

区域热点

津报智库

我市主要商业银行新市民个人贷款余额超1500亿元

定制化金融成就新市民“小确幸”

■本报记者 袁诚

打开货车车厢门,蔡先生把一箱箱新鲜的西瓜、桃子、山竹和蔬菜往自家蔬果店搬。“现在是水果销售旺季,一天能卖两三千块钱,我每周都要进货。”从河北省沧州市到天津落脚已经2年多,蔡先生的生意不错,但进货、房租加上一家老小的开销,手头经常“差点钱”。

想到银行贷款,但“异地户籍,没抵押物、灵活就业”的情况让他心里没底儿,直到拿到天津银行“智慧商户通·天行用呗”普惠经营贷款,他的资金难题才迎刃而解。

随着京津冀协同发展向纵深推进,越来越多新市民来到天津定居、就业及创业发展,不断催生金融服务新需求。去年4月,京津冀三地金融监管部门联合发布《关于加强新市民金融服务支持京津冀协同发展的通知》。一年多来,我市金融机构瞄准新市民金融服务痛点和高频场景,定制化开发各类金融产品。截至今年6月末,我市主要商业银行共对105.38万名新市民提供了个人贷款服务,贷款余额达1503.66亿元,较去年同期增长22.3%。今年以来,我市主要保险公司与800余家吸纳新市民较多的企业开展业务合作,为新市民群体量身定制保险方案,提供风险保障金额超270亿元。

从落脚到扎根

银行助力新市民成长

“想不到贷款这么方便,手机一申请就到账啦,还可以随借随还。”生意见好,蔡先生盘算着把隔壁的“门面儿”也租下,做点鲜肉、熟食生意增加收入。“孩子快上幼儿园了,我最近在看房,想在天津扎下根,到时还需要银行的支持。”

天津银行客户经理张瑞凯说,蔡先生的蔬果店不大,但只要正常的经营流水,就能获得“智慧商户通·天行用呗”普惠经营贷款。截至目前,该行已为40多万家有资金需

求的小微商户累计发放纯信用贷款超过330亿元,为新市民带来更多“小确幸”。

据估算,来自京津冀地区的新市民数量约占我市新市民总数的18%。新市民具有跨区域流动的特点,寻求金融服务时经常遇到异地押品贷款难、异地跨行汇款手续费高等问题。

前不久,做食品批发生意的刘先生因市场波动和季节性需求变化,急需近400万元资金采购原材料和完成订单。他在北京有房产,但在天津没有固定资产,此时能否通过异地抵押快速获得贷款?

“了解情况后,我们简化贷款申请流程,提供跨区域抵押服务,并根据他的需求和经营情况发放了普惠金融贷款。刘先生拿到资金后,不仅完成了订单交付,还接到了新业务。”中国银行天津市分行相关负责人告诉记者,该行按照“全程陪伴”服务理念,提供从进城工作、置业消费、结婚生子、子女教育到养老养老及医疗保障的客群全生命周期金融服务。截至今年6月末,该行以北京、河北省押品为抵押的贷款客户余额超过2亿元。在促进新市民创业就业方面,该行不断推进“惠如愿·千岗万家”普惠金融行动,增加专项贷款支持,截至6月末,累计发放贷款60余亿元。

据了解,针对创业就业、住房、健康养老、培训教育、消费金融、基础服务等核心金融需求,我市银行机构为新市民搭建了差异化、可自由组合的金融产品服务体系。截至今年6月末,我市银行机构共推出适合新市民特点的专属贷款产品35项,借记卡和贷记卡产品13项,理财及其他产品7项。比如,天津农商银行与北京农商银行、河北省农村信用社联合社合作,面向三地居民发行“京津冀农银通”联名借记卡,持卡人可在三家机构的营业网点办理通存通兑业务且免收手续费。天津银行在京津冀地区的177家网点设立“新市民港湾”服务区,为新市民提供临时休息、饮水、应急药品等多项便民服务。民生银行天津分行与新市民较为集中的物流园区对接,基于物流园区内租户经营的特色场景,定制

“蜂巢计划”,提供一揽子综合金融服务等。

加快“通赔通付”

专属保险方案为新市民解忧

当前,我市新市民中既有来津创业就业的年轻人,也有投靠子女的老年人,包括个体工商户及小微企业主、新就业形态从业人员、新毕业大学生、高端科技人才、产业工人、投靠子女老人六类服务对象。结合不同年龄、不同行业新市民需求,我市保险公司拿出了专属保险方案,为新市民保驾护航。

“我们接触到不少新就业大中专毕业生、建筑工人、快递骑手等新市民群体,他们刚到天津,前期需要租房,对租客责任保险、健康险和意外险等需求较大。”人保财险天津市分公司负责人穆小林告诉记者,前段时间,有位“安居保”保险客户遇到突发的房屋维修问题,公司通过快速响应的理赔服务,不仅为客户解决了实际的经济负担,更在关键时刻给予了他安心与支持。还有一位不幸遭遇意外事故的客户,公司及时给他支付了意外伤害赔偿,极大缓解其经济压力。

