

“鑫智力”“鑫微力”“鑫活力” 南京银行“三鑫” 助推小微企业发展

近年来,我国在“大众创业,万众创新”的经济“新常态”背景下,小微企业迎来了重要的发展机遇,“小微”庞大的数量,已成为国民经济和就业渠道重要的一部分。数据显示,去年,我省约有130万户中小微企业,创造了60%以上的经济总量,吸纳了80%以上的从业人员,实现了75%的企业技术创新成果。

但是,大多数“小微”缺少有效抵押资产,很难从传统融资渠道获得资金支持。融资难、成本高,成为“小微”发展的一个瓶颈。在此背景之下,南京银行镇江分行以服务地方经济发展为己任,贯彻落实国家支持地方实体经济的方针政策,以发展小微企业金融业务、支持小微企业成长作为抓手,通过政策、模式、流程、产品等方面的探索和创新,缓解我市小微企业的融资难题,走出了一条

合作共赢的特色经营之路。

小微金融是南京银行的特色和战略业务,南京银行致力于在小微市场上精耕细作,一年来,该行的微贷中心、科技支行蓬勃发展,“鑫智力”、“鑫微力”、“鑫活力”等为小微企业量身定制的金融服务品牌得到市场广泛赞誉。

南京银行镇江分行自成立以来,积极借鉴总行小微金融的成功经验,探索推动我市小微企业贷款的新途径和新模式,提升金融支持小微企业的服务水平,以“三个用心打造”为抓手,提升小微企业服务水平。

根据我市小微企业的特点,用心打造优质的客户服务体系,加快产品创新,构建产品组合,配套操作流程,为企业提供贴心周到的服务;建立常态化、专业化的客户调研走访机制,用心打造完备的专属

产品体系,强化市场细分和客户分层,为客户提供量身定制的专属产品;成立了专为小微企业提供金融服务的“微贷”团队,以高度的责任心和使命感,专心、专注于为小微企业提供服务,用心打造一流的专业服务团队,帮助客户有效解决融资问题,为企业排忧解难。

目前,南京银行小微金融的品牌影响力在镇江地区不断扩大,市场认可度不断提高。南京银行镇江分行行长汤松表示,该行将积极总结过去一年来微贷业务和批量模式的发展经验,加大市场拓展力度,不断提高小微金融业务的前瞻性和创新性,丰富小企业专属产品体系,构建具有自身特色和领先优势的创新型金融产品,为镇江更多的小微企业提供更具特色和竞争力的服务。

(南京)



河北河间打造 电线电缆产业基地

经过30多年的发展,河北省河间市现已形成华北具有现代化生产能力和产业优势的区域性电线电缆产业集群,呈现出规模扩大、档次提高、转型发展的态势。目前全市拥有专业线缆生产厂家170多家,年生产能力可达400亿元。

近年来,河间市投入资金对线缆企业进行技术改造,扶持企业建立研发平台,联合高校院所开展科技攻关,自行研制铝合金电缆、高速轨道交通电缆、光伏电缆等一批新产品,擦亮了“河间线缆”的品牌。图为7月26日,河北省河间市一电线电缆生产企业的工人在生产车间内工作。 新华社发

钱 周刊· 综合

泰康资产公募业务起航 逆行“奔公”新模式开启

厚积薄发 逆行“奔公”

对于基金行业而言,牛市背景下“奔私”浪潮可谓壮观。然而,也有另一种值得关注的逆行“奔公”现象——传统私募资产管理领域领先者大举进军公募基金,在保险资管业拥有良好口碑、业绩常年领先的泰康资产管理有限责任公司(“泰康资产”)即为其中的典型案例。

今年4月,泰康宣布进军公募基金业,泰康资产成为首家获得基金业务资格的保险资管公司,以公募事业部方式开展业务的形式受到业界广泛关注。据了解,其以互联网思维打造的首只产品——泰康薪意保货币市场基金(“泰康薪意保”)于6月15日面世。这标志着泰康资产这家管理资产超7000亿的巨型航母正式驶入基金蓝海,其逆行“奔公”的新模式正式开启,广大的个人投资者可以通过公募基金分享到泰康资产专业的投资能力。

开展公募业务,泰康已做好了背书。追溯基金管理,投资者首先想到的是1998年成立的“老五家”基金公司,殊不知,泰康人寿自1996年就开启了资产管理,比第一批成立的公募基金公司还要早两年。在企业年金投资管理领域,目前泰康资产已与公募基金公司同场

公募基金管理是泰康资产的新业务,但做新业务的却是“老团队”。泰康资产公募事业部负责人金志刚先生原担任固定收益投资中心负责人,首只基金产品泰康薪意保的基金经理蒋利娟女士亦来自泰康资产

竞争,根据人社部《全国企业年金基金业务数据摘要(2014年度)》,截至2014年底泰康资产所管理的企业年金投资管理资产净规模为760亿元,超越了所有具有企业年金投资管理资格的公募基金公司。泰康资产作为泰康人寿子公司,目前受托资产管理总规模超过7000

亿元。

谈及公募业务的开展,泰康资产相关人士表示,经过多年的发展,泰康资产在固定收益资产和权益类资产管理领域积累了丰富的经验,同时也感受到了新的市场环境下创新的重要性,投资者的更多个性化需求。

资深团队管理 新老优势互补

固定收益投资团队。这一团队多年的资本市场实战洗礼正是未来泰康基金投资业绩的坚实保证。

“虽然是老团队,但产品设计和运作却要从时代背景和重点客群出发”,泰康资产人士强

调,“以第一只公募基金产品泰康薪意保货币基金为例,我们就主要考虑了年轻白领阶层这一主要投资群体,以互联网思维来做产品设计和现金管理服务,旨在为客户提供各种理财便利。”

多领域资产配置 追求绝对收益

基金公司自1998年创立以来至今17年主做公募基金管理,后又通过专户业务和基金子公司形式涉足私募业务。相比较而言,泰康资产业务范围涵盖固定收益投资、权益投资、境外投资、基础设施及不动产投资、股权投资、金融产品投资等领域,较之基金公司最大的特点就在于具有丰富的多领域资产配置经验。相关资料表明,

近三年来,泰康已成功入股国投信托,成功竞购伦敦金融城Milton Gate写字楼,牵头发起360亿元保险资金与中石油等合资成立“中石油管道联合有限公司”。

据记者了解,在获批开展公募业务之前,泰康资产以资产委托方利益和公司价值最大化为目标,通过长期收益能力与短期盈利目标的有机结合,受到了客

户的广泛认可。从固定收益型保险资产管理产品业绩来看,泰康资产取得了超越业绩基准的优异成绩。谈及泰康资产基金业务的开展,上述泰康资产人士表示,泰康资产公募事业部将凭借自己的专业度为渠道和客户提供最佳的持续服务,尤其是将发挥我们在固收市场多年打拼的优势,为投资者提供稳健理财服务。 (泰康)