

邯银微贷 择无旁贷

——微贷中心支持小微企业发展纪实

为落实中央金融普惠政策,切实为民营个体经济提供良好的金融服务,最大限度支持小微企业发展,我行于2011年初与德国储蓄银行国际合作基金会就小微贷款领域进行了项目合作,成立了专门为个体工商户和小微企业提供金融支持的专业贷款机构——微贷中心。仅用了3年时间微贷中心贷款余额就突破了10亿元大关。成绩的取得离不开领导的关心支持,离不开中心全体员工努力奋斗,离不开科学的管理和不断的创新。

产品创新

在充分调研的基础上,结合市场特点,微贷中心相继推出了“邯银微贷”10种产品:助业贷、创业贷、联保贷、巾帼贷、超短贷、灵活贷、品牌贷、循环贷、商友贷和诚信贷。贷款额度最低5000元,最高100万元。“邯银微贷”与传统信贷产品的不同在于:无需繁琐的抵押手续,提供上门服务、手续简便、放款流程短,可根据客户实际情况和需求来制定灵活的还款方式,解决了不同客户的融资需求。

服务创新

微贷中心的主要服务方式与传统贷款金融服务完全不同,可概括为“扫街营销,挂图作业,上门送贷,不重抵押,等额还款,廉洁高效”。

——扫街宣传为主、平台营销为辅
微贷中心自成立之初就确定了以扫街宣传为主,送货上门的服务理念。中心将业务区划分为若干区域,分小组对市场、商业街区、写字楼等进行地毯式扫街宣传,将信贷准入条件和贷款流程直接传达到目标客户手中。据统计,中心通过扫街得到的客户数量约占客户总量的80%。目前微贷中心已向各专业市场和沿街门市发放宣传册15万余份,接受客服电话及现场咨询2万余人次。

在此基础上,微贷中心还积极转变营销模式,从单纯地“扫街营销”向与商圈、商会等组织团体搭建平台进行集群式营销转变,大规模、成批量地扶持小微企业。

——贷款门槛低
绝大多数的小微客户属于社会的低收入阶层,难以向银行提供抵押物,一直以来被传统贷款拒之门外。微贷中心向小微客户打出了“无需抵押”的大旗,伸出了“积极办理”的援手,中心对于符合条件的申请人,仅要求其提供具有担保意愿和担保能力的自然人做保证即可申请贷款;另外,3位以上的商户即可共同申请联保贷款,降低了银行贷款的准入门槛。

——快速审批通道
微贷中心承诺在接到客户贷款申请的两天内登门拜访,在拜访之后的两天内给予客户明确答复。这不仅要求客户经理提高分析水平,同时要求贷审委提高审贷水平和审贷效率。中

心内部贷审会每日召开,客户经理做完财务分析后即可以报会审批,极大地缩短了审批流程和审批时间。

——灵活的还款方式
传统贷款的还款方式比较单一,最常见的等额本息、到期还本等几种固定还款方式并不适用于小微客户纷繁复杂的生意模式。微贷中心针对不同客户的生意特点和回款方式,为客户量身订做适用于其自身模式的还款方式,使其更加灵活,更加人性化。

——全程上门服务
由于小微客户从早到晚忙碌生意,且以夫妻共同经营为主,导致小微客户有心贷款却无力为贷款手续奔波。微贷中心要求客户经理为客户提供上门服务,从贷款申请到贷款受理,从资料收集到数据分析,全流程由客户经理上门提供服务,使小微客户可以将更多的精力放在生意经营中,免去其跑银行递交手续的麻烦。

——阳光信贷
微贷中心的客户经理平均年龄在25岁,充满青春激情的年轻队伍自成立之初就确立了“不拿客户一针一线,不食客户一米一餐”的阳光信贷理念。这种理念还体现在整个贷款流程干净透明,除了利息支出无任何额外费用,从贷款申请到贷款发放再到提前还款,无任何手续费。

机制创新

——经营管理机制创新

创新经营管理机制,建立分工明确、职责清晰、运转有序、功能完善、流程顺畅的小微信贷专营团队。所有员工每月上交工作总结、积极参与总行组织的各项活动,感受我行的企业文化。

