

打出“组合拳” 破解“融资难”

润丰农合行助力小微企业发展

小微企业是实体经济的重要基础,但长期以来却饱受“融资难”困扰。近年来,山东济南润丰农村合作银行充分发挥网点多、信息灵、人头熟、经营灵活的优势,通过对小微企业综合资源组合授信,转化为有效的反担保能力,既提高了资金的使用效率又降低了银行贷款的成本和风险,为破解小微企业融资难、融资慢问题提供了有益探索。

支“小”扶“弱” 为小微企业添油助力

公开数据显示,我国有4000多万中小企业和个体工商户,其中80%面临融资难题。而“资信不规范,抵押物不足”是造成这一现象的主要原因。

近年来,润丰农村合作银行以支持地方经济发展为己任,大力支持城乡居民、小微企业、个体工商户、专业市场发展,创新服务模式和金融产品,帮助中小微企业破解融资难题。信息不对称是阻碍银行与小微客户合作的关键因素。在整个经济链条中,小微客户处于最薄弱环节,贷款额度小、成本高、风险大,但他们投资门槛低、经营方式灵活、拾遗补缺能力强,是吸纳社会就业,消化城乡剩余劳动力并帮助毕业生创业的重要载体。润丰农合行将支“小”扶“弱”作为企业公民的社会责任,并将其作为赢取差异化竞争的机会。

在业内已颇有名气的天利达家具有限公司,四年前因从润丰银行贷到济南的第一笔款项,而进入发展快车道。公司董事长说,

小微企业与银行合作,能学会规范化经营,这更是一笔无形财富。2011年,公司不幸失火,因之前听从润丰银行的建议购买了保险,挽回不少损失。火灾后,该行又在第一时间前来慰问,承诺继续放贷,为企业恢复生产吃了定心丸。“起步时扶上马,困难时帮一把,这样的银行,我们信赖。”庞学森说。

多年“雪中送炭”,为小微客户发展添油助力,让润丰银行赢得了良好的声誉,也内化为润丰员工的职业品格。有了这支既善于服务,能处理复杂问题,又对小微客户饱含深情的专业队伍,润丰银行的影响力不断提升。

“抱团增信” 破解市场商会企业担保难

“何以在‘弱势客户’的密集区培育出‘强势客户’?怎样帮助小微客户降低成本,提高融资效率?能否在为客户提高信用等级的同时,规避银行信贷风险?”这是润丰银行的研究课题。记者采访发现,这种“抱团增信”的信贷方式,已成为润丰银行服务各类小微客户的普遍模式,其业务也已延伸到全市各个角落。

随着济南经济不断发展,前来投资的客商逐年递增,贷款需求和信贷门槛随之提高。统计显示,仅温州商人就超过6万人,开设企业超过3000家。润丰银行认为,借助商会和行业协会,可有效弥补企业信息不对称的缺陷。因此,他们与温州、浙江、江苏等多家商会以及格力空调、红星美凯龙、汽车大世界等品牌代理商或专业市场联手,开发出

针对中小企业的“成长之路”和面向商户的“创业之星”贷款品牌,以“商户+专业市场+银行”及“商会+企业+银行”方式,调整信贷结构,满足不同创业者的资金需求。

“担保池”业务是润丰银行今年推出的另一项创新举措,并得到推广。这项业务整合了银行与担保公司的优势,将准入企业组建成“担保池”。担保公司为“池”内企业提供担保的同时,与借款人共同缴纳一定比例的保证金进行质押担保,银行根据客户的信用水平掌握放贷阀门。实践中,“担保池”业务一方面发挥出担保机构的作用,以其自身资本作为基础信用来化解企业信用不足的风险;另一方面,通过银行和担保机构的双向信息匹配来弥补信息不对称问题。

(程立龙 赵兵)

确保客户资金安全

华夏银行济南分行成功处理境外错账

日前,刘女士将一面写有“客户至上,诚信服务,真心帮助,值得信赖”的锦旗送到了华夏银行济南高新支行,对高新支行的优质服务提出表扬和表达感谢。

原来,刘女士的孩子在法国留学,她特意在华夏银行济南高新支行办了一张华夏卡给孩子用。前不久,刘女士的孩子在法国里昂信贷银行的ATM机上取款时,由于ATM故障,卡内已经扣款但是自助取款机却没有吐钞。得知此情况后,高新支行在第一时间向济南分行作业中心发送了协助查询工单,最终法国里昂信贷银行确认有这笔错账。随后,高新支行积极协调,仅仅用了五个工作日,这笔境外自助设备错账就调整成功。让原本以为需要跑很多次银行,需要提供无数手续的刘女士大感意外,她没想到在国外产生的错账也能在这

