

立足区域经济 服务集群客户

潍坊工行服务小企业巡礼



曾经的苦难之乡的潍坊高密,而今到处充满生机:红高粱长势正浓,乡村一片生机,城市高楼林立,厂房机器轰鸣。服务实体经济,服务小微企业,这里的银行业在市场经济的时代谱写出了美丽华章。近日,本报记者走进潍坊高密,探究当地金融业服务实体经济,服务小微企业的成功之道。

本报记者 周爱宝 王丛丛

5月16日上午,记者离开淄博,直奔潍坊市下辖的高密,跟随着工商银行高密支行的客户经理走进当地的小企业,感受企业奔腾的脉搏,聆听银企合作那些动人的故事。

灵活融资方案 助力外向企业

高密,是诺贝尔文学奖获得者莫言的故乡,这让记者有了更高的期待。思绪时而进入莫言作品,时而又回到当下。

历史悠久的高密,千百年来流传着一个美丽的传说。在战国时期,齐国君王嫁女于鲁国君王后,差人从高密制履10双,寓“密倡”双双之意。这个美丽的传说,激励着一代又一代的高密人亘古恒久的努力,继承着制鞋传统,演绎着这美丽的传说。近几年,高密市审时度势,科学决策,政策扶持,使制鞋产业破“茧”化蝶,呈现出兴盛繁荣、快速发展的局面。目

前,高密已成为集制鞋机械、鞋料供应、鞋样设计、技术培训、鞋植加工、激光雕刻、包装材料为一体的胶东半岛最大的鞋业原材料基地和物流中心。

为了见识一下高密制鞋业的规模,记者来到了山东奥龙鞋业有限公司。这是一家集内外贸易于一体的新型合资企业。公司主导产品安全工作鞋和塑胶鞋底以先进的工艺与新颖的设计已通过EN345等其他国际认证,畅销美国、西欧、中东、东南亚、韩国和中国香港等二十多个国家和地区,年生产能力可达160万双。

据董事长黄祖恩介绍,之前我们规模比较小,跟银行业务往来比较少,一般以自有资金及客户的预付款来经营,随着公司规模扩大,和客户的增多,迫切需要银行加大扶持力度。通过工商银行支持,市场做活了,也做大了。与工行的合作是2005年开始的,初期只是简单的信贷支持,现在融资方式多样化,既可通过土地和房屋抵押贷款,也通过信用证担保,还有合同、货物抵押、订单贷款等多种方式,非常灵活。

服务传统产业 助推转型升级

传统产业占高密经济的80%。靠传统产业快速扩张提高经济总量并不现实,但搞产业转型也没有那么容易。高密人有自己的发展思路:传统产业转型升级,会让传统产业发展根基更牢固,空间更广阔。于是,他们紧紧抓住技改投入、装备提升、品牌打造等关键环节实施传统产业升级,使老产业焕发了新活力。

不必去乎日家纺等上市公司,随便走进一家家纺企业你就能感受到这里传统产业的勃勃生机。记者一行走进了位于高密市经济开发区家纺路的高密思美尔服饰有限公司,该公司设立于2007年4月,成立不久就遇到国际金融危机,这个传统产业里面新的发展机会却让他们通过几年的时间完成了“蝶变”。

该公司是一家集生产、贸易于一体的中日合资企业。他们看中了童装和孕妇装,还是从那句商业谚语“女人和小孩的最好赚”得到启示。公司专业生产女士针织内衣、孕妇装、时装类内衣等,产品全部出口日本。

随着企业的发展,思美尔服饰对融资需求加大,总经理陈宪红向记者讲述了与工商银行交往的感受:一开始,我们抱着试试看的态度跟工行合作的,因为我

们属于外贸型企业,主要业务不在工行;但是通过合作,我们感觉工行的服务非常好。3年来,工行给公司提供了全方位的服务,外贸融资、资产抵押、国内信用证、个人信誉贷款,互相担保等多种形式,全方位解决我们的融资困难,而且解决速度快。公司去年实现了销售收入2.4亿元,利税1500万元,一跃成为高密服装行业前三。

据工商银行高密支行王成华行长介绍,近年来,他们根据区域产业集群特点,进行集中营销服务。依托“中国家纺名城”和“山东省纺织服装产业基地”的优势,有选择地加强集中度较高、规模较大纺织企业的营销工作,为118户纺织企业发放贷款9.58亿元。

数据显示,截至去年底,工商银行高密支行共有小企业客户124户,贷款余额12.71亿元,完成年度计划的176.11%,同比增长32.49%,新增贷款创历史新高。小企业户数、贷款余额和净增额均居潍坊分行首位。

