

济南润丰农合行组合拳破解融资难

近日,济南润丰农村合作银行文化东路支行向济南伊科金属制品有限公司发放了一笔350万元的“机器设备抵押+房产抵押”组合贷款,解了企业的燃眉之急。济南润丰农村合作银行文化东路支行通过创新贷款产品,在丰富该行业务品种和增加盈利渠道的同时,也探索了一条解决中小企业融资难困境、拓展企业融资渠道的新路径。

济南润丰农村合作银行文化东路支行积极依托政府平台,构建合作关系。该支行主动参与政府组织的各项活动,在去年8月参加由历下区商务局组织的“重点扶持中小企业与银行洽谈会”时,文东支行与众多参会企业建立了良好的银企合作关系,其中就包括济南伊科金属制品有限公司。会后一周左右,该企业就先后在该行开立了人民币和外汇账户。

自2012年8月开户之后,该行经常走访该企业,增进银企联系,了解企业的盈利能力及融资需求。在走访

中,了解到该企业作为主要经营汽车行业配套产品和OEM(原始设备生产商)定制的企业,2010年已取得ISO9001体系认证,2013年正在实施TS16949认证,产品主要供应美国、加拿大、英国、德国、法国、瑞典等国家的知名汽车生产商,2012年出口额高达8000万元,具备良好的盈利能力。随着欧美经济逐渐复苏,该公司凭着过硬的技术实力和产品质量,得到一笔10年供货期、160万件的柴油发动机进油系统连接环的订单。为提高技术水平和生产效率,该企业需要

购进新的进口精密机床和不锈钢304L原材料。但是,企业的厂房是租赁的,单凭股东个人的房产难以达到足够的担保额。

了解到企业融资需求及抵押物特点后,济南润丰农村合作银行积极稳健创新,满足客户需求。该行高度重视,组成贷款考察小组,实地考察企业的生产经营情况、设备利用率及新旧程度,切实了解企业的实际贷款需求,并到济南海关进行了出口业务查询。同时严格筛选机器设备抵押的评估机构,认真核对所抵押机器设备的型号及相关设施和产品,及时办理抵押登记。在短时间内就为企业发放了350万元贷款,解决了企业的融资难题,实现了银企双赢的局面。同时,也为该行下一步针对外贸企业办理出口押汇、进出口信用证、保函、保理业务打下了良好的基础。

(温凤霞 赵兵 陈雷)

财金资讯

第二届“银联杯”业余网球大师赛 济南分站赛圆满落幕

9月7日,2013年“银联杯”业余网球大师赛济南分站赛于济南奥体中心举行。这是银联作为上海ATP1000网球大师赛唯一支付品牌,为持卡人和网球爱好者奉上的2013赛季系列精彩活动之一,也是银联推动全民健身运动而举办的重要民间赛事。在刚刚结束的济南分站赛中,来自银行系统和持卡人的60多名业余网球运动员参赛,经过激烈争夺,来自山东体育学院的王宏、山东联通的孙佳田分获冠亚军。

(段好勇)

中国光大银行智能商务信用卡隆重上市

近日,光大银行信用卡中心推出了智能商务信用卡,该卡是专为商务人士设计的消费信贷产品,申办人可自由选择卡片类型、消费还款方式,还能实现手机支付、无密码小额“闪付”等功能,真正实现一卡在手,轻松乐享。

申办光大银行智能商务信用卡的客户,可在“按日计息”和“按月计费”两种方式中自由选择消费方式。按日计息,即随借随贷、随贷随还,客户最长可享60天的消费信贷服务。客户透支交易,从交易日开始按日利率万分之五计收利息。没有免息还款期、没有最低还

款额。按月计费,则是客户所有消费交易均自动分期,客户按约定期数进行还款。持卡人有1-12期多种期数选择,银行按不同期数向客户收取相应比例的手续费。没有利息、没有最低还款额。持卡人完全可以根据自身财务计划,优选消费方式、分期方式,随心提前享受生活。

智能商务信用卡为客户提供个性化的还款方式,客户根据自身需要,可灵活选择还款组合。在本金上,光大银行信用卡中心提供了本金均摊、非本金均摊、首期无需偿还本金三种选择;手续费上,提供了首期一次性支付和按期支付的选择。以上选择,客户可自由组合。值得一提的是,光大银行信用卡中心还为客户提供机动性的“修改”服务,即客户可随时根据资金变化情况、用款还款需求等变化对之前的还款“组合”方式

进行修改并重新组合。

一直坚持“以客户为中心”的光大银行信用卡,在产品的设计上独具创新。光大银行信用卡中心智能商务信用卡为“芯片+磁条”复合卡,相比于传统单磁条卡,光大智能商务信用卡不但可以用来取款、消费,还能实现手机支付、无密码小额“闪付”等职能功能。

据介绍,光大银行智能商务信用卡分为金卡和白金卡,信用卡中心为客户提供交易短信实时提醒、7 X 24小时全球服务热线等基本服务外,还提供贵宾理财、健康服务、家庭财产保险等特色服务。

Bank 中国光大银行
共享阳光·创新生活

中秋将至 黄金月饼受欢迎



中秋临近,济南市泉城路某金店推出了系列“黄金月饼”,该系列产品以“花好月圆”、“福满月圆”为主题,以高纯黄金、白银为材料,吸引了不少消费者驻足。

人生因财富管理而精彩 专访大唐财富济南分公司总经理张勐



财金记者 胡丽波

离开对人生的规划 只谈财富是片面的

财金记者:济南市最近进入了不少财富管理公司,大唐财富来到济南的时间并不算太长,然而发展却很快,我们是怎么做到的?

