

## 齐鲁财金

## 拓展惠农工程 做活农村金融

## 小额贷款发展驶入“快车道”

“当天贷款,当天就能拿到钱,这速度我真是做梦也没想到!”6月17日,在济南市鲁商小额贷款公司“小贷惠农”工程启动仪式上,来自历城区张而村的草莓种植大户张大哥激动地对记者说。

历城区张而村是远近闻名的生态草莓种植基地,张大哥是村里的草莓种植大户。今年为了进一步扩大种植规模,张大哥抱着试试看的心里,找到了鲁商小额贷款

公司申请贷款。没想到公司的几位工作人员立刻到户考察,经过调研,当天就给张大哥发放了10万元贷款资金,帮他解决了燃眉之急。

“其实,张大哥只是我们公司众多客户中的一位代表”公司总经理王宁介绍说:“截止到现在5月31日,公司成立一年来累计发放贷款770笔,金额达41394.5万元,其中涉农贷款640笔,金额达34653万元。”

长期以来,农村中小企

业和农民创业贷款始终是个难以解决的大问题。小额贷款公司凭借着“小额贷款、手续简单、审批迅速”的显著特点,深受农民的欢迎,有效的缓解了“三农”和小企业贷款难的局面。目前,小额贷款公司为了进一步加强支农、惠农力度,在创新业务发展模式上下功夫。例如鲁商小额贷款公司已经通过开办乡镇“联络处”的方式,推动“小贷惠农”工程,把公司的业务范围扩展到乡

镇,拓展到农村,使小额贷款公司的优势可以得到充分发挥。

济南市金融办副主任范钦健表示,自从银监会、人民银行《关于小额贷款公司试点的指导意见》发布以来,济南市小额贷款公司业务迅速发展,目前获批的10家小额贷款公司中,已经有8家公司正式开业,累计发放贷款10亿元,为支持当地经济发展做出了重大的贡献。

(财金记者 程立龙)



□周爱宝

小的也可以美好的,小事中可以看到大境界,小小金融机构里竟有大文章。上周五,济南市历城区鲁商小额贷款公司举行了公司成立一周年暨“小贷惠农”活动启动仪式,一家小小的贷款公司,刚刚成立一周年,累计发放了4亿多贷款。现在又把目光转向了“三农”,志向不小,真是小小金融机构也能干大事!

让爱宝感到高兴的还有,这家公司已经开始着力打造自己的品牌和企业文化,刚毕业一年的入司员工动情讲述来公司实现创业梦想的故事。爱宝进一步了解到,这家公司的负责人也是从大银行

## “小金融”里有大文章

里跳槽出来的,脱离大的银行,到小小的贷款公司创业本身就透出勇气和智慧。

大银行有大银行的气魄,小机构有小机构的优势。看到这家小额贷款公司的势头强劲,爱宝想到了我们的中型银行——全国股份制银行,这其中的个别银行位置很尴尬,往往通过人脉关系,勉强获得一点业务,但由于不如大银行有规模优势和网点优势,导致企业和银行的合作若即若离,等到关键人物被别人挖走,业务就停了下来。总之,各种原因让他们的规模发展不上去,又不能俯下身子去做中小企业,在今年的信贷形势下,难有大的作为。

相反,那些自己定位在做小银行的城商行反而容易在市场上找到自己的位置。爱宝的一位朋友去年从某驻济的全资股份制银行跳槽

到一家城商行做行长,在爱宝看来,小城商行的行长不如股份制银行副行长的位置新鲜,但人家却做得风生水起。把在股份制银行中学到的管理理念和数十年的人生经验应用实践,用制度管人,用亲情和文化凝聚人,轻松愉快地工作氛围,员工有不尽的创意和干劲,围绕济南市小微企业贷款搞起了金融创新,经营业绩屡屡创新高。

从植物多样性来说,茂密的森林里不能只有参天大树,有各种各样的知名或不知名的植物才是最佳生态。如果把中国金融业比喻成大森林,应该说大树不少,小树太少,植物的多样性还远远不够,只有各种形式的小金融机构发展多了,中小企业才会容易获得贷款,才会健康发展,中国的经济才会成功转型。

