

# 工行续贷,助力小微企业创造未来

工行续贷是该行为小微企业提供信贷支持的一项优势业务产品,其主要功能是通过发放“新贷款”归还企业“旧贷款”,不需要企业自筹资金归还贷款,有效减轻了企业还贷的资金压力,较好地满足了企业正常生产经营活动中

资金连续使用的需求。该产品的贷款期限为6-12个月,贷款额度不超过3000万元,贷款利率为4.35% - 6.53%。

此外,工行续贷申请条件门槛并不高,只要企业生产经营正常且在工行结算、贷款回笼达到

一定的要求即可申请办理工行续贷业务。

据悉,目前该产品正在参加由苏州市人民政府金融工作办公室主办的“票选苏州综合金融服务平台最受欢迎的金融产品”评选活动,大家可予以关注哦!

## 在2016私募股权高峰论坛上,汉富资本总裁发表主题演讲 股权投资机构如何打造核心竞争力?

近日在苏州召开的“聚焦诺远,共话财富”2016私募股权高峰论坛上,汉富资本总裁、诺远控股首席风控官郭露表示,在当前这个特殊、变革频繁的时代,股权投资市场呈现出很多新的特点和趋势,但对行业影响最大的趋势,莫过于大资管时代的到来,且势不可挡。

“过去一两年,我们在战略上,就把关注重点转移到TMT、大健康和消费升级领域。之所以如此,是基于对宏观经济调整大趋势的判断。在中国经济转型升级的背景下,未来这些领域将拥有巨大的市场潜力,也可以成长出非常好的企业。”郭露表示。

郭露说,凭借过去10年来在企业重组与并购投资、上市公司市值管理、股权投资、产业投资、资产管理等领域的专业经验,汉富资本与目标企业建立强链接,为被投资企业建立了多元化、综合化的360度金融服务生态系统。在这个庞大的生态系统里面,包括资产管理、互联网金融、普惠金融、过桥投资、定增并购、市值管理等多样性金融业务。



诺远控股首席风控官郭露在论坛上演讲

郭露介绍,对汉富资本来说,未来的私募股权投资业务中,股权投资是起点,也是切入点,是金融服务的开始,同时还通过多种手段和服务推动企业成长壮大。以汉富资本所投资的专注于社区O2O的考拉先生为例,“我们可以帮助企业在场景化消费金融方面提供相关的技术及金融产品支持。在企业成长过程中,如果需要资本市场技术支持,我们也会提供全面的专业服务。”

## 炎炎夏日,利安吴江送清凉

近日苏州地区高温持续,让老百姓倍感酷暑难耐。利安人寿吴江支公司走进社区,启动“让酷暑清凉,爱心送水进社区”的爱心活动,为来往的人群送去了夏日的冰凉,受到了当地广大市民的赞扬。

▶利安人寿两位工作人员走入社区进行送水活动



在整个送水的活动中,他们为社区的老年人带去了清凉,前来领水的人们脸上洋溢着笑容,感谢利安人寿转达的关爱。

部分市民拿到水后便开始详细询问利安人寿的概况及产品特点,对他们公司产生了极大的兴

趣,并表示将持续关注利安人寿公司的发展。

这次由利安人寿吴江支公司发起的社区送水活动吸引了广大市民的目光,在如此闷热的夏日中,为过往的行人带来了一丝清凉。在为人们服务的同时,也

增进了市民对保险公司的感情,提升了利安人寿在当地社区的知名度。

接下来,利安人寿将继续做活动,让广大群众感受到利安人寿的爱心,更好地传达“保险让生活更美好”的理念!

# 银行的初心——中国银行版《非诚勿扰》风靡全球

英国脱离欧盟的公投结果,成了全球金融市场上的一只巨型“黑天鹅”。中行以银行的角色积极撮合境内外企业达成合作,促进国内企业“走出去”,也欢迎优秀的境外企业“走进来”,变得更有价值了。撮合会首任总导演田国立曾打趣地说,撮合会和《非诚勿扰》一样,只是对象换成了不同的企业,“我们希望,让有缘的企业在这个场合能够相会。”

## 从“跟着走”到“领着走”

中国银行中小企业部总经理王建介绍说,参加撮合会的国内外各方企业在见面之前长达半年的时间里,会由中行收集信息,进行匹配,然后通过网上视频交流,确定初步意向,同时反向检验匹配的正确性。经过线下撮合会的会后,才确定合作的具体内容和形式。如果有需要,双方还有可能进入到中行提供相应金融服务的环节。这也成为对中行主营业务的一种正向促进。

2016年6月27日至6月28日,在湖南长沙举办的“2016湖南·非洲国际产能合作暨工商企业跨境撮合对接会”,就是非洲和湖南双方企业见面交流的线下活动。根据中国银行方面提供的数据,仅本次在湖南举行的撮合会,总计就有超过1000人来到现场,包括来自非洲21个国家的政府官员、企业及国际组织代表170

## 企业银行都要“走出去”

在“一带一路”战略的刺激下,一系列利好出台,第一批大型企业出海掘金,产能合作。但是更多的中小企业囿于出海的门槛,却迟迟没有享受到利好。适逢国家“一带一路”战略实施,这正是田国立从事数十年金融工作的理想与中行海外优势资源结合的好机会。

在国内从事温室产品设计制造和安装已经20年的汉唐农业公司和非洲赞比亚埃弗意公司都是中行的客户,在中行此次“牵线”之下进行了有效的沟通。汉唐农业生产的一种温室薄膜可能会成为埃弗意公司在种植玫瑰中的生产工具。

