



中国银行宁波市分行 新金融 新力量 新未来 创新助推小微企业金融服务转型升级

2014年“宁波市银行业小微企业金融服务宣传月”活动已落下帷幕,在一个月的时间里,中国银行宁波市分行以“担当责任 普惠小微”为主题,立足于中国经营特色,进一步践行“担当社会责任 做最好的银行”发展战略,深入企业、深入市场,开展了一系列的宣传对接活动,并在活动中展示了该行以多重创新手段开拓小微企业金融新渠道的金融力量。

新模式下信贷工厂的力量

中国银行“中小企业信贷工厂”模式的运营已经进入第六年,工厂化的流水线式流程更趋成熟,尤其是近两年通过无纸化、智能化审批的创新和尝试,审批时效进一步提高,从授信发起至企业获得放款最快可以在三到五个工作日内完成,有效满足了小微企业“短、频、快”的融资需求特点。不仅如此,中国银行宁波市分行在信贷工厂下对于小微企业的支持力度持续提升,本次宣传月期间,该行累计投放小微企业贷款超18亿元,近500家小微企业的资金“血液”得到补充,而这其中,很大一部分是在传统的银行模式下难以取得银行青睐的小微企业。

新时代下网络金融的力量

中国银行顺应互联网发展潮流,在原有“中小企业信贷工厂”上,结合网络经济和电子商务的新发展,推出了“中小企业网络信贷工厂”(即“中银网络通宝”模式)。该模式通过创新业务营销手段、风险管理技术和产品服务形式,通过网络渠道向中小企业提供综合金融服务方案,实现了对小微企业服务前、中、后台的全网络化操作。值得一提的是,该项目被宁波市政府列为了2014年智慧城市示范试点项目,这是宁波金融机构中唯一入选的项目,填补了宁波智慧城市建设中“智慧金融”的空白。

宁波银行捷算卡 企业结算、融资、理财真方便

经常到银行处理业务的企业都知道,办理对公结算业务时,要排队、填单据、盖印鉴、编密码,费时费力,如果忘记带印鉴章或支付密码器,不仅白跑一趟,甚至可能耽误正常的交易。

宁波北仑的企业主梁先生最近就遇到过一次这样的情况。梁先生经营着一家进出口贸易公司,经常办理对公结算业务。近日,他前往宁波银行办理一笔紧急汇款,当他填完单子准备盖印鉴章时,却发现章忘带了。当时已经是下午4点,返回公司去取来不及。正当梁先生一筹莫展之际,经宁波银行业务经理提醒,他想起不久前在宁波银行申请了一张“捷算卡”,用这张卡办理对公结算,不需要填单据、盖印鉴,也不用编密码。他从钱包里拿出宁波银行“捷算卡”,三分钟就办好了转账业务。

“捷算卡”是宁波银行推出的一款以卡片为介质的中小企业综合金融服务卡,可满足小微企业的日常金融服务需求。“捷算卡”一经推出,就受到众多小微企业欢迎,截至2014年5月底,宁波银行“捷算卡”发卡量已经突破1万张。

宁波银行“捷算卡”的最大亮点在于,它改变了传统的银行结算方式,企业客户可以凭密码直接刷卡办理取款、转账等对公结算业务。并且无论是工作日的午休时间,还是双休日、节假日,都能持“捷算卡”到宁波银行营业网点办理单位账户存取款和转账业务。“捷算卡”还可以在宁波银行ATM机上随时取现,以往遇到员工临时需要出差,但会计不在时,申请差旅费很麻烦,现在有了“捷算卡”,可以随时方便地对公账户取出现金,真正实现7×24小时全年无休的对公结算。

新产品下量体裁衣的力量

经过几年的不断充实和完善,中国银行支持小微企业的专属创新产品体系更加成熟,也解决了小微企业诸多现实问题。如该行今年新推出的“中银网融易”产品,实现了小微企业在网上银行自助提款和还款,并且在有效期内可以随借随还,不仅为小微企业提供了足不出户的融资便捷,更重要的是为小微企业有效节省了融资成本;又如该行的“中银成长三年贷”产品,将小微企业常用的流动资金贷款期限从传统的一年以内延长到最长三年,从还款方式上进行创新,为企业解决了多次资金周转的现实困难,并且为银行与小微企业间长期合作关系的建立打下了基础。

