

“泰山融易贷”信贷品牌启动

泰安市商业银行助力小微企业信贷

本报记者 赵兴超

11日,泰安市商业银行举行小微企业信贷业务推介会暨“泰山融易贷”品牌启动仪式。通过专业化的小微运营队伍,打造6种特色产品,9种不同担保方式的优秀组合,向小型企业、微型企业和个体工商户提供更加专业的信贷服务,打造泰城一流小微企业金融服务。

泰安有了自己的 小微企业信贷品牌

5月11日上午9时,在宝龙福朋酒店,泰安市商业银行小微企业信贷业务推介会暨“泰山融易贷”品牌启动仪式举行,泰安市委、市政府领导,泰山区政府领导,市金融办、中小企业办、市工商联、人民银行泰安中心支行、泰安市银监局相关领导,泰安市行业协会代表以及优秀中小企业主代表等共计300余人参加了推介会。

“泰山融易贷”是泰安市商业银行在“立足地方、服务市民、服务中小”的市场定位指导下,积极贯彻泰安市委、市政府扶持小微企业发展的政策,依托国内先进的小型小额信贷技术,全新推出的系列小微企业信贷产品,以多、快、好、省的产品特点,充分解决小微企业短、小、频、急的融资需求。



泰安市商业银行董事长展鹏介绍小微企业信贷业务。 本报记者 赵兴超 摄

推介会上,市政府特邀咨询张庆明就泰安市整体经济发展情况以及政府扶持小微企业发展的相关政策等方面发表讲话,市金融工作办公室主任任树凯向推介会致辞,泰安市商业银行董事长展鹏为推介会致欢迎词并就地地方银行支持小微企业发展的情况进行了介绍。

“泰山融易贷”品牌启动仪式后,泰安市商业银行现场与山东泰山钢材商会、泰安市装饰建材商会签订了战略合作协议,切实将支持泰安地区小微企业发展落到实处。

铁三角运营专业团队服务

“泰山融易贷”信贷品牌,依托国内先进的新型小额信贷核心技术,以“立足泰城、服务中小”为发展目标,有着多种灵活、便捷、高效的相对优势。

泰安市商业银行小微运营中心工作人员介绍,“泰山融易贷”引进了哈尔滨银行先进的小额信贷技术,建立了营销经理、风险经理、产品经理铁三角的风险管控模式。

“泰山融易贷”系列信贷产品重信用、轻抵押,灵活设置了信用、保证、抵押等多类担保方式;额度高、审批快,最高可贷500万元,3至5个工作日即可放款;方式活、费用省,柜面、POS机、网银、ATM机、手机银行等多种渠道供客户自主放款选择,除贷款利息外不收取任何派生费用。

该品牌产品包括以下六种:个人生产经营贷款,小企业联保贷款,小企业抵(质)押循环贷款,1+N小额信贷业务,小企业商场、超市供应链贷款,小企业制造商供应链贷款。

中小企业关系民生 商行鼎力支持

中小企业的发展,关系民生、就业、经济增长和社会稳定。针对这一市场,泰安市商业银行加大相应的资源倾斜,今年信贷投放指标力争突破3亿元。

泰安市中小企业局相关负责人介绍,目前泰安地区的各金融机构对中小企业信贷支持的覆盖率较低。2011年底,泰安全市小微企业共21000多户,其中小型企业10000多户,全市各金融机构的小微企业客户共2300余家,全市仍剩余8000余家小微企业和近万家微型企业客户可待开发。统计显示,全国53%左右的小微企业存在资金紧张和融资需求,2011年泰安市有4000家小微企业存在资金紧张和融资需求,而这个数字仍在增长。

自2013年1月份泰安市商业银行小微企业专营中心试运行以来,累计接待及回复小微企业信贷问题咨询637件,走访客户数468户,储备有效客户145户,已审批通过客户15户,累计发放金额600万元,开创了小微企业发展的良好局面。下一步,泰安市商业银行将采取进一步措施确保小微企业贷款落到实处,一是在对符合条件的小微企业贷款优先投放,满足小微企业经营发展需求。二是贷款计划单独下达,2013年小微企业专营中心信贷投放指标力争突破3亿元,计划新增小微企业客户数300户。三是为小微企业客户配备一支由营销经理、风险经理、产品经理组成的专业服务团队,提供全程、专业、高效的信贷服务。

网购刷客赚钱暗藏陷阱 垫付千元买回空袋子

如今网购之风火爆,一个特殊的行业圈子悄然形成,这就是职业“网购刷客”(简称“刷客”)。刷客通过给一些店铺制造真实的“虚假交易”,帮助店家获得好评,从而获得报酬。由于“刷客”的交易不合法,吃亏上当后难以维权。据统计平均每完成一笔交易,刷客可以获得3元;每小时最多可以刷10笔,一小时就能赚30元。全职刷客,一天可以进账240元。刷客是如何操作一笔购物流程呢?

