

农业银行山东省分行:

“数据网贷”助力小微企业发展



贷款申请到资金到账,只需要一两分钟

据农行山东省分行普惠金融部负责人介绍,“数据网贷”可以批量、自动、便捷地向核心企业上下游的小微客户集群提供融资服务重信用、轻担保,全程网上操作,小微企业足不出户即可在线借款和还款,从发起贷款申请,到贷款资金到账,仅需几十秒,与传统银行贷款耗时1至2个月相比,实现了小微企业融资“即需即贷”。

南京创瑞丰系统集成有限公司是浪潮集团的下游经销商,很长一段时间由于缺少可用于抵押的土地和房地产,又难以获得优质大中型企业的担保,流动资金压力很大。2015年9月至今,该企业受益于农业银行的“数据网贷”业务,已累计从农行贷款278笔,总计5434万元,占总融资金额的一半以上。在“数据网贷”业务的有力支持下,该企业经营规模大幅提升。

“以前贷款门槛高、流程复杂、审批慢,自从有了农行的数据网贷,我们作为供应链的下游企业,通过浪潮集团推荐,现在不用出门,在网上就能操作,

长期以来,“融资难,融资慢,成本高”是许多小微企业面临的难题。近年来,农行山东省分行主动适应小微企业差异化金融需求,多渠道创新产品及服务模式,探索“互联网+”金融服务模式。该行为浪潮集团、五征集团、金锣集团等上、下游小微企业提供“数据网贷”等线上融资产品,截至2018年4月末,累计服务309家小微企业,发放贷款6.77亿元,上线商圈3家,规模居全国农行系统第1位。

从贷款申请到资金到账,只需要一两分钟,真是太快太方便了。”浪潮下游经销商南京创瑞丰系统集成有限公司负责人说。

帮核心企业稳定供应链

“数据网贷”可以帮助核心企业进一步稳定供应链,强化与上下游企业之间的联系。中建八局二公司上游供应商有300余家,其中有融资需求的客户超过70家。了解到这一情况,农行济南分行营业部向客户积极营销推荐农业银行供应链融资产品“数据网贷”业务,并且针对中建八局二公司和上游供应商的结算特点,对农行“数据网贷”业务进行了创新和优化,通过总行、山东省分行、济南分行的程序开发和流程再造,以反向保理的模式更好地对接和满足了核心客户和上游供应商的融资需求,成为全国农行首笔“数据网贷”的反向保理业务。“该业务上线后,对于建筑类上游供应商供应链融资业务,具有很好的营销示范作用,可以进一步加强农业银行与中建八局二公司的深度合作,营销服务大批优质中小微企业客

户。”农行济南分行相关负责人介绍道。

临沂市兴光包装制品有限公司便是农行临沂分行为金锣集团及其上下游配套企业上线“数据网贷”业务后的第一批受益者。“现在通过和金锣的合作,不仅不用担保,办理效率还高,足不出户,随贷随用,太方便了。”临沂市兴光包装制品有限公司负责人说。与此同时,“数据网贷”也帮助金锣集团进一步稳定了供应链,强化了其与上下游企业之间的联系,有效支持了其产业链上企业发展,受到企业的好评。截至4月末,临沂分行已导入金锣集团上下游企业2072家,第一批试点企业16家,拟授信1011万元,目前已投放414万元。

助上下游企业联手发展

五征集团位于日照市五莲县,年产农用车40余万辆,一直是农用车行业的龙头企业,其主打产品三轮汽车、载货汽车、农业装备机械均被评为“山东名牌”和“全国免检产品”荣誉称号。凭借过硬的产品质量,集团下游经销商1000余家,遍布

全国各地。

咸阳昌通农机有限公司就是五征集团在陕西省的一个经销商。但是作为车辆经销行业,库存资金占用量大,资金回笼速度慢,资金链的高位运转极大制约了咸阳昌通农机有限公司的发展后劲。

“虽然我有这些年与五征集团良好的订单往来记录,累计资金流水近亿元,但这种信用记录在传统的银行贷款中很难列入评分,又加上缺乏有效的抵质押物,一般我们这些经销商只能依赖自有资金采购,有时候空有雄心壮志,最后只能接受一分钱难倒英雄汉的窘境。”咸阳昌通农机有限公司负责人邵丽华告诉记者。

令邵丽华没想到的是,这个长期以来困扰她的融资难题,在农行日照分行的协助下解决了。该行客户经理管雷表示:“五征集团2014年就建立了完善的ERP客户关系管理系统,保存积累了近年来的供销基础信息及交易数据,非常符合农行‘数据网贷’上线条件。”经过艰巨复杂的银企对接、需求分析、系统改造和ERP平台对接,2017年3月16日晚,五征集团“数据网贷”正式上线,并

成功为其下游经销商客户五莲县山拖农机商场发放首笔“数据网贷”业务贷款,开启了五征集团经销商互联网融资的新时代。与此同时,该项目还创造了农行系统内“数据网贷”业务的两个“之最”:第一,项目从启动到上线在全国农行系统所有上线项目中用时最短;第二,一期上线经销商数量在所有上线项目中入围客户最多。