——用人机制、考核机制创新
在保证微贷业务顺利运营的同时,中心努力创造一个公开、平等、竞争、择优的用人环境,建立一套员工能上能下、能进能出、充满活力的管理机制。在人才管理上,不断地大胆尝试启用新人,把信贷经验丰富的员工补充到团队主管、营销主管、风控经理等重要岗位上,从而加快新人成长,促进部门人才优化。同时,制定科学、合理的绩效考核机制,员工的绩效工资完全与业绩挂钩,上不封顶,大大激励了员工的工作积极性。

——风控机制创新
微贷中心专门建立了由信贷经验丰富的员工组成的风控团队,风控团队参与包括贷前、贷中、贷后的全业务流程,并在贷款审批中拥有一票否决权。做到将逾期现象杜绝在萌芽状态,改变重贷轻收、重放轻管的弊端,大大降低了不良贷款的产生,提高了经营效益。

成绩面前微贷中心没有止步,他们仍将再接再厉,更好地履行社会责任,进一步加大支持小微企业力度,再攀高峰,为我行的发展贡献一份力量。
(武欣)



图片新闻

4月27日,远大支行以花为媒,开展宣传活动。支行聘请专业插花人员为邀请的60位VIP客户讲解插花流程、要领等知识。同时,支行员工也重点推介了我行的24小时昼夜人工服务和贵宾卡服务,取得了良好宣传效果。活动中客户兴趣浓厚,整体气氛温馨。图为活动现场。

刘鹏昊 摄



5月8日,河北省第十四届运动会社会组广播体操比赛在省体育馆举行。我行体操队代表邯郸市参加了比赛。经过激烈角逐,我行体操队荣获“优秀奖”和“体育道德风尚奖”。队员们以昂扬的气质展示了我行员工的精神风貌。

孟昭平 摄

关注邯郸银行“致富流转贷”

邯郸日报记者 党胜军 余志娟

◀上接一版

是什么因素促使邯郸银行弯下身段,最终爱上了“三农”?张克星认为,首先是来自国家层面政策的支持。其次,彰显了市政府的改革勇气和改革智慧,银行信贷的风险被政府一步步化解了,银行争着做还来不及呐。

据介绍,去年10月份,《邯郸市“金财通”农业产业化企业融资办法》出台,由县(市、区)政府出资不低于500万元,市财政按1:1比例配套,向合作银行存入“金财通”贷款增信保证金。目前,全市已有14个县签订了《“金财通”三方合作框架协议》,专项资金存入邯郸银行。经各县政府常务会议研究上报,市财政局和市产业化办向邯郸银行推荐了53家农业产业化企业,其中35家企业获得贷款1.56亿元,11家企业正在进行贷前调查。

开展“致富流转贷”有两个前提条件,即农村土地承包经营权确权、成立具有抵押登记职能的农村产权交易机构。作为河北省农村产权制度改革试点县,邱县先后建立了确权颁证、纠纷仲裁、产权交易、市场监管等平台。有了这个防范金融风险的大平台,就有了邯郸银行在全省的农村产权抵押贷款第一单。

怎样支持“三农”

我国农村领域的改革进入深水区。十八届三中全会决定明确指出,建立农村产权流转交易市场,推动农村产权流动交易公开、公正、规范运行。2014年中央一

文件明确提出,允许承包土地的经营权向金融机构抵押融资。市委农工委的统计数据表明,截至今年第一季度,全市土地流转面积达到176.7万亩。这些土地流转后实现规模经营,造就了一大批新型农业规模经营主体。

张克星说,新型农业规模经营主体的大量出现,是现阶段农村改革必须关注的现象。农民把土地交给有专业技术、热心“三农”、懂得经营的人,每年每亩获益800——1200元不等。同时,农民可以在流转的土地上务工,每年获益1万——2万元不等。这对于一个拥有3亩的农户来说,既减少了农田耕作劳苦,还有了稳定的收入。

邯郸银行推出的“致富流转贷”,就是满足土地承包经营者和流转土地经营者生产经营后续资金需求。年初,一经推出就需求旺盛,各方说好。从邯郸银行的创新实践中,也引发我们这样的思考:金融服务如何接“地气”。

