

中小微企业融资写出新篇章

齐鲁银行支持县域经济发展形成多方共赢

“经济新常态”和“新型城镇化”碰撞到一起,一方面是整体经济的趋于放缓,一方面是县域经济被政策重点支持有可能创造新的经济增长点,在税收、就业等方面为县域经济做出重要贡献的中小微企业势必是未来中国经济的重要看点。

在过去的一段时间,我们不断看到一些地区经济陷入低迷、企业携款跑路的新闻,唱衰经济的论调不断见诸报端。这次记者在济阳和商河采访却看到了县域经济一片欣欣向荣的景象:从事体育经营的济南力生新厂房刚刚盖好,新的流水线马上投入运营;从事焊丝研发的法瑞纳产品远销五十多个国家,产品供不应求,订单已经排到明年;民生类企业金王食品产品山东盛名之外,更是在北京、福建等地广受好评……

这次采访,济阳的“互助基金模式”,商河的“支持民生促零售转型”给了我们很深的印象。我们发现,当前县域政府、银行和企业形成了非常良好的合作关系,政府积极帮助银行解决后顾之忧、提供办事便利;银行帮着企业解读政策、优化贷款成本;企业一门心思搞经营,促发展,几方各司其职,各取所需,而这些最终受益的都是普通的市民。

■互助基金模式

培养的是信用意识

力生体育是济南本土从事健康体育产业的公司,公司国内第15家(目前仅16家通过)通过了NSCC室

外建设器材新标准认证的企业。记者在采访中看到,企业规模目前不算大,但是其工艺标准,选材用料等方面均有严格标准,相关的产品测试实验室与瑞典宜家的测试标准是一致的。该公司总经理霍志强表示:“国家近期公布了《国务院关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》,《意见》把全民健身上升为国家战略,到2025年,体育产业总规模将超过5万亿元。凭借力生对品质的要求,我们对未来很有信心。不过,因为企业规模离银行要求较远,所以之前与银行的合作比较少,齐鲁银行在这个过程中给了我们不少帮助,加入协会和互助基金模式以后,企业融资容易很多。”

企业提到的“协会和互助基金”是由济阳县经信局成立的中小微企业协会发起组织的,主要吸收当地的中小微企业经营者。加入协会的企业会拿出贷款申请金额的10%专门成立一支互助担保基金,该支基金为互助基金会员承担担保责任。

济阳支行行长林寿升介绍:“协会成立之初,企业对加入协会的积极性不高,为说服企业加入协会,我们协同济阳县经信局的有关人员到济阳辖内200余家中小企业,逐个进行走访,一次不行就两次,两次不行就三次,慢慢地打消了企业的顾虑。实际上,模式的好处显而易见,一方面在银企之间架起了有效沟通的桥梁,解决了单个小微企业与银行不对称的问题。另一方面,增强了企业间的沟通交流,提升了企业抱团发展的意识。最终解决的是长期以来困扰银行和企业许久的信用问题,培养的也是企业的信用意识。截至目前,协会入会企业总数已经达到110家。”

■创新+服务

走特色的企业发展路

目前,政府部门对中小企业的政策扶持资金较多,但由于信息不对称,企业享受不到这些政策,为此齐鲁银行在解决中小企业融资问题的同时,还积极帮助企业向主管部门争取政策扶持资金。

济阳支行在与山东巨业精细化工有限公司的合作中,积极为企业对接山东省下岗失业人员再就业贷款担保中心。凡是由该中心提供担保的企业,可获得基准利率50%的资金补贴。曾有位企业主算过账,一笔200万元,利息为7.8%的银行贷款,减去基准利率50%的贴息后,每月实际支付利息为8000元,较不享受贴息前每月节省费用5000元。通过政银企的三方合作,政府的扶持资金落到了刀刃上,企业在发展中节省的成本,银行的信贷资产有了可靠的保障。真正显现出三方共赢的良好局面。

在采访中,我们深深感受到区域商业银行发展的不易,前有国有大银行的挤压,后有国内互联网金融的冲击,夹缝中生存的城市商业银行只能不断从细分市场中求生存,用服务和专业在市场说话。

法瑞纳焊接器材有限公司成立于2009年5月,主要生产各种焊接材料及设备,是省内焊丝行业的骨干企业。产品远销欧美、中东等地。公司总经理张梅介绍:“自齐鲁银行商河支行开业起,我们公司就与其合作至今,由于我们主要的客户都在国外,齐鲁银行为我们提供的人民币结算、外币结汇等多方面的金融服务我们还是比较满意的,特别是在贷款服务上,该行的

工作人员会经常与我们财务部沟通,如果有相关的优惠政策,一定会提前沟通到位,为企业节省融资成本,服务做的非常到位!”

