

# 要办理小额贷款？快来补补课吧！

想创业，想扩大经营规模，却又苦于资金不够？这是不少农户、个体工商户面临的烦恼，小额贷款无疑在很大程度上可以解决“缺钱”这个创业路上的“拦路虎”。本周，邮储银行专家再次“坐镇”《市场星报》，为众多读者解答关于邮储银行小额贷款的相关知识，有需要办理小额贷款的你，赶紧来本期的“金融知识大课堂”补补课吧！

■ 记者 宁大龙



## 谁能申请小额贷款？

刘先生在肥东经营一家早餐店，他想扩大门面，但手头资金并不充裕。刘先生听朋友说可以去邮储银行办小额贷款，想知道自己能不能办。

**邮储银行专家解答：**小额贷款是邮储银行向单一借款人发放的金额较小的贷款，主要分为农户小额贷款和商户小额贷款。农户小额贷款业务对象主要是具有完全民事行为能力，身体健康，具备劳动生产经营能力，能恪守信用的农户或农村个体经营户、城镇个人从事农业相关的经营活动。拥有稳定的经营场所的，也可以申请农户贷款。商户小额贷款业务对象主要是经工商行政管理部门核准登记并有固定的生产经营场所，产品有销路、经营有效益、经营者素质好、能恪守信用的各类私营企业主、个体工商户等。根据刘先生的情况进行初步判断，他可以尝试申请邮储银行的商户小额贷款，最好可以前往网点作详细咨询。

## 怎样办理小额贷款？

亳州中药材种植户尤先生由于缺乏有效抵押物，目前生产种植陷入困境，他想解除了抵押物之外，邮储银行小额贷款还能接受什么担保方式？

**邮储银行专家解答：**除了房地产抵押之外，邮储银行小额贷款还可接受自然人保证或农户/商户联保等担保形式。其中，保证贷款需要提供1到2个具有稳定收入的人作担保，联保贷款需要3到5个小组成员组成联保小组，相互担保，且都承担连带保证责任。另外，邮储银行小额贷款还可根据商圈、特色行业等具有批量开发特征的市场订制个性化的担保方式。如尤先生所在的亳州即可采用中药材仓单质押作为担保方式。目前，在接受客户小额贷款申请之后，邮储银行要进行实地调查和审查审批，最快可以在3个工作日实现放款，提升了贷款发放效率，解决融资慢的问题。具体申办小额贷款的材料和流程，可咨询邮储银行各网点或致电95580客服中心。

## 办小额贷款有没有优惠政策？

马老伯是远近闻名的瓜果种植能手，想贷款盖大棚，但担心贷款费用高，想了解办理邮储银行小额贷款有什么样的优惠政策。

**邮储银行专家解答：**为了践行普惠金融的发展战略，邮储银行小额贷款针对“小个农”群体采取了多种优惠政策。首先，推出了多种还款方式，如6个月(含)以内的到期一次性还本付息法、等额本息还款法和阶段性等额本息还款法，方便客户按照生产经营周期进行合理安排。其次，如果客户按时还款，可享受免息优惠，一年期贷款最多可享受两个月免息。第三，践行“阳光信贷”政策，包括“廉洁信贷”政策和“八不准”规定两大部分，要求信贷人员不准向客户提出工作以外的任何要求，不准索取和收受客户任何宴请、礼金、礼物等，并欢迎广大企业主对信贷过程进行监督。

## 家庭农场(专业大户)贷款有啥特殊？

巢湖杨老板是远近闻名的生态家庭农

庄，今年将承包的林地面积扩大到600亩，他了解邮储银行有没有开办匹配现代农业规模经营特点的贷款业务。

**邮储银行专家解答：**针对杨老板这样的融资需求，邮储银行进行传统小额贷款的“升级”，近期开办了家庭农场(专业大户)贷款。相对于传统农户小额贷款而言，首先，家庭农场(专业大户)贷款额度更高，单一种植业家庭农场(专业大户)贷款授信总额度最高可达300万元，养殖业最高500万元。其次，担保方式更加灵活，分为信用方式、自然人保证担保、担保公司担保、企业、法人组织等第三方提供的保证、抵押和质押担保及组合担保及以上担保方式的组合。第三，额度期限最长可达5年，但不可超过土地承包的剩余期限。第四，原则上，贷款利率低于同期小额贷款利率，邮储银行将最大限度地扶持现代农业发展。

(专业顾问：邮储银行安徽省分行三农金融部朱苏)

如果你有金融知识相关的疑问，欢迎发邮件至：ahpsbcxuanchuan@sina.com

## 徽商银行：所有存款产品利率一浮到顶

徽商银行近日发布公告，该行正式全面调整存款利率，所有存款产品利率均一浮到顶，即在央行最新公布的人民币存款基准利率的基础上再上浮20%，达到业内最高水平。

前期央行正式发布下调金融机构人民币存贷款基准利率的通知，金融机构一年期贷款基准利率下调0.4个百分点至5.6%；一年期存款基准利率下调

0.25个百分点至2.75%，同时结合推进利率市场化改革，将存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍。

