

济宁银行：不走寻常路打造特色银行

“阳光信贷”照亮“草根”创业路

□本报记者 张夫稳

4月14日，济宁东朋汽贸有限公司的李广东总经理和员工们忙得不亦乐乎，公司代理销售的奇瑞电动轿车在2013齐鲁(济宁)春季车展上广受关注，不少市民在公司展区围观咨询，车展期间的销量也不错。

“新能源汽车是汽车业未来发展的方向，国家产业政策大力支持，节能减排嘛，相信未来几年新能源汽车会逐渐走进千家万户。”李广东笑呵呵地说，新能源汽车前景广阔，公司现在发展较快，正计划再招聘一批年轻员工，“让公司业务再上一个台阶。”

出身农村的李广东16岁时便开始经营自行车配件生意，凭着吃苦耐劳一步步将生意做大，23岁时“升级”经营起电动车配件。2011年初，28岁的他成立了公司，开始涉足新能源汽车生意。当时，他自有资金不足，便想着从银行贷款，可是“大银行，要抵押，不好贷；高利贷，风险大，不敢贷”。正在犯愁时，他听说济宁银行的小微贷款无需抵押、手续简便，便抱着试试看的心态，提出了50万元的贷款申请，“济宁银行的员工来公司

实地考察后，2天给予了答复，3天后贷款到位，很方便很快捷。”有了银行贷款，李广东顺利代理了奇瑞电动轿车。

“能将奇瑞电动轿车经营的红红火火，除了得益于政策扶持和自己的努力，更少不了济宁银行在关键时刻的帮助！”李广东说。

李广东只是济宁银行小微企业贷款中心扶持的众多小微企业主之一。截至2013年4月10日，济宁银行小微企业贷款中心已累计为11630余户个体工商户和小微企业提供超过12亿元的贷款支持，真正为地方经济发展提供了强力支撑，得到了各级领导和社会各界人士的肯定和好评。

济宁银行行长李印喜说：“小微企业是实体经济的重要组成部分，对经济发展贡献巨大，只要小微企业主、个体工商户能踏踏实实干事创业，诚实守信，都在我们的支持之列。”李印喜认为，银行服务于小微企业并不单纯意味着风险，相反还相当有发展前途，“草根”市场蕴藏着巨大的金融潜力，银行扶持小微企业发展也更能百姓心目中树立大

众银行、平民银行的品牌口碑。“银行只有俯下身子，开拓小微企业市场，精耕细作，不断创新，帮助那些小微企业做大做强，才能真正成为一家受人尊敬的银行。”李印喜说。为更好地为小微企业提供金融服务，济宁银行按照差异化、特色化发展战略，对市场进行了全面细分和研究，提出了开辟小微企业市场的全新发展思路。

2010年9月份，济宁银行专门成立了小微企业贷款中心，斥巨资独家引进德国先进的小微贷款技术后，推出了“小微信贷工厂”项目，为当地小微企业、个体工商户打造了全新的“阳光”融资平台，专门开办小微贷款。“总行很重视小微信贷业务，这是我们的一大发展战略。”济宁银行小微企业贷款中心代守红总经理说。

小微企业贷款中心成立后，前后经过五批公开招聘，济宁银行现已选拔出111名年轻的小微贷款人员，进行了全面培训，如今一支具有先进工作理念、熟练业务技能的小微贷款队伍已经走上岗位，活跃在济宁市各大商场超市、批发市场甚至乡村，

进行着“扫街”营销，向广大小微企业、个体工商户主动推介该行小微贷款业务。用代守红的话说，小微贷款中心现在已形成“主动营销、创造客户、创造市场”的经营氛围，这些年轻的小微信贷员在这种氛围中成长、成熟，小贷业务也异军突起。

据代守红介绍，济宁银行的小微贷款完全按照“全流程风险管理”模式，建立起了标准化的调查审批流程。小微信贷员接到客户申请后，需在2个小时内完成对申请人现场调查，调查后1个工作日内，由信贷员还原客户真实经营情况，形成图表形式的调查报告向小微贷审会汇报，然后按照透明的审批决策手续，由小微贷审会在30分钟内完成每笔贷款的审批，而对异地贷款，采用视频贷审提高时效。“整个贷款流程，控制在3至5个工作日以内，放款后15天将进行实地监控，以确保贷款资金安全。”

同时，为进一步规范贷款风险，济宁银行在加强业务会审制度的同时，严格规范小微信贷人员行为，实行“不喝客户一口水、不拿客户一张纸”

的铁律，一旦发现员工违反将被除名。“我们就是要树立阳光信贷的银行形象，让我们的‘阳光’信贷照亮广大‘草根’创业者的前行路。”