■蓄力民生

为“大零售”转型做准备

商河是农业大县,制造类企业并不是特别多,商河支行发挥自身优势,着力将资源用在对民生类企业以及当地居民的财产增值上来,为齐鲁银行徐徐拉开的大零售转型做好了充分的准备。

商河支行行长王云青介绍:“商河是传统农业大县、人口大县,经济总量虽然比不上周边县,但是发展潜力较大,因此,我们除了重点支持一些农业企业之外,也做了很多针对当地居民的理财等相关业务。”

济南金王食品股份有限公司主要经营糯玉米、特色面点糕点、豆制品等系列产品,截至目前公司已有20种产品通过“绿色食品认证”,拥有金德利、沃尔玛、济南华联、福建中绿、北京冻翔等众多大牌下游客户。商河支行充分考虑到企业的发展状况,在企业发展的不同阶段为其提供了包括贷款、资金结算、银承等多方面的金融服务。在企业股份制改造、股权中心挂牌等工作中心积极协调,帮助企业顺利完成了过渡。

在县域零售银行的转型上,商河支行做了大量扎实有效的基础工作。根据县域居民特点,商河支行会利用各种节庆前夕组织在农贸市场、乡镇集市、超市等发放宣传品宣传利率政策和特色产品;利用各种媒体、渠道宣传齐鲁银行品牌;组织“齐鲁银行杯”广场舞大赛等

诸多居民喜闻乐见的活动进行宣传。这些基础工作做的看起来简单,但是却效果显著,齐鲁银行单个网点的增长幅度高于县域内所有商业银行,市场份额稳步提升。我们采访的当天,齐鲁银行当天划扣的理财产品高达2200万,这在当地是非常罕见的。

“截至目前,齐鲁银行营管部共支持县域的小微企业、个体工商户2358户,贷款余额24.72亿元。很大程度上解决了融资难的问题,不良率仅为千分之一。全部贷款主要投向为县域内的小微企业、个体工商户,和当地居民。涉及机械加工、农业、纺织加工、建筑材料、石油化工等十几个领域。据统计2013年末获得齐鲁银行支持的400余家中小企业上缴利税近10亿元,安排就业达4万余人,为支持县域社会经济发展做出了较大贡献。”齐鲁银行营管部主任丁元泉表示:

“这其中,通过积极与济南市信用担保中心合作,利用国家财政贴息政策为符合条件的县域小微企业及个体工商户发放贴息贷款2617笔,金额17113万元,累计贴息1000余万元,为小微企业主节省了财务成本。在济阳,我们在全国城市商业银行中首推了互助基金贷款业务。该项业务是济南金融业的一项创举,得到了当地政府和企业的认可,极大地提高了该行的社会形象和知名度。截至今年9月底该行共为济阳县62户中小企业办理了互助基金贷款,累计投放贷款11300万元。本次通过探索创新新型融资模式,充分利用齐鲁银行小微企业互助基金贷款的灵活特点,简化了审批流程,得到了广大中小企业的支持和认可。”

(本报记者 周爱宝 胡景波)

民生银行前三季度实现净利润367.78亿元

2014年10月30日,中国民生银行股份有限公司(A股代码:600016;H股代码:01988,简称民生银行)发布了2014年三季报。2014年前三季度,民生银行集团(包括民生银行及其附属公司)实现归属于母公司股东的净利润367.78亿元,同比增加34.64亿元,增幅10.40%。

2014年前三季度,民生银行积极应对宏观经济形势和监管政策的调整 and 变化,在董事会正确领导下,深入贯彻落实“民营企业银行、小微企业银行、高端客户银行”三大战略定位,紧密围绕“特色银行”和“效益银行”的经营目标,按照年初制定的“稳增长、调结构、抓机遇、控风险、搭平台、提效益”的工作思路,各项业务稳步推进,资产质量总体可控,盈利能力不断提升。

“收益高,风险低”的短期固定收益类理财产品销匿

银行净值型理财产品陆续上架

今年下半年以来,由于股市的热火朝天,加上货币市场流动性不断宽松,去年受追捧的“收益高,风险低”的短期固定收益类理财产品风光不再。有数据显示,近期,银行推出的理财产品的预期收益率出现小幅下滑,其中国有商业银行的产品预期收益率已平均跌破5%,仅有部分城商行产品的预期收益率能在5%以上,预期收益率超6%的理财产品已寥寥无几。

据融360数据统计显示,截至三季度末,中低收益率的银行理财产品发行量占比已跃升至近30%,而中等收益率(5%至6%)理财产品的发行量占比从年初的50%上

盈利能力持续提升

2014年前三季度,民生银行集团实现归属于母公司股东净利润367.78亿元,同比增加34.64亿元,增幅10.40%;基本每股收益1.08元,同比增加0.11元,增幅11.34%;归属于母公司股东的每股净资产为6.86元,比上年末增加1.05元,增幅18.07%。

