

信贷紧缩 中小企业融资有道

人民币升值、信贷规模迟迟不见松动,挣扎在第一线的中小企业在破产的边缘打着“资金战”。如何做好企业融资理财是许多企业家们日夜苦思冥想的问题。

◎本报记者 涂艳

质押贷款走上前台

在监管部门对中小企业信贷支持抱以极大关注和银行贷后风险的矛盾中,一种区别于传统抵押贷款的质押贷款重新走进了金融机构和企业的视野。其实早在几年前,以应收账款、订单、库存商品为对象的质押贷款就在各家国有商业银行及股份制银行盛行,而它一时间被视为解决中小企业融资难的一个破冰之旅。

22日记者从北京银行获得消息,一款针对科技型中小企业的知识产权质押贷款也终于出炉,虽然几乎所有银行都将知识产权列为质押贷款的质物之一,但是仅有北京银行等少数银行将其作为一个独立品种推广。

北京银行小企业中心总经理助理张学友向记者介绍,该产品执行的利率会在中国人民银行规定的基准利率基础上适度上浮,具体利率将根据企业的经营与财务状况及质物状况来确定。符合条件的企业可以获得最高2000万元,期限不超过2年的贷款。

质物主要确定为专利权和商标权,而专利权又限定在发明专利和实用新型专利权,其中对二者的期限分别要求为至少剩余8年和4年。”记者计算,如果按照1年期基准利率7.47%上浮10%即8.21%计算,企业即享受受到政府10%的贴息(计算后为7.39%)也可以获得低于基准利率的待遇。虽然质押贷款在银行给企业贷款的占比很低,但是对于也就是饥渴的中小企业来说

可谓是一眼清泉。

另外,招行的融资担保“路通”也开发了诸如订单贷等一系列针对小企业的项目,对于某些来料加工企业大企业在接到大企业订单之后可能没有足够资金开工,银行会根据企业的上下游生产链确定它的偿付能力,从而撇开抵押物限制给企业提供融资。”招商银行分行私人银行中心陈鹭表示。

信贷贷款花样翻新

在内资银行都慎于给偿付能力普遍存在质疑的中小企业发放信贷时,外资行却早在几年前就开始觊觎这块沃土。相较于个人信用贷款,企业的信贷更加令银行望而却步。

渣打银行近日在杭州推出高息中小企业无抵押小额贷款,平均17%的年利率基于7.56%的基准利率上浮了125%左右。早在今年3月,渣打同样在上海和深圳地区也尝试过信用贷款,凡注册在上海或深圳,营业时间在两年以上、经营稳定的中资企业向渣打银行提供营业执照、税务登记证、银行对账单、财务报表等材料,在文件齐全且符合审批条件的情况下,10个工作日内渣打银行即可放贷,最高贷款额度可达50万元人民币。

信用贷款指完全根据借款人的信用发放的、无需任何担保品的贷款,而中小企业一般由于自身信誉的缺陷而难以获得银行的授信。

而越来越多的城商行也将自己辖内的优质中小企业奉为上宾。浙

江地区如宁波银行和浙商银行纷纷借势推出信用贷款吸引客户。一般来说,信用贷款期限较短,额度偏小,例如宁波银行在部分地区推出的“账户透支”信用贷款,额度就从几万元到一百万元不等,期限只有1年。

关键还是看银行的定位,外资行和城商行都不能与国内商业银行和股份制银行比拼客户资源,那么信用贷款可以说只是一个诱饵,后续的中间业务收入或许将更有吸引力。”陈鹭表示。而浙商银行则基于商会对企业资质和信誉的了解设计了“生意圈联保贷款”和“免保应急贷”等融品种。该行小企业信贷部副主管邓林俊也表示,浙商银行2008年小企业信贷规模不仅没有缩减,反而出现了大幅度增加。

另外,市场上还出现了一种“网络联保贷款”,1年之内企业可以在授信范围内循环使用,很像企业的信用卡,特别适合苏浙一带的微型企业和中小企业。”建行嘉兴分行资金运营部郭榕表示。

这种联保贷款是阿里巴巴联合工行、建行在浙江省(除宁波市)推出的一种纯信用贷款。它需要至少三家企业组成一个企业联合体,他们之间实现风险共担,每家企业成员对联合体内另外任何一家企业贷款承担连带责任。而每家企业贷款额度最高可以达到200万元。虽然年化利率有可能高于其他银行的信用贷款利率,但是按日计息的计算方式给对资金流动性有极大要求的企业节省了很多成本。