文章就要结束时,爱宝从省金融办网站上看到,我省开业并发生业务的小额贷款公司今年1至4月份累计纳税突破1亿元。这当然可以当税收贡献来表扬。可是另一方面也提醒有关部门,是不是考虑一下,应该先放水养鱼,对小额贷款公司等中小金融机构实行税收优惠等措施,或者把这些税收征上来以后,专门设立小额信贷基金,先征后返。这一方面增加了资金规模原本不大的小额贷款公司的头寸,能够支持更多的小企业;另一方面,也给中小金融机构降低利率的空间,而最终受益的是整个经济。

## 宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com  
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210

## 华泰人寿山东分公司谱写新辉煌

2011年5月27日,“梦幻迪拜 奢华之旅”2010华泰盛典颁奖典礼在北京隆重举行,华泰人寿山东分公司葛斌总经理亲率分公司销售精英参加了华泰盛典,并收获了多项荣誉。

据了解,作为一家由国内外实力雄厚的金融保险集团和知名企业发起设立的全国性寿险公司,华泰人寿从去年开始集中力量实施了艰难但具有长远意义的个险产

品转型,进一步完善了银保产品线,初步完成了各渠道的结构调整任务。

2010年是华泰人寿山东分公司第二个三年规划的开局之年,产品的热销,保费的增长,人力的扩充,机构的开设,使公司发展成为山东保险市场上重要的高品质的寿险产品和服务供应商。华泰人寿山东分公司的跨越发展备受外界认可,荣誉也纷至沓来。2010年,华泰人

寿山东分公司荣获“百姓最放心保险公司”、“最具发展潜力保险公司”和“百姓口碑最佳荣誉单位”等荣誉。

“山东华泰人寿自创建之初,始终秉承以诚信为先导,以合规为绳的发展理念,我们率先在业内推出‘差一补二,延迟补偿’等十大理赔服务承诺,在市场上打出了‘理赔快,找华泰’的公司品牌;同时公司注重人才的

培养,坚持把打造专业化、高水准的营销团队作为企业的核心竞争力,这成为我们最大的竞争优势。”华泰人寿山东分公司总经理葛斌表示。

2011年,华泰人寿山东分公司将积极贯彻“以正合,以奇胜”的公司发展战略,认真秉承“价值、服务、超越”的经营理念,为客户提供全方位、高品质的金融保险服务,谱写新的辉煌。(王小平)

## 到邮储银行汇款 便宜安全更快捷

随着市民理财意识的提高,在进行国际汇款时市民也更注重“货比三家”。邮储银行凭借众多的网点和独到的服务,其国际“银邮汇款”和代理西联国际特快汇款备受市民青睐。“到邮储银行汇款,便宜安全更快捷”成为市民的流行语,也让邮储银行成为市民的国际汇款首选。

## 国际“银邮汇款”一汇通天下

据邮储银行山东省分行有关人士介绍,国际“银邮汇款”是中国邮政储蓄银行与德意志银行合作开办的国际电汇业务。与传统的国际电汇业务相比,国际“银邮汇款”优势是汇款时间短和汇款费用低、网点多,具有快捷和低廉的特点。

方便,办理国际“银邮汇款”业务流程十分简单。办理汇款时,只需提供收款人姓名、收款人开户银行名称和

账号、银行所在国家和城市(如能提供收款银行的SWIFT BIC码可提高汇款处理速度),交付汇款本金及汇款即可将款项汇达全球各家银行。

快捷,借助德意志银行的全球美元清算系统,客户在邮储银行网点办理的国际银邮汇款,汇款以最直接的方式到达对方开户银行,汇款信息一般只需24小时,最长48小时便可到达。

低廉,国际“银邮汇款”费用低廉。按照汇款金额的不同,邮储银行的收费为90-125元之间,汇款1万美元资费约为125元,特别适合留学生家长、国际商贸客户、在华外国人等客户进行资金国际汇划。

## 代理西联汇款 全球通汇 分秒即达

除“国际银邮”汇款外,邮储银行还有代理西联国际

特快汇款业务,同样可以满足客户的国际汇款需求。西联国际汇款公司(Western Union)是世界上领先的特快汇款公司,迄今已有150年的历史,它拥有全球最大最先进的电子汇兑金融网络。利用西联公司遍布全球近200个国家和地区的30万个受理网点,轻松实现国际汇款瞬间即达的需求。代理西联国际特快汇款是中国邮政与美国西方联合金融服务有限公司(Western Union)合作开办的现金类汇款业务。

