

存款准备金率 18 日下调 0.5%

# 银行腰包更鼓，贷款或便利

本报记者 李兆辉 通讯员 李峰

央行 12 日宣布，从 5 月 18 日起，下调存款类金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点，这是年内第二次下调存款准备金率。此次下调，对泰安小微企业、首套购房者，以及理财产品投资者都将带来较大影响。

## 增加可用资金 8 亿元 小微企业融资更便利

泰安市存款总量 1709 亿元。人行泰安中心支行粗略估算，此次下调，泰安市金融机构将增加可用资金 8 亿元左右。此次下调后，大型金融机构下降到 20%，兴业银行泰安分行和泰安市商业银行等下调至 16.5% 的存款准备金率，而农村合作金融机构下调后执行 14%。

记者了解到，2012 年，农行泰安分行将继续保持对实体经济强有力的金融支持，拟投 20.85

亿元支持全市重点项目、特色行业、小微企业等领域发展。

记者从人行泰安中心支行了解到，下调存款准备金率，增加了银行的可用资金，有利于银行加大对中小企业，特别是小微企业的信贷投放力度。因为从理论上讲，下调存款准备金率，会导致市场利率水平下降，有利于企业降低融资成本。但实际执行情况，要取决于企业的信用状况、还款能力、企业的谈判能力、银行的利润目标等等一系列因素。

有分析人士认为，降准将直接增加银行的可用资金，缓解存款成本压力，对银行业而言是利大于弊。同时，货币政策放松的趋势渐渐形成，有利于地产行业。而地产行业的复苏，必然会牵引工程机械、建筑建材等相关上市公司业绩复苏，进而推动此类个股股价的走高。以银行、地产为代表的主板蓝筹股有望在短期内成为带动大盘上行的主动力。

## 首套房

### 贷利率或将优惠

对个人住房贷款市场来说，首次置业的刚需购房者可能会继续受益。一家国有大型商业银行个金部负责人分析，随着信贷资金的进一步释放，商业银行在首套购房者的贷款发放上不仅会提速，还会对利率进行适当的优惠。

人行泰安中心支行分析，此次下调存款准备金率，银行的个人按揭贷款或将迎来更多的政策优惠。至于下一步是否会为首套房贷提供更多的利率优惠，取决于各家商业银行上级行的政策调整。记者了解到，目前，泰安市主要商业银行对首套房贷的利率多数是执行基准利率，只有建设银行泰安分行对首套房贷实行下浮 10% 的优惠利率。

但对开发商来说，由于调控政策一直偏向“去投资化”，降准后，房地产企业短期内仍不会获得

融资的直接便利。不过，开发企业紧张的资金链可能会有所缓解。因为“自助需求”会随着存准率降低而增加，在一定程度上会帮助房地产企业回笼资金。

## 理财产品

### 收益率将降低

一国有银行理财客户经理告诉记者，自从上次下调存准率后，很多银行

的理财产品收益率“降下去后，一直没有升上来”。从理论上讲，存准率下调后，银行手里的钱多了，通过理财产品从社会上募集资金的欲望自然减弱很多，收益率也必然会下降。

也就是说，随着市场流动性的增加，银行短期理财产品收益率下降将是近来的大势所趋。银行理财经理表示，下调存准率后，稳健型投资者可将短期理财产品转为长期，以保证年

化收益率不会降低，不妨考虑购买半年至一年或更长期的理财产品。此外，投资者可适当增加债券型基金的仓位，按照风险承受能力依次可选择纯债、稳健债基和激进债基。

而中国银行岱岳支行理财客户经理邱鹏分析，短期理财产品对于克服收益率的波动有一定的帮助，从这个角度讲，投资者应转向短期理财产品的投资。



ABC 中国农业银行

## 农行泰安分行成立小企业专营支行

223 家小微企业获重点支持

农行泰安分行在贷款规模有限的情况下，积极进行信贷倾斜，优先对小微企业匹配专项贷款规模，按月下达贷款专项计划，确保小微企业贷款实现增速不低于全行平均水平，增量不低于上年水平的“两个不低于”目标。2009 年以来，累计向小微企业投放贷款 15.2 亿元，年均贷款增幅达 49.1%，高于全部贷款年均增幅 25.6 个百分点。

为掌握小微企业资金需求情况第一手资料，泰安农行按照“贴近市场、方便经营、专业管理、精

简高效”的服务原则，成立了两家小企业金融服务特色(专营)支行、5 个小企业金融服务中心，组建了专业化营销服务团队和客户经理队伍，积极走出去、沉下去、深进去，广泛开展小微企业客户资源普查，专项制定了小微企业贷款业务三年发展规划，在工业园区、产业集群、大型专业市场等重点区域筛选了涉及制造业、批发业、新能源、食品加工、建材、化工、纺织服装等多个行业的 223 家小微企业作为重点支持对象。三年来，

