

小微企业获得银行贷款不容易,目光不妨开阔些 边成长边寻贷莫“一叶障目”

全国工商联调查显示,规模以下的小企业90%没有从金融机构获得过贷款,而小微企业中95%没有与金融机构发生任何借贷关系。

由于银行对于大部分的小企业来说仍处于可望而不可即的状态,因此那些好不容易在银行贷过款与银行牵上了线的企业,更是珍惜与银行间的信贷关系。尽管可能知道这家银行的利率并不优惠,但仍旧会“忠于”这家银行。

“拉郎配”不会长久

对于这种现象,融道网创始人和CEO周汉表示,虽然与一家银行保持稳定的关系可以成为“老客户”,稳定和长期的信用记录有助于提高信用评级,但是也不要“为

一棵树放弃了整片森林”。因为贷款从本质上来说,不过是用利息来购买资金使用权的公平交易,只是“忠于”一家银行,会使企业失去许多机会。

许多中小企业的融资都是“短小频急”、订单驱动,为了尽快拿到贷款,往往拉到篮里就是菜,也不会考虑这款贷款产品是不是最适合自己、是不是额度最高、利率最优。在这种情况下,由于接触的银行太少,就会错过其他可能更适合自己的融资产品,比如说民生银行“商贷通”适合中小商贸类企业,而渣打银行擅长信用贷款、浦发银行擅长做科技型企业,如果你正好不是它们的“菜”,这种“拉郎配”,自然不值得“从一而终”。

勉强“穿鞋”走不远

许多企业一提到贷款,马上就想到银行,但是在企业发展的不同阶段,融资的途径是不同的,不要勉强把自己挤进银行这只“鞋子”里。

周汉表示,企业刚成立时需要启动资金,但是中国目前的大多数银行都要求企业成立在2年以上,这时去找银行吃闭门羹是肯定的。如果你的创意足够有吸引力,如去找天使投资。像Facebook的第一笔天使投资不过是50万美元。

等找到了商业模式,但是收入仍然不多,银行可能仍需要继续观察企业。如果想加快市场开拓,如去找风投。风投最喜欢这种潜力股,而且风险投资没有偿债的压力,企

业家可以专注于业务开拓。

市场已经打开,需要大幅扩张时,由于费用支出很庞大,财务报表会很难看,银行也是很难批的,这时如果企业往往需要大量设备方面的投入,不如去找融资租赁,以租代买,可以极大缓解资金压力。

等到企业上了正轨,有了稳定的收入和市场,这时与银行谈合作才是最有利。不过到了这时候,也许不是企业去找银行,而是银行信贷员主动登门拜访了。企业就处于一个比较主动的位置,在利率、额度、条件方面就可以和银行讨价还价。

要“便宜”更要比较

中小微企业主为了尽快从银行获得贷款,往往会接受高利率、分期

还款、办理工资卡及信用卡、买理财产品等多重条件,致使实际贷款成本增高。其实,小企业主应明白,如果已经有了在一家银行贷款成功、并且按期还贷的记录,再向第二家银行申贷就会容易得多。

目前国内许多银行都在向中小企业业务进军,如民生银行、华夏银行和广发银行都提出要“中小企业的银行”,信贷经理苦于难以找到符合条件的客户,这时如果有已经在他行在贷款记录的中小企业找上门去,自然是极受欢迎的。如果不知道去哪里找银行,可以在诸如融道网这样的贷款网站上发布一条需求信息,就会有相应的银行信贷经理主动来找你。

郑海阳

今天,养老金发放日

走近社区银行

6:30 清晨走出家门,外面还是黑乎乎一片。今天是20日,发放养老金的日子。

7:30 网点里灯火通明,员工们在忙碌地准备着。我给大伙加油鼓劲:“今天要多加开一个窗口,都是老人,千万注意安全。空调温度开低些,温差不要太大。”不知不觉中,时钟指向八时。

11:30 一个上午接待了近200个客户,大堂助理小连仍用标准的微笑服务着客户。“阿姨,我先帮你打印一下存折,今年加了130元。”窗口里面,“奚老师,准备吃饭吧。”“没事,等我帮这几个老人把业务办完,先让阿汤去吃吧!”金融便利店中午并不休息,所有员工轮班吃饭,每天都会出现这样谦让的场景。

16:30 刚送走运钞车的员工

阿汤开始担当另一角色——大堂经理。经过半年磨炼,他已经从不敢开口的害羞男孩变成了拥有多名忠实客户的业务能手。

20:30 到家不久,我收到“机构签退成功”的微信照片和设防成功的提示短信,这才完全放下心来。

以上是上海农商银行益江金融便利店店长一天的手记,更是网点服务客户的一个缩影。

益江金融便利店于2010年5月20日开业。它采取延时服务模式,将人工服务时间最晚延长至21时。晚间营业中,工作人员可向客户提供柜面服务,打破了传统柜面服务时间的局限性。

益江金融便利店提供有针对性、富有特色的服务。对动迁居民,考虑到风险承受能力,推荐储蓄产品和保本保收益的理财产品;对新上海人,主要介绍电子金融产品;外来务工人员现金取款量大,自助机具的数量从一台增加到五台。周边

