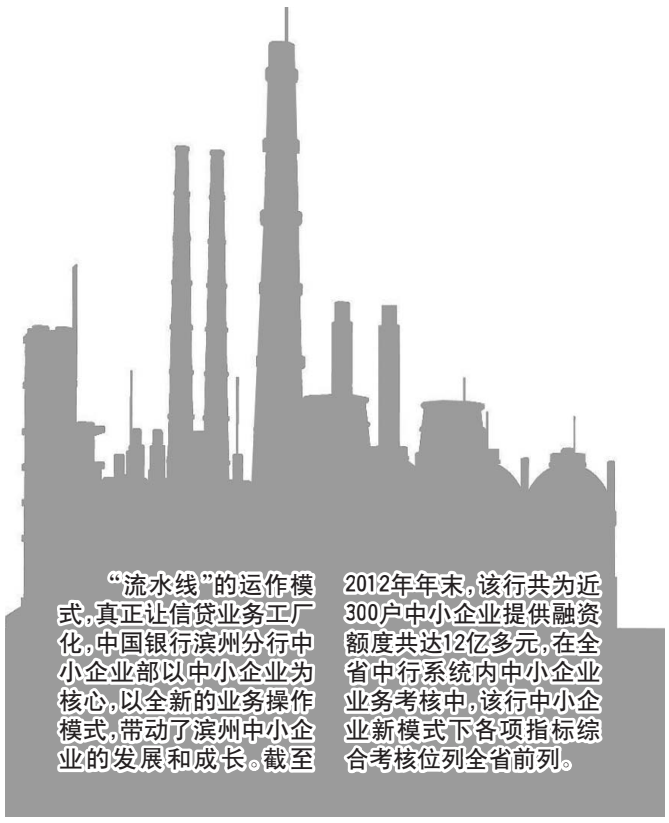
编辑:李婷婷
电话:18654399020

齐鲁晚报
2013年4月11日 星期四
美编/组版:李亚茹

银行出招中小微企业贷款系列报道(二)

“工厂化”信贷推动企业发展

中国银行滨州分行多种途径解决中小企业融资难题



“流水线”的运作模式,真正让信贷业务工厂化,中国银行滨州分行中小企业部以中小企业为核心,以全新的业务操作模式,带动了滨州中小企业的发展和成长。截至2012年年末,该行共为近300户中小企业提供融资额度共达12亿多元,在全省中行系统内中小企业业务考核中,该行中小企业新模式下各项指标综合考核位列全省前列。

贷款“流水线”式运作

中小企业部就像一个信贷工厂,所有的中小企业业务在这里采用简化、标准、端对端的工厂式“流水线”运作方式完成。这一运作方式完全是按照中小企业客户融资“短、小、频、急”的需求而设计。

据了解,“中银信贷工厂”模式是目前国际上先进的中小企业信贷服务模式,这一全新模式,实现了业务流程、组织架构、信贷政策、产品服务、管理模式以及服务渠道6个方面的创新。

新模式创新了业务流程,通过专业化分工和工厂式、标准化、“流水线”运作,使贷款审批更加专业高效,审批周期从之前的2-3个月缩短至现在的5-10个工作日,使中小企业在短期内获得生产发展所需资金。改进了客户评级体系,以往授信审批的依据是企业的财务报表,而小企业一般评级较低,难以获得银行授信,新模式考察企业财务信息的同时,还客观分析企业的非财务信息,对中小企业客户的评价更加客观、公正、全面。

贷款方式多种多样

创新是永远针对市场的有效利器,中行针对企业发展形势,已经开发了多种融资渠道和多个特色金融产品,如应收账款质押融资、核心企业上下游融资、信用保险项下应收账款融资、存货融资、机器设备、资产抵(质)等……

滨州市的大型生产制造企业较多,从而形成了众多以这些大企业为核心的上下游中小企业,滨州分行根据这些中小企业的实际需求为其量身设计供应链融资产品,应收账款、商业承兑抵押等有效解决了其上下游客户的融资问题。

纺织、农副产品、钢铁、化工、造纸、机械为滨州市六大经济支柱。分别衍生出棉及化纤纺织印染精加工、纺织制成品制造、不锈钢及类似日用金属制品制造、金属表面处理及热处理加工、糖果及巧克力及密钱制造、皮革鞣制加工、屠宰及肉类加工、饲料加工、水产品加工、专用化学产品制造等十个重点工业行业产业集群。针对滨州经济的产业集群特点,中行还陆续开发了枣贷通宝、棉贷通宝、粮贷通宝等货押类融资产品。

服务范围覆盖全市

自2009年9月成立中小企业部以来,滨州中行建立了“中银信贷工厂”新模式,通过专业化分工,梳理和简化了业务流程,不断创新担保方式和融资产品。使中小企业发展驶上了快车道。在刚刚过去的2012年,无论在贷款增量、资产质量,还是产品创新等方面,滨州中行均取得了喜人的成绩。

