

7户政采供应商获2550万授信

华夏银行创新服务模式助力小微企业发展

本报济宁6月29日讯(记者张夫稳) 华夏银行济宁分行坚定实施“中小企业金融服务商”战略,创新机制、产品和服务,面向政府采购中标小微企业推出免抵押免担保、纯信用贷款业务“政采贷”。截至目前,7户政府采购类供应商获益,授信额度2550万元,获得贷款1255万元。

济宁某医疗器械公司是一家正在快速成长的贸易公

司,与济宁数家医院建立了长期合作关系,2016年至今中标订单金额500余万元,信誉良好。由于结算周期较长,应收账款较大,且需随时预留一定资金应对采购方招标,该公司融资需求迫切,但缺乏有效抵押。了解情况后,华夏银行济宁分行为企业预授信100万元,期限3年,并通过核实采购订单及锁定回款账户等形式为企业发放单笔贷款55万元,

满足了其中标政府采购订单后的流动资金需求。

华夏银行济宁分行小微企业金融部总经理刘胜林介绍,针对政府采购的上游供应商集群,该行创新了“政府采购合同融资”的小微金融服务新模式,推出了信用贷款“政采贷”业务,破解了传统模式下银行重抵押、重担保而导致的企业融资难题。对纳入政府采购供应商库的小微企业可

以预先给予最长3年的最高额度授信,做到了“先授信,再中标,资金有保障”,而且可以“凭合同放款,用回款还款”,真正契合小微企业的融资需求及用款周期,使企业实际资金使用成本相比传统模式降低30%至50%。

除了“政采贷”,华夏银行济宁分行还“量体裁衣”,在小微企业中推出了同业首创的“年审制”贷款业务。刘胜林

说,“将年审作为风险控制的重要手段,在授信到期前通过银行年审的,无需归还原贷款,无需签订新的贷款合同,即可自动延长贷款期限,有效规避了传统业务模式下‘整贷整还’、‘先还后贷’、‘期限错配’等弊端。”每次年审预计将为小微企业节约倒贷成本2%左右,华夏银行的“年审制”贷款被很多小微企业称为最有人情味的贷款。



指点 报考

6月27日,渤海银行济宁分行举行2017高考志愿填报说明会公益活动,邀请报考指导老师给高考学生、家长进行讲座,帮助更多济宁考生了解2017高考录取政策、高校及专业设置情况。现场有80余名家长和讲课老师在渤海银行会议室进行了热烈的互动,取得了良好的效果。

本报记者 晋森 通讯员 蔡红 摄

路上遇外地车辆侧翻 人保查勘员积极施救

本报济宁6月29日讯(通讯员 王继坦) 近日,人保财险微山理赔分部员工践行“见事故、故障就停”主动为外地他保事故车辆服务的举动受到事故车主的好评。

6月27日下午,人保财险微山理赔分部查勘员在完成查勘回公司途中,发现路边有一辆外地牌照的雪佛兰车发生侧翻,车辆由于撞击带来的巨大冲击使汽车零件散落,现场十分混乱。查勘员到情况后主动停车询问并帮助检查车辆情况,经检查判定本车前部严重损坏,发动机油底壳损毁,车辆已无法行驶,须由专业人员进行维修。

了解到情况后,人保财险查勘员主动上前询问客户

车辆保险情况,并告知如是人保客户,可以享受私家车免费救援服务。经了解,该车主并未在人保投保,查勘员又协助车主报案并联系救援车辆进行施救。“多亏了你们人保的帮忙,要不然真是慌了神了。”此刻心情已稍稍平复的车主握紧理赔员工的手不住地感谢。

据了解,为确保“人保查勘车辆见事故/故障就停,主动服务客户”创新服务顺利落地,人保财险济宁市分公司前期广泛发动宣传,切实把服务客户的理赔理念内化于心,并印发了服务品质提升实施方案,邀请救援单位人员现场授课演示,购买配备常用救援工具等,为服务落地铺平了道路。