一冷一热两面观

“一说是搞农业的,尤其是成长型企业,贷款往往是一种奢望。”一位不愿意透露姓名的种植企业老板苦笑道。“因为没有抵押物,几户联保又难以从银行贷到更多款。”谈到发展遭遇资金短缺瓶颈,永年县一蔬菜加工企业负责人一筹莫展。

4月24日,在邯郸银行永年支行举办的贷款新产品推介会上,包括全国知名的河北华裕、河北企美

等50多家涉农企业派员赴会。永年支行行长刘海涛说,这反映出企业家在创业过程中,需要金融部门及时有效的支持。

俗话说,一分钱难倒英雄汉。涉农企业为了贷款,可谓八仙过海,各显神通。然而,纵有十八般武艺,融资之困犹在。记者了解到,像涉县冰葡萄项目,先期已投入大量资金,再有几百万元就能上线生产葡萄酒,但苦于没有担保而四处找银行。

邯郸银行董事长郑志瑛认为,“三农”领域一直是融资的弱势群体。由于农业生产风险大,农民的土地、房屋等财产没有权证不能抵押,这就造成农民虽然拥有农作物资源、土地房屋等财产,但很难从银行体系融资。金融业如何服务“三农”?郑志瑛说,这要归结于金融业的改革创新,还要主动为涉农产业献上橄榄枝。

信贷如何量体裁衣

邯郸银行2013年实现了县域支行全覆盖,县域存贷比超过了100%,县域贷款超过了全部贷款的50%,邯郸银行事实上已成为“支农银行”。郑志瑛认为,作为本土银行,扎根邯郸、服务邯郸,是邯郸银行的服务定位。邯郸银行集中推出的8款“三农”信贷新产品,就是为了让更多的农民获得改革红利。

“金财通”是政府安排专项资金与邯郸银行合作,帮助农业产业化企业申请获得贷款的融资模式。一般由县政府常务会议研究申

报,市产业化办公室和市财政局审核,银行放贷。“致富流转贷”,则是以农村土地承包经营权(农村土地经营权)设定为抵押物。日前,邯郸银行联合邱县农交所,在2家新型农业经营主体获得500万贷款的基础上,又与河北华栎、子华米业、延阳养殖、河北润升达成了农村土地经营权抵押贷款意向,计划贷款2300万元。

“兴农贷”,由涉农企业、借款人和邯郸银行三方合作,银行给予涉农企业一定规模的担保额度。“金粮仓”,封闭运行担保模式,承贷对象为具备粮食收购资格的企业或业主。“田园贷”,农业保险单质押担保,承贷对象为从事种植业的企业或业主。“林果贷”,则是林权抵押。4月15日,华燕苗木向邯郸银行申请贷款300万元,其中林权证抵押贷款100万元。“阳光牧场”,为创建畜牧大市融资助力。曾被农业部评为“全国标准化养殖示范场”的大名县京华生态科技养殖有限责任公司,采用养殖业保险单质押担保方式,贷款300万元。“农户创业贷”,以村干部、专业户、致富能手为承贷对象。邯郸银行公司业务二部经理廉芹说,由于部分涉农企业财务不规范,相关手续不齐全,无形中成为他们取得贷款的障碍。

农业要强、农民要富、农村要美。如何让农村土地资源活起来、资产活起来、新型市场主体活起来、劳动力资源活起来、流通活起来、金融活起来、城乡良性互动机制活起来,是各级政府大有可为的改革试验场。

客户风采

我行客户高社光荣获全国五一劳动奖章

4月28日,河北省劳动模范先进工作者和先进集体表彰大会在河北省堂隆重召开,我行客户、邯郸市中医院院长高社光荣获全国五一劳动奖章,兼任鸡泽县中医院院长,天津中医药大学(师承)博士研究生导师,河北医科大学硕士研究生导师。

2012年1月,高社光受命担任邯郸市中医院院长,推动医院与我行建立了良好的银院关系,目前我为医院办理了POS机,代理发放职工工资,累计为医院发放2500万元贷款,支持医院发展。天道酬勤,厚德载物。高社光同志先后荣获首届全国优秀中医临床人才、河北省首届名中医、中国首届百名中医药科普专家、中国首届中医药师承高徒奖、邯郸市专业技术拔尖人才、邯郸市十大名中医、邯郸市跨世纪学术带头人、邯郸市首批百人计划创新创业团队领军人才、河北省优秀党务工作者、河北省优秀中医院院长、河北省劳模、国务院特殊津贴专家、全国五一劳动奖章。

