

搭建融资平台 助力小微企业

中国邮政储蓄银行安徽省分行推动小微企业金融服务

何爽

中国邮政储蓄银行安徽省分行自2008年1月18日成立以来,始终坚持服务“三农”、服务中小企业、服务民生的大型零售商业银行定位,高度重视小微企业的金融服务工作,并将支持小微企业健康发展作为履行企业社会责任的内在要求。

经过四年的改革与发展,邮储银行安徽省分行形成了多层次、广覆盖的小微企业金融服务体系,机构网点可持续发展能力不断增强,小微企业金融服务中心体系初步形成,服务地方经济的能力逐渐增强。

确立服务小微企业金融为战略性业务

邮储银行始终把小额贷款做为本行核心战略业务,充分发挥网络优势、品牌优势和资金优势,以做好小额贷款、小企业贷款作为切入点,为支持小微企业发展提供了强有力的金融支持。

安徽省分行2008年年底开办小企业个人商务贷款业务,2009年开办小企业法人贷款业务,极大丰富了小微企业金融服务的体系。发展至今,邮储银行开办小额贷款及小企业

个人商务贷款的机构已全面覆盖全省所有二级分行和62个县市支行,小微企业贷款累计发放超过18万笔,发放金额237亿元,全省近20万个体工商户、小微企业及农户直接从中受益。

银企对接,推动社会共同关注小微企业发展

安徽省分行充分利用对接会、论坛、推介会等多种渠道,了解用户需求,帮助小微企业主解决融资难题。同时,加强同新闻媒体的配合,宣传邮储小微企业金融服务,树立了邮储银行专注小微企业金融服务的品牌形象。

中国邮政储蓄银行今年在全国15个省、市、自治区分行开展创富大赛活动,我省也开展了创富大赛活动,既为创业人员提供融资支持,又为企业提供市场信息和创业经验。活动以“幸福创富路,邮储伴您行”为主题,面

向大众和小微企业主征集创富方案,通过对参赛选手的创富项目进行综合评比等方式,最终评出各赛区的优胜者。优胜选手有机会获得最高500万人民币的融资支持以及一系列的比赛中大奖。

探索出有邮储特色的小微企业贷款业务发展模式

安徽省分行在产品创新、机构设置、产品创新、风险控制等方面,进行了不断的尝试和探索,付出了艰苦的努力,初步探索出一条适合邮储银行特点的小微企业贷款业务发展之路。

利息开支,降低了融资成本,同时也满足小微企业资金需求“短、小、频、急”的要求。

建立专营机构。在全省16个分行成立了小企业信贷中心。截至去年11月末,安徽省分行已经建立16个小企业信贷中心,覆盖了全省各地市。

推动产品创新。邮储银行安徽省分行从2008年推行“一行一品”工程,结合各区域经济特点,在担保方式上不断调整,开发有地方特色的信贷产品,极大的丰富了小企业贷款产品线。

严格防范风险。在信贷技术上,邮储银行不仅借鉴了国内外先进的信贷技术,还结合自身的试点经验,创造性地提出了符合邮储银行实际的“微贷技术”以确保风险可控制。

新华保险拟发债融资150亿元

据新华保险公告显示,在符合监管规定的前提下,2012年新华保险计划发行总额不超过人民币100亿元的次级定期债务,及不超过50亿元债务融资工具,并计划提出境外投资业务申请。“再融资+投资计划”一经披露,立即成市场关注焦点,资本市场高度认可且反应积极。

达到高于同业水平的19%。

时,还正式宣告大手笔进军养老产业,另觅利润增长点。“出海”、进军养老产业,投资渠道的拓宽无疑将有助于新华保险改善中长期投资收益率,同时更好地进行资产负债管理。

据了解,本次新华保险“拟发债筹150亿”次级定期债务将面向符合监管规定的合格投资者发行,且将会在获得监管部门批准后,按正规程序发行。有关负责人表示,债券发行针对资金庞大的债券市场定向发行,虽需要支付利息但不会摊薄股东利润,相比可转债融资方法,对A股市场影响也更为温和。

据证券机构预计,此次成功发行150亿元债务融资,新华保险偿付能力水平将由2011年底的184%提升至250%左右,能够支撑公司未来2-3年较快业务增长,为公司未来快速成长提供空间。

