

小微企业融资效率越来越高

邮储银行小企业贷款业务为小微企业发展提供高效信贷服务

近年来,邮储银行深入贯彻中央经济金融方针政策和为实体经济服务的本质要求,关注小微企业服务需求,扎扎实实服务实体经济,在经营体系、资源配置、产品创新、服务模式等方面积极探索,努力提升小微企业服务水平。邮储银行泰安市分行在服务小微企业上走在了前列,成为了服务小微的“急先锋”。

财金记者 季静静

长期以来,“融资难”一直是困扰我国小微企业发展的一大障碍。小微企业由于抗风险能力弱、可抵质押的资产少等因素,很难满足银行授信准入条件,银行更希望将资金投放给大型企业。尤其是每年下半年,银行受信贷规模限制,小微企业融资更加困难,小微企业不得不从一家银行转战另外一家银行,但往往贷款仍旧遥遥无期。

积极探索

提升服务水平

近年来,邮储银行深入贯彻中央经济金融方针政策和为实体经济服务的本质要求,关注小微企业服务需求,扎扎实实服务实体经济,在经营体系、资源配置、产品创新、服务模式等方面积极探索,努力提升小微企业服务水平。邮储银行泰安市分行在服务小微企业上走在了前列,成为了服务小微“急先锋”。

据了解,邮储银行泰安市分行自成立以来,一直高度重视小微企业金融服务工作,将小企业贷款业务作为核心业务来抓,针对小微企业不动产抵押不足的特点,通过充分调研、分析,加快产品创新,陆续开办了小企业不动产抵押贷款、小企业动产抵(质)押贷款、小企业银行承兑汇票质押贷款、小企业融资性担保公司担保贷款等业务。小企业贷款单户最

高额度可达2000万元,授信有效期限最长可达2年,基本可以满足绝大多数小企业的资金周转,扩大生产等各方面融资要求。与小额贷款业务一样,小企业贷款同样具有还款方便的特点,等额本息、阶段性等额本息,一次还本付息、按月付息到期一次还本等多种还款方式供客户选择,极大地满足了小企业主的需求。

雪中送炭

支持小微企业

作为邮储小微企业贷款的受益人,张先生在采访中表达了自己的感激之情。张先生对记者说:“我的新项目已经开工了,现在终于放下心来了。”张先生经营了一家建塑钢门窗加工公司,公司主要是与房地产开发商合作,负责开发楼盘塑钢门窗的生产、安装。加工钢门窗的企业并不少,想在这个行业做下去就必须提高产品的科技含量,不断提高公司的生产能力。巧的是,今年6月份张先生接到一份合同,根据相关条款,前期工程需要一定的垫资,由于近期工程较多,资金周转较为紧张,所以张先生想到了向银行申请企业贷款用于新项目的启动。

“原来因为资金不到位,天天着急上火,做生意就是这样,不进则退,要不是邮储银行小企业贷款的支持,我的公司未来的发展就难了。”7月份张先生陆续向泰安城

区多家大型商业银行提交了贷款申请材料,但是由于其企业规模小,申请的额度低,只有一家银行受理了张先生的贷款申请。当业务进入最后审批阶段时,张先生却被告知银行目前授信规模不足,贷款资金短期内无法到账。“我为贷款跑了一个多月,银行门槛快踏破了,结果资金仍旧没影儿”,张先生说:“当时感到很泄气,但为了企业正常周转,不得不冒着炎炎烈日,继续奔走在泰安的各大银行之间。”最后还是朋友的推荐下,张先生抱着试试看的心态,带着企业资料到邮储银行泰安市分行小企业贷款中心进行咨询,结果没想到这次贷款异常顺利,让张先生十分感动。

邮储银行客户经理告诉张先生,邮储银行小企业贷款就是针对小微企业量身打造的一款信贷产品,并且额度充足,不会出现没有额度,无法满足企业资金需求的现象。张先生立即将贷款资料递交给邮储银行,并表示希望贷款能尽快批复,新项目马上就要施工迫切需要资金。得知此情况后,邮储银行泰安市分行立即安排客户经理进行了上门服务,两周后张先生顺利拿到了所需的贷款资金,新项目终于如期开工。

张先生的经历只是邮储银行专注服务众多小微企业的一个“缩影”。据悉,截至8月中旬,泰安本年累计投放小企业贷款5.14亿元,占全部贷款投放量的52%,累计为上百户小微企业提供了融资支持。



用建行的钱 买自己的车

龙卡分期付款优惠车型介绍·第二季 北京现代、东风悦达起亚、东风本田

2013年9月5日—8日,建设银行山东省分行作为齐鲁秋季车展唯一指定合作银行,将继续携特色业务——“建行龙卡购车分期付款”入驻车展,为广大消费者实现购车梦。作为齐鲁车展唯一指定合作银行,建设银行与厂商倾力合作,在优惠车价的基础上,还将为众多购车者提供超值费率的购车优惠。

建设银行是国内率先推出信用卡分期付款购车业务的国

有上市银行,积累了丰富的经验,产品设计完善,更推出了部分优质客户“免抵押,免担保”办理,部分车型持卡人还可享受“0利息,0手续费”的超值费率优惠政策。建行人士透露,建行与众多汽车厂家签定了“总对总”合作协议,通过厂家贴息的方式为分期购车客户提供优惠手续费率,甚至零手续费率,真正实现了无利息贷款买车。目前优惠手续费率涵盖60多个热销汽车品牌。

北京现代
12个月分期付款零利息零手续费、36个月优惠手续费8%的车型:索八2.0、IX35、途胜、新胜达。
索八2.4特优惠:12个月、24个月分期付款零利息零手续费、36个月优惠手续费4%。(例如:10万元3年分期付款,只需4000元手续费)
东风悦达起亚
12个月分期付款零利息零手续费车型:福瑞迪、秀尔、

