

服务中小:批量化营销+特色化服务

交行济南营管部创新至上闯出一条适合服务中小的新路子

交汇四海 通融八方。拥有百年厚重历史的交通银行牵手最具活力的中小企业，会取得什么样的效果？在交通银行山东省分行营管部，记者发现一群负责零售贷款业务的交行人充满活力，不断创新，成为市场上一支不可小觑的队伍！

财金记者 程立龙

看着公司国内外订单数量蹭蹭地上涨，山东乾元泽孚科技公司的彭泓越总经理这几天高兴得不得了。彭总对记者说：“事业发展了，还得感谢咱们交通银行。”

企业发展感谢银行？这其中的原因还得从去年的一桩订单说起。彭总说，自己从事建材生意，公司产品凤巢集成房屋在业界也是小有名气。去年9月份，来了一位中东客商，要求2个月提供20万平方米的墙板，可自己资金周转不开，眼看着要到口的“肥肉”让别的公司吃了。受到这件事儿的刺激，从那以后，彭总就下决心申请贷款进一步扩大生产规模。

直到找到了交行济南营管部下属的东城支行，才顺利拿到了专门针对他们中小企业的“展业通”贷款，今年3月份600万的贷款批下来之后，扩大了生产规模，也带来了效益的提升。

交行济南营管部高级经理安波对记者说：“像乾元泽孚这样的公司，我们支持的还很多。仅今年上半年，针对中小企业贷款业务量，就比去年同期高出了148%。”

交通银行济南营管部是去年4月新设立的机构，而负责中小企业贷款的零售信贷部更是一个刚刚整合的新部门。在刚刚过去的一年左右的时间里，一方面在外争取资源，开拓市场，一方面对内加强整合，理顺体制流程，在发展中解决问题，在济南地区中小企业融资市场上搅起了不

小的浪花。

规模化对接

提高中小企业融资效率

老百姓生活离不开吃穿住行，这些产品和服务大多是由中小企业提供。而中小企业融资难一直是金融业界的老问题。

财政部财政科学研究所所长贾康近期表示，小微金融需要批量化推进。记者了解，很多银行反映自己的中小企业贷款业务一直亏损，究其原因，首先是业务还是像过去一样一单单做，一单单批，针对中小企业的几十万的贷款与针对大企业几个亿的贷款都投入一样的人力物力，自然不能盈利。

通过与政府部门、商会、行业协会等多渠道的合作，善于“借势”实现中小企业服务的“批量化”营销是交行济南营管部成功的一个法宝。他们不但与政府部门和专业商会、协会建立战略合作关系，建立“总对总”合作渠道，还根据济南产业发展情况和区域经济特色，建立起有针对性的批量化对接渠道。

济南营管部零贷部成立之后，就与济南市经信委联系，拿到了济南市优质小企业名单，并将名单里的企业当做目标客户进行营销。今年5月份，交通银行与济南市工商局“发掘驰名商标品牌价值，拓宽企业融资渠道”为主题的商标质押融资研讨会，济南市工商局首批向济南营管部零贷部推介了11家优秀的中国驰名商标企业。此外，济南营管部零贷部还与茶叶商会、食品协会等单位

建立了良好的合作。

谈到针对济南经济发展特色的批量化营销活动，就不能不提交行济南营管部“圈、链、园”的集群化发展思路。圈是指商圈，商户经营好不好，竞争对手最了解。目前济南营管部零贷部已经和市内39家各类大型批发市场建立了业务联系。链是供应链，济南营管部零贷部发挥原有对公客户资源，依托一般授信客户，从中筛选出具有供应链金融开发潜质的优质核心企业，将其上游供应商或下游经销商作为重点营销目标。而园，则是指工业园。例如8月初，济南营管部零贷部还与隶属济南市历城区经济和信息化局的盘龙山工业园签署了最新的合作意向。

济南营管部零贷部围绕“一圈一链一园”等集群项目目标客户，实现业务批量找、批量做、批量管，探索出“市场+保证+客户”、“供应链N+1+M”(供应链+核心企业+经销商)、“产品+项目”等多种集群化、规模化发展小微金融的服务模式，提高了小微金融服务水平，有效地满足中小微企业融资需求。

管理创新

打通融资高速路

对外有了行之有效的规模化发展小微金融的服务模式，对内一定要理顺服务流程，不断创新推出适合小微的金融产品。

对于金融业而言，中小企业的发展多种多样，金融需求也是各不相同。在总行指导下，交通银行济南营管部零贷部不断向市场推出合适的金融产品。去年年底，在原有“展业通”系列产品的基础上，交通银行专为科技型中小企业量身定做的知识产权融资产品——“智融通”。

