

服务小微企业 有了新模式

民生银行济南分行在“小微金融”上勇于创新做出大文章

□财金记者 王小平

2010年以来,中国民生银行济南分行累计发放小微贷款近350亿元,为5万多家小微企业、私营业主和个体工商户提供各类信贷、结算服务,业务覆盖济南、临沂、潍坊、东营、济宁、淄博、滨州等地市……记者从中国民生银行济南分行了解到,该行通过对小微企业提供信贷支持和综合金融服务,在缓解小微企业资金紧张、提升电子化结算手段、优化小微金融市场环境、解决当地劳动就业等方面做出了积极贡献。其中,创新推出“小微企业互助合作基金”和“城市商业合作社”,将民生银行济南分行服务小微企业推向了新高度。

开启小微金融“高级模式”

作为业界第一家系统提出小微金融理念的银行,民生银行一直致力于有效破除“抵押物崇拜”的陈规,目前小微贷款中有80%左右为无抵押贷款。如何把好风险控制关?民生银行推出的“小微企业互助合作基金”,开启了小微金融服务的“高级模式”。

“选择和民生银行合作,就是因为他们能够非常灵活地提供产品服务。小微企业在发展过程中经常遇到资金缺口,却因为没有抵押物等原因无法从银行获得贷款,民生银行济南分行推出的互助合作基金就为我们解决了这个问题。我们公司筹备在济南开设‘黛依嘉’家纺专卖商场,如果通过公司资金自然积累还需要两年时间,但

有了银行资金支持,今年九月份就能顺利开业。”在接受记者采访时,济南能臣经贸有限公司总经理姜涛如是说。

据了解,“小微企业互助合作基金”是指符合民生银行授信条件的个体工商户、小微企业主或实际控制人以“自愿互助、风险共担、利益共享”为原则组成互助合作组织,并缴纳一定数额的资金,委托专门管理机构为组织内各成员单位在民生银行贷款提供担保,是一种全新的担保贷款产品。

“小微企业互助合作基金的关键是‘有限责任’。以前贷款都是‘联保互保’,一家公司出事,其他关联公司就要帮它补上全部亏空,经常会出现‘好’企业因联保而被‘差’企业拖垮甚至破产的情况,因此这样的贷款我们坚决不碰。而‘有限责任’是以各个企业认缴额为限来承担其他成员的贷款风险,就像我们公司,根据授信额度的20%缴纳基金,我们承受的损失就在这20%的范围之内。而事实上,由于出现贷款违约的情况比较少,每年仅靠互助合作基金池里的资金理财收益就足以应对。”姜涛告诉记者。

据悉,从2012年9月民生银行济南分行首个合作社下的互助基金贷款项目在英雄山路支行成功落地,到目前共审批互助基金项目9个,审批金额14.52亿元,发放金额3亿多元,开启了民生银行济南分行小微业务的新篇章。

建立新型银企合作关系

当小微金融上升为国家战略,民生银行智慧城市商业合作社“应运而生”。

利率市场化:只落下一只靴子

面可能有帮助。他还说,目前中国的银行业息差较大,取消贷款利率下限只是从银行的利润中拿出一点,面对当前中国经济实体经济的困难局面,“中国金融业就应该与实体经济共担风险”。

爱宝采访了驻济的金融机构权威人士,综合观点主要是,短期内银行贷款利率下行的可能性不大,因为即使在原有的下浮30%的贷款浮动区间下,商业银行贷款利率下浮幅度也基本在10%以内,且下浮比例也仅为10%左右。另外,央行一季度货币政策执行报告显示,3月份人民币一般贷款中,执行下浮的占11.44%,比年初下降2.72个百分点;执行基准利率的占23.79%,比年初下降2.31个百分点;执行上浮的占64.77%,比年初上升5.03个百分点。可见,利率下行的空间不大。

