

第三届中博会闭幕,银企合作成为其最大亮点——

“钱袋子”纷纷瞄准中小企业

■ 旁边报道

中意首支投资基金亮相中博会

据了解,此次中博会也是中意中小企业、银行业之间交流的盛会。在此背景下,作为首支中意银行业合作的投资基金——“曼达林”中意私人股权投资基金引起了各地中小企业的关注。据悉,国家开发银行和意大利圣保罗银行是该基金的合作双方。

国家开发银行副行长高坚透露,该合作基金总金额为2.5亿欧元。不仅覆盖中国和意大利,而且包括那些欧洲国家,从而达到我们之间互补之势。借助该基金,中国和意大利的中小企业可以互相投资各自的市场,从而获取不菲的收益。

意大利银行协会会长法索拉表示,意大利的银行已经储备了45亿欧元用于支持意大利来华的投资项目及贸易活动。目前32%的资金已经启动,这些金融资源仍然被大幅度地利用。意大利银行规模资产的增加,为在华拓展业务奠定了基础,也为该基金的壮大提供了条件。据介绍,该国最大5家金融集团资产规模在过去13年里增长了276%,行业平均净资产收益率(ROE)也由1995-1997三年的2%增长到2005年的9.6%。



此次中博会由于银监会的首次参与让各家银行的参与热情空前高涨!

捷向记者透露,银监会已表示明年金融机构将要单独成馆,更大规模地为中小企业服务。本届中博会为中小企业搭建了“走出去、请进来”的平台,有力推动了国内外中小企业更深层次、更大规模的长期合作,目前已有德国、日本和泰国等国家有意与我国联合举办第四届中博会。

另外,虽然展会直接交易不再是中博会的重点,但企业达成的直接交易成果仍然非常突出。据不完全统计,15日开幕当天项目成交356个,合同金额219.9亿元(含意向),比去年同期的60.8亿元增加了260%;16日项目成交266个,合同金额37.3亿元(含意向);17日,成交项目(含意向)107个,成交总额54.05亿元。其中1000万元以上项目近300个。

中博会成银行产品“竞技场”

本届中博会,如何为中小企业提供更完善的金融服务,是62家参展银行探讨的热点话题。由于银监会的积极参与,各家中外银行纷纷为中小企业度身订做新的融资产品,吸引了中小企业的目光。

深发展总行贸易融资

部总经理马黎民介绍指出,由于目前全球采购已形成了买方市场,我国的大部分出口企业都无可选择的接受一些苛刻的销售条件,对于经常性发生出口贸易的企业,存在批量的出口应收账款,造成资金周转困难。因此,加快中小企业应收账款的回笼速度成为了最迫切解决的问题,“出口应收

账款池融资”也就应运而生,解决了中小企业“融资难”和“融资成本高”的两大问题。

“除了融资成本高,中小企业的主要需求还在于如何降低成本和提升管理水平等一系列的整体方案。”招行总行有关人士指出。该人士指出,因此招行此次推出的新品主要是提供包括融

资、结算、贷款等理财打包方案。广发银行人士则表示,广发行根据根据小企业的盈利模式和经营差异进行市场细分,高调推出了“小企业贷款直通车”的金融解决方案。分别为内贸型、外向型和生产型等小企业客户提供服务,不同类型和不同性质的小企业都能找到合适的服务品种。

李春平:轻松做保险

李春平,平安人寿茂名中心支公司优秀业务主任。2001年1月入司,从2002年到2006年连续五年入围广东分公司500强,2002至2003年连续两年获得IQA国际品质奖。个人连续43个月,小组连续13个月入围平安钻石俱乐部。

在很多人看来,做保险要每天在外面满大街地跑,不断地寻找客户,是一件十分辛苦的事情。但在李春平看来,却是一件极轻松快乐的事情。她说“其实做保险是一件很快乐的事情,既可以帮助别人,又可成就自己,每天八点钟准时到公司上班,开完早会后就可以根据自己的需要自由支配时间了,自己想干嘛就干嘛,想找谁聊天就找谁聊天,然后每个月还有不菲的收入,这样的工作去哪里找?”

2001年的1月份,不甘寂寞的李春平在朋友的介绍下,放弃了原来舒适的工作来到了平安。在平安的六年里头,春平幽默快乐的个性得到了充分的张扬,也在这个行业里成就了属于自己的事业。初入行时,由于她并不是本地人,要走缘故市场是行不通的,但又应从哪里入手寻找客户呢?这时,她幽默快乐的个性派上了用场。由于她天性乐观,性格豪爽,说话做事风趣幽默,每走到哪里都会很快成为中心人物,成为众人的“开心果”,其个人也因此很快被人所喜欢和接受,这些人成为她的客户也就是迟早的事情。有一次,她到一个服装店去买衣服,坐下来和店主聊聊天,很快有几个顾客被她的幽默快乐所感染,加入了聊天的行列。聊到高兴时,那几个人就很自然地问她是在干什么的,听说她是做保险的就对她说“平时都有很多业务员找我们买保险,但每次都是说死呀残呀什么的,我们一听就反感,你这个人挺有趣,你看能不能抽个时间给我们讲讲保险究竟是什么。”不久,这几个人当中就有三个人成了她的客户,包括那位店主。

