

宁波市第11届 小微企业融洽会 成功举办



图为融洽会现场。张峰/摄

6月2日,由宁波市市场监督管理局、宁波银监局、宁波市经济和信息化委员会、宁波日报报业集团主办,宁波市小微办、宁波市民营企业协会、宁波市个体劳动者协会、宁波股权交易中心、东南商报社承办的宁波市第11届小微企业融资洽谈会暨宁波市小微企业三年成长计划实施推进会在南苑饭店成功举办。

本届融洽会上,各家金融机构都推出自己服务小微企业的特色产品和服务,差异化服务小微企业的特征格外鲜明。“小微企业所需的融资产品具有自身的特点:中小企业生产规模小,融资最好是额度类产品,做到随借随还;放款要快,小企业所需资金往往是临时性的,对贷款产品的时效性要求较高;手续要简单。融洽会,银行和企业面对面,通过相互交流,找到双方的共同点,就像谈恋爱一样。”一家股份制银行的相关业务负责人说。

工行宁波市分行为小微企业量身定制金融服务,从而提高了金融服务的有效性。“网贷通”业务又叫网络循环贷款,是指工行与小微企业客户一次性签订循环借款合同,在合同规定的额度和有效期内,客户通过网上银行自助进行循环借款合同项下提款和还款的贷款业务。网贷通提款、还款不需到银行网点,方便办理,时间自由选择,期限灵活,降低了融资成本。

农行宁波市分行多渠道助力小微企业的成长。比如为更好地服务文化创意类小微企业,该行成立了宁波文创支行,成为宁波市首家挂牌的文化金融特色银行。同时,该行开辟绿色通道,把基层网点打造成小微企业专业化服务平台,对新创小微企业办理业务实行“四优先”——优先受理、优先调查、优先审查、优先审批。

中行宁波市分行则不断推广“中小企业信贷工厂”模式,拥有了一支独立服务于小微企业的专业团队,为做强、做大、做细小微企业金融服务搭建起专业的机构平台,全方位、多层次、多产品地满足地方小微企业的金融需求,以科技金融力量,助推科技型小微企业金融服务转型升级。

建行宁波市分行坚持“以小为主、以微为重”客户定位,以纵深推进转型为核心,大力发展小微金融业务,助力小微企业转型升级。融洽会现场,建行的“小微快贷”为现场展示的方式,显示其“快”人一步的特点,引得一些客户前来咨询。据介绍,“小微快贷”通过分析企业及实际控制人在建行的金融资产、信贷融资等数据,批量挖掘潜在客户并测算意向授信额度,依托网络全流程操作处理,实现客户自主化融资服务。

交通银行宁波分行为解决小微企业融资难问题,以金融产品创新为先导,运用大数据原理推出了“快捷抵押贷”、“优贷通”、“沃易贷”、“烟户贷”、“商圈贷”、“应收流转贷款”、“履约保险贷”、“POS贷”等一系列具有针对性的创新产品,有效满足小微企业及个体工商户融资需求。

兴业银行宁波分行坚持以“客户为中心”,将小微企业作为金融服务重点,并配套实施一系列体制机制改革以及优惠措施,以差异化产品方案满足客户需求、以

高效融资服务赢取客户认同、着力打造该行小微品牌特色产品体系和服务竞争优势,稳步提高全行小微企业金融服务能力。融洽会上,小微企业短融“三剑客”引起了客户的浓厚兴趣。

中国光大银行宁波分行结合宁波区域特色,增加有效客户群体,开拓更有效率的规模化经营之路。深化和推广“阳光设备融易贷”产品;创新融资方式,推出支票易、网贷易、税贷易项目产品;多元化融资渠道,创新推出“银保渠道”、“银担渠道”等系列产品。

浦发银行“诺诺银税贷”吸引了不少小微企业的目光。作为浦发银行“光照小企业,服务新升级”的又一力作,这款产品探索搭建“互联网+税务+金融”平台,将业务由“线下”搬到“线上”,使小微企业的信息授权、信息认证、银税信息传递等在“线上”直接完成,简化小微企业融资手续,提高审批效率,扩大小微企业服务覆盖面,有效降低小微企业融资成本。

中信银行宁波分行深入了解小微企业的融资需求,形成了“基础融资产品”、“集群服务方案”和“特色增值服务”三大类二十四种产品,并搭建了政府部门、中国制造2025、信用增级、股权投资、供应链等五大业务合作平台,大力推广“政银担”、“买方信贷”、“商票直通车”等产品,帮助小微企业客户获取源源不断的成长动力,切实解决小微企业融资难的问题。

浙商银行宁波分行根据小微企业资金需求“短、小、频、急”的特点,围绕担保方式、贷款期限、办理效率、特定客户对象、增值服务等,研发推出了涵盖30多个品种、全方位的产品服务体系,有效满足各类小微企业的多元化融资需求。

宁波银行坚持“门当户对、服务中小”的经营策略,持续创新产品,完善业务流程,积极拓宽小微企业融资渠道,不断提升金融服务品质。该行为小微企业量身定制的“快审快贷”产品,以住宅为抵押物,提供评估、审批、签约、放款各环节限时服务。这款产品具备额度高,放款速度快,授信期限长、额度使用方便灵活等特点。

宁波通商银行小微金融,专注服务快递业、运输业、水产业、养殖业、生产制造等特定细分行业或领域的小微企业,本着差异化、特色化原则,定制服务方案,创新小微产品,为小微客户的发展提供有力支持。