张总:这主要得益于市场广阔和巨大的需求。从概念上讲,财富管理是指为高收入人士提供各种金融服务,以达到保障并创造财富的目的。这类业务在欧美地区已盛行多年。近年来,由于国内经济蓬勃发展,拥有高收入的富裕人群也日益增加,逐渐催生了这个行业的快速发展。波士顿咨询公司去年发布的全球财富报告显示,中国现在拥有近150万户资产100万美元以上的家庭,这个市场存在太大的空间了!

过去,由于金融工具及金融产品的匮乏,银行利息又相对较高,所以最安全和稳妥的投资渠道莫过于储蓄。而如今,一年期存款利率仅为3%,而CPI一直高居不下,实际上将钱放在银行会越来越不划算。如果不积极理财,而是消极地将财产放在银行收益,资产实际上是在不断贬值。

值得庆幸的是,融资时代的发展,中国的财富管理市场逐步建立并且成为财富阶层所认知。外汇、黄金、房地产成为基础的投资品种,基金、期货、信托也逐渐不再陌生,各类创新的投资理财产品让人眼花缭乱,为更多的投资者提供了越来越多进行财富管理的有效工具。

当然,如果说大唐财富济南分公司发展得很快,我们认为除了市场的



采访张总是在他位于万达广场的办公室,他的办公室不大,却极为整洁、干净,体现了这个年轻的总经理最为干脆和富于规划的一面。对于财富管理,张总表示,虽然这一名词早已为广大投资者耳熟能详,但具体何为财富管理?如何通过财富管理真正做到资产的保值及增值?却并不为大家所知。对张总而言,财富管理是一个综合的人生概念,财富是挂在墙边,人生的发展却是这个行业最终的主旨。

空间外,更多的因素是来自客户和大唐财富所倡导的理念是一致的。在我们看来,追求财富的终极目标是幸福,而非财富本身。人生会因为财富管理而精彩,并不单单是因为财富的增多,而是因为财富的本身蕴含对人生的思考。我们大唐财富的贵宾服务除了包含基础的理财咨询和投资规划外,也充分考虑到客户的生活需求,提供了包括法律、医疗、生活、子女教育等综合服务。因此,我们相信,大唐的财富管理理念与很多追求品质的客户是一致的。

财富管理依靠的是 背后强大的团队实力

财金记者:我们也知道,帮助投资者创造财富、守护财富是个风险度极高的过程,中国投资者的财富积累之路从来都是不平坦的。能不能具体谈谈,大唐是如何为客户

的财富保驾护航的?

张总:你说的很对!不论你选择何种工具,作为投资者,必须充分了解自己的投资行为,对自己的风险承受能力做出准确的判断。也就是说,风险评估永远是一切投资的基点。著名投资咨询机构BBK经过多年研究,把投资人从某种程度上分为行事谨慎型或冲动型,将心水理财分为自信型或依赖型。在了解自己的投资行为模式后,还需根据自身、家庭目前的资产、负债情况及风险承受能力,接着寻求最适合自己的储蓄计划、投资计划、保险计划、税务计划和退休计划,从而更容易选择适合自己的财富管理服务,并制订相应的理财规划。孰此而言,财富管理既是艺术更是科学。

就目前来看,中国的投资者很难达到自我判断投资工具的水准。这就对机构的实力有了较高的要求。大家在市面上看到的理财产品

规划方案等概念,包括我前面讲的内容,这些服务是需要大量的人力、物力去支持的,并不是喊喊口号就能得以实现。大唐财富则通过独创的研究体系来奠定投资思想,引进并培养专业人才,组建专业团队集体智慧,为客户财富增值和财富传承保驾护航。

五大至尊服务 诠释财富新的意义

财金记者:大唐财富似乎特别重视客户服务体系的建设,是否能够看到贵公司举办的一些高端客户服务活动,能简单介绍一下这方面的情况吗?

张总:我们的服务体系可以概括为财富与健康、财富与法律、财富与商务、财富与生活、财富与责任这五个大的方面。很多的财富管理企业也一直不遗余力地领导自己企业正在建设的财富生活体系,涵盖了生活的方方面面。但是大唐财富特别关注客户心理方面的感受,我们是国内第一家将财富和责任进行品牌对接和关联的企业。在大唐财富,客户不仅可以体会到财富稳步增值的愉悦,也可以参与到大唐财富组织的各类公益活动,感受付出和奉献带来的心理回报,这无疑可以增加财富带来的满足感,也诠释了财富新的意义。

大唐财富
DATANG WEALTH

Da Tang Wealth Management Co., Ltd.
财富中心:济南市经四路
万达商业广场A座816
财富专线:0531-85709626