

2013济宁金融年度盛典 之 寻找济宁地区最佳服务支行系列报道 17

济宁银行解放路支行 小微信贷照亮“草根”创业梦

本报记者 张夫稳

“阳光信贷”圆创业梦

客户高先生曾在济南的一家机械加工厂里打工,后来萌生了回家创业的念头,有了一定积蓄后买了一台二手车床在家里做起铜部件加工生意,员工两人,未婚与父母共同居住村里宅基地,无任何个人资产,只有1.5万元左右左右的流动资金。

2011年8月,在得知济宁银行小微贷款业务后,高先生就向济宁银行提交了贷款申请,希望能圆了自己的创业梦。济宁银行的小微信贷团队调查后发现,客户确实存在一些资金难度,通过客户的发货账本,以及到物流代收点查看客户的代收及发货记录,核实了客户的生意权属以及营业额检验,具备一定经营理念和方法,掌握一定技术知识,营业额也处于稳定上升阶段。

经过贷审会审批,济宁银行向其发放3万元贷款用于购进设备,经过考察,次年7月向其发放了5万元贷款用于其继续扩大经营。

贷款期间,工作人员落实了贷款目的,时刻与客户保持联系,客户的生意逐渐扩大。现在高先生的生意已经扩大到4台设备并通过经营所得购置人生第一辆车。高先生目前已经结婚生子,家庭幸福。

2010年7月,济宁银行引进国际先进的小额贷款管理技术并进行了本土化改造,成立了条线管理模式的小微企业贷款中心暨小微企业贷款专营支行——济宁银行解放路支行,建设了专业化的小微信贷团队,标准化的服务流程,全面实施“小微信贷工厂”项

目,为个体工商户、小微企业开辟“阳光”融资渠道,推动以服务小微贷款客户为核心的业务发展。

根据小微企业、个体工商户“短、频、急”的贷款需求特点,济宁银行微贷中心设计了5千元—50万元的小微贷款产品。通过提供优质高效的服务,积极塑造小微贷款专营支行个性鲜明的形象和品牌。

自2010年10月11日正式推出小微贷款产品以来,到2013年底,济宁银行微贷中心累计支持小微企业、个体工商户1.88万户,发放贷款金额21.49亿元,有余额笔数8478笔,贷款余额7.53亿元,受支持的小微企业累计实现销售收入124.9亿元,上交利税37.2亿元,安排就业8.7万人。

创新管理模式助力小微

针对小微企业、个体工商户无抵押担保,无正规财务报表,资金需求急等特点,小微贷款产品专门为其量身打造:无需抵押,只需一个有稳定收入的保证人,解决小微企业无抵押担保的难题。

申请门槛低,只需经营满3个月即可申请小微贷款。

无需提供正规财务报表,由信贷员上门运用小额贷款技术根据现场盘货、日常销货进货单据、水电费单据、银行流水等为客户还原编制资产负债表和基于现金流的损益表。

高效快捷,手续简单,只需客户到银行网点两次即可放款,填写申请后1—5个工作日即给予客户答复,有效切合了广大工商户、小微企业主融



资需求特点。

无任何手续费,小微贷款以“不喝客户一口水,不拿客户一张纸”为原则,不与任何中介机构合作,让客户无需任何其他费用即可获得贷款。

灵活还款,根据小微企业的现金流及淡旺季特点,制定符合客户生产经营的灵活还款方式,让客户没有还款负担,让贷款资金真正发挥支持小微企业发展的作用。

小微信贷迈入发展快车道

济宁银行微贷中心在业务高速发展中不断收集市场分布及行业信息,

根据行业不同设计了5款系列子产品,按照不同风险、不同经营方式等条件,实行差别利率。如针对出租车市场的更新车辆及购买运营证客户设计的“出租车速贷通”贷款;针对从事商贸流通类个体工商户、小微企业设计的“商贸通”贷款;针对从事农业养殖、种植类的农户、小微企业设计的“惠农宝”贷款等。真正做到为小微企业“量身定做”。