穆小林说,为提升新市民群体保险保障水平,人保财险天津市分公司针对居住、创业、就业、出行、医疗和教育等各场景推出了不同保险方案,保险方案也从以前的5个增加到了30多个。2024年以来,该公司已累计为4000人次提供了近110亿元的风险保障,保险投保量较去年同期增长了443%。

聚焦新市民群体的急难愁盼问题,我市保险机构提出有针对性的多种解决方案,进一步提高服务的可得性和便利性。针对新市民车辆异地出险难题,人保财险天津市分公司、国寿财险天津市分公司等保险公司在车辆异地定损、维修和车险理赔等方面优化机制和流程,已实现京津冀地区“通赔通付”,让理赔体验更舒心。中国银行天津分行加强银保合作,为建筑工人、快递骑手、网约车司机等职业风险较为突出、新市民占比较高的客

户群体,设计配置雇主责任险、建筑工程团体意外险、农民工工资履约保险,扩大保险覆盖面。截至目前,中银保险有限公司雇主责任险保障金额达170亿元,团体意外伤害保险保障金额超6亿元。

紧贴市场需求

打造新市民金融服务矩阵

对于离别家乡、到城市打拼的人来说,一份维持生计的工作、一个温暖的家、一些“及时雨”般的金融服务都是刚需。提升城市治理现代化水平,践行人民城市理念,要把保障居民安居乐业作为城市建设和发展的头等大事,把提高生活品质、扎实推进共同富裕作为城市现代化的重要目标。

近年来,我市金融机构在京津冀协同发展“大框架”下,不断打造新市民金融服务矩阵,使之感受到“心安处即是吾乡”的温暖。天津金融监管局以产品创新和服务提升为抓手,加快推动我市银行保险机构紧贴市场需求,打造新市民专属服务,持续优化金融服务供给。截至今年6月末,我市已有10余家银行保险机构推出新市民专属金融服务方案,设立新市民金融服务示范网点300余家。

新市民的跨区域迁移流动催生了更多金融服务需求,也对我市金融服务效率、维权渠道、信息互通等方面提出更高要求。下一步,天津金融监管局将进一步加强个人公共信用信息与金融信息共享应用,不断提高银行保险机构金融服务效率和风险识别能力。指导银行保险机构加强与新市民较为集中的行政区、功能区沟通对接,针对不同区域特色和新市民特点设计差异化金融服务方案。同时,支持银行保险机构设立新市民金融服务特色网点或示范网点,在金融资源集聚、金融产品创新、服务模式优化等方面发挥示范引领和标杆作用,将金融服务的“软实力”加快转化为我市经济发展的“硬支撑”。

探索建设“信创人才特区” 抢占大模型产业化先机

■本报记者 陈海永

河北工业大学人工智能
与数据科学学院 院长

■本报记者 刘畅

今年,天津市工商联牵头成立了信创和网络安全产业链联盟,来自三地126家行业企业参与其中,这成为京津冀建立自主可控信创产业链的重要举措。

随着信创产业进入“群像时代”,三地如何发挥信创底座技术优势,打造人工智能大模型应用方案,共同构建开放共享的大模型应用生态,赋能产业高质量发展?对此,记者采访了河北工业大学人工智能与数据科学学院院长陈海永。他认为,京津冀地区应加快探索建设“信创人才特区”,充分利用各方的数据、算法、算力和场景资源优势,促进三地在信创人工智能领域的教育、科技、人才领域深度融合,抢占信创大模型产业化先机,推动京津冀人工智能+信创产业新质生产力发展。

天津拥有麒麟软件、飞腾等一批信创人工智能领域的头部企业,构造了较为完整的人工智能底座,为信创大模型产业提供了基础支撑。同时,丰富的半导体、新能源等高端制造场景资源,为产业提供了充足的数据支撑。如何利用这些优势协同培养高素质信创人工智能人才,已经成为推动信创大模型产业高质量发展迫切需要解决的问题,也是加速形成新质生产力的关键所在。