鄞州银行针对小微企业融资需求“短、小、频、急”的特点,不断简化流程,提高审批效率,“放款速度快”已经成为了众多小微企业的口碑。在经济新常态下,努力解决小微企业融资难、担保难的问题,不断打造融资产品40余款,款款产品致力于满足小微企业多元化的融资需求。在该行的展位上,前来咨询的小微企业客户络绎不绝。 记者 包佳

以客户为中心 创新产品模式

访温州银行宁波分行副行长张益波



图为温州银行宁波分行副行长张益波(右一)在接受采访。张峰/摄

温州银行宁波分行自2008年底进入宁波,始终坚持“立足地方、立足中小、立足市民”的市场定位,为促进地方经济建设和区域金融稳定作出了自己的贡献。在现有的大金融环境下,温州银行一直在寻找突破口,创新业务品种,改革服务模式,努力打造一个属于温州银行特色的金融服务窗口。

张益波从分行开业至今,一路从业务部门负责人走到分行副行长,始终坚信“以客户为中心”的服务理念。“这么多年的工作经验告诉我,没有优质的服务,就得不到客户的支持,就无法赢得市场。”

坚持“以客户为中心”

张益波说,在传统的金融业务下,银行想要走出自己的路,一定要抛弃传统的服务理念,打破原有的固定思维,积极寻找创新产品模式。“近期我行将推出‘金鹿普惠贷’上门服务模式,团体办理,用于生产和消费的小额循环贷款,免担保、免抵押,额度最高达50万元,期限最长达3年,随借随还,能比较好地满足客户的需求。”

温州银行宁波分行一直在创新小微服务模式,帮助小微企业盘活流动资产,有效降低小微企业融资难、成本高的困难,近期将利用人民银行的应收账款融资服务平台,大力推广应收账款融资业务,为全市中小微企业提供便利的服务。“我认为,这个产品将能给不少有需要的企业带来福音,如果要效果好,一是要加大政策的支持,政府出台些相关的政策;二是加大宣传推广力度,向小微企业普及应收账款融资知识,动员更多的小微企业加入到平台中来,引导企业管理者提高管理意识,同时也是不断地丰富小微企业的融资渠道,增强小微企业与金融机构的有效沟通。”为了更好地帮助小微企业,张益波白天走访企业、搞市场调研,了解企业的需求,晚上回到单位整理收集的信息,处理案头工作。20多年的工作经验从把客户服务转变为家庭式服务,张益波说,作为一名管理者,他不敢有丝毫的懈怠,始终坚持的一句话是“今日事今日毕”。

坚持“细心、认真、执着”的工作理念

张益波说自己做业务20多年来,始

终将风控放首位,并坚持“细心、认真、执着”的工作理念。“我印象比较深的是一个宁海的客户,做的是汽车上的一个小配件,一个就几毛钱,货值很低,想在没有抵押的情况下贷款1000万。当时我去工厂实地考察,发现工厂特别干净,车间、仓库都是井井有条,成品、半成品都分类放置。我还留意到一个细节,老板办公桌对面放着四把客椅,地面上椅子脚对应的地方画了四个圈。连放客椅的地方都这么精确,这老板是技术出身吧。果然,这个老板是亲自参与产品设计研发的,办公楼里还有他住的房间,一天在工厂的时间超过15小时。这次他们是要上一条新的生产线。我心里觉得这老板很靠谱。1000万贷款四年就还清了,这四年间他们工厂获得了很好的发展。”

张益波说,不但他自己这样,他对团队中的伙伴也这样要求,在前期调查前一定要用心,“我们的贷款就是要用来支持那些正经做公司,拿创业当事业来奋斗的人。”张益波说,比如在车间跟工人聊天,问问辛不辛苦,福利怎么样。“工人如果没什么抱怨,说明这家工厂比较厚道,工人的精神风貌也在一定程度上反映了工厂的前景。还有,我们支持的小微企业,很多是初创期的,这个时期的工厂,老板个人的人品对工厂有着至关重要的作用,我们会在圈子里打听,也会在交往中留心体会,比如这个人是不是实在,有没有夸夸其谈,比如他说工厂订单来不及做,还要加班加点,我们就会悄悄在下班以后去看,是不是真的在开工。进厂子的时候留心电瓶车、自行车停得多不多,排得整齐不。”

未来银行决胜互联网+

张益波认为,目前的银行业金融机构及其员工普遍还缺乏互联网思维,具体表现在:从银行凭证收费,到现在保险代理销售的费上加费,一直把渠道当成赚钱的途径,包括员工意识也一直被误导。而在互联网市场上却持续地涌现出创新产品,支付宝、微信支付、蚂蚁贷……不断地冲击和吞噬传统银行业的金融市场份额,没有创新精神的银行终有一天会逐渐淡出人们的视线。

“在今后,未来银行业的发展,我们要充分考虑到互联网、移动化的影响,借用互联网发展的趋势和优势,积极跟进拓展业务。在未来银行的应用场景中,数字货币的应用、虚拟网点带来的服务随行、生物识别技术的运用以及人工智能的普及,都会变得唾手可得。在我看来,‘未来银行’主要包含两个关键词,一是万能服务。未来银行不再是一个单纯的金融服务机构,它将包括家庭、商务、医疗、教育、游戏、旅游等各种类型的综合服务。二是无处不在又无迹可寻。无处不在是指银行的服务场景无处不在,就像是客户不离不弃的‘情人’;无迹可寻是指未来的金融服务是数字化的、虚拟化的,摆脱了一切硬件形式。”

张益波说,创新产品也好,更好地服务中小微企业也好,都离不开互联网思维。 记者 周静