

全力聚焦小微金融 引领商业模式创新

贷款破4000亿 民生狂揽小微客户

2013年10月18日,中国民生银行在北京饭店隆重举行小微贷款突破4000亿新闻发布会,标志着该行小微金融跨入一个新的阶段。

作为国内小微金融服务的领军者,民生银行战略定位“小微企业的银行”,以2009年“商贷通”面世为标志,创新商业模式,变革作业模式,打造核心竞争力,小微贷款规模一年一个平台,2010年突破1000亿,2011年突破2000亿,2012年突破3000亿,2013年9月末突破4000亿关口,达到4040亿元,5年来累计发放小微贷款达到1.2万亿元,共服务小微客户170万户,不良率有效控制在0.52%,彰显了该行在小微金融领域专业的管理能力和全面的服务能力。中国民生银行正以更快的步伐向国内最大、最具特色的小微金融服务商这一发展目标稳健迈进。

建立可持续发展的
小微金融模式

中国民生银行从一圈一链到“聚焦小微 打通两

翼”,从单一产品到综合金融,创新商业模式,摸索并找到一条可持续发展的小微金融之路。

持续深化“一圈一链”批量开发模式。在批量开发模式的深入践行下,该行在全国性大型商圈内、重点产业链条上均有较高的市场渗透率。实现批量开发的同时,不良率也得以有效控制,服务效率提升,运营成本降低,基本破解了小微金融“风险大,成本高”的难题。目前,“一圈一链”批量授信项目达到3000多个,重点支持特色产业链78个,贷款余额超过3800亿。

创新客户整合模式,推出城市商业合作社和互助基金担保贷款。通过小微城市商业合作社平台,让商圈内分散的企业实现物理、结算、产品、基金、信息五大平台的共享,进而实现了客户资源的整合和批量开发的整合。这一创新型客户整合模式为小微企业提供实现抱团发展。目前,该行已建

立合作社3000余家,互助基金担保贷款超过320亿元。

创新经营管理模式,形成特色化的专业支行运营模式。依托专业支行在对所属区域的产业结构、主导行业、商业业态和特色经济分析的基础上,围绕其周边商圈、主导产业链的经营特点和规律,形成有效综合开发,并结合支行资源和地缘优势,提供融资、存款、结算和售后服务等一体化服务。目前经中国民生银行总行认证授牌的专业支行已经达到104家,以此作为重要节点,覆盖全国的小微金融各行各业、全产业链研究和产品创新服务网络的正在形成。

创新产品服务体系,从核心单一品牌“商贷通”向外递延综合金融服务内涵。打造推出的以“乐收银”结算和综合服务为代表的一揽子综合金融服务,标志着民生银行小微金融实现了由单一融资贷款供给模式向综合金融服务的转变。今年推出的“民生微贷”产品在推动产品体系不断丰富的时候,也有力推动该行小微客户结构和盈利模式实现双优。

做中国最大、最具
特色的小微金融服务商

5年来,民生小微金融以大数定律、价格覆盖风险、专业化专门化、批量化模块化、效率优先、综合开发等6大核心理念起步到全面推行推广、小微2.0推广、“聚焦小微,打通两翼”战略的实施经历了4个阶段,实现了从单一信贷向综合服务转变、从批零混合向批量作业转变、从贷后管理向售后服务转变、从抵押崇拜向信用创造转变4个转变,逐步形成特色化的商业模式和盈利模式。未来5年,该行将以大数据为手段,以流程再造为依托,打造多元化的服务平台、多样化的产品供给体系,实现小微金融的数据化、系统化和流程化。

正如该行董事长董文标说的:“要把每一件事情做成一个动人的故事,感动很多人,感动自己,感动天地,只有真正做到这样,才叫生活,活得才有意义”。民生全行上下将对小微金融全心投入,全情投入,以践行社会责任为己任,助力小微企业创业梦,向中国最大、最具特色的小微金融服务商目标迈进。

财金资讯

方便市民理财

齐鲁银行

力推社区金融

10月17日上午,齐鲁银行北园分行与济南市纬北路街道办事处“社区公益之星”颁奖暨“金融服务进社区”战略合作签约仪式在济南康桥社区举行。齐鲁银行与济南纬北路街道办事处的正式签约将加快推进齐鲁银行“深入社区、贴近市民、服务中小”的经营策略,通过合作发挥各自优势,持续深化银政、银企全面合作。

