



“资料齐备,2个工作日放款”。看着招商银行发布的小微贷款广告,正苦于寻求贷款的市民宋先生被深深吸引,“想要顺利拿到贷款,似乎也没有那么难”。

各家银行都有小微贷款业务,乍一看各家银行的业务也没什么不同——都是给小微企业贷款而已,但是仔细了解会发现绝对不止如此,银行的小微企业贷款的业务模式都有不同。招商银行“生意贷”专为小微企业客户设计,资料齐全后2天完成审批,贷款到期还可自动转贷,经营资金结算方便快捷全免费,是当前金融机构小微企业金融服务最具特色的产品之一。 郑州晚报记者 倪子 刘卫清 通讯员 屈庆昌

招商银行生意贷,“贷”来好生意 资料齐全,两天完成贷款审批 创新服务,小企业贷款不难

“点圈线面”提供全方位照顾

招行的“点”、“圈”、“线”、“面”给小微业主打开了方便之门。除了网点及贷款客户经理可以提供贷款服务外,通过招行“一网通”网页、95555电话都可以申请贷款;招行还有生意圈俱乐部—生意会,专门提供生意人交流经验、整合资源,帮助生意发展;此外,招行可以考虑为产业链上下游给予资金支持,招行的“生意一卡通”更是能解决小微业主遇到的各类金融问题。

对小微企业主来讲,如果是招商银行的客户,在招行贷款则是最方便快捷的选择。做数码产品生意的张先生是招行的“金葵花”客户,他在招行办理了“生意一卡通”,以房产为抵押,申请贷款,提交申请后,招行非常快速的根据张先生的需求批了50万元的贷款。

当张先生进货的时候,在向交易方支付货款的时候,直接刷卡交易,同时实现了贷款提用流程,当贷款回来后,随时还款,对张先生来说,可以循环使用,随时借款还款的小微贷款,最大便利是提高效率和时间。

解决上下游产业链资金周转难题

“没有不缺钱的生意人。”对于

企业主来说,他们都需要大量资金进行周转,但是如何给他们贷款,他们都在什么时候缺钱则是问题所在。

在专营五金水管批发生意的陈先生看来,他的资金链条中最缺钱的应该是在上下游的货物流转中。“在商圈中,上游批发商要求必须款到发货,下游零售商则只能做到货到付款,上下游之间的资金周转存在时间缺口,这个时候是最缺钱的时候。”陈先生说道。

招行的小微业务可以解决这个问题,陈先生可以通过“周转易”先付款给上游批发商,再将货物给零售商,待货款回笼,便可归还“周转易”贷款。提高了贷款资金的使用效率,最重要的是借还自如。

此外,在循环额度内的借款和还款,期限可以自己确定,按资金使用天数计息,不使用的时不付息。以数码店张先生为例,张先生每周末的营业额会有明显提高,他会周一将贷款提前偿还一部分,对于一笔为期一个月的50万元贷款,出售这批货周转的周期也是一个月,那么张先生分四次还清,每次偿还12.5万元的话,实际贷款周期缩短,实际利息也能省很多钱。

信贷工厂发放贷款“流水线”化

在传统的分行分散审批模式下,银行有最低的人员配置要求,当业务量不饱和时,成本会过高。而由总行集中审批后,形成了标准化的产品处理模式,降低了成本。

然而,招商银行有一个秘密武器,那就是“自动化审批评分卡”。在招行贷款,在资料齐备的情况下,可以在2个工作日内获得放款,评分卡在这个过程中起了重要作用。

信贷工厂流水线式的作业模式,提升了银行的审批效率,降低了小微贷款的成本。但是有数据显示,小微企业几乎都面临着企业规模小、资产少、抗风险能力差的情况,给这样的企业贷款,银行不怕有“坏账”风险吗?

在招行看来,这个问题可以这样理解,从单一个体或者单一行业来看,小微企业风险的确很高,但是如果把小微客户放到一个足够大的群体中来经营,单一个体的风险就不那么突出了。而且,银行可以和小微业主一起“经营”他们的贷款风险。比如,关注企业主的风险,严格控制单笔贷款额,实现小额分散,在此基础上,通过标准化、集中化运营,提升风险管理效率。

■财金播报

河南交行提升网点智能化水平

今年以来,交通银行河南省分行大力提升网点智能化水平,缓解柜面压力。一方面,该行不断加快自助发卡机投放布置,提高网点柜面分流率。截至上半年,已在基层网点配备自助发卡机35台,日均发卡量210张。另一方面积极推广自助票据机,目前全辖布放自助票据机9台,签约对公账户700户,汇款业务319笔,打印业务回单11万余笔。 全权