立足区域经济 培育特色客户

采访完了高密这个“点”,我们再看一看潍坊工行服务全市小企业这个“面”。工商银行潍坊分行杨宗海副行长介绍,近年来,潍坊工行针对小企业客户分布面广、地域特征明显等特点,立足于

区域经济发展实际,实施分类指导,积极培育特色客户群体。潍坊工行服务小企业的主要有以下特点:

一是以大客户为龙头,围绕其上下游中小企业,实施“产业链条式”营销服务。如以北汽福田公司在潍坊的三大骨干企业——诸城车辆厂、奥铃车辆厂、福田雷沃重工为龙头,充分挖掘其本身和上下游配套厂家的合作潜力,积极渗透推介业务。

二是根据区域产业集群的特点,抓好成片优质客户集中营销服务工作。寿光支行充分发挥当地海洋资源丰富和全国最大蔬菜生产加工基地的优势,积极为当地89户小企业发放中小企业贷款13.56亿元。通过分片、分区域重点推介,使小企业信贷工作与地方经济增长实现了有机结合,大大提升了营销效率,取得了政府、企业和银行共赢的良好效果。

三是专业市场为依托,突出抓好商贸类小企业的综合营销工作。近两年,将辖内37个专业市场分片包干,市行相关业务部门与支行一起联动营销,目前已取得初步效果。

这种抓市场定位,实施重点服务的措施取得了成效。截至2013年4月末,累计为6350户小微企业发放各类贷款518亿元。目前共有小微企业贷款户1039个,贷款余额100亿元。在全省工行系统,贷款余额和户数均居榜首。

海外齐创新高

A股市场何去何从

万家基金微专栏15 “股票理财”篇

近期海外股市表现强劲,虽然上周日本股市出现大幅暴跌,但日经225指数自去年底至今最高涨了近90%,美国标普500指数也创下历史新高,德国、英国以及其他一些亚太股市也频创新高。而A股自2月转入下跌通道后一直缩量震荡。日本和欧美国家持续的量化宽松政策是刺激其股市上涨的主因,A股却受制于中国经济复苏的进程弱于预期,反弹空间有限。

一季度宏观经济并未呈现强复苏态势,以往的主要拉动因素如基建、地产、出口等等都面临各自的限制,再一次的刺激不仅不能提振经济,反而会留下很多隐患。A股市场反弹无疾而终,最终沪深300指数全季微跌。结构分化在第一季度继续延续,以医药、电子等为代表的板块继续上涨,且估值差距进一步拉开。

展望下一阶段,宏观经济将继续震荡,在实质性的改革政策推出并落实之前,目前的股着状态很难打破,宏观经济很难找到新的成长动力。A股市场的方向仍将受制于经济不振、企业盈利不佳以及资金面紧张,也难以出现趋势性的行情,预期仍将维持现在的震荡格局,结构性分化也将会收窄。投资策略上,需要在坚持长期看好的行业公司的基础上,重点优选受益于改革措施的板块,在医药、TMT等板块坚持精选企业,控制风险的思路,这些行业在政策的推动下,优质企业将表现出优秀的长期成长性,为投资者带来良好的收益。(万家精选股票型基金经理 吴印)

下一期:如果难以“择时”,不如踏实“混搭”



财经风向

超五成高净值人士持有境外资产

美股低息环境价值凸显

近期高盛集团发表的观点,给欲投资美股的投资者再次注入强心针。据高盛预测,加上每年约2.2%股息回报,美股总回报率将由今年的6%大升至2015年的13%。另外,花旗对明年两年经济预测也颇为乐观,预期美国未来一年半的增长可望加快至接近3%水平。

招商银行和贝恩管理咨询公司5月7日联合发布的《2013年中国私人财富报告》显示,2013年中国高净值人群规模将达84万人,同比增长20%;高净值人群持有的个人可投资资产规模将达27万亿元,同比增长22%。

报告显示,在投资类别上,储蓄、股票和房地产一直以来是国内高净值人士最为

青睐的投资工具,占总体可投资资产的比重的前三甲。与此同时,将近8成的国内高净值人群出于分散风险的考虑,表示会进一步将投资组合调整得更加多元化。在受访者中,超过50%的高净值人士持有境外投资,且预计未来两年内进行跨境多元化资产配置的高净值人数将进一步增加。部分高净值人士希望通过跨区域的多元化配置,达到分散、对冲风险的目的;出于子女出国受教育和移民生活需要,部分高净值人士未来一部分时间会在国外,因此增加境外资产配置成为必然需求。

