



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，只是想请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