



今天我们主要来谈谈小微企业融资中最热门的税票贷产品：此类产品经过大概6年左右时间的发展与技术积累，风控措施相对来说已经非常成熟了，是目前企业融资当中，最方便，最便捷，最快速的融资方式。也深受企业主的喜爱。

但是有喜也有忧。

任何事情最怕资本，好像资本参与之后，一切的美好都变成了羊毛。

先来分析一下税票贷的放款机构。

第一类：自然以国有银行为主的政策类贷款。国有银行身负重任，身先

士卒，自然不是以盈利为目的，而是肩负国家大任，为小微企业服务。

第二类：就是股份制银行，作为相应国家政策的第二梯队，国有银行身先士卒，股份制银行当然要紧跟其上，不过因为自负盈亏，审核稍微严格一点，不以此为赚钱目的已经非常难得了。点赞

第三类：互联网银行：因为有互联网的基因，依靠科技创新，完善风控制度，为线上风控技术，做出了巨大的贡献。不过因为资金成本问题，在方便快捷速度的同时，利率偏高有点也属于正常。

第四类：商业银行（城商行）可以说也是比较难受的银行，在技术，风控，创新上面，优势并不明显，然后基于政策压力以及发展趋势，不得不勉强为之。故而每个银行都想各种办法，如合作担保公司，增加风控条件，线上线下结合等各种方式来保证资金的安全性，同时获得利润。

第五类：有资质的小贷机构，这类资金基本就属于为了赚钱而开展业务了，毕竟风口来了，也得抓住机会。这类当然是最严谨的，贷款的利润，资金安全性都是严格设置好的。所以这类资金的风控要求也比较高。也就是高不成低不就，好资质的客户看不上他的利息，资质差点的它不愿意贷给人家。唯一的方法就是加大营销力度（这时候就是擦亮眼睛的时候）

第六类：保险类（保证保险）多家保险公司已经推出这类产品，通过保证保险的方式与信托或者银行合作，为企业主提供放款资金。抛开一切不谈，大家都知道卖保险是为了赚钱的，所以保证保险同理也是为了赚钱。不过赚钱是应该的，只是太狠的话，就为人所不耻了。比如：保费比合作银行的放款利率都高，是不是有点说不过去，更别说可能还会有其他的费用。

介绍了以上的几种方式，可能不完善，也可能偏激，只是个人感受罢了，没有针对的意思，只是想让各位企业主朋友都能够认识理解目前的融资方式，以免听信别人的一面之词，上当受骗。

总之，在我们需要资金的时候谁能帮助我，都是好的，都应该感谢。

我只是希望每位企业老板在获得贷款资金的时候是清楚明白的，心甘情愿接受这笔资金。

而不是受人蛊惑，在不知情的情况下拿到了一笔自认为利率低却实际贷款成本

很高的资金。

最后，如果您有这方面问题需要咨询 可以私信