此项业务的最大特点是快速到达,汇款后几分钟便可轻松取款,非常适合紧急汇款。办理西联汇款手续非常简单,无需开立银行账户,只要提供身份证件,填写相

关汇款信息,汇款即能如数汇入汇出。而在安全性方面,每笔汇款都得到电子保安系统的安全保障,并兼有监控密码和自选密码加以核实,可确保您的汇款第一时间安全地交付到指定收款人手中。

邮储银行推出的两款国际汇款业务,都具有通达范围广、汇款费用低、款项时快快的特点,但又各具特色,各有侧重,可以满足客户的多样化需求。目前山东省分行全辖16市行设有办理银邮汇款业务的网点,客户可就近选择邮政储蓄网点办理业务。

详情垂询中国邮政储蓄银行,客服热线95580。

中国邮政储蓄银行山东省分行 诚聘 技术英才!

查询请登录: 山东人才网 www.sdrc.com.cn

百姓理财服务热线  
0531-89096315  
开通时间: 每周一至周五 14:00-17:00 (热线不提供个股、基金及其他理财产品操作建议)

## 财金资讯

## 基金总体仓位平稳 操作仍处分化期

据德圣基金研究中心最新推出的基金仓位测算数据显示,上周偏股方向基金平均仓位变化不大。可比主动股票基金加权平均仓位为79.70%,相比前周微幅下降0.16个百分点;偏股混合型基金加权平均仓位为74.00%,相比前周微降0.49个百分点;配置混合型基金加权平均仓位66.07%,基本与上周持平。总体来看,偏股方向基金整体仓位不大。

上周非股票投资方向的其他类型基金仓位呈现逆势加仓现象。其中,保本基金加权平均仓位22.92%,相比前周微幅下降0.39个百分点;偏债混合型基金加权平均仓位18.79%,相比前周增持2.57个百分点;债券型基金加权平均股票仓位9.02%,较前周上升1.28个百分点。

从具体基金来看,上周基金仓位变动方向不一,主动减持的基金数量较上周有所减少。不过无论是对后市的整体走势,还是对具体投资热点上,基金看法很多,分歧巨大,在调仓方面也并未形成一致方向,既有继续减持中小盘转向低估值蓝筹配置的,也有开始重新关注前期下跌显著的消费、成长板块。

从不同基金公司来看,大型基金公司中,南方旗下基金整体呈现增仓趋势,华夏、易方达、嘉实、博时等旗下基金则变化不一。而在中小型基金公司中,中银、兴全、鹏华、农银等旗下基金有较明显的增仓迹象。大摩、华商、中邮、中海等旗下基金则减持较为明显。

(财金记者 程立龙)

## 招商银行连续七年荣获“中国最佳呼叫中心”称号

日前,“2011年中国最佳呼叫中心及最佳管理人系列评选”结果正式揭晓。凭借卓越的表现,优异的成绩,招商银行远程银行中心和信用卡客户服务中心都摘得2010-2011年度“中国最佳呼叫中心”奖,也是两个中心连续七年蝉联该项殊荣。招商银行副行长丁伟被授予“2011年度中国客户服务领袖奖”。

本次颁奖典礼上,招商银行远程银行中心还获得“2010-2011中国呼叫中心最佳远程银行奖”,远程银行中

心总经理徐子颖被授予“2010-2011年度中国客户服务杰出贡献奖”;中心私人助理杨荣中和客服代表陈梅玲分别获得“2010-2011年度中国最佳远程理财顾问奖”和“2010-2011年度中国最佳呼叫中心客户服务代表奖”。

招商银行信用卡客户服务中心也再度蝉联“2010-2011年度中国呼叫中心最佳客户服务感受”大奖;招商银行信用卡中心总经理刘加隆荣获“2011年度中国客户服务杰出贡献奖”。(史文)

## 你想持续稳定地赚钱吗?

什么行业能持续稳定地赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润率高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货,储存在仓库,再销出去,

卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁,山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为金融、银行等行业行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极地向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

寻找 共同创业的兄弟姐妹 好项目 大品牌 投资少 收益高 朵拉国际洗衣连锁 咨询电话: 0531-86117788 400-8095-777