# 服务小微企业 走特色化发展路

## 菏泽邮储银行贷款助企业实现跨越式增长

**超过4万亿元的资产规模，超过38000个覆盖城乡的分支机构，超过5亿人的庞大客户群，更重要的是，这个客户群主要由农户、个体工商户和小微企业主构成：小额贷款平均单笔不足6万元，小企业主贷款平均单笔不足30万元，小企业法人贷款平均单笔260万元……在服务“三农”、服务小微企业方面，邮储银行显然独具特色，而菏泽分行更是其中的佼佼者。**

由于财务机制不健全、管理模式不完善、抗风险能力差等自身缺陷,融资难一直是阻碍中小企业发展最大的瓶颈,且中小企业融资需求具有“短、急、频”等特点,传统中小企业贷款产品很难满足其用款需求。菏泽境内金融机构发展缓慢,融资渠道狭窄,融资成本高企致使大部分中小企业的生存雪上加霜。超过4万亿元的资产规模,超过38000个覆盖城乡的分支机构,超过5亿人的庞大客户群,更重要的是,这个客户群主要由农户、个体工商户和小微企业主构成:小额贷款平均单笔不足6万元,小企业主贷款平均单笔不足30万元,小企业法人贷款平均单笔260万元……在服务“三农”、服务小微企业方面,邮储银行显然独具特色,而菏泽分行更是其中的佼佼者。

### 扶持小微 走出特色发展道路

邮储银行菏泽市分行小企业贷款中心成立于2010年10月,自成立以来先后开发了不动产抵押、动产抵质押等中小企业适用的贷款品种。成立三年来,凭借业务周期短、抵押期限长、使用灵活方便、支用手续简便、综合费率低、服务阳光透明等优势,菏泽市分行小企业贷款中心为上百户中小企业雪中送炭,受到了菏泽市中小企业的一致好评。以缓解中小企业融资困难为目的,以服务地方特色中小企业发展为宗旨,积极落实国家扶持中小企业的金融政策,是邮储银行菏泽市分行小企业贷款中心一直坚持的工作作风。

邮储银行菏泽市分行小企业贷款中心姚主任在采访中表示,该行在小微企业贷款业务发展模式上具有如下几大特色:一是战略定位明晰,该行明确把小额贷款确定为核心的战略业务,把小企业贷款确定为长期、重要的战略性业务,在信贷规模投放上始终向小微企业重点倾斜;二是产品科学,邮储银行设计了额度循环支用的贷款使用模式和灵活的还款方式,最大限度地帮小微企业节省利息开支,降低融资成本,同时也满足了小微企业资金需求“短、小、频、急”的要求;三是阳光优质高效的服务优势,信贷人员严格遵守“八不准”规定,让小微企业客户可以放心便利使用贷款。

### 贴心服务 打造客户满意银行

“真的非常感谢邮储银行,在关键时刻帮了我们一把。”菏泽当地某农化公司负责人表示。据了解,该农化公司成立于2000年,主要从事农资化肥的制造销售及农药的生产销售,企业主从事农资行业已有十余年历史,经验丰富,专业能力较强,企业在当地社会信誉好,市场竞争力强,相继获得较多省级市级荣誉称号。由于不满足已取得的市场份额,企业负责人计划拓展市场,扩大生产规模。

然而在2011年底预计新建化肥和农药生产线时却遇上了资金短缺的情况,新建生产线涉及到购置设备、聘请技术人员、购买原材料等投资,资金不到位新项目就只能搁浅,但是市场如战场,一个时机抓不住,在市场的激烈竞争中就可能会一败涂地。但是有需求还得找到合适的产品,金融机构这么多,哪家更适合呢?他在一段时期内去多家金融机构进行了咨询。

“我们的产品非常畅销,而且应收款回收周期短,所以日常流动资金需求量并不大,因此我希望银行能给我一个授信的最高额度,我们能在额度内随用随支,以便新生产线建成后购买原料、接新订单使用。”谈起一开始的情况,该负责人向记者诉说了他们之前的需求,“我觉得有很多小企业主跟我的需求应该是基本一致的,现在很多金融机构都能提供贷款,但是对比了一下,我还是觉得邮储银行的小企业产品和服务更契合我们企业的需求。”