据了解,在社区银行建设进程中,齐鲁银行北园分行紧跟总行引领,与当地政府、街道办事处和社区紧密对接,已成功为社区办理物业公司开户、POS机安装、薪金贷、融易贷等多笔业务,完成了与济南市洛口商圈签约和嵩山清河社区选址调研上报等各项工作。

在签约仪式上,齐鲁银行董事长王晓春对齐鲁银行和天桥区政府的进一步合作表达了充分的信心和展望,并表示将在济南其他社区陆续开展“金融服务进社区”,布局社区银行建设。济南天桥区长李洪海对齐鲁银行在天桥区各方提供的有力支持和优质服务表示感谢,并对业务合作前景表达了良好祝愿。合作协议的签署,标志着齐鲁银行将在济南纬北路街道办事处正式开展社区金融服务。

(财金记者 薛志涛)

10月是短期理财基金投资好时点

万家基金微专栏
“现金理财”篇③

一般常理认为,国庆长假过后,季末时点效应结束,货币基金、短期理财基金这类现金管理产品的收益率往往会下滑。但最近两周货币基金收益普遍高企,少数品种7日年化收益率甚至达到过6%-7%,我们认为10月全月都是投资货币基金和短期理财基金的好时点,主要是因为当前货币市场整体

价格依然维持在高位,可获得的shibor利率水平较高。

Shibor利率指上海银行间同业拆放利率,是银行间的批发价格利率,一般投资者无法获得。从6个月shibor对存款利率的比较看,2010年的3季度开始至今,6个月shibor的平均价格就远远超过一年定存利率。从专业角度筛选货币基金,即可看其6个月shibor利率的跟随程度。万家货币基金的历史收益率表现就紧密追逐6个月shibor,即使是在市场收益率较

低的2009年和2010年,万家货币也获取了比市场利率更高的收益率。2011年之后,多数货币基金未能追上6个月shibor的绝对价值,但万家货币仍能获得与6个月shibor相近的收益率。

观察当前的时点,半年期AA+的中期票据(兼具流动性和收益性的品种)收益率大约位于5.3%附近,这几乎是历史次高的水平附近。货币基金在10月剩余时间维持较高收益率水平的概率较大,非常适合投资者进行闲置资金管理,而如果资

金面的紧平衡延续至11月以后,则货币基金这种趋势可能维持得更长久。

万家货币基金基金经理 唐俊杰
下期标题:《控制仓位抓主线布局明年股市》



持续低迷的基金管理能力和纠缠不清的人事动荡

宝盈基金 发展之路难乐观



起底“有毒基金”

财金记者 胡景波

本报的“起底有毒基金”专栏推出仅半个多月,就接到读者电话近500个,涉及的基金资产超过5亿元,我们相信还有很多基金的购买者还在默默忍受着资产被侵蚀的过程。实际上,给我们打电话的读者,几乎拥有一致的特征:大致相同的购买时间,清一色的股票、QD基金,多数来自银行销售渠道……

这个过程存在太多的可变性,但是,在本报记者解答读者疑问的时候,一直强调的观点是:人,无疑是基金投资中最重要因素。我们将钱交给基金公司,相信专家的投资能力,其实就是相信基金经理的专业管理能力,然而,在现实的情况中我们发现,也恰恰是因为我们没有详细了解基金公司的情况、基金经理的情况,盲目的根据理财经理的建议,根据产品的概念进行投资,才导致了个人投资的长期亏损。宝盈基金应该是国内受媒

体关注度很高的公司,关注度高并不是因为其业绩突出而是其纠缠不清的人事动荡和持续低迷的基金管理能力和

挥之不去的管理阴影

宝盈基金成立于2001年5月,距今已发展了12年有余,是国内最老的基金公司之一。然而这些年的发展之路一直不平坦。从2005年,中铁信托成为宝盈大股东开始,宝盈基金的人事地震就始终不断。2006年,总经理离职。2010年,总经理、督察长、副总经理三名高层同时下课。特别是在2010年,由于宝盈基金被查出中铁信托委托成都工业投资集团有限公司代持26%的股权长达6年之久而从未披露,违反内资基金公司大股东持股不得超过49%的规定,宝盈基金被证监会暂停发行新基金长达3年之久。

资料显示,2012年末,宝盈基金以114亿元的资产规模名列70家基金公司的第46位。不仅落

后于同时期成立的基金公司,更落后于民生加银、农银汇理等成立较晚的基金公司。不断被曝股东之间不和、投资管理混乱、人才流失等问题,宝盈基金不但失去了“老十家”的先发优势,还不断被后来者甩在身后。