截至2014年9月末,民生银行集团资产总额37.693.41亿元,比上年末增加5,431.31亿元,增幅16.83%;发放贷款和垫款总额17,509.69亿元,比上年末增加1,767.06亿元,增幅11.22%;吸收存款总额23,976.90亿元,比上年末增加2,510.01亿元,增幅11.69%。

2014年前三季度,民生银行集团实现营业收入999.16亿元,同比增加139.41亿元,增幅16.22%。其中,非利息净收入325.11亿元,同比

增加71.25亿元,增幅28.07%,占营业收入比率为32.54%,同比提高3.01个百分点;民生银行净息差为2.61%,同比提升0.23个百分点。

民生银行集团持续推进风险管理体系建设,加大风险预警监控和资产清收化解力度,资产质量总体可控。截至2014年9月末,民生银行集团不良贷款率为1.04%,比上年末上升0.19个百分点;拨备覆盖率 and 贷款拨备率分别为199.96%和2.07%;2014年前三季度,成本收入比为30.51%,比上年同期下降0.14个百分点,运营效率持续提升。

战略业务稳步推进

在规模稳步增长的同时,民生银行各项战略业务稳步推进。

在两小战略方面,一是持续推进小微金融2.0版流程再造的落地,通过系统固化流程,创新

优化风险管理体制,进一步提升小微作业效率,控制业务风险,截至2014年9月末,小微企业贷款余额为4,062.64亿元,小微客户数达到264.21万户;二是继续深化小区金融战略,持续提升社区客户数据收集、分析与应用能力,并以此设计满足不同类型客户需求的综合性财富管理方案,丰富以居民生活服务为主要内容的非金融服务体系,塑造小区金融内涵式发展方式。

在民企战略方面,截至2014年9月末,民生银行有余额民企贷款客户11,468户,民企一般贷款余额6,200.44亿元,在对公业务板块中的占比分别达到79.69%和61.43%。

在高端客户战略方面,截至2014年9月末,民生银行私人银行客户数量达到14,448户,比上年末增长12.00%;管理私人银行金融资产规模达到2,306.01亿元,比上年末增长20.14%。

上市公司并购大时代来临

新三板成标的池

今年以来股市整体成上涨态势,并购重组在简政放权的大背景下突飞猛进,监管松懈、产业转型的压力以及混合所有制改革等共同成就了2014年前三季度A股上市公司并购重组的井喷态势。银华基金董事长、中上协并购融资委员会主任董明珠在“中国上市公司峰会”上表示,2014年风起云涌的并购意味着并购大时代真的到来了,这次并购的动力来自于经济结构调整和产业升级的需求。据了解至今共有7家新三板企业成为上市公司收购标的,涉及金额逾百亿元,新三板俨然成为上市公司收购标的池。

“保险,让生活更美好”

征文火爆进行中

“保险,让生活更美好”大型征文活动正在火爆进行中,征文不限题材,字数1500字至3000字。据本次征文活动相关负责人介绍,在专家的评选后,将评出一等奖一名,二等奖三名,三等奖六名,优秀奖若干名,获奖者最高可获得价值万元的奖励,以及济南市行业协会与齐鲁晚报共同颁发的获奖证书及奖杯。有投稿意向的读者请尽快投稿,踊跃参加!投稿邮箱: abab669@sina.com; 电话: 0531-85196318

山东保监局有关负责人表示,本次征文就是希望那些感受到、体验到保险业不断进步的人们,能够发出他们的声音,写出他们的感受。“希望通过这个活动让那些感觉到‘保险,让生活更美好’的人能用文字大声喊出来,为保险喝彩”。

右到账。

传统的滚动型理财产品只能在开放期内办理申购赎回,而净值型理财产品在资金灵活性上有了很大突破,任何时间客户都可预约申购或赎回本产品,并于每月产品开放日受理客户预约申请。如平安近日推出的净值型产品,赎回成功后资金将于产品开放日后的T+2个工作日到账。“这意味着,财富的把控制权转移到了投资人自己的手上。同时,银行将每日公布产品净值,方便投资者随时随地掌握产品净值走势和最新产品资讯,轻松实现自主理财。”银行相关人士表示。

(黄倩蔚)

大的是开放式净值型产品,共募集资金1.17万亿元,同比增长174.53%,占全部产品的募集金额比例从2013年上半年的1.27%增长为2.37%。

银行理财师分析指出,净值型理财产品是开放式、非保本浮动收益型理财产品,与过去传统的理财产品相比,具备信息透明、赎回灵活的特点。银行每日公布产品净值,方便客户随时随地掌握产品净值走势和最新产品资讯。客户可以在任何时间预约申购或赎回产品,银行每月产品开放日受理客户预约申请,赎回成功后资金将于产品开放日后的T+0至T+2个工作日左