新合作下多方共举的力量

中国银行宁波市分行不仅通过自身直接的信贷投放和多元化的金融服务支持小微企业成长,也充分借助多方力量支持小微企业全周期的发展和成熟。如本次宣传月期间,该行充分把握近期“新三板”扩容的政策契机,积极调研小微企业的挂牌和上市的金融服务需求,联合市内证券公司、创投基金、投资引导基金等各大力量,共同为小微企业拓宽融资渠道出谋划策,利用多方合作的力量满足小微企业全面金融需求。同时,该行推出的“中银上市通”系列产品满足了小微企业从新三板挂牌到上市的一揽子金融服务需求,真正以全面的金融服务保障了小微企业各个生命周期中的成长所需。

通过多重手段的创新,中国银行将小微企业金融服务赋予了新的活力。“承担社会责任,做最好的银行”,这是中国银行不断追求的目标,而与小微企业共同成长则是这项战略目标中重要的组成部分。通过对小微金融的转型升级和自我革新,中国银行宁波市分行当地小微企业的成长开拓了广阔未来,为宁波实体经济的发展注入了源源不断的力量。

2014年5月,“捷算卡”跨行转账功能上线,近期陆续上线异地跨行转账功能、银联ATM机转账和取现功能、银联POS机刷卡交易功能。

为了进一步满足小企业“短、频、快”的融资需求及存款增值需求,宁波银行即将推出新版“捷算卡”,增加融资授信和专属理财等功能。

在融资授信功能方面,新版“捷算卡”整合宁波银行“透易融”产品功能,当企业账户资金不足以对外支付时,可随时进行账户透支,满足企业临时性资金周转需求。

在专属理财功能方面,针对“捷算卡”客户,宁波银行每月将发行专属理财产品,让企业轻松实现财富增值。

宁波银行零售公司部有关人士表示,新版“捷算卡”推出后,该卡不仅具备便捷的结算功能外,还能满足小微企业融资、理财等需求,可谓是一“卡在手,结算、融资、理财全都不用愁”。

多年来,宁波银行将服务小微企业作为自身发展的使命,立足小微企业金融需求,不断贴近市场,坚持金融产品创新,努力提升金融服务品质,努力成为小微企业金融服务专家。宁波银行在不断满足小微企业融资需求的同时,密切关注小微企业的现金管理服务需求,设计并开发了多款现金管理产品,“捷算卡”产品是2014年重点打造的产品,其功能得到不断完善,努力为企业客户提供“结算便利、融资快捷、存款增值”等全新服务体验。

如需进一步了解“捷算卡”产品,请向宁波银行各网点咨询,或致电宁波银行客服热线96528,或访问宁波银行官网www.nbcb.com.cn。

中国建设银行宁波市分行 与小微企业共成长

近年来,中国建设银行宁波市分行秉承“专业专注、快捷高效、全面周到”的宗旨,结合宁波当地小微企业经营特点,充分发挥区域优势,与小微企业共成长。截至2013年末,累计服务小微企业14398户,发放贷款近290亿元。

特色信贷产品支撑

为更好地适应小微企业融资需求“短、频、快”的特点,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,改变了以往只注重抵押和法人担保的风险控制方法,而注重对小微企业及企业主的信用累积。该行采用评分卡打分方式,对企业及企业主信用、还款能力和交易行为等三方面内容进行评价,据此为企业发放用于短期生产经营周转的纯信用贷款。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。

“不用担保,也不用抵押,前前后后就5天时间,50万元信用贷款就到账了,我们这种小企业要的就是这样的产品。”宁波XC公司的何总逢人就夸。由于企业跟建行的合作已超过2年,前12个月累计结算笔数超700笔,贷方累计结算额超1100万元。急需备货资金的何总得到了建行“善融贷”信用贷款的支持。如今,以“善融贷”为代表的“信用贷”系列已成为宁波当地小微企业心目中的明星产品,为小企业解

决了实实在在的融资难题。

而北仑WC装饰工程有限公司董事长沈总真切感受到了建行“网循环贷”的好处:自助申请,按日付息,随借随还,循环使用。目前,已有近百户的小微企业办理了该产品,交易金额近1亿元。小微企业可通过“建行门户网站”、“网上银行”、“善融商务平台”等3个电子渠道向建行申请贷款,享受7×24小时的方便、快捷服务。