先后为 5 个工业园区、3 个产业集群、2 个大型专业市场的上百家小微企业提供贷款、银行承兑汇票 38.18 亿元，促进了小微企业成群连片发展。

泰山钢材大市场是江北最大的钢材批发市场，钢材批发商户达 400 余户。2009 年以来，众多商户受金融危机困扰。在此情况下，农行泰安分行不压贷、不撤贷，而且将网点升格迁至钢材大市场附近，开通“绿色通道”，以快捷优质高效的服务加大对骨干商户的扶持力度，

累计发放多户联保贷款 8.3 亿元，为 71 家商户解决了融资难和担保难问题，使其在较短的时间内摆脱了金融危机的负面影响，走出低谷，重新焕发生机和活力。

为深化支持效果，该行针对小微企业资金需求短小频急等特点，在面向市场、细分客户的基础上，相继推出了简式快速贷款、多户联保贷款、自助可循环贷款、微型企业助业贷款、县域小企业简式快速贷款、产业集群多户联保信贷业务等系列新产品，着力满

足不同区域、不同行业的小微企业周转性、季节性、临时性资金需求。同时，该行还积极拓宽服务思路，充分利用网点网络优势，为小微企业提供 POS、企业网银、电话银行、转账电话、特约商户、短信通等电子化结算服务，进一步提升服务质效，使客户足不出户即可享受现代化的金融服务，有效促进了小微企业经营支付结算手段的升级，提高了企业资金流转和使用效率。

(赵文平 董伟)

## 交行泰安分行 设“企业馆”

企业可网上融资、签订单

交行近期针对中小企业客户推出交通银行网上商城——交博汇企业馆业务，这是为客户提供一体化电子商务服务平台。企业馆是一个面向中小企业的网络化社区，适合手机、电脑及配件、服装、酒类、礼品、珠宝、家具、地板等批发销售设备、以及纺织品、机器设备、机电产品生产、化工产品生产等生产企业。

企业通过此平台发

布供求信息、在线交流、撮合订单，交行则为其提供资金清算、资信认证、融资等服务。在此基础上，结合供应链金融、要素市场金融为中小企业提供金融综合服务，这是中小企业客户宣传企业、发布产品信息、促进销售的新选择，也是交行服务实体经济，支持中小企业客户发展的又一新举措。(王欣)

## 泰安工行瞄准拟上市企业 大力发展品牌类投行业务

今年以来，泰安工行按照总省行“收入上规模、产品成体系、项目创品牌、团队专业化、服务综合化”的工作要求，采取切实有效措施，充分利用现有客户资源和营销网络优势，精心筛选潜力项目，积极营销客户，大力发展品牌类投行业务，努力提高投行业务核心竞争力。

深入探索结构化融资顾问业务。一方面结合具体项目，为大额、复杂的融资项目担任融资顾问，出具融资方案，提供融资安排服

务；另一方面，在相关贷款不符合本行信贷政策时，帮助企业寻找资金方，通过委托贷款、信托、投资基金等途径，进行前期资金的结构安排，待符合本行信贷政策条件后予以贷款融资。

积极尝试重组并购等管理顾问业务。根据泰安市资源型企业近年内加速扩张的实际情况，密切关注辖区内企业在资产收购、资产及债务重组、股权或企业转让、国有企业改制和股份制改造等的投行业务需求，及时录入

重组并购业务信息库，并依托总行重组并购信息库，挖掘业务机会。

进一步发掘企业发债、上市顾问业务。在客户经理加强营销、积极收集辖内企业融资需求的同时，密切与金融办等政府部门的关系，及时获取辖内拟上市、发债企业信息。通过存款、贷款、结算等一揽子业务的营销，提高该类客户对泰安工行的综合回报率；积极争取客户短券、中票的发行资格，为客户提供发行、销售等相关服务。对于上市顾问业务，要从发掘潜在客户和培

育目标客户做起，为企业上市前的股份制改革、重组提供全程顾问服务，增强在资本市场上的影响力和渗透力。

加强制度建设，规范业务发展。认真贯彻银监会“七不准”，以依法合规经营，规避操作风险为业务发展的前提，严格执行上级行出台的投行业务各个产品的操作规程，明确各项制度，规范服务标准，使投行业务逐步驶向快速稳健的发展轨道。

(赵绪春 邓刚)

ICBC 中国工商银行 泰安分行