“在这次现场见面之前,我们和

人。88个洽谈桌,485场次洽谈,现场配对70场次,合作项目金额52亿元。以庞大的海外机构和资源为依托,由中国银行牵头的撮合会在海外已经举办了15场。

田国立目睹了许多特别小的企业在新改革开放市场环境和强有力的金融支持下,取得了很大的成就”。他表示,要让小企业拥有真正的大舞台。在全球拥有600多家分支机构,拥有16万亿资产,每年有上千亿元盈利的中国银行率先开始“领着走”。在田国立的努力下,10月,中行即将在贵州举行另一场跨境撮合会。

田国立在法国巴黎的中小企业投资贸易合作洽谈会上说,“中国银行应当重新回到我们本来的功能,为企业尤其是中小企业提供帮助。特别是在跨境交流中,由于信息不全、语言不通、法律不清、融资不畅等障碍,

埃弗意公司就进行了远程的视频交流,该公司的主要业务之一是种植玫瑰,它对我们的温室薄膜产品非常感兴趣,因为我们国内这方面的技术比当地要高得多。”汉唐农业董事长周冲介绍。为了增进双方的了解,提高现场“配对”的成功率,中行早已在双方见面之前提供了视频的交流机会及基础的资料。这样的“预习”由中行的专门人员进行组织,据中行湖南省分行工作人员介绍,未来在双方允许的前提下,中行也可以依托自己在海外的丰富资源为企业提供更多翔实的信息,以帮助企业做出决策。

事实上银行自己也需要“走出去”,这种包含着内生动力的公益活

中小企业特别需要有外在的帮助。”

依托中国银行拥有的遍布全球五大洲的服务网络和银行、保险、投资银行等多元化的金融服务平台,中国银行逐渐摸索出一条整合金融服务提供商的主动创新发展道路。其中就包括“领着走”——跨境企业撮合服务。

仅以长沙的活动为例,一批对非合作重点项目就得以签约,包括但不限于湖南与莱索托矿业合作协议、“埃塞·湖南装备制造合作园区”运营服务协议、湖南泰富重装备肯尼亚拉姆港项目合作协议等重点协议都在此次撮合会上签署。湖南中行亦顺势利用全球金融服务体系,为装备制造行业提供境内外便捷的融资及相关服务。能源电力、基础建设、文化创意等产业也是中国银行在湖南重点支持的产业。

动,对于银行而言一举多得。

在专门举行的记者问答会中,中国银行湖南省分行副行长王果表示,正是因为国内银行面临着不良率高的问题,所以要利用好国内国外两个市场。“我们境外的资产质量这些年好于国内的资产质量。国内的不良率在上升的时候,我们更需要一个更大的市场,来容纳我们的新增资产。而我们湖南分行的资产质量一直处于同业比较先进的水平。”王果说。

跨境企业撮合不仅仅是中国银行在履行自己的社会责任,而且沉淀下来的数据、客户资料可能又将为中行在海外的主业务夯实基础,打造出了更多的想象空间。

## 百年大行的责任与担当

什么叫担当社会责任?董事长田国立的回答是,“银行不要因为走得太远就忘了原来的目的。银行不仅要追逐成功的大型企业,希望得到他们的存款,给他们贷款,赚取他们的利差,但实际上银行更重要的意义,是帮助人们撮合。”

至今,在中行的努力之下,这样的跨境撮合对接会已经在国内外办了15场,国内办了8场。这次湖南的活动中,每一张谈判桌边,都有2名由中国银行专门安排的翻译和谈判助理人员在不停地沟通与记录。最后的洽谈备忘录,往往已经因为双方的反复确认而留下了不少折痕。

在河北,当地的中小企业与中东欧国家通过中行跨境撮合会的纽带,连结了起来。田国立在撮合会上说,“中国银行愿意成为今天在座海内外中小企业建立合作关系的‘红娘’,为大家走向世界的向导。”

中国银行的企业社会责任早有历史。

1949年12月,中国银行总管理处从上海外滩迁往北京西交民巷17号,中国银行随即也被划分到中国人民银行外汇业务部门。在此后的岁月中,中国银行成为了刚刚诞生的中华人民共和国融入国际社会的金融名片。在百废待兴的年代,新中国远洋运输需求不断增加,中国银行总行运用在香港中行等海外机构的外币存款,帮助新中国建立起了第一支远洋船队。同时,中国银行还运用外汇贷款全力支持钢铁、汽车制造、纺织等关系国计民生的行业建设,为国家经济建设提供了在彼时看来强

大的资金支持。

在百废待兴的年代,中国企业的社会责任主要是为国家做贡献;在百舸争流的时期,中国企业的社会责任就变成了帮助千千万万中小企业更顺畅地走出去,找到自己的发展空间。这样的公益行动,也促进了整体社会经济系统的健康运行。

日前,工业和信息化部与中国银行制定并发布了《促进中小企业国际化发展五年行动计划(2016-2020年)》。这是官方和政策层面对中国银行“中小企业跨境撮合服务平台”践行企业社会责任的认可和支持。“行动计划”提出要推进各地中小企业主管部门和中国银行分支机构建立合作机制,强化信息共享和政策协同,发挥中国银行“中小企业跨境撮合服务平台”的作用,创新金融支持方式,帮助中小企业对接国际资源,提供全生命周期金融服务,缓解制约中小企业国际化发展过程中信息渠道不畅通、融资难、融资贵等问题的有效举措。

田国立深谙其中社会责任要求的变迁,和在新环境下对他和他的团队提出的挑战。

他选择坚持初心。“银行接触的行业范围广,客户面广,信息畅通。银行最本质的意义就是用我们优势的信息资源给企业家们提供服务,为企业彼此间合作的迫切需求提供必要的管道。银行应当扮演这个角色。”

