

扶小助微 金融担当

发力小微金融,完善产品服务体系,打造差异化优势

济宁招行小微金融点亮企业梦想

本报记者 张夫稳
见习记者 周惠娇

秉承“因势而变,因您而变”的服务理念,招商银行济宁分行持续“致力可持续金融,提升可持续价值,贡献可持续发展”的社会责任担当,以创新的产品,优质的服务,打造开遍济宁的“金葵花”,点亮小微企业的成长梦想。

在践行普惠金融方面,招商银行济宁分行将小微金融作为普惠金融发展的重点,持续完善小企业、小微企业金融产品与服务体系,打造出普惠金融差异化优势,为“心怀梦想”的中小企业群体提供优质金融服务,帮助企业平稳健康发展,期间也收获了企业的青睐和认可。



招商银行济宁分行副行长杨金波带队深入企业调研。

济宁明星企业厚爱招行

7月9日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者来到山东胜利生物工程有限公司。厂区内每条道路两侧,一棵棵梧桐树犹如站岗哨兵一样,整齐挺拔,如盖绿荫为夏日的燥热,送来一丝清凉。

“我们打造的是‘花园式’工厂。”胜利生物工程有限公司财务部经理王欣说,如果在2014年,公司员工无法想象公司会有如今这番景象。之前公司发展不景气,2013年以前一直处于亏损状态,中牧股份收购公司55%股权后,公司便以生产化学药为主,六成产品用于出口。

华丽转身背后,胜利生物便谋划加快发展步伐,这就面临资金投入的“缺口”,这时包括招商银行在内的不少银行机构向企业伸出了资金“橄榄枝”。作为一家国有控股公司,胜利生物提出了两项融资要求:一是信用贷款,不能有任何抵押;二是利率保持基准利率。“当时,其他银行听到这样的要求,基本都拒绝了,但招商银行接受了。”王欣说,甚至对第二个要求,招商银行做出了更贴心的服务。

结合公司六成产品出口的实际,招商银行济宁分行为胜利生物办理了出口保理业

务,出口保理业务的利率比基准利率低很多,大大降低了公司的财务成本。2015年初,招商银行济宁分行与胜利生物有了第一次合作,提供1000万授信额度,此后逐年增加,今年公司的授信额度已达3000万元。

有了招行的资金支持,胜利生物建设了三个高标准车间、环保处理池、一个具有国际FDA认定的仓库,并规划建设研发大楼。自2014年至今,胜利生物年收入基本保持每年20%以上增幅,利润率20%以上。王欣说,公司取得如此快速发展,除了自身重视科技研发、标准化管理之外,更少不了招商银行的金融支持,“如今,每位员工对于公司未来发展都十分有信心。”

和胜利生物有同感,对招行金融服务“厚爱有加”的,还有专注生产工业润滑油的卡松科技股份有限公司,双方合作已达6年。

卡松科技是济宁一家仅成立13年的润滑油生产企业,该企业在业内率先提出“打造中国特油第一品牌”的战略目标,锁定高效、节能、环保、有效替代石油、可降解的绿色润滑剂为研发方向,产品覆盖石

化领域20多个系列、1000多个品种,拥有遍布全国千余家经销商和数百家大客户的战略拓展型销售网络,是一家国家级高新技术企业。

“卡松科技,决不仅仅满足于在传统润滑油产业中生存,而是借助科技创新,在工业润滑油领域成为‘头部’企业。”卡松科技董秘、财务总监王凤玲说,卡松科技通过大量的研发投入,运用先进

的科技成果,快速转化产品,抢占市场先机,逐步向工业润滑油领域的领军企业迈进。

卡松科技的跨越发展,离不开金融资金的支持。王凤玲说:“融资高峰时,卡松科技与4家银行有信贷合作,融资额度一度高达1.4亿。”近年来,公司通过加大应收账款回收、去库存等措施逐渐压降融资规模,目前公司还与两家银行

合作,融资额度3500万元,其中便有招行的2000万元流动性贷款。

之所以延续和招行的合作,王凤玲坦言,卡松科技看中的是招行多样化的产品体系和个性化的金融服务方案。“通过系列业务组合,招行的年化融资成本不到6%,极大降低了企业成本,同时企业融资业务做到了无缝衔接,招行的服务很贴心。”

招行小微金融“帅气迷人”

在招商银行济宁分行分管公司业务的副行长杨金波看来,济宁的众多企业“厚爱”招行的金融服务,得益于招行具有明显的“迷人”优势。

具体来说,在金融产品体系上,招行推出了贴近市场、符合小微企业特点的金融产品,可提供供应链融资、投贷联动和新型结算等综合金融服务方案,实现了市场的差异化竞争优势;在经营机制上,招行小微业务已经实现了前中后台的全流程管理,建立了全面覆盖的综合服务机制,能够有效提升小微金融服务的效率;在技术支持上,招行所定位的“金融科技银行”方向,能够通过科技变革为企业提供普惠、个性化、智能化的金融服务。这些“迷人”优势,共同成就了招商银行在小微金融上的竞争优势,吸引了很多小微企业的关注目光。

谈及济宁招行的小微金融业务,杨金波副行长介绍,济宁招行已与财政局、科技局、海关等政府部门和部分大型企业展开合作,设立了政采贷、高新贷、银关保、结算流量贷、供应链融资等产品,为真正实体类企业提供融资支持,目前已在济宁地

区打开了部分核心企业和政策采购贷款的突破口。

对于具有较好发展前景的新兴行业企业,济宁招行还设立了千鹰展翼小企业信息库,将这部分企业纳入到总行的信息库,利用资本市场上的一些上市公司、股权类投资基金的资本力量,在双方达成意向的前提下为企业提供股权融资。“这种模式下为企业带来的不仅仅是融资,还有先进的经营理念、最新的行业内发展动态、股东间的资源整合,真正为企业的发展插上腾飞的翅膀。”杨金波说。

小微企业往往成立时间短,大多数没有贷款扩张业务的需求,反而是方便快捷的结算和节约财务成本更能符合他们的需要。济宁招行便依托移动支票、收款卡、在线贴现等产品,免费为这些小微企业提供便捷结算服务,减少企业开支;同时,该行借助多家海外分行,为进出口企业提供贸易融资、衍生交易、金融避险等多项金融支持,在外汇波动较大情况下降低企业财务成本,提前锁定企业经营利润。

有了这些优势产品和业务,在当前资金面趋紧、融资价格较高的形势下,招商银

行还专门针对小微企业贷款出台专项政策,那就是审批的小微企业贷款发放不受规模限制,且给予贷款利率优惠支持,来破解小微企业融资难、融资贵的问题。

为更好地提供小微金融服务,招商银行济宁分行成立了专业化的小企业经营团队,且每家支行配备专岗服务人员。专门机构、专业人才办理专业事务,让招商银行的小微金融业务得以快速发展。杨金波说,济宁招行合计公司客户近5000户,每年新增超过500户,客户新增增长率超过10%,绝大多数为小微企业客户,截至6月30日,该行小微业务余额超5亿元,本年累计发放超3亿元。

另外,根据人民银行要求,招商银行济宁分行还积极践行普惠金融,大力优化企业开户服务,在受理企业开户网银和手机银行端预约申请、书面申请、启用账户、交付开户许可证等各个接触企业环节时,以网页提示、短信通知、口头告知、LED显示等方式向企业承诺“4天开户”,完成开户后,综合使用明白纸、短信通知、口头通知等方式,向企业法定代表人、经办人明示本次开户所用时间。



招商银行济宁分行启动高新企业助力计划。