总行快讯

我行举办预防职务犯罪讲座

按照党的群众路线教育实践活动的安排和我行纪检监察、案件防控工作的要求,4月24日,我行邀请市检察院职务犯罪预防处汲运平处长开展预防职务犯罪讲座。行领导刘刚、王强、韩延敏和全行中层以上人员等150余人聆听了讲座。

汲运平处长在讲座中介绍了当前预防职务犯罪工作的形势,分析了职务犯罪的特点、心理、成因,强调了职务犯罪成本,并重点讲了职务犯罪的预防及防治对策。汲运平处长结合典型案例,给全体听讲人员上了一堂生动的警示教育课。
(沈海青)

我行“博爱一日捐”社会募捐活动受表扬

近日,我行开展的“博爱一日捐”社会募捐活动受到市红十字通报表扬。活动开展以来,我行积极响应,广泛宣传,各营业网点均纳入捐款范围,掀起了奉献爱心的捐款高潮。行领导高度重视,主要领导亲自部署带头捐款,广大员工踊跃参与,短短几天时间就捐款13.8万元,创历史新高。此次活动充分展现了我行员工履行社会责任、助人为乐、奉献爱心的良好美德。
(孟昭平)

我行小企业信贷调查报告新模板正式启用

5月12日,我行小企业信贷调查报告新模板正式启用。新模板分行业制定,包括商贸行业、百货贸易行业、服务行业、小

基层风采

石家庄裕华路支行储蓄存款超5亿元

5月3日,石家庄裕华路支行储蓄存款突破5亿元,提前8个月完成总行下达的全年任务指标。

该行去年6月底开业以来,把业务宣传做为储蓄存款增长的抓手,多次自发下社区、进早市,利用各种宣传手段促进储蓄存款业务的快速增长。开业10个月累计发放行报40余万份、名片10万余张,宣传了我行各项优惠政策,吸引了一批忠实客户。
(高自科)

鼓山南街支行储蓄存款超8亿元

5月13日,鼓山南街支行储蓄存款达到8.8亿元,较年初增加1.4亿元。鼓山南街支行多措并举,员工走企业、下社区、进学校,大力宣传我行各项优惠政策,推广我行各种便捷高效的金融服务,全力营销储蓄存款。宣传工作带来了实实在在的效果。
(姜军)

石家庄万达支行储蓄存款超亿元

4月16日,石家庄万达支行储蓄存款突破亿元大关,达到1.1亿元。开业4个月以来,该支行不断加大宣传力度,员工利用上下班和周末时

各位读者:

由于工作效率问题,原定5月15日出版的邯郸银行报推迟到5月20日出版,请予见谅。今后我们将认真

间走出银行,深入社区和超市,宣传我行利率上浮和“邯银卡”免费刷等优惠政策。支行还重视强化员工素质提升和业务培训,以优质服务吸引了众多客户。
(石万达)

磁县支行获县“纳税功臣”称号

近日,磁县政府授予我行磁县支行“磁县纳税功臣”称号,以表彰磁县支行为磁县经济社会发展做出的贡献。

磁县支行自成立以来,积极融入县域经济社会发展,坚持“存款取之于县域、贷款用之于县域”的理念,大力拓展市场业务增收创利,严格履行纳税义务,保证经营过程中社会效益、经济效益双丰收。
(侯学良)

两支行优质服务获赞誉

日前,一位客户到石家庄无极支行兑换了装在7个面粉袋的1角、5角和1元的零残币,总值达12575元。该支行全体员工加班加点、齐心协力,花费了2个工作日清点完毕。高效、优质的服务赢得了客户赞誉。

4月23日,一位客户到汇达支行办理跨行转账业务时,将账号写错。由于对方急用钱,柜员樊燕燕同志主动拿出自己的钱为张女士解了燃眉之急。樊燕燕同志细致周到的服务和乐于助人的精神得到了客户的赞扬。
(办综)

履责,提高效率,确保当月15日报,请予监督。

邯郸银行报编辑部
2014年5月20日