但是人们仍然不要低估这次改革的意义。将来在存款保险制度等配套措施实施,实现真正的存贷利率市场化后,银行会实现真正的优胜劣汰。不会像现

记者在采访中发现,作为民生银行小微金融服务的又一创新,城市商业合作社将昔日商圈里松散的小微商户,按照区域、行业、产业链特征,整合成一个个有组织的经济体,将“共同语言、共同需求”商户聚集在一起,为他们搭建了交流、共享、协作的平台。

“我们通过合作社平台,能够广泛了解小微客户需求,优先为合作社成员特别是高级成员提供信用贷款、互助合作基金、乐收银结算工具、‘流水贷’、代发工资等一揽子综合金融服务,以及价值撮合、理财咨询、会展活动等非金融服务。”民生银行济南分行小微规划部相关负责人吕总表示。

记者了解到,2012年4月,民生银行济南分行在寿光成立了第一家“中国民生银行现代农业城市商业合作社”,并创办了第一份合作社会刊《掘金蔬菜 助力民生》,把寿光蔬菜通过民生银行的客户渠道销售到全国各地,民生银行的客户经理从“搞定一个小微企业”转变成“跟这个企业一起出席订货会”,打通了民生银行小微金融服务新通道。截至目前,民生银行济南分行先后成立了87家城市商业合作社,涵盖餐饮、服装、家居、农产品、商贸、物流等多个领域。

业内人士认为,城市商业合作社更具创新的地方在于,它为小微客户提供了一个平台,能够降低沟通和交易成本,拓宽商业信息渠道。利用这一平台,民生银行可以为小微企业提供包括融资服务、投资理财、私人银行以及生意撮合匹配、顾问咨询等在内的全面金融与非金融服务。



三季度股市行业配置注意啥

万家基金微专栏
“股票理财”篇③

我们需要重点挖掘。而食品饮料行业的估值也相对合理,优秀公司的品牌力和产业提升能力都在增强,部分明年成长性确定的大众消费品企业在年底前面临较好的估值切换机会。至于房地产,我们认为随着地产调控思路转向长效市场化机制,地产行业也面临一定的估值常态化投资机会。最后,IPO重启以后,一批优质新股也考验着我们的投研实力与精选个股的能力。

下阶段万家精选基金将以调整结构为主,去伪存真,保留真正成长股。

(万家精选股票型基金经理 吴印)

下一期:稳增长的政策路径,二选一的悬念



财情播报

华宝医药基金范红兵

下半年医药板块收益可期

截至7月12日的银河证券数据显示,过去一年华宝兴业医药生物以35.32%的区间回报领涨医药基金,在299只标准股票基金中列第11。今年以来该基金净值增长达34.59%,跑赢上证综指同期44.7%。该基金的基金经理范红兵表示,从长期成长的角度看,医药是相对安全的板块,经济转型、人口老龄化、收入倍增、城镇化等都是推进因素,国家每年在医药领域上的投资力度也比较大,至少在未来3-5年内,医药仍会处在行业成长期,下半年医药板块应当能够获得绝对收益。

宝眼看金融

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

的预期一次次落空的感觉。记得2003年3月央行宣布,农村信用社贷款利率可上浮100%。这一针对农村地区利率浮动空间增大的举措,当时引起了各界对利率市场化的步伐加快的联想。可是没有想到,利率市场化的步伐如此之慢。

这一次,央行突然宣布,自2013年7月20日起全面放开金融机构贷款利率管制。这无疑是是中国利率市场化一个里程碑。虽然下来的只是贷款利率市场化这一只靴子,存款利率市场化那只靴子还不知道在什么时候落下,但估计不会太久了。独立经济学家谢国忠这一次对改革方案提出表扬:取消贷款利率下限是央行利率市场化的一大步,对于改变当前中国企业困难的局

投保要理性 切勿盲目退保

原理计算出来的,由保险公司退还的那部分金额。对某些险种,退保时一般只能退还现金价值,这是保险业合法合规的通用做法,并不是某一家保险公司的特殊做法。至于提前退保时退多少现金价值,一般会在保险合同中约定清楚。保户在投保时应充分认识到这一点,购买保险的额度应符合自己家庭的经济能力,并适度考虑风险。如果不能肯定在保险缴费期限内的财务状况能保持稳定,则更应慎重投保。保户发生暂时无力承担保费的情况,可以选择保单自动垫缴、减额缴清或保单贷款的方式稍加应对。