因代持问题停发新品三年

由于代持问题停发新产品,宝盈基金近三年来只能靠老基金的持续营销来提升规模,然而效果显然难以乐观。

据数据显示,2010年至2012年基金市场总份额由24228.41亿份增长到31558.97亿份,增长达30%。同期宝盈基金的份额由91.14亿份提升25%,至114.11亿份。然而这只是赚足了表面,事实上其净利润的增长却处于停滞的状态。

有媒体记者通过宝盈基金股东对外经贸信托2010年至2012年的年报发现,这三年来,对外经贸信托从宝盈基金公司获取的投资收益分别为431.83万元、432.41万元、438.73万元,按其25%的持股比例计算,这三年宝盈基金的净利润分别为1727.32万元、1729.64万元、1754.92万元。在停发新基金的三年间几乎没有增长。

一个王茹远能否救宝盈

今年以来宝盈核心优势的“逆袭”,让市场对宝盈基金有了一些关注。截至10月17日,基金经理王茹远管理的宝盈核心优势以55.26%的涨幅夺得混合型基金第一名。宝盈资源也以31.79%的涨幅排在股票型基金第60位。尽管如此,宝盈旗下其他基金仍然跑输同类基金的平均涨幅。其中,宝盈鸿利涨幅为8.72%,跑输同类涨幅13.86%,宝盈策略涨幅为3.93%,跑输同类均值14.01%。特别是宝盈泛沿海增长,虽然今年以来涨幅略高于同类股票型基金14%的平均涨幅,但是作为一只2005年成立的老基金,8年更换7次基金经理,自2007年之后零分红,长期净值低于0.5元。自2006年以来的7年中,有4年排在同类基金后十名之内,其最好成绩也仅位于同类基金中游。

一位分析师告诉记者:“跟踪研究宝盈基金近十年来,始终没有发现公司有多大的进步,并且其业绩常常垫底。近些年个别基金有所改观,但从投资上来讲,还没有看到特别确定的机会。尽管股东问题的解决对宝盈基金会有一定的帮助,但能不能发展新基金只是一方面,而基金的业绩及基金公司的发展从根本上讲还是要看其投资管理能力。而在这方面,宝盈基金还有很长一段并不平坦的路要走。”

谁来当我的
干洗店老板

你是否具备一切归零从头开始的勇气?

你是否具备合理分配激情与理智的能力?

你是否具备以自我为以员工为朋友的精神?

如果以上三点你统统具备,那就去朵拉干洗店当老板吧!

近日,朵拉国际洗衣连锁某干洗店的员工们正在等待“新老板”的来临。针对此事,笔者采访了朵拉洗衣业中国总部的市场项目李总监。

笔者:听说朵拉国际洗衣连锁在招聘老板?

李总监:这样说不准确的。我们公司确实预备了正在营业的干洗店,为它们寻找合适的老板,但并非传闻所说的“招聘老板”。事实是我们朵拉洗衣业为了满足投资者考察项目的需求,实行了一个“三天店长体验计划”。如果意向投资人对干洗行业感兴趣,可通过预约获得三天的带薪店长身份,进而深入了解朵拉干洗店最真实的运营情况。

笔者:朵拉为什么会想到去做这样一件事情呢?

李总监:这要从两个方面来说。一是国内的干洗行业还处在发展阶段,发展空间大,利润回报高,但也鱼龙混杂,缺乏一定的市场规范,在这样的情况下投资者要获得可靠的信息存在一定困难。二是我们朵拉洗衣业从法国入驻中国以来,在为加盟商提供店面选址、设备安装、培训指导、后期维护、宣传策划等全方位保姆式支持的基础上,始终不断探索更周到的服务模式,这次计划就是我们探索的一部分,在国内业内属于首创。

笔者:请问您现在有这样的预期呢?

李总监:真金不怕火炼,一方面我们希望投资人能直观地了解我们的实力,另一个方面我们也是在对投资者进行一个零距离的考察。我想这种坦坦荡荡的相互选择,符合我们这个信息时代的要求。

你来,或者不来,朵拉就在这里。

笔者:说得真好!相信这样特殊的服务模式会帮助投资者早日找到财富之路,获得成功!

朵拉加盟热线:0531-86117788

4000-786-887

网址:www.sdduola.com