经过两年多的运作，济宁银行小微企业贷款中心已形成自己的小微信贷品牌“微贷宝”，其下辖“商贸通”、“惠农宝”、“路路通”、“工贸通”、“速贷通”五个产品系列，覆盖商品贸易行业、农户种养殖业、车辆运输业、工贸生产业、出租车行业，并凭借着其高效、便捷、无需抵押的优势，切实解决了中小企业贷款难的问题，顺应了利率市场化改革以来行业竞争更加激烈的趋势，填补了济宁金融界的一项空白。2011年11月份，山东电视台、中央新闻联播先后对济宁银行小微贷款经验模式进行了报道。

由于在小微企业金融服务中的突出表现和业绩，日前，济宁银行小微企业贷款中心的“微贷宝”荣获山东省银行业服务小微企业十佳金融产品奖。该行小微贷款中心也被济宁市中区政府评为2012年度市中区“十强服务业企业”。

支持特色农业产业发展

梁山农行让鲁西黄牛“牛”起来

本报讯 农行梁山县支行把支持“三农”发展做为一项重要工作，积极扶持当地农民依托优良的品种资源和丰富的饲草饲料资源，将传统鲁西黄牛产业做大做强，全力促进鲁西黄牛产业由粗放型饲养向科学化、产业化发展。今年一季度，该行已累计发放农户小额贷款、农户助业贷款和中小企业贷款1.2亿元，支持农民建设鲁西黄牛养殖基地，组建鲁西黄牛加工出口企业，使该县已成为全省养牛大县和肉牛产业化发展的重点地区。

今年一季度，农业银行梁山县支行累计投放信贷资金8100万元，支持农民建立鲁西黄牛饲养基地142个，形成鲁西黄牛交易市场23个，日交易达1600余头，远销北京、天

津、河南、内蒙古、云南等全国10余个省市。为提高鲁西黄牛的档次，该行投放信贷资金400万元，支持当地农民成立了山东科隆畜牧产业有限公司，加强信贷跟踪服务，支持公司上规模，上档次，增加科技含量，同时多方协调，促成该公司与中国农业大学国家生物技术实验室的“联姻”，积极承担了国家“863”计划课题“优质鲁西黄牛新品系选育技术研究”，利用鲁西黄牛肉质好、适应性强、耐粗饲等优良性能，尽快培育出肉用性能达到国内名牌肉牛标准的鲁西黄牛肉用新品系。现已出栏高档育肥肉牛220头，肉质达到国际A2、A3级标准。

同时以鲁西黄牛为受体，开展了“体细胞克隆牛与转基因体细胞克隆牛生产技术体系”项目，繁育克隆奶牛，取得了可观的经济效益。

梁山农行注重培植鲁西黄牛深加工龙头企业，不断提高肉牛产业化水平。在信贷资金等方面给予倾斜扶持，支持农民成立山东臻嘉食品进出口有限公司等肉牛加工企业，促进了肉牛产业迅速扩张。为促进鲁西黄牛产业的健康稳健发展，该行还督促企业严把产品质量安全关，开展无公害农产品产地产品认证工作，全县已有4家肉牛加工养殖企业，通过了无公害农产品产地及产品认证，进一步提升了肉牛产品档次。(马凤海)

合理选择 省钱省心买车险

这几天，车主张先生在外地出差。恰巧的是，车险马上就要到期了，因为身在外地，自己又不能亲自去4S店、保险大厅亲自办理。而如果因为出差，耽误了投保，保险过期后再进行续保的话，商业险的优惠幅度就会受到影响，这使得张先生很是头疼。而类似张先生一样的车主不在少数。他们虽然是有了一定驾龄的车主，但多数情况下，往往因为工作繁忙原因，没有太多的时间去斟酌投保公司、投保内容还有投保方式等。

那么，对于在外地的车主，怎样才能可以人不在场，就能完成投保呢？

像张先生这样，工作繁忙，无法把握自己时间的车主，可以选择自主性比较强的，通过电话进行投保的交易方式。

电话投保作为一种远程交易，是保险公司的车险直销，不

但购买方便，而且价格有优惠。通过电话投保，车主只需拨通保险公司的投保专线，在专家的引导和帮助下，选择自己需要的险种，很快就能完成车险的购买。确认投保后，可以指定时间和地点，让保险公司送单上门，客户可以直接通过专人携带的POS机刷卡付费；也可以选择另外一种方式，即在线支付，只需按照语音提示输入信用卡或借记卡号，确认保费后即可在线完成保费支付，非常简单，无论您身处何处，只需拨打平安电话车险投保专线4008-000-000转1号键，即可轻松完成投保全过程，让您享受到省钱、高效、便捷的平安电话车险专属服务。

除了张先生的续保车辆外，刚刚购买新车的客户也可直接拨打平安电话车险投保专线进行投保，同样享受价优但不减质的平安电话车险服务！