对此,陈海永建议,京津冀三地应依托现有信创产业的资源优势,充分发挥政府引领作用,搭建政、产、学、研、用全链条多层次的“信创人才特区”,通过区域间联合建设信创产业学院、产教融合创新中心等方式,前瞻性地谋划布局京津冀协同的国家级信创大模型产业人才高地,为信创产业高质量发展提供聚集教育科技人才资源的平台和载体。同时,联合京津冀信创和网络安全产业联盟、天津滨海高新技术产业开发区信创产教联合体以及天津信息技术应用创新产业(人才)联盟等机构,深入挖掘各方在产教融合、技术研发、人才集聚、创新创业、场景应用等方面的优势,推进本硕博人才联合培养,有组织地推进非全日制研究生的联合招生培养机制,加速产业需求和高校研究生培养的交叉融合、双赢互动,构建信创大模型产业与信创人才培养的良性育人机制,夯实信创大模型产业人才快速成长的根基。进一步强化高校优势学科对区域主导产业的支撑作用,通过政府和头部企业引领,支持滨海新区高新区和天津开高教园等优势区域引进培育、发展一批特色鲜明、创新活力强的优秀科技团队资源,形成产学研合作协同创新的良好生态,建立科技自主创新各要素各环节间广泛、长期的合作机制,带动信创大模型产业能级提升。

信息速递

滨海建投旗下产投公司 获AAA主体信用评级

日前,经国内权威评级机构——联合资信评估股份有限公司审慎评估,天津滨海新区建设投资集团有限公司(以下简称滨海建投集团)旗下二级公司天津滨海新区产业投资有限公司(以下简称产投公司)被授予主体信用评级AAA,评级展望为稳定。这是天津首家被评为AAA级的产业投资运营类企业,也标志着滨海建投集团正式获得母公司双AAA信用评级主体认定。高信用评级是企业进入金融市场上的“通行证”,目前AAA级为国内企业信用评级最高等级。本次子公司AAA评级的获得充分表明了资本市场对滨海建投集团加快推进高质量发展、产业转型、科技创新的信心,全面提升了集团对外形象和知名度。

近年来,滨海建投集团聚焦“着力将集团打造成为新时代经营城市龙头企业,发展成为专业化、市场化、现代化的城市综合运营服务商”这一发展目标,深入实施“城投+产投”双轮驱动战略,不断深化改革,提质增效。

今年7月,国务院印发进一步支持天津滨海新区高质量发展的若干政策措施,为滨海新区高质量发展注入了强大动能。滨海建投集团将聚焦“三新”“三量”等工作,发挥此次旗下产投公司获得AAA主体信用评级优势,全力提升集团综合融资能力和核心竞争力,加快改造提升传统产业。同时,以壮大产投公司等市场化业务板块为抓手,不断增强企业核心功能,在发展新质生产力上善作善成,继续加强培育壮大战略性新兴产业,抢先布局建设未来产业,为打造中国式现代化“滨城”样板贡献国企中坚力量。

■本报记者 胡萌伟

第十二届中国租赁年会举行 我市租赁资产总额近2.2万亿元

近日,第十二届中国租赁年会在津举行。来自融资租赁行业的高管、学者等500余人共同探讨租赁业务合规经营经验、展示创新成果、分享产业转型案例并交流行业发展趋势,共促中国租赁行业高质量发展。

天津市地方金融管理局副局长黎红在年会上表示,近年来,天津市金融业保持良好发展态势,在服务实体经济、服务大规模设备更新等重点领域效能明显提升,有力支持我市经济平稳较快发展。今年上半年,天津市金融业增加值1191亿元,占全市GDP比重14.5%,同比增长6.2%。截至第二季度末,天津市租赁资产总额近2.2万亿元,其中绿色租赁资产呈持续增长态势,占比超过20%,飞机、船舶、海工平台租赁和处置相关业务规模占全国总量70%以上,世界级船舶租赁中心建设步伐加快,全球第二大飞机租赁聚集地优势进一步巩固。

■本报记者 袁诚



渔船靠泊码头后将捕捞到的海鲜运送上岸。

■本报记者 周伟 摄

■本报记者 刘畅

■本报记者 宁广靖

产业观察

园区细算“三本账” 跨境包裹“加速跑”

不久前,津品跨境数字贸易产业园(以下简称津品跨境产业园)组织了一场小型行业沙龙,现场座无虚席,不少京津冀企业前来参加。作为天津市跨境电子商务示范园区,津品跨境产业园除了自营跨境电商业务外,还为近300家企业提供海外平台对接、物流运输、知识产权保护等一系列服务。

运输成本、海外市场变化和产业链对接是跨境电商企业极为“在意”的三个方面。津品跨境产业园细算这“三本账”,使国内越来越多的商品通达全球。

成本账 “拼柜”分摊物流费用

最近,速卖通和菜鸟集团在天津设立的京津冀首个跨境出口仓库正在布局调整,过段时间将重新启用。

“以前京津冀的商家自己往深圳、杭州等地发货,备货量大,成本高。现在集货仓库就在‘家门’口,可实现小批量、多频次备货,减少了商家的备货压力和成本。”菜鸟集团公共事务部华北区负责人郑亚德告诉记者,小件货品通常选择空运,最快5个工作日就能送到欧美等国家。而一些对季节、时效不敏感的大件货品,一般通过海运物流备货到海外仓。

