

提升审批速度,缩短申请环节,降低交易成本

网络贷款高效满足小微企业需求

本报11月11日讯 记者通过金融办获悉,长期以来,贷款难一直是制约小微企业发展的一大瓶颈。为助推德州市小微企业发展,近年来德州市多家银行针对小微企业资金需求短、急、快的特点,加大对小微企业的金融服务,在创新信贷产品的同时,推出网络贷款服务。

“自从推出了网络贷款服务,真是节省了太多时间,繁琐的业务流程得到了实质性的精简,网络真是太方便了。”德州某企业张总向记者说到。据悉,工商银行、建设银行等银行机构分别借助现代网络科技优势,建立小微企业贷款电子渠道,将信贷产品搬上

互联网,开展网贷通、网银循环贷等网络信贷业务,利用科技手段改进信贷服务,提高服务效率。“网贷通”是工商银行通过网上银行渠道向客户提供网络自助式循环贷款服务。客户只要一次性签订循环贷款借款合同,在合同规定的有效期内,即可通过网上银行自助进行合同项下提款和还款业务申请,系统自动处理,资金实时到账。截至9月末,工行网贷通余额18.16亿元,累放43.88亿元,位列全省工行系统首位。建设银行小微企业“网银循环贷”依托电子渠道,小企业客户可从网上申请,贷款网银循环支用,具有交易

成本低、办理流程快、信息获取便捷等特点。建行自今年9月份开办此项业务,当月实现小微企业贷款投放6户,金额495万元。

记者还了解到,银行借助互联网从事小微企业贷款业务大幅提升了审批速度、缩短贷款申请环节,降低了信息不对称和交易成本,真正实现了与小微企业的互利共赢。市农联社小微企业金融服务平台、交通银行“小企业展业e贷”等业务为企业贷款提供预约、开户、填单等服务,减少了业务办理时限,为客户节省了时间,更高效地满足了小微企业资金需求。(财经记者 孙萌萌 通讯员 孙茜茜)

山东省德州市农信社 春雨工程润泽小微企业

作为服务县域经济发展的金融主力军,山东省德州市农村信用社始终坚持“面向三农、面向社区、面向中小企业、面向县域经济”的市场定位,持续优化信贷结构,合理把握投放节奏,将资金重点投向小微企业,特别是2013年以来,旨在为小微企业提供低成本融资服务的“春雨工程”顺利推进,硕果累累。截至2012年10月末,全市农信社各项贷款余额342.33亿元,其中小微企业贷款余额125.87亿元,有力地支持了小微企业发展。

创新 为小微企业播撒“及时雨”

“春雨工程”是以小微企业、银行和担保公司配合联动的形式,搭建小微企业、银行和担保公司的合作平台,各方配合协作探索出来解决企业融资难的新路子。“春雨工程”在德州启动后,农信社把开展“春雨工程”服务小微企业作为信贷支持实体经济发展的重点方向,组织召开小微企业洽谈会,加大银企对接力度,推行“阳光信贷”和“一站式”、“一审制”、“即办型”服务模式,为优质小微企业开辟“春雨工程”绿色通道。

平台 筑牢春雨工程“联保池”

“春雨工程”通过吸收一部分优质小微企业成为联谊会员,每5-10个企业自愿结成一个互助联盟,农信社按低于正常贷款利息的优惠给每个企业授信500万元,担保公司提供担保,并向农信社缴纳保证金,一旦贷款逾期,担保公司负责代偿和追偿,联盟成员为担保公司提供反担保,以此拓展企业的融资渠道,降低企业融资成本。“春雨工程”实施过程中,农信社主动对接金融办,有效发挥平台作用。

服务 激发金融助企“新活力”

服务是宗旨,是银行支持经济发展的归宿和落脚点。德州农信社对讲诚信、重信誉但资金需求急、缺少有效担保的优质企业,改进和优化业务流程,主动上门服务。根据小微企业“时间急、期限短、金额小”的融资特点,在遵循“先评级、再授信、后信用”的信贷制度前提下,将评级、授信、贷款申请资料一并向客户做详细说明、实行流程化操作,努力缩短中间环节,提高服务效率。

(王保刚 刘希伟)

建行德州分行 金融源动力提升 小微企业新活力

建行德州分行积极贯彻国家发展小微企业的政策,配合德州经济结构战略转型要求,支持德州“10+3”新兴战略产业发展,努力为小微企业提供优质金融服务。今年以来,累计发放小微企业贷款18.84亿元,支持“10+3”战略产业内小企业客户167户,贷款金额8.1亿元。

建行德州分行将农产品加工、装备制造、纺织服装、新能源、新材料、生物技术、现代物流、电子信息等产业作为小微企业支持类行业,积极争取上级行政支持和资源倾斜。关注市场环境变化,专注小微企业发展需求,提供一站式服务,推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷产品,特别是建行“助保贷”、“善融贷”业务已成为全市金融系统标杆产品,截至10月底,利用“助保贷”小微企业贷款余额4.89亿元;利用“善融贷”为小微企业发放贷款3600多万元。

(季宁)

联社资讯

德城区农村信用社 成功开办银行间同业拆借业务

11月7日,德城区农村信用社通过全国银行间同业拆借交易平台,成功拆入隔夜资金2000万元,标志着该联社银行间同业拆借业务成功开办,将进一步完善该联社的业务功能,丰富资金融通渠道,增强资金流动性管理能力,提高资金收益水平。

银行间同业拆借业务的成功开办,标志着德城区

农村信用社在拓展银行间同业市场客户、探求同业合作、提高资金收益方面又迈出了坚实一步。该联社将以此为契机,通过研发、开办一揽子创新金融产品,加强资金营运管理,积极推动业务经营转型,从传统的主要依靠存贷息差的盈利模式向收入多元化转变,实现业务多元化、收入多元化。