截止到目前,微贷中心共派驻了19个小微信贷团队,其中济宁市区支行4个,济宁县域支行10个,枣庄分行中心团队2个,菏泽、淄博、泰安中心团队各1个,济宁市市场覆盖率

已达100%。

据了解,济宁银行小微贷款在积累成功发展经验的基础上,已经迈入发展快车道,单月支持小微客户接近1000户,金额已经过亿元。

济宁银行小微贷款中心相关负责人介绍说,济宁银行将继续加大小微贷款业务的覆盖面,不断加大小微企业、个体工商户的扶持力度,同时触角继续往下延伸,加大对“三农”贷款的营销和支持力度,同时创新服务形象,探索互联网金融在小微贷款方面的运用,进一步推出便民措施,如自助设备填写申请等,让更多的小微企业受益,解决小微企业融资难题。

2013济宁金融年度盛典 之 寻找济宁地区最佳服务支行系列报道 18

邮储银行济宁市北站支行 用心服务客户 赢得广泛信赖

本报记者 张夫稳

近日,记者来到位于永旺购物中心的邮储银行济宁市北站支行。一走进营业大厅,就看到一些操着外地口音的客户在办理业务,原来他们都是四川来济宁的务工人员,在周围工地辛苦工作一年,刚领到工资,希望通过邮储银行寄回老家,好回家过年。

邮储银行北站支行客户经理陈忱说,周边工地上外来务工人员较多,很多都来自四川、湖南、湖北等外省的偏远山区,“点多面广、城乡联网、通存通兑”的邮政储蓄银行是这个群体的第一选择。“流动性大,方言难懂,文化水平相对不高,经常需要一对一地指导,有时还要向老年人等特殊客户群体提供绿色通道服务。”陈忱说,这部分客户主要的金融需求还是存、取、汇,春节临近,即将返乡的务工人员很多都是拿到的现金工资,有的还是一年的工资,数量大,带在身上不方便,但他们有的甚至连银行卡、存折都没有,纷纷选择传统的汇款方式——按址汇款,目前全市办理该项汇款业务的只有邮储银行。

但对于邮储银行来说,每个客户都需要用心去服务,无论客户的业务量是大是小,都需要银行的温馨服务,甚至保安人员也要和大堂经理一起参与帮助他们办理业务,指导他们使用ATM机等自助设备。

多家个体户 享受到刷卡便利

刷卡,已经成为市民购物的重要支付方式,商家免去了找零钱的麻烦,较大额度的刷卡,不用带很多现金,保证了安全。然而在金宇商贸城、红星美凯龙的很多商家,由于是市场管理方统一交税,或者是免税的下岗职工再就业人员,没有税务登记证,往往一般银行不予办理pos机,因此有些商家流失了不少客户。邮储银行北城支行工作人员了解到情况后,主动研究对策。根据营业执照,实地考察商户个人正常经营场地,完善相关设备和手续,分行业为他们办理了pos机,解决了个别商户无税务登记证或无组织机构代码证等无法办理pos机的问题,确保POS机顺利安装。目前该支行已经累计为周边商户办理了600多部,为商户支付结算提供了便利。

另外,邮储银行推出的“好借好还”再就业小额担保贷款,实行政府担保,财政贴息,为下岗失业人员、退役军人、回乡创业人员、被征地农民等提供自谋职业、自主创业贷款,个人最高可贷15万元,贷款期限为两年,还款方式灵活多样,一经推出,受到广泛关注,邮储银行北站支行已累计为周边商户授信700多万元,越来越多的创业者从小额贷款项目中得到实惠,有力支持了社会就业。



为等候客户延迟下班

在邮储银行北站支行,记者还遇到办理二手房贷款的王先生,贷款办理过程需要王先生夫妻二人同时到银行确认签字,而王先生的妻子白天要上班,不能请假,待到妻子下班之后银行早已关门。为此,邮储银行北站支行的工作人员主动

提出延迟下班,等王先生的妻子下班之后为其办理业务。等到王先生的妻子下班赶到该支行的时候已经将近晚上7点钟,工作人员热情接待了他们,按照程序为他们办理相关业务,王先生很受感动,对记者说:“以前都是我们配合银行的工作时间,没想到银行会有这么多人为了等客户,毫无怨言地加班为我们服务。”

邮储银行济宁市北站支行行长丁丁说,银行的竞争,就是一种信誉的竞争,服务的竞争,谁更能适应顾客的需要,谁就能占领更多的市场,有的商户没有时间到银行办理存款,现金放在家里又不放心,银行就派车上门为他们办理业务,很多客户就是被这些服务吸引才选择邮储银行,与客户真诚沟通,最后也赢得客户。