

# 金融城 / 自贸之窗 / 城里城外

## 为区内中小微企业提供融资服务

# 自贸区首家典当行9月开业

除了汽车、珠宝、房产、手表等传统典当物,今后未报关的大宗进口商品也能进行典当,为中小微企业提供应急资金,不过这仅限在上海自贸区。日前,上海市商务委员会发布公告,上海信邦典当行有限公司自贸试验区分公司正式获批成立,这是上海自贸区成立以来唯一获批成立的典当机构。上海信邦典当行有限公司总经理王琨伟表示,根据国家政策和自贸区的开放原则,自贸区分公司的典当品种和服务理念将突破创新,以应对外资典当行的竞争。

### 未通关物资可典当

近日,上海市商务委员会发布数据,2013年度上海市新增8家典当行及5家分支机构。其中,信邦典当自贸区分公司正式获批成立,这

是上海自贸区成立以来首家获批设立的典当机构。

上海信邦典当行总经理王琨伟接受记者专访时表示,自贸区典当行预计今年9月可正式营业。“自贸区分公司将有标准的人员配置,典当行的门面可能比市区略小一点,因为我们主要面对的是区内企业,而不是居民。”

开在上海自贸区内的典当行将从事哪些业务?“区外典当行的主要典当物是房产和民品,但在上海自贸区内,我们将从贸易环节介入,区内未报关的进口商品可以作为典当物,例如葡萄酒之类的大宗货物,而这在区外是完全做不到的。”王琨伟认为,这块业务量将十分庞大,“一批货物的价值至少不少于房产”。

“在国家允许范围内,我们的产品设计将有很大改变,典当产品范

围将大大扩大。”他告诉记者,目前国内典当行主营业务只有两块,民品和房产,但在自贸区内,除了大宗商品外,公司还可能尝试文物、文化产品等的典当业务。“区内外政策存在差异的产品,都是我们的目标。”

### 服务于中小微企业

“国内金融服务的不发达,诚信体系建设的不完备,导致银行业不愿意给中小微企业贷款,典当行可以弥补这个短板。”王琨伟表示,信邦典当行在自贸区的分公司将更大力度地服务中小微企业。

“上海自贸区成立后,新注册企业的数量快速攀升,其中有相当一部分的中小微企业,他们的业务起步不久,可能没有完备的诚信记录,自然拿不到银行贷款,而信邦典当行的自贸区分公司就能为他们提供

短期的应急现金服务。”

他举例称,比方说一家贸易企业进了一批货,付了定金,但因为下家延迟付款而导致周转不灵,这时候典当行的资金就能快速介入,提供10天、1个月的应急性资金。

事实上,这在国外非常常见。以美国为例,美国典当行的经营范围要比中国同行宽泛,主要包括典当、商品销售和金融服务这三大类。其中金融服务包括小额、短期贷款的发放,支票兑现和信用证明等。业内人士表示,典当行的这一服务特性弥补了银行在某些领域的不足。而从融资成本来看,典当的借贷利率高于银行,但比一般的小贷公司要低。

### 期待放松监管限制

如果不是缺钱到走投无路了,可能很少有人愿意走进典当行。对

于典当行来说,这样的传统观念至今仍然存在,除此之外,我国对典当行业的严格约束,也使其发展束手束脚,远不如美国、日本等国的典当行业成熟。值得注意的是,在上海市政府此前公布的上海自贸区外商投资负面清单中,典当业并没有列入其中。这就意味着,典当行业是自贸区内允许外资进入的领域。“狼”可能很快就会来。

“目前我国典当行业处于有困境的发展状态。”王琨伟的举例有点讽刺,给中小微企业提供融资服务的典当行也拿不到银行贷款。“央行将典当行业列为高危行业,目前90%以上的典当企业拿不到贷款,只能用自己的资金运作。”此外,我国典当行在处置超过3万元的绝当资产时,不能自行处置,需进行拍卖,变现能力弱。典当业务涉及的面窄、单一,也让从业者头疼。

内部动力不足,外部还有竞争对手,外资典当行进入自贸区内只是时间问题。王琨伟表示,希望信邦典当行率先进入自贸区后,能够尽快积累经验,在和国际化的典当公司竞争时也更有底气。

本报记者 张钰莹



## 青年辩论大赛探讨自贸区未来

“推进中国(上海)自由贸易试验区金融制度创新”青年辩论大赛决赛昨天下午在上海期货交易所举行。

自贸区金融制度创新的首要价值是效率还是安全,是此次决赛的题目,最终中国银行上海市分行代表队获得辩论赛冠军,上

海国际集团代表队获得亚军,浦发银行和工商银行上海市分行并列季军。本报记者 陈梦泽 摄影报道

## 站立潮头 不忘修身

### “金融城”里读书氛围浓

微信朋友圈里热转的一段话,说到人生两大憾事:一是结了婚就不恋爱;二是毕了业就不读书,令许多人心有戚戚焉。繁忙的工作中,静下来,经年累月地坚持读书,有多难?对众多感慨“不学习就落后了”的金融城金领、白领们来说,读书已然是一种习惯,亦或生活方式。

“城”里人爱读什么书?怎么读?记者在采访中发现,手捧书香、以书会友,许多“古典”的方式,还在这群站立“潮头”的人们身上延续。

东亚银行总行零售贷款部总经理韩志远,微信上自称“金融城老汗”,作为朋友圈里有名的“读书人”,平日里主要看历史和金融这三类书。对历史的“痴迷”由来已久,偏好明清史,“许多事都有史可鉴”;经济是专业“老本行”,金融则是“工作必备”。