么短的时间内处理完成。

据悉,由于能够提供华夏卡全球ATM取现第一笔免手续费、欧元即时达、留学贷款、出国游学等特色服务,越来越多的人在出国留学时选择华夏银行的出国留学金融服务。在享受便利的同时,不少持卡人会遭遇境外错账的情况,对此华夏银行济南分行制定了应急工作流程,做到“四个及时”,及时了解客户交易过程及错账原因,及时将客户提供的交易信息译为英文查询工单,及时向境外金融机构发起查询及调单,及时根据境外行确认情况进行调账或退单,全力确保客户资金安全。

华夏银行济南分行会计部负责人表示,作为金融服务行业,华夏银行济南分行始终把客户利益和便民服务放在首位,注重服务细节管理,注重流程简化,把客户满意视为自身发展的动力所在,努力提升服务水



平,致力于打造标准化、精细化的优质服务。(财金记者 王小平)

齐鲁财金 做有态度 有温度的财金报道 0531 85196318 85196145 邮箱: qlcaijin@163.com

理财看台

东亚银行保本且预期收益13%的银行理财产品靠谱吗?

近期东亚银行推出了一款3年期理财产品,预期最高年化收益率达13%,并且保证本金。不少投资者看到这样的产品都会怦然心动,那么,东亚银行这款理财产品真的靠谱吗?

据银率网数据库显示,这款产品由东亚银行5月27日发行名称为“益易为盈保本投资产品系列8”,收益类型为保本浮动型,预期最高年化收益率为13%,投资起点为5万元,以1万元整数倍递增。产品期限为3年,也有可能提前终止,最短为3个

月。不可提前赎回,流动性较差。产品类型结构性产品,挂钩标的物为3只股票:友邦保险、和记黄埔和中银香港。

该产品预期最高年化收益率为13%,产品收益率会根据产品挂钩标的物的走势不同而得到不同的收益率。产品到期后,投资者并不会就一定拿到13%的实际年化收益率,投资者实际得到的投资年化收益率会是0%至13%这个区间的任意数字,收益全部损失也是有可能的,收益风险较大。(宗合)

财金资讯

民生银行信用卡中心献爱心

6月13日,五名特殊的客人来到了民生银行信用卡中心济南营销中心办公区,将一面“爱心助残,恩重如山”的锦旗送到了营销中心负责人的手中,以感谢民生信用卡中心员工对晓爱自闭症儿童康复中心的爱心资助。

晓爱是一家由自闭症儿童家长自发组织建立的自闭症儿童康复中心,旨在救助大龄自闭症儿童。由于缺少相关支持,康复中心工作举步维艰。六一节前,在民生信用卡贵宾客户、爱心人士赵先生的介绍下,民生

信用卡中心济南营销中心得知了康复中心面临的巨大困难,并迅速由其工会组织员工观看当地电视台“来自星星的孩子”系列报道和开展爱心援助活动,众多员工纷纷解囊,向自闭症孩子们送去了节日的问候。

自闭症儿童被称为“来自星星的孩子”,为这些家庭带来了沉重的负担,但随着向民生信用卡中心这些具有社会责任感的企业和爱心人士的不断关注,他们的未来充满希望。

(财金记者 季静静 通讯员 姜柳)

光大手机银行点亮移动生活

据最新数据显示,截至5月末,光大手机银行用户已经突破1100万,整体用户规模在股份制银行中排名第二,光大银行移动金融服务已悄然融入大众的生活。为顺应移动金融的趋势,光大银行自提出打造“网络里的光大银行”的发展战略后,在移动金融领域持续抢占高地,尤其是手机银行、微信银行、摇摇缴费、手机支付四大移动端创新业务突飞猛进。

如果说网上银行让客户摆脱网点排队的低效与烦恼,那手机银行带来的便利体验,更是颠覆性地改

变了人们的生活方式,可以直接把银行装进口袋里,7×24小时随时随地享受全面金融服务。源于光大银行电子银行多年来以“客户体验为中心”的理念,该行手机银行真正把方便、易用的体验做到实处。结合目前碎片化的信息时代,手机使用轻应用的特点,在客户体验上,光大银行充分重视手机渠道操作的便利性和易用性,化繁为简。