作为国有商业银行,中行目前将中小企业授信业务作为重点,使其不仅成为中行公司金融板块中重点开拓和发展的业务,而且,“强化中小企业服务在中国银行业务发展战略中的重要支持作用”已经写入了中行的长期发展战略。

经过近两年的发展,目前,该行已在滨州市各地支行成立了中小企业营销中心,从业人员达60多人,辖属19家机构全部开通中小企业授信业务,中小企业专营新模式已覆盖到了全市。

只要企业符合:非批发类企业年销售收入不超过1亿元人民币,批发类企业年销售收入不超过1.5亿元人民币;企业生产经营正常,信用记录良好;企业连续经营两个年度上;法定代表人/企业实际控制人从业4年以上,中国银行都会尽力满足信贷需求。

(专刊记者 李婷婷)

财金资讯

“兴”动滨州,“贷”动梦想

——兴业银行汽车分期业务圆市民购车梦

“用明天的钱,圆今天的梦”,这是对分期付款最形象最简练的概括。在市民普遍接受了分期付款买房、分期付款买家电、甚至是分期付款买手机、相机、电脑等电子产品之后,一些时尚达人悄然发现:买车也能通过信用卡分期付款,而且更划算!

随着2013年滨州市春季车展的临近,越来越多的市民将话题转移到买车方面。为答谢广大客户对兴业银行的支持,4月12日至15日期间兴业银行将在滨州国际会展中心车展现场推出“刷分期、抽大奖”、“一元汽车用品精品拍卖会”等活动。兴业银行汽车分期具有免担保、0利息、低手续费、方便快捷等优势,适用于有购车意向的广大客户。

兴业银行理财师专门算了一笔账,例如您打算买1款10万元左右的家庭用车,可以通过兴业信用卡12个月的分期付款,手续费是5.5%。除了首付30%和手续费大约需3800元外,家庭还剩余7万元现金,在1年期之内还可用于其它理财项目,如选择兴业万利宝系列理财产品(1年预期收益约4.8%-4.9%),那么预计全年还有三千多元的收益“进账”。

幸福贴士:

兴业银行面向滨州市民推出了免担保、0利息、低手续费的信用卡购车分期付款业务。您只要一次性支付手续费及首付款,把余下的车款分成12期、24期或者36期,通过兴业银行信用卡按月还款,就可以把车轻松开回家。

工商银行滨州滨化支行 >>

多项措施加强信贷风险基础管理

本报讯 为更好的把控信贷风险,工商银行滨州滨化支行树立科学信贷发展观,完善基础制度建设,强化信贷业务的基础检查,加强业务督导和贷后管理,同时积极采取措施,有效防范、化解风险,进一步提高信贷资产质量。

深化融资全程管理。对当前信贷业务潜在风险较大的现状,该行要求管户经理对一笔贷款从意向到收回关系维护的全程介入管理,突出对客户经理履职的监督和考核。

强化风险预警提示。对于即将到期贷款,每月初,风险经理将本月内到期的企业贷款明细汇总,提示管户经理提前督促企业筹措资金归还贷款,并实时监测贷款到期还款情况;每月中旬提示管户经理督促企业在结息日将足额资金存入其结算账户,并监测其利息支付情况。

加强重点风险环节防控。通过召开每月风险防控例会,配合各类现场检查,认真梳理、分析当前信贷业务操作及管理中的重点环节,针对房地产开发贷款和个人违约贷款等业务,及时研究防范措施和对策,强化风险掌控能力,提前防范和拦截风险客户。

切实做好日常贷后管理工作。该行要求客户经理经常深入企业调研,掌握第一手资料,了解企业存入、产出情况的变化,分析企业生产经营情况;通过对企业财务报表的分析,判断企业资产质量和财务变化情况;通过查看银行流水及企业购销合同,关注企业货款归行情况,同时,认真做好押品重评工作,确保企业抵押物保值足值。

(通讯员 韦鲁已 连雪梅)

沾化信用联社 >>

创新信贷服务 提高支农服务水平

为更好地支持农村经济发展,实现“社农双赢”,沾化信用联社把支持信用农户、优势产业、民营企业等优良客户的发展作为贷款营销的重点,提高信贷支农服务水平。

一是创新服务项目。大力支持主导产业的发展,形成了以支持冬枣、棉花、水产品养殖等产业为主的新格局。首先扩展服务对象,由传统耕作养殖户拓展到与其它种养、加工、商运和从事各类产业经营的农户。其次提高授信额度,农户授信额度逐步提高到3-5万元。

二是推行个人信用、担保贷款业务。对急需资金创业且信誉好的工商企业、个体户,按信用等级不同,进一步扩大授信额度,给予额度不等的保证担保贷款,担保的金额不高于担保人两年的纯收入之和。

三是实行“信贷一站式”服务。实行信贷员集中办公制度,在贷款发放上实行“信贷一站式”服务,即从贷款申请、调查、审批、签订合同、贷款的发放等都由一名信贷员负责和陪同,全程跟踪办理。