案例:2010年11月,一位李姓保户来到太平人寿,表示想退保。原来,李女士家里近期急需用钱,无奈之下,她打算将自己2007年购买的一份银行保险产品退保。太平人寿服务人员经过查询发现,她当时买的这份万能保险产品,当时一次性交了3万元保费,截止到当天,算上保单收益,账户价值已达33400元。如果退保,李女士将失去剩下年期的保单收益,且不再享有保险保障。经过对其保单的分析,服务人员帮她找到解决办法,既能缓解她资金紧张的压力,又能让她继续享有保险保障——即保单贷款。最后,李女士出具了相关证件,方便地办理相关贷款

手续,获得该份保单提供的2.3万余元贷款,解了自己的燃眉之急。

太平人寿专家提醒:在购买保险之前,投保人需要先做好家庭财务状况及保险需求分析,然后做出风险评估和需求分析,最后选择适合的产品投保,切勿盲目投保。在接触保险公司时,要了解保险产品的保险责任、责任免除、红利分配、保险期间、犹豫期、合同解除权。其中,特别要关注的是保单的现金价值。因为,买了保险短期内再退保,损失往往比较大。

由于长期寿险产品前期扣除的各项费用比较多,因此,在购买保险的头两年退保,保险公司扣除各项手续费后退还的保险费将很少。虽然保单现金价值会随缴费年限不断增加,但也可能高于保险公司满期给付的保险金,保户一旦购买了保险,拥有了保障,不到万不得已最好不要放弃保障,否则经济上将会蒙受一定损失。

保险所提供的最本质的功能是保障,是对未来不确定风险进行提前预防,买保险的真正目的是为了长久的未来获得一份可靠的保障。保户如果因为一些临时性的家庭经济拮据或其他投资需求,就退掉保险,当风险来临时,可能会让整个家庭经济陷入崩溃的境地。

(财金记者 季静)

保险消费 2

热点答疑

随着经济的发展,保险在我们生活中发挥的作用越来越大,人们对保险产品的需求也越来越强烈。那么,如何科学认知保险,理性消费保险,做一个明明白白的消费者呢?本报联合业内专家,针对保险消费的热点问题为读者答疑解惑。

对于保户来说,人寿保险可不是“1+1=2”这么简单。因为缺乏对保险知识的了解,投保、理赔、保全、缴费……在保险消费中的每一步也许都曾让客户分外纠结。如何解决这些问题呢?专家表示,通过保险消费、服务案例与分析相结合的方式,帮助消费者用保险知识武装自己。

专家提醒,一定要避免盲目投保带来损失。有读者曾表示,自己在没考虑清楚的情况下,投保了一份20年期缴的保险,结果5年后因为急用钱想退保,然而却发现有点得不偿失。专家表示,部分因特殊原因需要退保的投保人,往往很难接受退保所带来的损失,因为退保金额主要与保单的现金价值有关。

现金价值是指保单所具有的价值,通常体现为解除合同时,根据精算



建行“留学鑫”金融服务火热进行中

- 中国建设银行面向高端客户推出“留学鑫”出国(境)留学服务套餐。
- 为客户提供了专业出入境金融服务,定制精准入境服务流程,融资、结算、外汇理财等一揽子解决方案。
- 为客户在办理留学与学习期间提供外汇、外币携带证、银行卡和资产证明等业务。
- “学易贷”业务;留学分期尊享专项额度,0利息,优惠手续费,费率低于同期个人消费贷款的利率;期限灵活,最长36期分期还款。
- 建行还专门针对美国留学客户精心设计了综合服务方案——美国留学管家服务。此服务涵盖留学资金证明、双币种信用卡、个人外汇直联汇款、ATM境外取现等业务。

详情请咨询:95533 http://www.ccb.com/cn