负责该企业贷款的邮储银行工作人员表示,该企业的贷款办理周期仅为一个月。据悉,该企业于2012年2月28日向邮储银行菏泽分行递交了申请资料,经过调查、审查审批、办理抵押登记手续等事项,邮储银行菏泽分行于3月底就向该企业发放贷款1000万元。

“这笔贷款来的非常及时”,农化公司负责人表示。短短一年间,该企业实现了跨越式发展,企业成长性明显。据数据显示,企业2011年(使用贷款前)销售收入为7000多万元,2012年(使用邮储银行贷款后)增长至1.5亿元,年增长率高达110%,净利润则由2011年的500多万元增至2012年的900多万元,增长率高达70%;企业产品覆盖面扩大,企业负责人介绍说使用邮储银行贷款资金扩大生产规模后,企业的市场已有省内拓展至国内,全国代理商达800余户,销售网络快速拓展,市场份额进一步提升;企业产品线丰富,使用邮储银行贷款后,企业新增了一条生产线,产品类别得以丰富,市场竞争力得以提高。

### 产品多样 满足客户差异化需求

邮储银行菏泽市分行小企业贷款中心姚主任表示,邮储银行小企业贷款最大的优点是采取循环授信形式,根据借款企业的经营状况、资信状况及担保物的评估价值,在授信期内向借款企业提供可循环使用的授信额度,企业在额度范围内可随借随还,反复支用,支用手续简单。

目前,菏泽市分行小企业贷款最高额度为2000万元,流动资金单笔贷款期限最长为18个月,固定资产单笔贷款期限最长为36个月。小企业贷款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。为进一步丰富贷款品种,扶持更多中小企业,邮储银行菏泽分行除接受不动产抵押贷款外,还接受动产抵(质)押贷款,融资性担保机构担保贷款、助保金贷款、接力贷等贷款品种也在陆续申请开办,多样化的抵押方式,满足了小企业主的不同需求。

姚主任进一步表示,今后,邮储银行将围绕网点优势、资金优势、品牌优势和结算户信息全面的特点,继续关注中小企业贷款,助力地方中小企业发展,努力成为服务菏泽市中小企业融资的重要力量。

(财金记者 季静静)

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

## 民生银行 客户服务再出新招

### 短信客服拓展在线资讯渠道

记者从中国民生银行济南分行了解到,在该行推出的手机银行新版本中,创新推出了短信客服特色服务,为该行手机银行客户拓展了新的在线咨询渠道,进一步完善了客户服务模式。

据介绍,民生手机银行短信客服是依托短信交互原理推出的全新客户服务模式,除具有传统客服简洁、快速、7×24小时不间断的特性外,为客户在不退出手机银行客户端或不具备电话沟通条件的情况下提供了另一种新的查询咨询方式。客户可通过手机银行“民生客服”中的“短信客服”功能,在线发送短信至95568,进行业务咨询、账户查询等,民生银行短信客服系统接收到客户信息后,对短信内容进行智能识别、判断,同时筛选、分析出最佳答案回复给客户,整个过程快捷、轻松、对话感强、用户体验好。

近年来,民生银行持续提升客户服务水平,大力拓展客户服务渠道,在开通“95568全国统一客服热线”的基础上,先后推出了“E线通在线服务”、“4006895568对公客户服务专线”、“4008695568小微金融服务专线”。民生银行短信客服的推出,标志着该行电话、网站、网银、手机客户服务模式的全面构建,进一步提升了该行的客户服务能力和水平。

(财金记者 王小平)

财情播报

## 长城定期开放债 萃取纯债收益

长城基金近期推出了旗下首只定期开放债基——长城增强收益定期开放债基。该基金不参与权益类资产投资,也不参与一级市场打新,纯债投资的属性使其投资风险更低。其拟任基金经理钟光正认为,当前债市各种品种收益都有所上行,并且处于历史相对高位,相对来说债市投资机会大于风险。