(于恩刚 李泉智)

临邑联社 成功召开“道德讲堂”建设培训班

11月4日,临邑联社在四楼会议室成功举办“道德讲堂”建设培训班,班子成员、中层以上干部、机关全体工作人员共计120余人参加了培训。

培训班紧紧围绕“四德”核心,通过自我反省、念劝善词、行崇德礼、讲道德故事、诵道德经、唱道德歌、现场集体募捐慈善款项等流程,进一步掀起了以弘扬社会公德、职业道

德、家庭美德、个人品德“四德”高潮。

通过本次培训进一步明确临邑联社将通过建设“道德讲堂”引导全体干部职工牢固树立立党为公、执政为民的意识,改进工作作风、提高工作效率、提升服务水平、争做公民道德建设的实践表率,在全县农村信用社掀起讲道德、做好人好事的“知行合一”舆论学习高潮。(王丽)

平原联社 开通班车接送边远乡镇职工

平原县农村信用社开通专线班车,为在边远乡镇上班的130多名职工提供方便。

平原县农村信用社共有25处营业网点,有16处在农村,特别是有些基层社远离县城,生活和居住条件较差,有不少职工除晚上值班留在单位外,都要骑摩托车或电动车回县城居住。他们上下班夏天热,冬天冷,十

分辛苦。为了方便职工在边远乡镇上班,今年县农村信用社与县公交公司经协商达成协议,在全县增设了三条专线班车,早晚按时接送职工上下班。有了专门班车接送,在边远乡镇工作的职工心里没了怨气,他们打心里感谢联社的关心与爱护,工作热情高了,干劲足了,把各项工作搞得有声有色。(高玉才 董业勋)

平原农信 加大担保人责任追究追出好效果

平原县农村信用社在清收不良贷款中,加大对贷款担保人连带责任的追究,追出良好效果。今年以来,共有12家担保企业为贷款企业偿还贷款1683万元。

前些年,在清收不良贷款中,不少担保人不愿承担连带责任,致使担保成了摆设,造成不良贷款难以清收。去年以来,县农村信用社加大了对贷款

担保人的法律宣传教育,发放每一笔贷款,信用社都要与担保人进行面对面的谈话,讲明担保人应负的法律责任,并认真考察担保企业和个人的财产经济状况和信用等级。同时,在贷款清收中,还加大了对担保人责任的追究力度,从而大大提高了担保人的法律意识和担保效果。

(高玉才 董业勋)

庆云联社 支持“一村一品”主导产业发展

近年来,庆云联社紧紧围绕本地资源优势及产业布局重点,充分发挥信贷资金的助推作用,因村施策、因地制宜,着力推进辖区“一村一品”相关产业持续发展。一是加大农户信息档案采集力度,提高农户贷款的覆盖面和覆盖率。二是适时开展送金融知识、送资金、送信息及客户经理联系村、户制度。三是围绕当地

已形成规模效应的产业基地和龙头企业,聚拢拳头,大力支持具有辐射带动作用的优势特色产业。四是实施能人促动政策,对示范村的产业带头人农户,及时解决资金需求,从而激发更多农户的商品意识、市场意识。在该联社的支持下,辖内纷纷涌现出了大葱种植基地等多个村级特色产业,“一村一品”效应凸显。(张涛)



熨平汇率波动 降低出国成本



中国银行德州分行理财中心
国际金融理财师 刘东梅

随着我国对外开放程度的不断扩大,劳动输出、境外留学、侨居国外人员的数量不断增加,外汇的需求更是呈现梯级增速。受外汇市场汇率频繁波动和出国人员对市场研究不够深入的影响,换汇损失案例屡见不鲜。从2009年以来的汇率数据分析来看,欧

元、英镑兑美元的最大波幅均曾达到20%以上,澳元兑美元的最大波幅甚至突破了50%大关,外汇市场的频繁波动无疑增加了出国外汇刚性需求中的换汇风险。但汇率波动是一把双刃剑,在带来风险的同时,通过专业分析选择合适时机与方式换汇同样可以实现避险和增益的效果。

以出国留学为例,有部分家长总是习惯把一年的学费或生活费不管汇率高低一次性寄给子女而不去考虑汇率的问题,在实际换汇的过程中我们是不建议一次性进行购换汇。客户可以首先概算一下出国后的费用和近两个月的话费预期,然后在外汇专业理财人员的帮助下采用分期分批购换汇的方式,适当加大换汇比例来节约费用。如果有出国需求的客户觉得上述方式比较麻烦,也可以选择在一个相对合适的价位一次性购汇,先购汇美元,再将美元换成英镑,这样在汇率上也可以享受一定的优惠。

中国银行是中国国际化和多元化程度最高的银行,在中国内地、香港、澳门、台湾及37个国家为客户提供全面的外汇金融服务。近年来,德州中行有效依托中国银行国际结算特色业务平台,积极拓宽特色个人外汇业务,形成了“出国金融一站式服务”、“中银汇兑”、“个人外汇实盘买卖”、“纸黄金”外汇拳头业务,“外汇专享,一站称心”的品牌效应持续显现,让客户尽享中行国际国内广阔资源的同时,真正体会到中行优质快捷高效的服务。

刘东梅,中国银行德州分行营业部理财经理,国际金融理财师;具有14年的银行理财从业经验,先后取得会计、经济师、个人理财、保险、基金、劳动部理财规划师、AFP、CFP资格认证,在外汇市场、黄金市场、基金市场有丰富的理财实践经验,凭借扎实的理论、独到的见解和丰富的经验持续赢得州城广大客户的一致赞誉和广泛认可。联系电话:0534-2318026。