中小企业各类融资方式比较

	普及率	利率	是否可循环使用	申请贷款流程	门槛
传统抵押贷款	高	视企业资质和担保的情况而定	不可以	繁琐	对抵押物和保证人有较高要求
知识产权质押贷款	低	略高,视质押物和企业资质而定	不可以	繁琐	对知识产权收益权有较高要求
联保信用贷款	低	按日计息,成本较低	可以	较快捷	要求较低,对联合企业整体偿付能力有要求
传统信用贷款	低	很高,一般上浮50%—150%(无上限)	一般不可以	较快捷	对企业资质、性质、信誉等要求较高

制图 涂艳



相关链接

对公理财 暗潮涌动

◎本报记者 涂艳

银行现在对企业理财的热度一点也不亚于个人理财业务,个别银行甚至从公司业务部、资金运营部等部门抽出骨干培养“对公理财师”。对公理财产品、企业资产配置和融资服务成为企业最为关注和期待的理财服务。

银行理财也有对公理财产品已经不再稀奇,虽然企业理财不如个人理财般具有个性化,但从银行的对公理财服务中我们也能窥探出这块市场的巨大潜力。

最早推出对公理财产品的当属中国工商银行,2007年8月一款名为“对公客户无固定期限超短期人民币理财产品”低调上市,却在1年间迅速在江苏、河北、浙江、湖北甚至新疆等地红火起来。虽然年化预期收益率只有2.0%,但是相较于活期存款0.72%和7天通知存款1.72%的利率来说已经很有吸引力了。

“企业对生产资金的流动性要求非常高,在资金出现闲置或沉淀时放在银行活期会不划算,银行推出这类对公产品等同于帮助企业做超短期理财。”工商银行荆州分行公司业务部刘翔分析。同时,对公产品对于大客户还可以开发“个性产品”,即按照个别企业的资金流动特征设计产品,这点恰似私人银行高端客户。

招行也在全国范围内推出了“点金池”的公司理财计划,认购起点为50万元,期限2年,这类产品设计为T+0模式,当日进账可以当日出款。“点金池收益率最高可以到2%,投资方向主要为债券市场这类极其安全的领域,对投资者的本金安全有绝对保障。”陈鹭介绍。“所以,企业在选择时一定要弃长保短,流动性风险是需要关注的焦点。”

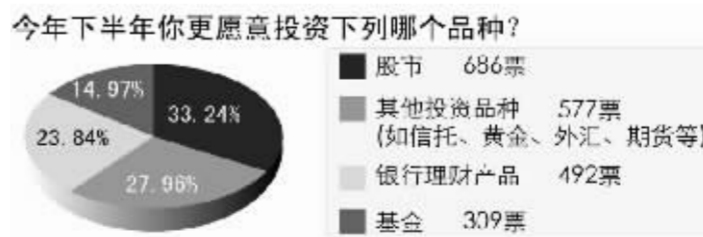
钱沿调查

炒股仍是投资者下半年首选

◎调查/策划 金莘莘

2008上半年的投资理财市场的成绩单并不漂亮:股市继续下挫,基金表现欠佳,而银行理财产品则不断爆出零收益甚至负收益结果。面对如此市场,下半年投资者有何投资计划?他们最青睐的投资品种是什么?上海证券报联合新浪理财做的联合在线调查“下半年你会投资什么”为您揭开这一谜底。

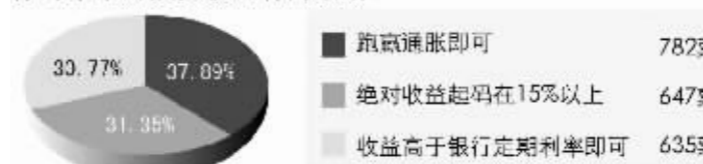
在本次调查中,截至记者发稿,共收到2064份投票。结果显示:



在目前的市道下进行投资,你最可能购买下面的哪种产品?



你对未来的投资收益有何预期?



