



倾情小微 融通江淮

交行安徽省分行小企业金融服务发展纪实



追溯过往,当初老式胶卷相机中拍摄的一张张城市郊区的片片荒野,如今已经成为航拍摄影资料中一簇簇大大小小的工厂组成的现代化工业园区。这是在改革开放几十年后,江淮大地发生翻天覆地变化的一个缩影。在这个缩影中,从有到无、从多到少、从单一生产到产业、行业化运营,小微企业的快速成长与壮大得到了社会各界尤其是金融机构越来越多的关注。

5年小企业客户增长10余倍

“金融服务小微企业”是各家商业银行在支持地方经济社会发展中的“规定动作”。作为一家大型国有股份制商业银行在皖省级机构,交行安徽省分行给出了这样一组数据:从2007年成立小企业专营服务机构之时的不足400家合作企业、贷款余额不足10亿元,到2012年11月末4000余家合作企业、贷款余额180余亿元,5年

间实现小企业客户增长10余倍。

为探寻这些数据背后的故事,记者走进交行安徽省分行,并随该行一名零售客户经理到两家企业进行走访。

“不得不说三件事:首先是2006年公司刚成立时缺少创业资金,交行安徽省分行闻讯后主动上门跟公司洽谈合作,没多久就批了100万元。其次是公司为寻求发展与上海的一家企业联合开发新项目,交行安徽省分行很快就给予了500万元信贷支持。最后是2008年,为支持公司做大业务抗击经济危机,交行安徽省分行在对公司原计划800万元的授信不仅不减,反而提升至1000万元。这么多年来,公司由小发展到大,已经同交行有了非常坚实的的合作基础,更结下了深厚的友谊。”在谈到交行前期如何支持公司发展时,一家位于合肥经济开发区内现已是国内冰箱门封生产行业龙头企业的公司负责人侃侃而谈。

努力争当小微企业“帮扶人”

如果将小微企业喻为刚破土而出的一支“幼苗”,那么商业银行应该是一双可以呵护其成长的“金色之手”。资金是阻碍小企业发展的“老大难”,为帮助小企业融资,交行安徽省分行争当“帮扶人”。一方面在严格履行内部授信审查审批的同时,该行对运营良好、发展前景良好的小微企业,主动给予“降低门槛”、创新质押担保以及提高授信审批效率等方面的信贷服务支持。另一方面为迎合省内不同区域企业在项目开发及合作和产品生产及上线的资金需求,该行还在小企业专营机构建设上下功夫,现已在全辖搭建“7+36+107”的小企业信贷服务平台。即7家管理部门、36家服务中心以及全辖107家营业网点信贷服务窗口,突显全辖一体化

管理,又不失特色化经营,旨在通过信贷产品创新,探索符合不同地方小微企业特点的信贷品种、服务方式和服务手段,切实缓解小微企业“融资难”问题。

“经过这几年的不断合作,可以说交行的小企业服务很给力,授信审批快,产品又非常有特色,为公司业务的不断拓展给予了很大帮助。”在谈到缘何选择交行时,一家集医药研发、生产、销售为一体的规模化企业负责人告诉记者。

努力争当小微企业“贴心人”

小微企业在发展过程中不仅需要资金,在采购、生产、销售、投资等不同发展阶段和各个经营环节,对商业银行提供的一些金融产品同样“抱有厚望”。在风险可控的前提下,为“量体裁衣”做好金融产品开发与支持,交行安徽省分行争当“贴心人”。

采访结束时,该行有关负责人表示,五年多来,交行安徽省分行小企业业务之所以发展的这么快,是因为一直都有一个与小微企业“携手共进、合作共赢”的愿望。凭借综合化、国际化的财富管理特色,交行始终追求的是一条专营化的小微金融之路。在内部管理上,更加注重科学与规范。实行小企业业务专项考核,持续完善风险管控机制,旨在建立小微金融的良性发展通道。在对外营销服务上,更加注重导向与创新。结合区域实体经济发展细化信贷投向,整合资源培育发展具有链条、商圈以及平台模式的小企业客户群,提供最优金融服务方案。

展望未来,小微企业的不断成长将成为驱动安徽经济发展更为有力的引擎。“倾情小微 融通江淮”,交行安徽省分行将以更加饱满的工作热情和不断创新合作的激情,和省内各家金融机构一起为服务小微企业不断发展贡献力量。 宗海燕 记者 邹传科

