁保险协会还精心组织了一系列行业宣传活动，包括“3·15消费者权益保护

宣传”“防范非法集资”“7·8保险公众宣传日”“金融知识普及月”等。通过制作科普短片、征集短视频、开展媒体访谈等形式，提升了线上新媒体宣传质效，扩大了保险行业活动的影响力。其中，“7·8直播接力”视频经省协会推荐，在全省范围内得到了广泛关注和支持。

为了进一步提升行业通讯员的专业性和前瞻性，济宁保险协会还定期举办通讯员培训。在传统授课基础上，增加现场实操，让参训人员参与其中，切实提高新闻报道能力和新媒体业务水平。

持续升级平台，扩大自媒体传播力。济宁保险协会持续加大对自有媒体平台建设的投入，在期刊、官网及微信公众号宣传平台的基础上，开设了抖音号和微信视频号。2023年，编印行业稿件530余篇，印发期刊12期；微信、网站更新340余篇；人民网、中国银行保险报等在内的媒体平台刊发协会撰写稿件50余篇。

朱芮萱