郭晨凯 制图

新品上市

美亚保险为中老年量身订制保障计划

◎本报记者 黄蕾

目前,美亚保险为50岁到80岁的老人专门设计并推出了“安康无忧”经典保障计划,并将于近期通过东方CJ频道向广大观众销售。据了解,美亚保险之所以选择电视营销这种新颖的销售渠道是考虑到:相对于陌生拜访、电话预约等传统营销模式,电视直销提供给消费者尤其是老年人更宽松、便捷的投保环境。

据悉,考虑到中老年人群不仅意外伤害发生率高,而且意外容易发生骨折,“安康无忧”除了对出生60天到80周岁的群体提供最高20万元的意外身故伤害高额赔付、最高1万元的意外医药补偿外(000%实报实销,无理赔次数限制),其中还专为50岁到80岁的老人提供意外骨折及关节置换最高达2万元的特别保障。

美亚保险还把乘坐公共交通发生的风险定制了双倍保护。开销无论大小,从第一块钱报销起,没有理赔次数的限制,而每一次事故的最高报销额度都是1万元;门诊、手术、挂号费、医疗用品、救护车等等都可以报销;所使用针药和治疗不受社保范围的限制,包括进口药品。

民生人寿推出“如意相伴健康理财”

◎本报记者 黄蕾

日前,民生人寿推出一款集健康保障与理财功能于一体的保险组合计划——“民生如意相伴健康理财保障计划”。该计划高保障、重理财,不仅拥有业内领先的大病保障,还能帮客户实现中长期的投资回报,同时还有重疾豁免的贴心关爱,让客户健康放心、理财省心、关爱贴心。

据悉,“如意相伴健康理财保障计划”有两大功能。功能一:提供四十种大病健康保障。若客户不幸患有大病,民生人寿将支付一笔高额健康保障金,有效缓解昂贵的医疗费用支出给客户带来巨大的经济压力;功能二:客户拥有健康保障的同时,资产还会保值和增值,身价不断提高,可有效抵御通货膨胀。

国华人寿推“吉祥卡”意外险

◎本报记者 黄蕾

国华人寿日前推出了一款“吉祥卡”意外保险产品,该卡不仅包含了绑架、恐怖活动在内的意外事件导致的意外伤害责任,而且还包含了高温、情绪、饮食等导致的特定突发急性病保险责任。

据悉,“吉祥卡”意外保险的保障期间为2008年8月8日至10月8日(仍经在北京先后8、9月的两项全球体育盛事和国庆黄金周),长达两个月。近日,国华人寿通过“为2008中国加油”献爱心活动向社会公众免费赠送共计两万张“吉祥卡”意外保险,客户获赠后,即享受保额人民币20万元的“吉祥相伴,意外无忧”。

编读往来

有了少儿医保,还需不需要商业保险

◎本报记者 金莘莘

随着社保政策的不断完善,目前很多城市已经针对少年儿童设立了少儿医保制度。到相关医院就诊时,孩子们的普通门诊费用都可以部分报销。因此,有家长开始怀疑此前自己给孩子购买的商业保险的价值。

读者张奇日前来信咨询的就是这个问题。来自上海的张女士前年给自己的小孩购买了一份少儿重疾险,但是现在她发现,上海实行的少儿医保政策,已经将其孩子的医疗支出费用做了较好的覆盖:我仔细咨询过相关部门,凡是参加上海市城镇居民医疗保险的中小学生或者婴幼儿,住院可以保险50%的费用,门诊诊可以报销50%,而且政府为了鼓励“小病进社区”,如果去一级医院就诊可以报销60%。此外,由上海市红十字会、教育委员会和卫生局联合建立的上海市中小学生在、婴幼儿住院医疗互助基金则只需每年缴纳50或60元,就可以享受住院可免交50%预付金、出院后结算免交50%的医疗总费用的政策。那么,我之前给孩子买的保险岂不是没有用武之地了?”

记者答疑:针对张女士的疑问,记者走访了保险公司的相关专家,“少儿医疗保险同其他社保一样,有覆盖广但是水平低的特征,因此它所能提供的保障其实是比较有限的。”该人士进一步指出,少儿医保能够报销的费用,在用药品、诊疗项目以及医疗服务设施方面都有一定的限制。此外对于重大疾病,少儿医保规定的保障范围也比较窄。而商业保险则是用来弥补医保的不足的。例如有些保险公司就推出了无社保用药范围限制的商业保险,有些儿童商业保险已经没有起付线限制,只要到指定的医院就诊都可以赔付。可以说,相关的少儿医疗商业保险,主要在费用和内容上提供更高的医疗保障,经济收入较高的家庭不妨也可以考虑一下。

第一直播室 | 中国证券网

私人银行:富豪财富后花园

主持/整理 金莘莘

嘉宾:张印君 招商银行私人银行中心(上海)副总经理

时间:2008年7月24日

地点:中国证券网 www.cnstock.com

个性化服务彰显特色

游客6712:私人银行的主要客户是“富豪”,想问一下,这个富豪的标准是什么?