新华保险同时透露拟申请“出海”投资,投资渠道拓宽的同

叶玲珍 记者 何爽

邮储信用卡携手如家 注册会员专享千元大礼包

开年新惊喜。中国邮政储蓄银行“新官网”携手如家网,面向信用卡持卡用户推出新一轮优惠活动。

订客房即可享受门市价95折房价优惠(特价、特殊情况除外),并可在活动页面领取如家10年庆千元大礼包一个(内含酒店住宿、旅游、租车等优惠券)。

面http://beta.homeinns.com:8080/cms/salespromotionHZK/99.html;

注册如家网络会员、免费领取千元礼包流程:

2、输入邮储银行信用卡卡号及手机号码等相关注册信息;
3、凭手机短信上的用户名、密码登录如家新官网至“会员账户—会员站内信”领取千元礼包,内含酒店、旅游、租车等优惠券,使用规则以如家官网说明为准。

1、登录如家官网(www.homeinns.com),点击“新官网体验”下“优惠与促销——合作卡特惠”,在邮储合作页面输入邮储银行信用卡卡号注册为如家网络会员后,通过网站预

何爽



一周理财产品回顾

建设银行:“‘乾元—共享型’2012年第31期产品”,预期最高年化收益率为460%,理财期限为60天。

工商银行:“2012年第1期保本型个人人民币理财产品”,预期最高年化收益率可为480%,理财期限为91天。

招商银行:“代发客户专享-安心回报-岁月流金380号理财计划”,预期最高到期年化收益率为4.90%,理财期限为42天。

招商银行:“安心回报-港币岁月流金165号理财计划”,本理财计划预期最高到期年化收益率为3.20%,理财期限为183天。

农业银行:“‘金钥匙-安心得利’2012年第1096期网银专享人民币理财产品”,本理财计划预期最高到期年化收益率为5.05%,理财期限为62天。

民生银行:“非凡资产管理双月增利008期理财产品”,预期最高年化收益率为5.15%,理财期限为60天。

中国银行:“澳元7天自动滚续理财产品”,到期年化收益率为3.3%,理财期限为7天。

浦发银行:“2012年第五期汇理理财稳利系列M2计划”,到期年化收益率约为4.5%,理财期限为35天。

交行安徽省分行与安徽大学 签署战略合作协议

2012年伊始,交通银行安徽省分行与安徽大学战略合作签约仪式在安徽大学磬苑校区举行。交通银行安徽省分行行长徐斌、安徽大学校长程桦出席签字仪式并致辞。安徽大学副校长王群京、交通银行安徽省分行副行长张莉代表双方签署战略合作协议。

共谋发展的新开端。

徐斌在致辞中表示,交行安徽省分行始终大力支持我省高等教育事业,同安大等省内一大批高等院校长期以来保持着良好的合作关系。本次合作协议的签署,意义重大,影响深远,是双方向更宽、更广、更深层次全面合作的新起点,是携手并进、

徐斌表示,交行安徽省分行将积极推进协议各项成果落地,发挥主流商业银行优势,通过授信业务、现金管理、投资银行、理财业务、私人金融服务等,为安徽大学提供全方位的金融服务和信息咨询,支持安徽大学的全面建设。同时也希望安徽大学依托雄厚的教学科研实力,为交通银行安徽省分行提供高层次的人才培养和高水平的咨询服务。

签署仪式上,徐斌还受聘为安徽大学兼职教授。

据悉,截至2011年末,交通银行安徽省分行在我省教育行业贷款余额近5亿元。记者 何爽

安徽天安保险 开展“开门红”销售竞赛活动

为确保实现2012年度保费目标,天安保险安徽省分公司于年初在全省开展了“瑞龙迎新春,众人扬新帆——新跨越、新辉煌——迎战2012”开门红销售竞赛活动。

同比例的费用奖励,但在竞赛结束时,机构交强险占比必须比去年同期下降至少一个百分点,对于未下降到一个百分点或反而高于去年同期水平的,将对奖励费用进行折抵。

据了解,此次竞赛活动的目标是确保一季度末实现全省保费计划达成率30%,努力争取实现35%,同时实现利润与保费双优化、双同步,综合成本率严格控制在目标计划之内。活动共设置三个奖项,其中“瑞龙”目标达成奖的入围条件是保费计划完成率达到30%,对于入围及达成率超过30%的机构将给予不

“瑞龙”业务结构奖是为了鼓励家用车业务、非车险业务而专门设置的,对于家用车业务占比、非车险占比及人身险占比同期有所提升的,均给予不同金额奖励。为了鼓励招标、大项目、银保渠道及营销服务部的发展,此次竞赛活动还专门设置了“瑞龙”特别贡献奖。

武筱 记者 何爽

