

优化客户层次 多点发力创新

中国建设银行宁波市分行“贷动”小微共成长

“专款专用” 优先满足小微企业

建行通过积极扶持信用水平较高的小微企业客户,认真挖掘、培育有成长潜力的“年轻”小微企业客户,优质客户比例逐年提升。

为提高资金的使用效率,客户经理加强与小微企业的贷前、贷中、贷后沟通,让有限的资金在小微企业中“动”起来、“活”起来,一年期以内小微企业贷款在小企业全部贷款中占比从2011年的92.6%提高至当前的95.2%,小微企业户均贷款余额也出现较大幅度的降低,让有限的资金帮助到了更多的小微企业客户。

除了优化客户层次外,该行还专款专用,优先满足小微企业客户信贷需求。对小微企业贷款规模实行单列计划管理,进一步加大信贷支持力度,将支持地方经济

发展与自身结构调整、战略转型紧密结合,保证信贷规模“专款专用”,确保小微企业贷款占全部企业贷款比重逐年提高。

目前,建行宁波市分行已在分行及8个县市区支行设立了小企业经营中心,专业专注,实现小企业业务的全流程、专业化、标准化运作,极大地支持了各乡镇、县市区的小微企业。

2013年以来,建行宁波市分行逐渐将服务渠道从支行向网点延伸。按照“小企业业务下沉”的要求,借力打造综合型网点契机,在对公营业网点设立小企业营销团队,将基层营业网点打造成为服务小企业的前沿阵地,将网点人员培训成为小企业客户的前线客户经理,使小企业客户走进每一个建行网点都能享受到优质的金融服务。

创新产品差异化服务小微企业

近年来,建行宁波市分行在巩固传统产品优势的同时,根据市场变化和小微企业客户需求,不断创新,目前已为小企业客户量身定做了“速贷通”、“成长之路”、“信用贷”、“小额贷”四大产品体系近20多款特色产品,基本覆盖各类客户群体的差异化融资需求。

小微企业融资难关键在于担保难。为破解这一难题,建行创新推出了“信用贷”系列产品,旗下有信用贷、善融贷、结算透、创业贷等子产品,注重对小微企业及企业主的信用累积。为了更好地服务各领域小微企业,建设银行针对不同小微企业客户群的融资需求,设计个性化的综合性服务方案。从2012年下半年开始,对于在建行拥有理想的信用记录、业务记录和结算记录的优质无贷客户群,建行创新给予客户“预授信”,而且建行对这类客户

提供包括申请、支用、还款等全流程网上办理服务,使客户可以真正达到足不出户,实现信贷资金随借随还,贷款手续简便迅速,额度使用任意循环的目的,极大地缓解了小微企业客户短、频、快的资金需求。截至2014年4月末,已累计发放“信用贷”业务2500多万元,为近60家小微企业提供了信用贷款支持。

同时,该行创新的一系列的免担保免抵押产品以及金融服务,不仅能够帮助小微企业有效缓解融资难的问题,还能帮助企业建立信用记录。该行小企业业务部负责人表示,在当前的经济大环境下,对于企业主而言,一是要珍惜企业和个人的信用,二是对于处于成长期的小企业,更应将主要结算集中在一家银行,并与结算银行保持较好的沟通,以便于积累信用记录,获得结算银行的信贷支持。

“专属流程” 提升服务效率

针对单户授信总额500万元以下的小微企业,建行宁波市分行建立专属业务流程,优化评价模式,简化流程提升服务效率,推出小微企业评分卡模式。评分卡模式通过对账户信息、还款行为、违约行为等信息的分析,由系统定期自动进行行为评分,系统化进行客户筛选,生成可续贷业务名单,采取系统自动+人工审批的方式,对于满足一定条件的续贷业务,由系统自动出具最终审批结论。评分卡模式相比传统评价流程可以节约至少2个工作日,大大提升经办效率。

运用评分卡进行履约能力评价,一方面提高了业务办理效率,快速满足存量优质信贷客户的业务需求,提升客户服务水平,提高客户满意度;另一方面简化了业务操作流程,减少客户经理的工作量,充分释放人力资源,有助于解决大银行在服务小微企业中的人力资源瓶颈。

银政合作助力小微发展

“小微企业融资难,需要社会各界共同努力,合力破解。”建行宁波市分行小企业业务部负责人说,近年来,建行宁波市分行高度契合政策导向,与相关政府部门和机构通力合作,通过与政府、担保公司、行业协会等多方的合作,搭建“政府参与、多方共建”的风险准备金池,增强小微企业抗风险能力,服务宁波经济,推动政府引导下的小微企业金融服务长效机制。

资金池增信业务,是建行与政府部门合作,向“小微企业池”中的企业发放,在企业提供一定担保的基础上,由企业缴纳一定比例的助保金和政府提供的风险补偿资金共同作为增信手段的信贷业务。

2014年3月,建行宁波江北支行与宁波江北区政府合作,正式签订《江北区科技金融政、银、企合作协议》,切实解决科技型小企业融资难题。

另外,该行围绕以优质大中型企业为核心的供应商融资需求,积极推进“供应贷”业务,日前,已为一家小企业发放供应链贷款120万元,这是当地首笔“供应贷”业务。所辖14个县市区支行积极与核心企业合作,全面加强核心企业的沟通与联系,分别与有意向的核心企业签署了《供应贷业务合作协议》,有针对性地推介该项新产品,缓解小企业融资难、融资贵的问题。

“这笔贷款真是及时雨,解了我们的燃眉之急。”宁波某机械有限公司的负责人由衷的感叹道。原来,凭借其企业及其个人的良好信用,该企业获得建行宁波市分行“信用贷”融资,额度达50万元。

这只是建行宁波市分行帮助小微企业“成长”的一个缩影。的确,该行不仅从战略层面高度重视服务小微企业,而且优化客户层次,通过平台搭建、产品及营销模式的创新等多点措施满足客户多元化需求,“贷动”小微企业共成长。截至2013年末,该行累计服务小微企业1.5万户,发放贷款近290亿元。

记者 王婧

金色池塘 | 捷算卡

热烈庆祝

宁波银行捷算卡发卡量突破一万张!

捷算卡跨行转账功能隆重上线!



宁波银行
BANK OF NINGBO