近一两年,光大手机银行的充值、缴费功能日益成为客户关注的“新宠”,其在不同地区涵盖了非常便民的手机充值、水电煤、网络、有线电视等多种生活缴费业务,由于其既不需要电脑网络,更不必亲临各网点去排队,受到忙碌白领的钟爱。

除此之外,iPhone、安卓客户端还提供包括账户管理、资金归

集、订机票、买电影票、购彩票等多项服务,并结合手机定位功能,提供周边营业网点、ATM自助设备和特惠商户的查询服务等。同时,光大银行持续推出转账免费服务,对于转账需求大的客户来说有很大的吸引力。

光大电子银行部相关负责人表示,移动金融是光大银行的重要战略发展方向,光大银行将以客户为中心,持续推进服务创新,逐步实现网络银行、手机银行、短信银行、自助银行、远程银行、移动支付一体化的新模式,为客户提供更加创新、优质的金融产品和服务,全力打造“网络里的光大银行”。



光大银行提示您关注济南分行微信公众平台。关注方法:打开微信,点击“发现”,选择“扫一扫”,扫描成功后点击关注,即可添加。

金融创新让润丰农合行牵手小微企业

今年以来,润丰农村合作银行积极探索支持实体经济发展融资新模式,通过创新信贷产品、担保方式和金融服务,不断加大实体经济和小微企业的信贷支持力度。为推动实体经济发展,缓解实体经济特别是小微企业融资难问题做出了积极贡献。为进一步加大对小微企业的扶持力度,促进小微企业对银行业金融服务的了解,不断提升小微企业服务水平,该行按照监管部门及行业管理部门的有关要求,在连续两年开展小微企业金融服务宣传月活动的基礎上,今年又在在全行服务辖区内开展了小微企业金融服务宣传月活动。

为全面做好小微企业金融服务宣传工作,该行按照活动要求,细化措施,加强落实,与深化农村信用社

改革暨省联社成立十周年宣传活动、2014年普及金融知识万里行活动的开展相结合,营造了浓厚的宣传氛围,确保了宣传活动取得实效。

一方面,该行充分发挥营业网点宣传阵地的作用,通过LED显示屏、多媒体终端、电视机滚动播放宣传内容以及设置宣传展板,悬挂宣传海报等方式,围绕小微企业融资结算服务的主题,在各营业网点开展对小微企业金融服务的宣传。同时,该行强化大堂经理履职,加强大堂经理业务培训,使其业务水平不断提高,充分发挥了其在引导客户、为客户答疑解惑方面的作用。

另一方面,该行充分利用每一次外出集中宣传的机会,进入广场、工业园区以及专业市场进行金融服务宣传。今

年以来,该行结合金融消费者权益保护宣传活动、普及金融知识万里行活动的开展,先后多次组织业务能力突出、沟通能力出色的骨干人员,深入五金机电城、齐鲁软件园、商会总部等小微企业较为集中的地方进行宣传,累计发放各类宣传折页近万份,宣传内容涵盖了业务产品、金融特色服务、电子银行风险防范等内容。

此外,该行还多次组织小微企业银企座谈会,与客户代表座谈,推介小微企业金融服务产品,收到了良好成效。该行辖属的黄河支行创新开展了“小微企业半月谈”银企座谈会,每半月深入企业、商会组织一次小微企业企业座谈,分析当前经济形势,为小微企业发展出谋划策,受到小微企业客户好评。(尹伟)

世界杯催生各种“奇葩险” 球迷大多“不买账”

从上周开始,四年一度的“世界杯时间”正式开启。精明的商家也盯紧了球迷们的钱包。记者在某保险公司的天猫旗舰店看到,“喝高险”、“夜猫子险”、“足球流氓险”、“吃货险”等保险类型,统一定价为3元,主要利用世界杯期间球迷们熬夜看球难免伤身体这一噱头,针对在世界杯期间,因为看球喝高等导致一系列人身伤害的事故。

然而,对大多数球迷来说,世界杯就意味着刺激、惊险、意外,“保险”似乎与世界杯的“气场”不合。从天猫的成交量来看,球迷们貌似并不买账。从目前的各类保险成交量来看,这几类保险加在一起的成交量还不到100件,最低成交量是“足球遗憾险”巴西队,只售出了3笔,最高成交量是“夜猫子险”,一共成交13笔。(辛华)