华夏银行电子银行交易笔数增量同业第一

中国金融认证中心近日发布数据显示,华夏银行2013年上半年新增网银证书客户数在全国股份制银行同业中排名第三,电子银行动账交易笔数增量居同业第一。今年以来,该行通过改进网银界面、举办客户回馈活动等手段,引导更多的客户在网上办理业务,进一步促进了低碳经济发展。 常罡

郑州银行连续四年入选世界银行1000强

近日,全球知名的英国《银行家》杂志在其官方网站揭晓了2013年“世界银行1000强”榜单。郑州银行一级资本排名在2012年飙升271位的基础上再度提升42位,位列全球第529位,综合排名位居中国内地地区银行机构前50强,这也是该行连续第四年入选世界千强榜单。 刘兆赞

建行推出欧元特色储蓄产品

建设银行在推出美元特色储蓄产品的基础上,进一步丰富产品币种,推出欧元特色储蓄产品,该产品具有“随存随取,靠档计息,收益灵活”的特点。本产品期限为15个月,按照存款金额和支取时间给予不同档次的利率计息。提前支取时按实际天数计息,利率根据支取时建设银行公布的现行利率计息。 张新乔

新华保险公布上半年业绩

上周,新华保险公布截至2013年6月30日止6个月期间按照中国企业会计准则编制的未经审计合并业绩。数据显示,上半年新华保险总资产规模达到人民币5310.5亿元,同比增加7.6%,实现归属于母公司股东净利润人民币21.9亿元,同比增长14.9%。其中,实现原保险保费收入513.4亿元;市场占有率为8.2%,位列中国寿险市场第四位。 张甲磊

泰康人寿开展“健康大讲堂”

8月24日,泰康人寿第十三届客户节之“健康相伴·幸福一生”“健康大讲堂”系列活动走进濮阳。300余名濮阳客户温馨享受了一堂健康概念辅导课。来自郑州市仁记医院的袁剑萍教授,向与会嘉宾讲授了秋季疾病的预防及诊治。泰康人寿河南分公司副总经理刘涛表示,此次“健康大讲堂”活动,是公司在十七周年司庆之际向广大客户推出的特别回馈。 王若谷

国企债券五大优势显魅力

今年以来,随着宏观经济的持续走弱,年初“11超日债”等债券信用风险事件的爆发以及6月份以来评级机构下调信用评级,债券的信用保障以及兑付能力正经受着较大的考验,投资者对债券信用风险的关注度也与日俱增。在此之前,由于我国证券监管机构对债券发行主体的控制较为严格,债券通常不存在违约情况,因此投资者对信用风险淡而化之。以国企债作为投资主题的富国国企债基,更是使得投资者刮目相看。 关欣

平安电话车险服务持续升级 5万元以下赔款60秒内到账

随着车险市场的不断规范,从车险的条款、价格、费率来说每个保险公司相差都不大,哪家理赔快、服务好就成为最重要的选择标准。

为了不断提升客户理赔体验,平安直销车险自成立以来,持续打造“快易免”服务体系,先后引领行业推出“IPAD查勘”、“一袋式快速理赔”、“百公里免费道路救援”等服务。2013年,平安“快易免”服务体系再次重磅升级,推出赔款即时到账、全程无忧简易理赔、微信实时查询和车险“快易免”

APP四项全国首创升级服务,将颠覆以往的理赔流程和时效。

其中,赔款即时到账服务,依托平安强大的后台集中统一运营模式与IT系统支持,实现单笔5万元以下赔款,保险公司结案发送支付指令,绝大多数案件能60秒内到达客户收款账户且不受节假日影响。

全程无忧简易理赔服务则为个人VIP客户提供零查勘、零手续的一站式理赔体验:平安个人VIP客户出险后,车辆能够正常行驶,报案后可到合作修

理厂定损,无需等待现场查勘;理赔服务专员全程跟踪协调,无需客户垫付任何费用;查勘定损员负责拍摄摄影相关资料,无需客户提供物理单证或复印件。

微信实时查询和车险“快易免”APP客户自助道路救援服务,也给客户带来极大便捷,不但可以在掌上随时掌握理赔进度,更可轻松实现“自助”道路救援。

郑州晚报记者 倪子 通讯员 梁斌

平安电话车险,4008000000,专业,让生活更简单。