100余家小商户日常需要较多零钱,便利店储备了多种票面的零钞。

益江金融便利店定期深入居委和楼组,开展金融知识宣传。网点二楼辟出社区居民金融知识宣传室,并设有电子银行业务教学区、金融知识刊物阅读区等,邀请社区居民到网点,讲授金融知识,同时让居民对金融便利店服务工作提出建议。

此外,益江店还“走出去”举办各类“送金融知识进社区”活动,内容有电信金融诈骗防范意识宣传、人民币反假知识宣传、金融理财知识宣传及理财意识的疏导等,并与居民讨论、交流金融类热点话题。大家说,上海农商银行金融便利店是“家门口的银行”。2013年9月,上海首家社区金融服务中心在益江金融便利店挂牌成立。尚依

上海农商银行 SRCB



去哪儿?

绍波画

永赢货币市场基金开售

宁波银行旗下专属基金公司首只公募产品问世

永赢基金管理有限公司首只公募产品——永赢货币市场基金(基金代码:000533)正在火热发行,这是宁波银行旗下专属基金公司永赢基金自去年11月正式成立以来迈出的实质性一步。

带着银行系基金公司的先天基因,本次发行的“永赢货币”将秉承银行系统稳健经营的特点,充分发挥投研团队在固定收益资产投资领域的经验和优势,该基金仅投资于货币市场,如短期国债、回购、央行票据、银行存款等,其风险低于股票型、混合型 and 债券型基金。“永赢货币”无任何认购、申购和赎回费用,代销渠道首次认(申)购金额仅为1000元,追加最低1000元,发行期至3月10日,发行渠道为永赢基金直销中心和宁波银行代销网点。

除了超低风险和费率优势,“永赢货币”拟任基金经理李广云先生有丰富实战经验和优秀过往业绩,曾获“金牛奖基金经理”称号,在过往13年从业经验中分别就职于招商证券、中信基金及华夏基金,负责债券市场和货币市场的

投资工作,曾担任过中信现金优势货币市场基金和中信稳定双利债券投资基金经理,对固定收益投资具有深入全面的认识和理解。在强调本金稳妥基础之上,积极追求资产长期稳定增值。

永赢基金成立于2013年11月7日,由宁波银行股份有限公司(持股90%)及利安资产管理公司(持股10%)共同发起设立,为我国第三批银行系试点基金公司之一。作为银行系基金公司,永赢基金将立足于宁波银行广泛覆盖的渠道优势和多层次的客户优势;秉承“与客户共赢”的经营理念和目标,以专业、严谨的投资研究为基础;形成权益、固定收益、量化对冲等多方位的投资能力,树立差异化投资风格;在产品设计上不断创新,满足投资者不同风险收益需求。



改造燃煤锅炉“贷”走灰霾

兴业银行支持上海清洁能源替代项目

近日,由《国际城市蓝皮书》编委会专家选出的“2013年度国际城市十大关注”中,“多国城市陷入‘霾伏’”入选,空气质量直接影响着城市的竞争力。

为改善城市大气环境质量,优化上海市能源结构,加快推进锅炉节能减排,上海市发展改革委员会等六部门联合制定了“燃煤(重油)锅炉清洁能源替代工作方案”,计划在“十二五”期间将本市划定的“无

燃煤区”、“基本无燃煤区”内的1300余台(约4000蒸吨)燃煤(重油)锅炉在规定时间内实施清洁能源替代。

为支持小微企业进行燃煤锅炉改造,兴业银行上海分行创新推出“燃煤锅炉清洁能源替代项目集群式营销方案”,与区县发改委、经信委合作开展燃煤锅炉清洁能源替代项目信用贷款业务,批量为拟进行节能改造的小微企业提供锅炉改造

贷款。该项方案采取直接向小微企业发放信用贷款的方式进行,所发放资金专户监管,专项用于企业在实施清洁能源替代项目购买替代锅炉或支付排管工程等相关费用。

据了解,该方案有力配合推动锅炉改造,能切实解决小微企业在节能改造中的资金难题,预计年内将为松江区40家小微企业给予资金支持,并将成熟的业务办理模板复制到其他各区县。刘然

北京银行私人银行中心(上海)成立

昨天下午,北京银行私人银行中心(上海)在陆家嘴正式成立,这标志着该在高端财富管理领域又迈出了重要一步。当天,北京银行上海分行与首批私人银行客户签订了私人银行服务协议。

北京银行私人银行中心(上海)将“私人定制”纳入了私人银行的客

户服务中,凡是个人金融资产在人民币600万元以上的个人客户,都可向北京银行上海分行申请北京银行私人银行服务。北京银行私人银行涵盖银行对公、对私业务及信托、保险、投资银行等非银行金融机构业务,在私人银行产品定制之外提供组合建议和财务解决方案,并将

风险把控作为保障客户收益的第一道防火墙。除专业金融服务外,北京银行私人银行还为客户提供各类非金融增值服务,如:果岭畅打、马术体验、私人医生、日常就医、中医养生、珠宝定制、贵宾登机,涵盖高端客户商务活动及家庭生活的方方面面。杨丽玲