张印君:私人银行服务是以高端客户为服务对象,是商业银行业务中层次最高的金融服务。按照100万美元以上的国际惯例,目前国内各家商业银行的私人银行业务门槛一般为800万至1000万元人民币不等。中资银行一般定为100万美元,个别是200万美元。招商银行私人银行标准为1000万人民币。外资私人银行的标准相对较高,如花旗、汇丰定为1000万美元的标准。但个人金融资产的门槛并不是私人银行的第一标准,客户本人的信用记录和从事的职业、行业银行也会看得很重,一般私人银行都会详细了解客户的资金来源。

游客3866:对于客户来说,私人银行提供哪些服务,其特点是什么?以招行为例,其私人银行服务与招行金葵花服务有什么区别?

张印君:私人银行除专业稳健的资产管理之外,最宝贵的就是服务,私人银行真正做的事情是提供客户所需的个性化全方位服务。比如家庭健康管理、名医预约、子女教育、留学移民、艺术品投资收藏、鉴赏拍卖等。可能还有许多人觉得增值服务并不很重要,但我们认为这是目前国内私人银行达到国际私人

银行管家式服务标准的初步尝试。与金葵花的区别,我想是提供给私人银行客户的服务更加专业、私密且个性化,量身订制适合于客户的私人银行产品和服务。

游客2830:私人银行的理财服务会提供怎样的理财产品?

张印君:私人银行有专业的私人银行高级经理提供1对1的贴身服务,还有专业级投资顾问团队,为客户提供股票、基金、债券、外汇、保险、信托、QDII等多品种、多领域的投资组合建议。私人银行提供最多的产品应该是按照客户需求单独设计的产品,而售后服务则更加细致和完善,不过这些产品一般不对外公开销售。

游客8159:招商银行在全国范围内的私人银行服务是否相同。内地客户与沿海客户是否享有同样的服务机会?

张印君:在全国范围内,我们私人银行服务标准是一致的,但是根据各个地方客户的不同特点,在产品或服务上会有所差异。比如各分行产品和服务上的装修风格迥异、部分产品是为部分客户定制,产品之间也会有一定差异。

以本土化策略为重

游客1415:现在许多中外资银行都开展了或即将涉足私人银行业务,对相关经验更为丰富的外资银行,中资银行有什么举措可以吸引客

户?如何在竞争中胜出?

张印君:私人银行服务最早是发源于16世纪的瑞士,可以说目前私人银行服务是舶来品。但对中资银行来说,针对本土客户的服务时间更长,对本土客户的了解也更为细致。相信中资银行的服务将更适合本土居民。

主持人:目前,中国的银行业、金融市场、法律法规等都限制银行对特定客户提供特定的服务,也影响到了私人银行相关业务的开展,您对未来私人银行的业务前景有何预期?

张印君:当然,在实际操作中,我们的私人银行顾问还是会遇到一些困难的。首先是受政策法规影响,私人银行产品和服务种类和产品结构相对较少,无法充分满足高端客户的理财需求;其次在监管政策允许范围内,私人银行目前所能做的只限于为客户提供相关理财规划建议,推荐高价值的产品,无法实现真正的“委托理财”,客户还得自己决定;第三,从业人员自身也缺少相关的职业经验和丰富的阅历,这些都需要在私人银行的发展中逐步解决。

据国际知名私人银行高管透露:私人银行客户带来的利润能够达到普通零售业务客户的10倍左右,这也正是中外资银行迅速抢滩私人银行的重要原因。种种迹象表明,私人银行业务的竞争今后几年将更加激烈,中外资银行纷纷跑马圈地、争夺私人银行业务“蛋糕”的现象也更加普遍。随着中国私人财富的日趋集中以及拥有财富的中产阶级迅速老龄化,私人银行业务将步入快速发展期。按照国际银行业的成长发展轨迹,私人银行业务有望成为未来中国银行业新的盈利增长点。