如果说这种凭着自己个性优势打游击式的主顾开拓只是让春平踏

入了这个行业门槛的话,那么大规模职域开拓才奠定了她在这个行业的基础。由于春平以前在市区某医院做过护士,她丈夫也一直在那里工作,单位里多少总有一些熟人。那种打游击式的主顾开拓既辛苦效率也不高,是否有一种既轻松又能提高效率的方法呢?经过一段时间的思考,春平把目标定格在这个单位的人群上。他们既有经济能力又有着较高的文化素质保险意识较强,是一个非常理想的客户群。通过这里的客户转介绍,春平又认识了别单位的客户,然后在别的单位作职域开拓,客户源源不断。另外一种很轻松的主顾开拓方式是转介绍。因为春平为人热情、真诚,很多客户遇到有什么生活上的问题都会找到她。每遇到这样的求助,春平总是很热情地帮助解决,这样慢慢地以她为中心形成了一个人际网络,客户也乐于为她介绍新的客户。“良好的售后服务让我得到了很多的转介绍客户,很多业务员做久了就觉得没客户可以找了,我是从来没愁过。”春平说这话时一脸的轻松自然。

在寿险业既想要收入高又想轻松自在,走组织发展的路线是必然的选择。春平在入司不久就听从主管的意见,慢慢走上了增员组织发展之路。由于初期没有经验和足够的管理能力,这条路走得并不平坦,但终于在2002年的9月晋升为主任。经过几年的磨砺和不断发展,今天的她已经带出了一个业绩做得非常出色的团队,她手下的主任和业务员个个都是能冲能拼业务高手,而她自己已晋升为高级主任。“我的团队业绩非常棒向心力非常强,组员都以在这个团队为荣。组员们个个都是有一定家庭背景的,她们的丈夫有的是企业经理、有的是大老板,有的是政府高级官员。这些人有着非常好的客户群个人业绩不会成问题,如果她们好上进的话,还能很快地成长为主管。”春平一语道出了她的秘诀。

(唐一鸣)

■ 新品展示

深发行: 出口应收账款池

深圳发展银行的最新产品“出口应收账款池融资”独创设计理念,有效地解决此类融资需求。克服了传统应收账款融资期限短、要求高、手续烦琐的缺点,使企业融资更加便捷。

由于这面业务还可以免担保,免保险,因此大大节约了融资成本这项业务即将推出,首先会在广州、佛山及宁波三个地方推出。

广发: 开出“贷款直通车”

总行设在广州的广东发展银行在中博会上高调推出了“小企业贷款直通车”的金融解决方案。据了解,该方案如内贸型企业,其贷款将以物流捆绑融资和抵押担保组合融资两种合作方式,具体涉及的产品有动产质押、仓单质押、厂商银“四方”合作模式、物流银行业务和流动资金循环与整贷零偿贷款、保理业务、国内信用证项下商业贴现业务等。

招行: “点金成长”计划

“点金成长计划”最大的亮点在于不仅包含了中小企业所需要的融资方案,而且还为客户提供了如何利用金融服务扩大销售、降低成本和提升管理的“秘诀”。具体而言,该行推出了全新的“网上企业银行点金成长版”,建立了便捷、互动、功能强大的网上银行结算平台、融资平台和理财平台,以满足中小企业最实际的金融需求。

■ 声音

中小企业期待更多政策倾斜

中国银监会统计部主任、新闻发言人刘成相向记者表示,现时小企业贷款仅占中国主要银行业金融机构各项贷款余额的14.7%。银行贷款仍向大客户高度集中,越来越脱离了广大小企业特别是微小企业。与此同时,银行的贷款集中风险日益突出。据统计,主要金融机构亿元以上大客户占其全部贷款客户数不足1%,而贷款余额却占全部贷款余额的50%;平均单个大客户贷款余额近5亿元。银行贷款的行业集中度也在提高。

另一方面,中小企业的老板非常渴望能得到银行贷款政策的倾斜。一位在中山生产电热设备的刘老板告诉记者,象自己这样刚处于发展初期的中小企业非常渴望得到银行融资贷款,但是由于规模太小没有抵押,也没有担保,银行出于风险考虑,对这样的贷款并不感兴趣,所以我们只能通过“民间借贷”,通过自己的亲戚关系进行融资。

广州某商业银行授信部门



中博会成为各家银行融资产品的比武竞技场。

负责人向记者坦言,其实银行对中小企业融资既爱又怕,首先,“国”字号的大企业并不多,多数银行很难再从大企业找业务,迫切需要占领中小企业这块市场,实现战略转移。但是,中小企业的财务、信用及经营者个人的“深度信息”,银行没法掌握,加上社会担保体系严重滞后,金融风险难以

防范,所以出现了中小企业融资难的问题。

对此,刘成相表示,银行要转变观念,要改变在小企业贷款审核上过度依赖合格的财务报表、过度依赖足额抵押担保以及过度依赖标准的信用评级。刘成相还透露,银监会将对小企业贷款的分类、拨备、坏账核销和考核问责制度进行调整。