围绕以优质大中型企业为核心的供应商融资需求,建行宁波市分行积极推进“供应链”业务。日前,象山支行成功办理当地首笔也是全市首笔“供应链”业务,为宁波JY针织有限公司发放贷款120万元。“多亏了建行的帮助,近180万元的合同我就拿到了120万元的贷款,而且利率优惠,接下来我还有多笔合同呢,以后我就不需要用资金发愁了。”公司负责人张总开心地说。

优化信贷业务流程

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。

据悉,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。

邮储银行宁波分行 用专业化服务打造特色小微金融

“邮储银行为我们小微企业提供的小额贷款业务、个人商务贷款业务、小企业法人贷款业务等各类产品,满足了我们的融资需求,真是我们小微企业的贴心银行。”这是在邮储银行宁波分行信贷资金支持下摆脱困境的小微企业客户余姚某粮油酒业有限公司负责人李先生的心声。

据了解,像李先生一样通过邮储银行宁波分行的贷款走出困境获得跨越式发展的小微企业还有很多,截至2014年5月底,该分行累计为全市小微企业提供贷款近459亿元,支持近6万户实现创业创富梦想,累计带动就业近50多万人。

“战略化”思维确立服务小微方向

作为国有大型零售商业银行,邮储银行宁波分行在建行伊始,便将小微企业金融服务确立为全行战略性业务。在产品创新、机构设立、产品创新等方面,进行了不断的尝试,摸索出了一条适合邮储银行宁波分行自身特点的小微企业贷款业务发展之路,相继推出了小额贷款业务、个人商务贷款业务、小企业法人贷款业务,丰富了小微企业金融服务的产品体系。同时,该行设计了额度循环使用的贷款使用模式和灵活的还款方式,最大限度地帮助小微企业节省利息开支,降低融资成本,同时也满足了小微企业资金需求“短、小、频、急”的要求。

“批量化”思路攻克小微贷款难点

小微企业贷款由于调查成本高,贷款管理难度大等问题,成了许多银行都不愿意接手的“烫山芋”,使得小微企业的融资成本一再提高。但是,邮储银行宁波分行突破了传统的贷款经营理念,自2013年起进一步创新小微企业信贷模式,实现全行小微企业贷款“分散式”营销向“批量化”营销模式转变。在宁波某电子市场经营电子产品的周先生激动地向笔者表示:“以前企业贷款需要土地、房产等

“硬”抵押,像我们这样租用铺面,从事批发、零售的小微企业很难得到银行的贷款,现在通过邮储银行纯信用、互相担保的集体授信,我们已经能轻松获得贷款了。”

目前,邮储银行宁波分行已从行业研究、产业集群、客户特征等方面入手,推行“链式开发、面式推广”的“批量客户”服务模式,使客户服务由以往的“点式”服务逐渐转变为“面式”拓展。初步建立了长效的银企、银政、银银、银担、银协平台对接机制,通过与平台方开展战略合作,有效提升小微企业金融服务的覆盖范围。并且针对平台方反馈的金融产品需求,完善产品体系,创新业务种类,有效满足了广大小微企业金融服务需求。比如,该行就与宁波市个体劳动者协会签订了战略合作协议,为所有个协会会员提供全方位的金融服务。

“专业化”服务打造自身竞争优势

给小微企业更多的贷款额度、定制符合小微企业需求的产品,建立专门的客户服务队伍是邮储银行宁波分行小微企业金融业务的一贯发展方向。为此,该行以“特色支行”建设为抓手,对宁波地区服装、小家电、模具等专业化市场进行了摸底调查,最终选定甬城、慈溪、余姚、象山四家支行作为总行级的特色支行,开办针对特色行业的小微企业信贷业务。同时,分行在资源配置上对特色支行给予大力支持,允许其优先开展产品创新、优先试行新产品新政策,并建立业务、审批绿色通道。

其中,象山县支行以捕捞业为切入点,进一步提高了渔船抵押贷款的额度,优化了业务办理流程。使贷款额度比原来提高了30%,贷款从受理到发放的时间比过去减少了三分之一。截至今年5月底,该行已发放贷款226.02亿元,服务渔民超过4800户,在象山地区的市场占有率达到了60%。

在下一步工作中,邮储银行宁波分行将继续坚持以细致入微“微”的服务,不断创新金融产品和服务方式,帮助小微企业成长。