尽管网上书城琳琅满目、选购方便,韩志远还是觉得“畅销书太多,选不出书”,坚持去书店买书。一般每3个礼拜就会去上海书城、复旦经世书局等几个固定的书店“踩点”,每次挑10几本书,基本都出自古籍出版社、中华书局、广西师大出版社等几家他自己“评级”较高的出版社。每个月,他还会开书单,托朋

友从香港等地寄些书来,“因为一些历史、经济等方面的书籍国内出版周期较长”。

每天晚上9时半至入睡前,是他的读书时间。韩志远说,每天哪怕读10分钟,坚持下来,也受益匪浅。

对那些还没养成特定习惯的人来说,如何选书、读书?中信银行联合中信出版社推出的“中信选书”项目,以“每月特荐”的形式,由资深编辑团队从每年出版的近千种海内外精品图书中精选好书,比市场版图书提前两周限量定制、寄送,如今已成为不少高端客户“开卷”首选。

3年前,“中信选书”项目立项之初,旨在将中信出版的优质图书资源和中信集团各分、子公司的需求相结合,为高端客户、战略伙伴度身定制专属的文化服务,提供最新知识和前沿资讯。每月一本精选书籍,很快积累起一批忠实“粉丝”。中信银行上海分行的“中信选书”系列,装帧精美但不上市发售,成为不少读者的收藏品。“对特别受欢迎的书,我们还会进行增订”,中信上海分行相关负责人介绍,通过这种交流,不仅提升品牌认知度,更在潜移默化间打造与客户共同价值观,传递人文关怀。本报记者 鲁雁南

## 陆家嘴“楼宇趣味运动会”开赛

桌上弹球、城市高尔夫、趣味夹球……由陆家嘴金融贸易区综合党委、工会联合会主办“我运动我快乐我健康——陆家嘴金融城第二届楼宇趣味运动会”日前开赛,轻松有趣的项目设置,吸引金融城内50家中外企业300余名白领参赛。

相比一般运动会,趣味运动会参与度更广,不仅锻炼身体,更是放松心情。主办方表示,下月初在浦东滨江大道举行的大型楼宇趣味运动会团体项目决赛,还将吸引更多金融白领走出楼宇,融入金融城健康生活新时尚。时文

## 追随旅游达人定制“主题游”

本报讯(记者 鲁雁南)跟团游“走马观花”不“解渴”?自助游千头万绪不省心?如今,不少白领兴起跟达人一起“主题游”——所谓“定制旅游”,并非“高大上”代名词,普通人也能跟随行家脚步,体验各种新玩法。

日前在沪举行的世界旅游博览会上,“探索达人”郑梦佳和其他3名“骑行达人”、“运动达人”、“亲子达人”一起,接过沪上知名旅行社——大通旅游的聘书,成为首批定制旅游团专属“达人领队”。小郑是一名公司白领,闲暇之余最大爱好就是旅游,10余年间行走四大洲、20多个国家,追求极光、探秘不丹……不仅自己探索各种新玩法,还为国内各大旅游媒体贡献了50余万字攻略。“今后,只要有空,我会带领更多爱好深度游的朋友一起上路”,郑梦佳说,“分享经验、分

享快乐”,也是他们这些兼职“达人领队”们欣然受聘的最主要原因。

目前已推出的千岛湖骑行之旅、微电影拍摄之旅等“定制旅游”线路,以“主题+活动+达人领街”为三大要素,不仅吸引了众多同好者“和对的人一起旅行”,还把以往团队游对景点(区)的单纯依赖,转向更加丰富的体验层次。

随着“定制主题游”的兴起,无论是线下还是线上,草根达人俨然已成为旅游服务商竞相“拉拢”的“新势力”。在日均用户访问量150万人次的携程攻略社区,2000余名达人每天贡献着数以百计的游记、攻略等信息,各自拥有一众“粉丝”。携程攻略社区事业单位总经理冯卫华说,在这个开放的大平台上,达人们都是“主角”。

## 宁波银行分期融 资金周转无压力

从事品牌电脑代理的吴总最近接到一所大学机房采购大订单,但先前又在车展上预订了一款心仪已久的限量版车,却不能按时付款不仅错失良机,更将承受定金损失。吴总之前曾向某银行申请过一张50万的信用卡,但是批了很久也没有音讯。正在吴总为资金周转不周而愁眉不展时,朋友介绍的宁波银行“分期融”大额信用卡,解了他的燃眉之急。

“没想到不用抵押和担保,也不需要办理企业贷款。”吴总满怀惊喜,只要按照客户经理要求提供简单的资料,一周之后便拿到了一张信用卡,获得了100万元人民币的额度,“用这张信用卡提了80万现金终于买到这款车,快捷方便,而且还可以分期付款。”据宁波银行上海分行零售公司部人上介绍,“分期融”易百分信用卡是专

门针对小企业真实需求设置的高额度、使用灵活、还款期限长的产品,并且没有户籍限制,只要企业主或配偶在上海拥有固定房产,具备三年以上相关行业从业经验,营业执照工商登记两年及以上、经营正常,个人信用记录良好即可申请。申请手续简便,无需抵押无需担保,单人最高可获得100万元的取现额度;最长36期分期还款,减轻企业主的资金周转压力。

目前,宁波银行上海分行的分期融在原有产品基础上加以完善,并且接受小微企业的批量申请,手续简化,审批更快速。宁波银行对于存量客户更能享受一定的费率优惠。