北京金博会落幕 新华保险力推四大产品惠民



12月3日,为期4天、以“金融服务实体经济、支持首都创新发展”为主题的第八届北京国际金融博览会在京落幕,新华保险应邀参展并成为2012中国金融年度论坛协办单位,中国保监会副主席陈文辉、北京保监局局长丁晓燕等领导参观了新华保险展位。北京金博会经北京市人民政府批准,由中国保险行业协会、中国金融学会等单位共同主办,截至目前已成功举办八届,并逐渐发展成为国内规模最大和最具影响力的金融博览会,被誉为“中国金融第一展”。

新华保险在本次金博会上推出了以生命保障、健康、养老、理财为主要特色的“四大产品惠民”组合计划,该计划可根据消费者的经济能力和对不同风险保障的需求程度,提供定制式服务。新华保险首次亮相的E保通也成为本次金博会的一大看点。

本届金博会举办恰逢公司上市将满一年,在过去的一年里,新华保险的经营管理和业务发展受到市场关注,在“以客户为中心”的经营战略、“回归保险本原”的保险理念和“按客户需求做保险”的经营理念的指引下,公司强化产品保障功能,不断更迭新产品满足细分市场客户需求,经营价值与规模实现均衡发展。2012年前三季度,新华保险实现净利润23.25亿元人民币,同比增长2.42%;保费收入增速继续高于行业,共实现保费收入778.26亿元,同比增长4.66%,市场份额进一步提升至9.8%,稳居国内寿险市场前三甲。 杨平 邹传科

平安电销车险 五年再升级 服务标准化突围“价格战”

自5年前,平安产险在国内率先获批开展车险电销业务至今,电销车险始终扮演着引领整个车险行业服务升级的重要角色,而产品服务的领先,或许正是电销车险能够在金融危机中,始终保持逆市上扬的原因。

据保监会数据统计,2012年上半年,平安产险来自新渠道的保费收入为131亿,保费增长36%。以规模领先的平安为例,电销渠道贡献占比已超过30%。

同时,据预测车险电销渠道今年客户总量将达2500万人,相较2011年的1400万,增幅将超70%,也意味着全国将有30%的车主选择通过电话、网络投保车险。经过5年的发展,电销渠道已基本完成了从“新兴”到“主力”的蜕变。 郑丹丹 邹传科

暖流

邮储银行“银行卡助农取款服务”是一种新型农村支付结算方式,可概括为“一张卡、一部机具、一个商户、一本账”,具体指在乡镇及以下农村选择具有一定经济实力、信誉良好的商户,安装带硬件加密功能的电话支付终端——“商易通”,借助其刷卡实时转账功能,以特约商户利用备付现金支付的方式,为邮储绿卡持卡人提供新农保助农取款服务,实现了农村居民小额取款“不出村、零成本、无风险”。



富垠金评

AUAG 富垠金融投资
让黄金投资更简单、更高效、更时尚!
黄金白银行情分析 由安徽富垠黄金交易所提供
最新行情分析可致电: 0551-2579701
或登陆安徽黄金网: www.ahj99.com
新浪微博: @安徽富垠黄金 腾讯微博: @安徽富垠黄金

本周,黄金自上周高点1755美元/盎司受阻震荡下行,最低至1690美元/盎司得到支撑展开小幅度反弹。白银也自高点34.4美元/盎司,目前最低下行至32.7美元/盎司。

技术层面:黄金接连跌破1720、1700美元/盎司重要支撑,目前下方支撑位于1690、1673、1650美元/盎司,上方压力在

1715-1722、1732美元/盎司;本周关注周线能否收上1700美元/盎司上方,若能收上,对当前市场信心将有帮助,行情将会再次冲击高点,若收不上,行情将会向前期低点1670处去寻找支撑。白银方面:走势强于黄金,32.8美元/盎司的关键位置快速下探又再次收上来,上方压力33.4、33.8、34.4、35美元/盎司,下方支撑32.5、32.1、31.2-31.4、30.8美元/盎司。

短期下行趋势没有扭转,仍在继续,短线操作可以在压力位附近短空;中长期趋势仍向好,可以在支撑位附近中期分批买入,注意仓位控制以及风险控制。(以上分析建议仅供参考,不作为入市依据。)

安徽富垠投资分析师 夏明峰



11月26日~12月5日现货黄金走势图



11月26日~12月5日现货白银走势图