## 新兴市场货币 流入放缓

近期印度卢比兑美元汇率创新低、印尼股市大跌引发了市场对新兴经济体的担忧。专家认为,目前全球经济体陆续进入了去杠杆化过程,导致新兴市场货币流入放缓,部分区域甚至由于资本外流面临金融危机。

(新华社)


# 用建行的钱 买自己的车

## 龙卡分期付优惠车型介绍·第三季 一汽大众、斯柯达、雷诺

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”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。

### 一汽大众

18个月分期付款零利息零手续费、36个月优惠手续费6%的车型:全新宝来、全新速腾、迈腾、CC(老款)、全新捷达(部分车型)。

### 斯柯达

晶锐、明锐、昊锐、superbcombi,yeti特优惠:12、24个月分期付款零利息零手续费、36个月优惠手续费4%。

### 雷诺

科雷傲12个月分期付款零利息零手续费,24个月、36个月优惠手续费仅为2%、6%。

风朗、纬度特优惠:12、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**

# 品味经典 把握财富

## 华夏茶联中国年份普洱——茶与财富

御青股份 Teauni 華夏茶聯 中国茶产业全案综合服务商

经典是座山,耐得住岁月蹉跎,经得起风光无限,就像是上乘普洱茶越陈越香的回甘!

财富更多是把握机遇,思想决定未来,选择胜于努力。所以都期待循着健康标准的机制稳中获利!

投资普洱茶需要善于发现价值,更需要健康规范的标准!

### 有了标准>> 就有了信心

标准是规则、是规范、更是秩序!

十多年以来,普洱茶在经历了大起大落之后,仍没有一个统一的好茶评价标准,市场上的普洱茶鱼龙混杂、参差不齐。一方面给消费者收藏投资造成损失,另一方面也给专注做好茶、做普洱茶的企业带来低迷!整个市场亟待统一标准,规范流程,重拾信心,回归正道。

日照御青茶业股份有限公司是山东省第一家茶业股份制上市的企业,也是山东省茶企业唯一获得专业投资机构投资的企业,山东省最大的茶业类综合型的企业,现有各类专卖店400余家,同时覆盖100余家中高档商超。应广大茶叶爱好者要求,兼顾普洱茶收藏、饮用的特性,特别推出普洱茶收藏新标准。在降低风险的同时,实现了较稳定的升值。并带来了行业标准化的新突破,从根本上解决了普洱茶级别标准凌乱等现状,实现了上下游源产地的信息标准化,收藏指标数量化,便于认证、发行、系统的流通化,更以全新的模式实现了B2C普洱资源交易的流动化,并以严格的品牌定位,精湛的技术工艺,规范精准的选料标准,确保所有推出的产品质量可靠,具有极高的消费和投资价值,以及市场价格持续稳定增长的特点。

### 服务>> 制定标准的重中之重

为让投资者取精而品、择优而藏。御青茶业股份有限公司倾心回馈,标准化产品价格公允,给予客户实实在在的实惠。推出的产品选料严格,工艺精湛,质量可靠,具有极高的消费和投资价值,具有市场价格持续稳定增长的特点。收藏普洱茶与市场上爆炒普洱茶不同,目的并不在于一味追求高收益,而是最大限度地规避风险,实现较稳收益。为投资者真正实现零风险投入。运作机制采用国际标准,旨在公允,操作灵活,保障有力!标准化产品价格涨幅明确,合同内容清晰,责权明确,真正地为投资者实现零风险投入。

### 权威>> 让投资更有保障

华夏茶联茶业有限公司作为项目的推动者,是中国电子商务领域第一家真正实现线下全产业链控制的电子商务产业集团,中国茶行业唯一一家科技含量最高、获得投资最多、在互联网移动领域自成产业体系的全国茶行业联盟企业。2011年公司获得了深创投、鲁信创投等国内知名创投公司的亿元投资,是截至目前国内茶行业获得最大的投资项目。此次推出的普洱茶收藏,致力于为茶行业树立全新商业化、标准的规范化及全球化模式,并为中国茶产业健康快速发展不遗余力地做出表率。

创新改变生活,担当永无止境!让我们心有度,饮无界。

**咨询电话:400—6180717**