智融通是交行为科技型中

小企业量身打造的一款专属信贷产品，以专利权或商标权作质押，即可获得融资。可以有效缓解科技型企业实物资产少、融资成本高、获得融资难的现状，将为更多优质的科技型中小企业提供便捷适行的融资平台。

今年3月份，交通银行山东省分行举办“智融通”知识产权融资业务发布会。并与山东省知识产权局、山东省中小企业局、山东省科技融资担保有限公司签署了战略合作协议。能够有效解决小企业融资难题，促进小企业尤其是科技型小企业健康发展。

在理顺内部管理机制方面，交通银行济南营管部零贷部也做出了不少有益的尝试。

零贷部建立了业务推进督导联系人制度，由原来机关管理部门审批人员在家里“坐审”改为“行审”，介入到各支行的具体零贷业务营销阶段，进行充分协助指导，理清业务思路。针对支行一些年轻客户经理业务经验不足的情况，零贷部对接人员从贷前阶段帮助客户经理对基础材料做分析判断，客观谨慎的把握业务风险。通过这种对客户经理的帮带，发挥了业务培训的作用，提高了经营单位客户经理的业务水平。

零贷部的审查审批人员实行审批限时制度，要求审查岗收到授信基本资料三天之内提出初审反馈，支行接到反馈两天之内将反馈落实情况上报或补齐漏缺资料。零贷部定期将各经营单位的上报、审批、反馈情况进行通报，保证每笔展业通业务流程顺畅。

安经理表示，审批限时之外还有绿色通道，出于客户的特殊需求，济南营管部文西支行曾经最快4天完成了某企业授信业务的上报、审批到发放完成。

激发市场主体活力，充分发挥市场在金融资源配置中的基础性作用，要达到这个目标，必须进一步明确政府作用的领域和边界，减少政府对微观金融活动的干预。

最后提醒一点，金融业不适合大干快上，必须在控制风险的前提下稳健发展。山东金融业要健康发展离不开政府、行业监管部门和企业自身的努力，要坚持积极防范化解金融风险永恒主题，提高金融机构风险管理水平，加强金融监管能力建设，有效防范经济与金融风险相互作用，金融与财政风险相互传递，一定要守住不发生系统性、区域性金融风险底线。

“镜中永远是此刻，此刻通向重生之门，那门开向大海，时间的玫瑰。”愿山东金融业再用5年的时间开出灿烂的金玫



送中国银联的商户，目前山东非金融收单机构收单的商户和银行收单的部分商户都是银联商户。建议银联商户按照与收单机构签署协议的约定进行查询。

目前，银联商户服务平台网址为https://merchantunionpay.com/。咨询电话为:95516。新用户可以登录网址点击“新用户注册”自行注册。一般情况下三个工作日后即可登录查询相关账务信息。

樊纲:经济增速放缓是阶段性调整

在日前中国民生银行济南分行举办的2013经济学家论坛上，中国社会科学院研究员、著名经济学家樊纲教授表示，国内经济放缓或是生产过剩都只是阶段性的调整，无需盲目悲观。

2013年以来，国内外经济形势面临更加复杂的局面，经济增速放缓，金融改革重启，经济转型不断深化，6月末的一场“钱荒”也引起了国内金融市场的震荡。对于中国经济的发展方向以及新一届政府的政策思路等重要问题，樊纲做了入木三分的剖析。樊纲指出，广大民众无需对目前国内经济形势过于悲观，7%—9%的增长率才是中国最合理的增长率。与会者一致认为，本次2013经济学家论坛的成功举办，是中国民生银行济南分行践行金融支持实体经济发展，深入推进我省经济“转方式、调结构”的积极行动和重要举措。

(财金记者 王小平)

兴业银行“随兴游” 助你轻松游世界

如今，出游已是件再平常不过的事，更有越来越多的人通过贷款的方式实现出游计划。近期，兴业银行推出了“随兴游”旅游综合金融服务方案，以方便快捷无抵押的个人旅游贷款为核心产品，同时提供保证金证明、购汇、旅行保险等多项金融服务，帮助更多人提早实现出游梦想。

“随兴游”旅游贷款申请极为简便，旅游者只需提供一本房产证和最基本的身份证明材料，无需办理抵押手续，通过相关审核后即可获得最高30万元的出行资金。如果旅游者目前还没有房产，也可以用收入证明予以替代。兴业银行同时承诺，旅游者从交齐贷款申请资料，到银行通知审批结果的时间不超过3个工作日。