济宁创品家具有限公司总经理李赏

做济宁高端办公家具的先行者

本报记者 晋森

士兵、矿工和总经理,三种不同的身份代表了李赏三段不同的人生经历。他曾经是一名通信士兵,曾圆满完成“和平使命2007”通信保障任务;他转业后成为一名矿工,在800米的井下磨炼出坚韧的品质;他如今则是一家高端办公家具公司的总经理,在这个新领域中探索前行。

军队、煤矿 磨炼出坚韧的品质

今年只有29岁的李赏透着和年龄不相符的稳重,28日,当记者第一次见到李赏时,这种踏实的作风感觉更加明显。在任城区唐口镇长大的李赏,从小就有一个军人的梦想,高中毕业后,李赏就进入了部队,成为一名通信兵。因为沉稳和细心,李赏连续两年参加“和平使命”演习,并圆满完成布置的任务,获得优秀士兵和嘉奖。

2009年,李赏转业进入了太平煤矿,在采煤一线工作,这也是李赏的第一份正式工作。面对着500米深处的考验,一些与李赏一同被分配来的同事退缩了,一些则申请调到井上。“我当时想这是一份工作,既然来了就要好好的干。”李赏告诉记者,参加工作后虽然遇到的第一个“坎”,但是他坚持了下来,并成为当时和他一起来的人当中出勤率最高的矿工之一。“两年的矿工工

作,让我收获最大的就是一份坚韧和坚持,至今仍然让我受益匪浅,成为我以后创业的基础。”李赏回忆起当时的矿工生涯还有着一份感慨。

2011年,感到自己需要更好的发展,李赏离开了正红火的煤炭行业,加入了济宁三联木业有限公司,并配合总公司来到河南省商丘市,负责筹建河南宁丰木业有限公司项目。

结缘板材 走高端办公家具路线

来到河南后,让李赏开始真正和板材结缘。由于负责筹建的厂房和木材生产线属于国内一流的设备,所以倒逼着李赏必须要多学习多思考,两年的建厂期间,硬硬的让一个对木材生意完全不懂的门外汉,成为一个讲起木材滔滔不绝的“行家”。又是一个两年,李赏负责的筹建终于完成,然而他面对公司的挽留,又作出了一个出乎很多人预料



李赏经营的高端家具品牌。 本报记者 晋森 摄

的举动——辞职回济宁。“当时主要是家庭上孩子太小,陪伴孩子的时间也太少了。”谈起当时回济宁,李赏告诉记者家庭是主要原因,更重要的是他也想自己创业,看看自己的能力到底如何?

回济宁后,李赏利用自己对木材生意比较熟悉的优势,代理了两大品牌——沃盛和华旦,而且从一开始就定位明确,那就是走“高端、环保、订制”的路线。“现在人们对家具产品环保的要求越来越高,而我本身对各种板材都非常熟

悉,所以我选择的板材在环保上都是有着过硬的品质。”李赏告诉记者,因为他定位比较明确,所以在2014年深圳中兴入驻济宁时,就全部用的其公司的办公家具,两次工程的销售额就达到了近100万,更让他坚定了自己选择的方向和定位。

如今,李赏担任总经理的济宁创品家具销售有限公司,已经成为高档办公家具华盛家具集团在济宁地区独家代理商。而在李赏的影响下,创品家具的每个销售人员都有着一份坚持,包括到项目现场

进行场地测量,保证每个办公空间得到最好的利用。在配置产品时,创品家具的设计师会帮客户挑选最合理的产品,从产品的尺寸、功能区选择、颜色搭配等,都将满足客户的需求。

“我的客户有至少50%都是老客户的介绍,所以我对品质的坚持永远不会变。”李赏说,或许自己的这种性格让别人感到一种踏实和信任,才会不断有老客户介绍新客户来,而他也愿意坚守这份产品的品质,做济宁市一名高端家具的先行者和探索者。