理财专家指出,美国股市是目前最具分散性、风险较低的市场,也是众多投资

者进行海外投资的第一选择。但由于美股投资渠道在中国还比较有限,国内正在发行的嘉实美国成长基金无疑提供了一条通往美股市场的捷径。

作为国内首只以美国市场为投资标的的主动型公募基金产品,该基金采用人民币/美元双币种(申购模式),且将由华尔街归来的美股投资大师——张自力博士亲自执掌,张自力曾领导设计的美国世纪纪律化成长基金,自2005年9月成立以来业绩优异,尤其是风险调整后的绩效如信息比率在同类型315只基金中排第一。该只基金将为国内高净值人群打开又一掘金美股的新渠道。(刘慧)

财经播报

标普500或将连涨三年 借道美股宽指坐享其成

今年迄今标普500指数已涨幅逾16%,高盛发布报告预计,美股牛市可能还会持续三年。在未来上涨预期下,国内投资者不妨通过以博时标普500为代表的被动型宽指基金“坐享其成”。截至5月22日,该基金今年涨15.69%,在所有QDII中排名第6位,其年化收益达22.27%。

华安双债添利 有望享转债高收益

转债市场全面走强之际,正在发行的华安双债添利纯债基金有望坐享其成。该基金主投可转债和信用债,仓位灵活,可重点关注。截至5月24日,中证转债指数今年以来涨7.26%,超越A股指数。拟任基金经理贺涛执掌的华安可转债A一季度收益率8.78%,而同期业绩基准仅3.66%。

股市赚钱效应依旧

关注交易机会的转换

在经过消化了经济数据利空以及日本股市暴跌的黑天鹅事件之后,上周五股市出现了反弹走势。根据大智慧超赢资金流向统计显示,大盘资金昨天净流出28.8亿元。板块资金方面教育传媒、计算机、仪电仪表、医药资金净流入居前,资金流出居前的则是房地产、券商、煤炭石油、银行、工程建筑。个股资金流入前五名分别是宁波韵升、远望谷、航天电子、福建水泥、广电网络,资金流出前五名分别是京东方A、TCL集团、浦发银行、万科A、中国平安。

投资者需注意市场交易机会的转换。我们认为,近期

机会主要集中在三类股中:一类是前期股价温和攀升,中线资金深度介入,突然改变上升斜率,出现“放量打拐”走势的品种,有望演绎主升浪,比如上周五涨停的福瑞特装、首航节能、怡亚通、中创信测、宝莱特等。第二类是在5月份开始有资金快速介入的品种,最为明显的是LED板块;其次如稀土永磁板块中的部分个股。第三类如远望谷、初灵信息等底部放量个股。

操作上,对于前期涨幅较大的创业板品种逢高控制仓位;稳健型的投资者可以适当布局二线房地产、基建等城镇化受益股,作为潜伏。(余玲玲)

合规经营让保险业健康发展

保险企业要做到健康良性发展,就离不开合规经营。记者在采访中发现,人保财险山东省分公司、中国人寿山东分公司、太平人寿山东分公司、平安人寿济南分公司、泰康人寿山东分公司、新华保险山东分公司等保险公司积极倡导知法守法、合规经营的道德风尚,通过制度建设、整治销售误导等措施,来培育良好的市场秩序,保障保险业健康可持续发展。

制度建设先行

合规经营,要求保险机构和从业人员必须严格遵守国家法律法规、行业规则规范、职业道德准则,并在具体

工作中时时、处处规范行事。在这其中,制度建设的重要性不言而喻。

记者在采访中发现,太平人寿山东分公司非常重视制度建设。据太平人寿山东分公司总经理金依群介绍,太平人寿总公司2009年启动了品质流程再造项目,山东分公司为此在二三级机构层面分别建立了品质管理委员会,通过梳理销售各环节存在的制度漏洞,建立了包括《低继续率代理人契约管理办法》、《禁止现金交费管理办法》、《电话回访不成功缓发佣金管理办法》、《新契约前端风险管控管理办法》等一系列的品质管理规定,为公司的合规经营保驾护航。

整治销售误导

销售误导现象在保险销售过程中并不鲜见,既伤害了投保人,又伤害了保险公司的形象。保监会多次启动销售误导专项治理工作,各家保险公司也高度重视。

太平人寿山东分公司为此专门成立治理销售误导领导小组,围绕销售资质、销售培训、宣传资料、销售行为、销售品质等五个环节,每年都要对全省15家中支的合规专项检查,对于检查发现的问题,分公司督导中支进行了整改。通过这些检查、抽查,有效地保证了各项合规制度的落实。

在中国人寿山东分公司,相关负责人告诉记者,他们严格执行山东保监局综合治理销售误导“七条禁令”,统一制订下发了综合治理销售误导自查自纠工作方案,组织全省5万余名销售人员签署《销售人员杜绝销售误导承诺书》,同时,严格审查产品说明会及各类宣传资料,保证不误导销售,不欺瞒客户,让客户放心购买、明白消费、踏踏实实享受人寿保险服务。(财金记者 王小平)