“我们对于此次利率调整非常重视，为了让储户均可享受到此次利率调整的福利，最终决定将所有存款产品利率全部一浮到顶。”徽商银行行长吴学民表示。

记者在对比全国金融机构利率调整数据后发现，徽商银行此次利率调整幅度最高，产品覆盖面最全。与其他金融机构相比，徽商银行不仅将定期存款利率上浮至人行基准利率的20%，最基础的活期存款同样一浮到顶。同时，此次利率调整不仅针对个人客户进行，企业存款利率同样按照最高上涨幅度执行。

记者 邹传科

## 部分银行理财产品推荐：

**浦发银行：**个人专项理财产品：起购金额：5万元；投资期限：364日；预期最高收益率：5.45%；收益类型：非保本浮动；销售日期：12月2日至12月8日。

**中信银行：**惠益计划稳健系列：起购金额：5万元；投资期限：360日；预期最高收益率：5.45%；收益类型：非保本浮动；销售日期：11月28日至12月8日。

**招商银行：**点金公司理财之鼎鼎成金68376号：起购金额：5万元；投资期限：66日；预期最高收益率：4.9%；收益类型：非保本浮动；风险程度：低；销售日期：11月28日至12月5日。

**邮储银行：**邮银财富·e享2014年第46期：起购金额：5万元；投资期限：63日；预期最高收益率：4.7%；收益类型：非保本浮动；风险程度：低；销售日期：12月4日至12月9日。

**民生银行：**“非凡资产管理”翠竹2W理财产品144期：起购金额：5万元；投资期限：14日；预期最高收益率：4.4%；收益类型：非保本浮动；风险程度：低；销售日期：11月27日至12月10日。

(信息来源银率网，仅供参考)

邹传科/整理

## “300把吉他进怒江”活动即将启程

“这个公益活动很有意义，可以让更多边疆孩子有学习到音乐的机会。”上周六，市民李斌将两把吉他送到云南省图书馆“300把吉他进怒江”活动募集现场。该活动将于12月8日启程，把募集到满载爱心的乐器送到怒江州泸水县古登乡小学，给那里的孩子带去欢乐和梦想。

“这是一群从未走出过大山的孩子，他们天生高亢的嗓音穿透峡谷山涧。但他们的耳朵却从未聆听过乐器的演奏，也未曾触摸过琴弦管键。我们愿用爱为他们带去300把吉他，借音乐

的翅膀托起他们拥抱世界的梦想。”

“300把吉他进怒江”活动是“爱无疆 新华在行动”大型客服公益系列活动的首发活动，由新华人寿保险股份有限公司云南分公司、都市时报、昆明信息港、昆明艺海音乐培训中心联合主办。主要是向社会募集以吉他为主的乐器，并招募支教音乐老师志愿者到怒江，将音乐和乐器基础教育带到并逐步普及怒江，为边疆人民带去更丰富的文化生活和精神感受。同时发挥公益活动的优势，选择有意愿的新华保险客户家庭或社会爱心家庭，与怒

江青少年家庭结对，持续进行一对一帮扶。该活动将持续举办，第一站则是怒江州泸水县古登乡。

活动自8月9日启动以来，已募集到包括吉他、小提琴、竖笛、口琴等乐器近百件，还有大量的书籍和文具，支教音乐老师志愿者和活动原创主题曲也已征集完成。

记者 邹传科



## 太平人寿本年度“超级业务员”已逾千人

截至11月21日，太平人寿2014年度实现个人年承保标准保费超过100万元的“超级业务员”人数已经突破一千位，提前达成了2012年启动的“千人百万”工程目标。“千人百万”的实现，是太平人寿长期培育精英代理人队伍的丰硕成果，也是公司打造卓越客户体验的重要抓手之一。

“百万标保”是寿险领域的专有词汇，是指寿险代理人在一年内，实现个人年承保标准保费超过100万元。“百万标保”代

理人堪称行业典范，业务和服务能力处于顶尖水平，因此，他们又被称为“超级业务员”。对于寿险公司而言，拥有“百万”级别代理人的数量及其占比，体现了代理人队伍的服务能力，也体现了公司对代理人队伍的培养能力。

据了解，太平人寿“百万标保”人数近年来呈现几何级增长态势。2006年，百万精英仅有3名；到2010年，即实现“百人百万”；2013年，“百万”超过500人；2014年

又实现翻番，达成“千人百万”。从“百人百万”到“千人百万”的大跨越，是公司摒弃“人海战术”销售模式，长期坚持注重专业化经营而凸显的强大竞争优势。

太平人寿精心打造的精英团队，具备更高的职业操守和服务能力，传播了行业正能量，在为客户提供优质服务、帮助客户实现价值最大化的同时，代理人自身也实现了成长与发展。近年来，公司致力于“打造卓越的客户体验”，积极践行保险行业倡

导的“切实维护客户权益”号召，而高素质代理人队伍正是落实这些举措的抓手和渠道。他们的高品质服务，获得了客户和市场的高度认可，推动了公司快速发展，为公司创造了更高的价值。

统计显示，截至目前，1016位百万精英累计承保的年度标准保费达到18.7亿元，平均每人184万余元，其中，实现“千万标保”的人员达到6位，30人站上了“五百万”平台。

熊亚超 邹传科