“自加入农行‘数据网贷’后,我们经营资金筹集的问题就迎刃而解了,首次申请,仅用时不到五分钟便获得68.8万元的贷款,利率较普通的中小企业贷款低了近10个点,而且随借随还,在电脑点一点就行,实在太方便了。”邵丽华高兴地说。

“数据网贷”业务投产后,依托上下游供应链客户与五征集团的历史交易数据,对合作稳定、履约良好的小微客户,提供了批量、自动、便捷的短期融资服务,真正破解了小微企业传统贷款准入难、审批难、担保难的困境。据了解,截至目前,五征集团商圈一、二期共入圈商户220户,农行总授信额度超过1.5亿元,累计发放贷款4000余万元。

(记者 张頓 通讯员 朱沙)

或超6%!银行理财收益将迎四年最高点

资管新规出台后,浮动收益类产品将成未来趋势



再过半个月,就到了各家银行的年中揽储季。目前银行业都面临着产品同质化严重、营销压力大增的难题,这种情况下,6月中下旬集中发售一些高收益的理财产品,就成了各家银行招揽客户的一种不错选择。从2014年年初至2017年年底,银行发售的理财产品收益率不断下滑,但今年春节之后,各家银行理财产品收益情况一直走高,6月份或将出现近四年银行理财最高收益率。

本报记者 姜宁

目前最高5.5%高收益理财产品频现

6月3日下午,家住和平路的刘女士来到兴业银行济南分行营业部,购买了一款期限为84天的“新客专享理财产品”,5.45%的收益率确实要比之前的存款利息率高出不少。刘女士说,她在去年上半年曾经在国有银行买过一款理财产品,收益率只有4%左右。“今年明显感觉理财产品收益率提高了不少,不少银行产品都到了5%。”

据兴业银行济南分行营业部贵宾理财经理刘晓璐介绍,与去年相比,今年的银行理财产品收益率确实提高了一些,来买理财的市民也明显增多。“现在每周我们这里都能卖一千万左右,这一数据比去年同期高了不少。”

在采访中,不少银行理财经理表示,从目前情况来看今年6月份年中季将会是最近四年银行理财收益率最高的一年。“甚至可能出现收益率超过6.7%或者6.8%的产品。”一位资深理财经理说。

而在莱商银行济南分行营

业部,业务部总经理助理周雅迪告诉记者,他们目前发售的理财产品收益率大多在5%以上,最高的一款活动专属产品可达5.5%。“一般我们城商行产品收益率要稍高一点,目前我们每周能销售三四百万吧,这比去年也多了一些。”

记者了解到,资管新规出台之后,不少银行发售了浮动收益类理财产品。“现在有一款360天收益率在5.1%—5.35%之间浮动的产品,资产新规之后就推出了。”刘晓璐说。

上浮55% 大额存单受追捧

4月中旬,大额存单利率政策调整,商业银行大额存单最多可在基准利率之上上浮55%,随后济南不少银行大额存单利率都进行不同程度的上调。

“目前我们的大额存单已经在基准利率之上上浮了55%,凡是存款20万以上的都能享受这一政策。”威海银行济南分行营业部的一位理财经理告诉记者,在4月份大额存单利率政策调整之后,威海银行第一时间做出了调整,大额存单的起存金额也做出了调整,从之前的30万元下降到了20万元。



兴业银行理财经理正在为客户介绍产品信息。本报记者 姜宁 摄

说起现在大额存单的销售情况,刘晓璐告诉记者,在大额存单利率调整之后,现在销售量较去年增长了一倍有余。“主要是一些中老年人非常认可这一产品,再加上最近一段时间济南西、北等地拆迁,大额存单卖得也比较火。”

目前,济南市的股份制商业银行和城市商业银行同步上调的幅度则多数达到或超过52%。“以前一些很多创新产品不让做了,老老实实做存款。”部分银行业人士认为,这是银行回归本源、存款为王、精准营

销、改善服务的表现。不过也有业内人士表示,大额存单利率上调背后,是在监管从严等背景下,基于央行对存款利率上限限制出现松动、储蓄存款流失、理财产品打破刚兑、今年盈利压力较大等因素,商业银行希望获取相对低成本负债所付出的努力。

一年半以后 告别保本理财

“资管新规对银行理财最大的影响就是打破刚性兑付。”

厚生智库研究员赵亚赟说,过去投资人认为无论如何,最后政府会兜底,导致部分融资方肆无忌惮,盲目借贷。

中国人民大学重阳金融研究院高级研究员董希淼表示,打破刚性兑付,从长远来看,对整个资管行业的发展是有利的。“但从短期来说,将导致银行面临一些压力,如打破刚性兑付对一些风险偏好比较低的客户的心里会造成一定的冲击。”董希淼说。

日前,中国银行参事盛松成表示,在最近出台的“资管新规”方案中,打破刚性兑付、实行净值化管理,是整个文件中最重要、最核心的内容。许多投资者对理财风险意识淡薄,而打破刚性兑付、实行净值化管理有利于强化风险意识。从严格意义上讲,资管业务本质是“受人之托、代人理财”,因而这一条在整个资管新规中显得十分重要。

对此,盛松成预测未来银行会逐步告别保本理财,但需要一点时间来过渡。“原先的‘资管新规征求意见稿’提出,到2019年6月底就要实行新规,而正式稿将这一过渡期放宽了一年半,即到2020年底完成整改。”