与传统的旅游贷款仅能用于出行消费不同，兴业银行推出的“随兴游”贷款分为保证金贷款、团费贷款和消费贷款三个品种，既可以用于旅行途中的各项消费，也可以用于支付旅行社保证金、团费，以充分满足旅游者的出行需求。

(记者 闫明)

财金快讯

银监会放行民营银行 首家或年内落地

民间资本正在做一场“银行梦”，它们距离民营银行仅仅一步之遥。据报道，目前浙江省的温州和台州，福建省的泉州，广东省的佛山和深圳等地均在积极申报民营银行项目。而随着近期银监会的支持表态，民营银行设立在法律和政策上已无阻碍。民间资本蓄势待发，争夺民营银行的试点席位。坊间传言，首批民营银行或下半年推出，可能锁定两家：1家在北京，1家在温州。(庞华玮)

基金公司高管 再次集体离职

在稍稍沉寂了两个月后，基金公司高管变动又掀起了新高潮，仅8日一天，就有三家基金公司集中发布高管变更公告，其中华宝兴业是总经理离任，而华商基金则是副总经理离职。而根据不完全统计，今年以来高管人员变更(包括新任、离职)近50起，仅5月份就有12起。(高丽霞)

盛夏的金融果实

——评山东金融改革创新路径图



□周爱宝

农历的节气就是这样神奇，8月7日立秋这天夜晚马上透出丝丝凉意。这天晚上与银行和保险公司的朋友小聚，谈论银行过去的好日子，谈论银行利率和保险费率市场化后，金融企业该何去何从。爱宝感慨万千：这时间的玫瑰终将结出盛夏的果实。

这一夏比以往任何时候都觉得难熬，不仅是因为夏天的高温与多雨，太阳的炙烤与潮湿的空气，更是因为实体经济的艰难，股市的萎靡不振，经济增长的放缓。但这一切我们必须默默承受，我们必须

经受这市场的洗礼。正如夏天这个季节虽然很多人不喜欢，但她的重要性不亚于任何一个季节。细心体味这即将过去的一夏，我们可以感受到一种新的力量正在积蓄，有关方面通过一系列改革，坚定地支持实体经济发展。从7月5日国务院发布的《金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》，到8月初我省公布《关于加快全省金融改革的若干意见》，一个月的时间结出了众多的金融果实。可以说是形势逼人，也可以说在新的起点上有了更广阔的视野。在当前的节点上，利率完全市场化已经不可阻挡，一切正在和必须改变，我省推出金融改革创新，亮出新的路径图，可以说是时不我待，是在寻找山东经济发展的新引擎。

其实，本次我省出台的金融改革创新路径的内容有许多在以前提及过，比如建设济南区域金融中心和青岛财富管理中心，只是没有这么明确和清晰。但如此完整清晰的金融创新路径却是第一次提出，这里有让人振奋的目标，“到2017年底，山东金融业增加值占生产总值比重达到5.5%以上，占服务业增加值比重达到12%以上。”但爱宝更看重的一点是，所有这些金融改革的出发点是，坚持金融服务实体经济的本质要求，确保资金投向实体经济，坚决抑制社会资本脱实向虚，以钱炒钱，防止出现产业空心化现象。

对我们这个经济大省来说，路径选择更重要，这就是坚持按照市场化方向推进金融重点领域与关键环节改革，完善金融运行机制，

商户如何处理POS机刷卡账务问题

可咨询收单机构或上银联商户服务平台查询

日前，济南市消费者王女士在刷卡消费时不巧遇到了POS机线路故障，没有成功打印出签购单，但王女士却收到了银行卡发卡行提示消费成功的短信。这时候应该怎么处理呢？

中国银联山东分公司业务人员告诉记者，交易成功与否不是以发卡行短信通知为准，商户应以POS终端是否打印出签购单为判断交易成功与否的标准，没有打印

出签购单即默认交易未成功。如持卡人有异议，可让持卡人电话咨询发卡行查询扣款是否成功事宜。

当商户与银行等收单机构签订银行卡业务协议并同意用银行卡进行商务结算之后，在受理银行卡过程中难免会遇到账务问题。商户在受理银行卡消费后发现账务问题或有对账、查账需求，可联系收单机构进行查询，如需要进行错账调整或者账务处理(包括手工退货、手工预

授权完成等手工单业务)，可以按照收单机构的要求，提供相应凭证或填写相关单据进行调账处理。

中国银联为直联特约商户提供了专门的商户服务平台。但是需要注意的是，该平台仅为直联特约商户提供对账、查询和账务报表下载服务。直联商户是指交易通过POS终端直接送往中国银联山东分公司的商户。而其他商户多为间接商户，是指终端将交易信息送到收单机构再