在廊坊莫凡商贸有限公司总经理王征看来,商家自己通过海运物流备货到海外仓的资金压力较大。以今年六月、七月的美国航线为例,40英尺集装箱的海运费用约8000美元,是去年同期的3倍。此外,海外仓仓储费用也不低,如果货品长时间卖不掉,商家要承受不小的资金压力。

为进一步加快商家货品流通、降低运输成本,津品跨境产业园开始尝试为跨境电商企业提供“拼柜”服务。“再过几天,我们就要

发一个‘拼柜’。”津品跨境产业园运营负责人崔馨月表示,不少京津冀商家的货从深圳、上海或青岛等港口发,因为那边货量多,不用等太长时间就可以“拼柜”发走,但商家仍然要独立承担国内这段运输费用。津品跨境产业园自营店铺平时向海外仓备货都是整柜发出,现在,他们每次匀出一些货柜空间,把商家的货品一并带过去。这样一来,分摊了商家的物流成本。

“此外,我们还在帮助商家对接‘全托管’模式的海外平台。商家把货品备到位于广州的国内仓,剩下的运营和物流由海外平台操作。”崔馨月表示,“全托管”模式下,商家支付的物流成本和仓储费用会降低很多,有些生产型企业还节省了组建电商团队的费用。

营销账 销售额节节攀升

对于不少跨境电商企业来说,每年下半年是销售旺季。最近,天津启明星辰科技有限公司运营经理马晨帅忙着备货、发货。该公司主要出口地毯、浴室地垫等家居用品,合作的天津工厂有四五家。据他介绍,公司最近每周都要发货,多的时候几百箱,少的时候也有几十箱。

与马晨帅一样,天津橙亦网络科技有限公司总经理王少龙也在忙着备货。他在eBay和亚马逊两个海外电商平台销售汽车零部件,小到后视镜玻璃、车载手机支架、车贴,大到汽车保险杠,产品有200多种。“我们每月的发货量在400公斤左右,在海外仓通

常会备出1个月销量的库存。”据他介绍,公司每月在这两个电商平台的销售额近6万美元,其中利润约占三分之一。

“我们经常参加津品跨境产业园组织的对接会,他们会邀请一些电商平台相关负责人指导商家如何实现流量扶持、如何更好地选品。每个平台的规格和潜在客户定位不同,对接会能帮助我们在这类平台更有针对性地投放商品。”王少龙告诉记者,在津品跨境产业园的帮助下,公司店铺的销售额节节攀升。

据崔馨月介绍,目前,津品跨境产业园注册企业近百家,与5所高校通过建设产学研合作基地、研究生工作站和大师工作室等方式开展合作,今年上半年,跨境电商海外销售额超40亿元,服务贸易出口超过3000万元。

园区资源的聚集不仅带动了周边产业的发展,也促进了天津跨境电商规模、质量综合提升。截至目前,我市跨境电商主体超过4000家,其中不乏像天纺易跨境、利和等一批出口超亿元的本土企业,今年上半年,实现跨境电商进出口239亿元,同比增长26.6%,增速高于全国平均水平。

产业账 “一键”带动“全链”出海

廊坊莫凡商贸有限公司几乎每周都有1000余件家具发往美国,该公司通过津品跨境产业园对接了海外电商平台,每年通过跨境电商出口数万件家具。

“有很多工厂或工贸一体企业希望通过

跨境电商在海外市场大展拳脚,但不知从哪入手。与此同时,很多海外电商平台又需要一些优质企业入驻。我们已对接近20家海外电商平台,通过现有资源,将供给侧与需求侧匹配起来。”崔馨月说。

包括津品跨境产业园在内,目前,我市共认定了6家跨境电商电子商务示范园区,注册落地企业超过350家。

跨境电商示范园区聚集了保税仓储、海外仓、国际物流、清关等企业资源,为入驻的电商企业提供包括外贸、金融、人力资源、财税法律等在内的一揽子孵化服务,完善产业生态,为企业拓展海外市场、开发创新产品、建设自主品牌起到了推动作用。

采访中,记者了解到,津品跨境产业园服务的不少跨境电商企业将武清区王庆坨镇的自行车和崔黄口镇的地毯等天津特色产品卖成了热销货。

崔黄口镇是世界三大地毯产业聚集区之一,地毯生产历史已超过百年。全镇现有地毯企业1200余家,从业人员占全镇人口的一半以上。近年来,不少镇上的地毯企业搭上了跨境电商“快车”,升级设备、扩大产能,生意越做越红火,带动上下游企业一同发展。去年,崔黄口镇实现出口总额5.93亿美元,产品覆盖50多个国家及地区,实现了从产品出海到“全链”出海。

“我们今年对接了不少海外新平台,希望能为商家拓展更多的销售渠道,实现销量的增长,也为天津的特色产业‘出海’出一份力。”崔馨月说。