网络招聘兼职月入两千元

“错爱”(网名)目前是一名专职刷客,刚刚生完宝宝,她一边当“刷客”,一边在家照顾孩子。“错爱”说:现在请个保姆一个月就要三千元左右,刚生完小孩,工作特别难找。几番思量后,才决定加入“刷客”。

大约半年前,“错爱”在家中无意间看见网上正在招聘淘宝兼职,无需面试,不问年龄、经验,只需电脑,日结工资,月入两千。乍看之下,也不太相信,但还是怀着试一试的态度,加入这一行。要想成为“刷客”,首先要交几十元的培训费,进入一个平台。经过一番培训,将几十页的材料熟记于心之后,方可上岗。

“刷客”的网购流程

“错爱”介绍,“刷客”每完成一笔交易,需要四个操作步骤:浏览网店,刷客要在指定网店停留一定时间,并浏览该店多个商品,还要和店家交流,做出真实购物的样子。

选中商品后要下单并付款,付款有两种方式:一是“红包单”,就是店家先

给“刷客”的支付宝赠送红包,然后由“刷客”支付。另一个是“垫付单”,就是“刷客”先垫付,确认收货,给了店家好评之后,店家再退钱给“刷客”。由于垫付的风险比较高,所以佣金比较高。

发货。发货分为真发货和假发货。网店假发货的单据没有正常发货的物流信息,刷客只要在几天后确认收货即可。真发货则是网店发给刷客空的快递袋,或者是在快递袋里装有一些廉价小商品。

最后一步就是评价,刷客必须要给店家好评。最初,“错爱”平均一个小时也就能完成1至2笔交易,每单也就只有2至3元。一天下来,腰酸背痛眼涩,最多赚个几十元。“错爱”说,钱虽然少,一个

月做得多的时候收入两千多元,少的时候可能只有一千多元收入。

“刷客”被“涮” 钱财被骗

如果卖家发布任务时,先将钱充到了“刷客”的账户,也就相对比较安全。如果需要“刷客”先行垫付资金,就存在着很大风险。“错爱”刚入行的时候,就被骗了。

当时,她加入了一家看上去正规的刷客平台,有营业执照,有税务登记证,有组织机构代码证。而且平台里面分工详细,有推广团、讲解团、业务团、接待厅、财务部、人事部等,俨然是一套完善的企业机制,其中业务团下属有20个分团,所有的业务都在这些业务团里面完成。

“错爱”加入后,接了报酬较高的“垫付单”。先垫付了1000多元,买了部手机,给了店家好评。可是后来网站消失了,垫付的1000多元也没有办法追回。后来收到快递送上门的,就是一个空袋子,说好的报酬也再无音讯,最后只能自认倒霉。经历此事后,“错爱”决定转做“红包单”。虽然佣金少,但风险几乎没有。不论“垫付单”报酬多高都不为所动。因为天下不会有免费的午餐。

如今,“错爱”每天长时间盯着电脑,继续寻找着商机,她坦言,这并不是个长久之计,将来,还是要找个正经工作。

业内人士指出,商家通过虚假交易提升信誉度,刷客的交易并不合法,由于每次的交易金额不大且分散,加之网络交易的不在场性和匿名性,受骗者维权存在很大困难。“刷客”应注意:网上交易有风险,小心自己被涮。

(北京青年报)



股市低迷,债市核查 新基金发行趋向低风险

股市动荡,债市核查,新基金“进退维谷”。近期,就在股市出现低迷调整的同时,债市核查风暴大有愈演愈烈之势,而从新基金发行来看,“低风险化”格局愈加明显。其中,偏股基金偏向混合型,而债券基金则进一步向低风险化转移。

偏股基金青睐“混合型”

由“最牛封基”华夏兴华转型而成的华夏兴华混合型基金5月10日就将结束发行。转型后,华夏兴华混合基金股票投资占基金资产的比例范围为40%—95%,而转型前基金兴华最高股票仓位为80%,表明转型后的华夏兴华混合基金仓位更加灵活,从而有利于基金开展积极运作,在震荡市中可攻可守,获取稳健收益。

同时,正在发行的中欧价值智选、海富通养老收益、上投摩根成长动力等基金,均为混合型基金。

债券基金趋于“定开化”

就在今年以来,债券基金也有低风险化趋势,定期开放成为受欢迎类型。其中,浦银安盛凭借固定收益良好业绩,首推业内6个月定期开放的债券基金,该产品将于5月10日募集结束。定期开放债基“复制”了封闭债基的运作模式,封闭期内规模稳定,有利于基金经理能更好地利用杠杆和券种以及久期的搭配来提高投资收益。

同时,目前正在市场发行的工银瑞信信用纯债一年定期开放债基,其封闭期为一年,每个开放期最长不超过20个工作日,最短不少于5个工作日,然后进入下一个为时一年的封闭运作期,适合理财期限在1年及以上的客户。

此外,华安保本混合基金于5月10日结束募集。值得注意的是,由于契约限制,投资者一般只有在保本基金发行时认购并持有到期,才可享受保本承诺,因而希望购入华安保本基金的投资者可以在基金募集结束前进行认购。据了解,华安保本基金承诺全额保本,首个保本周期为三年,认购客户在持有到期后,其首发认购金额若有亏损,基金管理人将负责赔付差额。(新闻晨报)