K5、智跑、狮跑。24个月、36个月优惠手续费。
东风本田
12个月分期付款零利息零手续费的车型:CR-V、思域、思铭、思铂睿、艾力绅。
思域、思铭、思铂睿、艾力绅特优惠:24个月分期付款零利息零手续费、36个月优惠手续费4%。
以上优惠政策截止到2013年9月30日,详询:95533

交行山东省分行: 扎实推进党的群众路线教育实践活动

为贯彻落实中央和交通银行总行党委的工作部署,交行山东省分行迅速行动,多措并举有序推进党的群众路线教育实践活动的开展。

加强组织领导

统筹推进落实

总行动员大会后,山东省分行第一时间向各基层单位传达了教育实践活动精神,成立了以党委书记、行长王锋同志为组长的教育实践活动领导小组,并在认真学习、深入调查

的基础上,制定了《交通银行山东省分行深入开展党的群众路线教育实践活动实施方案》。同时,为加强对省辖行教育实践活动的指导,山东省分行在分行巡察组的基础上成立了2个督导组,督促指导各单位开展活动。通过多措并举,确保整个活动衔接紧凑,有序推进。

加强舆论宣传

营造良好氛围

为营造良好的舆论氛围,山东省分行在分行内网开通了

教育实践活动专栏,及时报道总分行活动动态,发布学习交流信息,加强正面宣传和舆论引导。同时,筹备在省分行一楼大厅设置彩色宣传板,宣传教育实践活动及“四风”建设的基本知识,营造良好的舆论氛围。

加强学习教育

提高理解认识

山东省分行在组织全体党员干部学习指定材料的同时,按照“规定动作”做到位、“自选动作”有特色的总体要

求,于8月15日—16日期间组织分行本部全体党员干部观看重大革命历史题材电影故事片《周恩来的四个昼夜》,以此作为党的群众路线教育实践活动的一项学习教育内容。开展“纪委在您身边”短信宣教活动,全辖B职等实职以上干部发送廉政短信;组织全辖C职等干部填写《交通银行山东省分行C职等干部作风建设情况报告》,汇报本人当月学习、基层调研、客户走访等情况,将干部作风建设落到实处。(张海亮)

财金资讯

保险中介或将分食更大市场蛋糕

本报讯 山东省保险中介行业协会第二届会员代表大会8月16日在济南举行,全省共108家会员公司,25家非会员公司参加了本次会议。

省中介协会会长宋执旺指出,随着保险市场的发展,保险体系越来越精细化、专业化,分工越来越明确,保险中介作为专业的代理人、经纪人和公估人,或将能分食更大的市场蛋糕。

“目前通过保险中介渠道实现的保费占据了市场保费总额的八成。”中介协会副会长、泛华联兴保险销售山东分公司负责人任勇在采访中表示,“随着分工的精细化,保险中介未来发展的路子将更宽广。”数据显示,截至2013年2季度,全省共有保险专业中介法人机构134家,上半年全省通过中介渠道共实现保费收入467.41亿元,同比增长6.68%;中介渠道业务在全省总保费中占比为79.38%。“中介市场各渠道看,上半年个人营销渠道和专业经纪业务发展迅速,保险公估机构业务收入继续保持快速增长势头。”省中介协会副会长任勇表示。(财金记者 季静静)

寿光订单农业保险 为农业发展保驾护航

本报讯 中国人保财险寿光支公司在全国率先开办的订单农业贷款保证保险取得实质性突破。自5月27日签发第一张涉农及中小企业小额贷款保证保险单以来,目前已为15家农户、6家涉农企业、2家生产经营性中小企业提供了2200万元的风险保障,实现了农业产业化全流程风险管控的良好开端。

订单农业贷款保证保险是寿光市政府主导的金融创新项目,它实行“政府主导、四方(政府、银行、保险、涉农企业)参与、市场运作、风险共担、利益共享”的模式,建立风险基金蓄水池+保险超赔模式,形成“保险一条龙”服务的推广共同体,解决农户和涉农企业生产、销售过程中的风险问题。其中,政府部门搞好组织协调,制定好政策,完善信用体系建设;商业银行解决生产前期资金投入;贷款保证保险解决菜农资金投入后的还款担保;蔬菜大棚保险解决自然灾害损失,保障菜农成本;贸易信用保险解决资金及应收账款管理;食品安全保险解决消费者后顾之忧;合作社负责组织贷款和投保,为农业产业化发展铺建一条畅通的大道。(赵礼忠)

为读者解金融难题



近日,家住济微路的潘老先生将一面锦旗送到本报齐鲁财金编辑室。上周潘先生来报社讲述了自己和保险公司之间的“恩怨”,本报齐鲁财金编辑室在调查了解情况后,顺利帮其成功维权。(本记)

财经播报

融通基金试水主动清盘基金

融通基金旗下第二只目标触发式基金——融通通祥已获批,融通通瑞、融通通源、融通通盛正在受理中,至此融通基金已申报了5只目标触发式基金。目前在售的融通通泽是国内首只目标触发式基金产品,其创新之处在于“自动清盘机制+最长1年投资期+争取一年内获取净认购金额8%的收益”。

上投摩根红利回报正在发行

上投摩根基金旗下稳定回报系列再添新成员——上投摩根红利回报8月19日通过中国银行等代销机构、上投摩根直销中心及官网发行。该基金权益类投资比例为0-50%,债券等固定收益类金融工具投资比例不低于50%,这种“以债为基,以股为进”的设计更加适应当前以结构性机会为主的市场环境。