



寻找最具匠心银行·小微企业服务篇

2016年6月30日 星期四 编辑:聂金刚 美编:杨珣



东营农商行开发区支行外勤行长孙颖颖正在为前来办理业务的小微企业负责人讲解。

传承工匠精神,寻找最具“匠心”银行系列报道

深度对接优服务 携手小微共成长

文/片 通讯员 卜令娟 赵向飞 本报记者 任小杰 李黎

东营农村商业银行股份有限公司成立于2016年3月,是在原胜利农村合作银行、河口农村商业银行基础上发起设立的股份制商业银行,注册资本12亿元,下辖61家分支机构,其中一级支行5家、二级支行31家、分理处25家,是东营、河口两区营业网点最多、从业人员最多、服务范围最广的金融机构。

近年来,东营农商银行始终坚持“服务地方经济、服务中小微企业、服务城乡居民”的市场定位,将小微企业作为重要的客户资源与业务主攻方向,不断拓展延伸服务范围 and 领域,积极探索为小微企业提供金融服务的新模式。根据客户金融需求特点,量身设计服务方案,逐步形成了以“启航时贷”、“成长时贷”、“兴业时贷”和“辉煌时贷”为基础的信贷产品定价体系和以“速贷通”、“扬帆助航”时贷等为代表的特色信贷品种,全方位帮助小微企业解决融资难问题,让广大小微企业客户在东营农商银行的资金支持下迸发出勃勃生机。截至2016年5月末,东营农商银行小微企业贷款余额达524027.2万元,支持小微企业1161家。

精准定位 深耕小微拓市场

近年来,东营农商银行利用网点广布,人员众多,农村群众基础扎实,审批放贷自主灵活的优势,加强与中小微企业合作。同时认真贯彻落实国家对小微企业发展的金融政策措施,在信贷投放上以“转方式,调结构”为主线,关注客户的成长性,不断夯实业务发展基础。一是充分发挥国家对小微企业贷款的优惠政策,瞄准细分行业、特色产业,以支持农产品深加工、石油化工及石油机械制造等为重点不断调整信贷结构,重点扶持了一批经营有特色、产品竞争力强的小微企业发展。近年来,为东营市某机械有

限公司等7家小微石油机械铸件生产企业发放贷款2050万元,帮助特色小微企业健康发展。二是调整信贷投放,积极加大对涉农小微企业客户的信贷支持。严格按照“支持三农”的经营方向,在解决好“三农”生产资金需求的同时,积极调整信贷投向,把支持涉农小微企业发展作为拓展信贷领域的突破口,积极探索和完善涉农小微企业信贷服务工作机制,不断强化措施,优化服务,使两区涉农小微企业保持了良好的发展势头。截止目前,该行共为8家辖内农业龙头小微企业提供信贷支持3600万。

阳光信贷 防控风险提效率

一是以石油化工、水产养殖等区域特色产业和河口蓝色经济开发区、东营港经济开发区等经济园区以及农贸市场、建材市场等个体工商户聚集区为重点,组织开展了以“走访客户、听取意见、了解需求、共同成长”为主题的小微企业及个体工商户专项对接活动,充分利用银企洽谈会这个交流平台,积极组织资金满足客户有效信贷需求。二是认真梳理近年来针对小微企业推出的新产品、新业务,将主要产品特征、业务办理流程、利率定价标准等制成“明白纸”、宣传图册,全方位宣传小微企业金融服务政策;三是为合理评定小微企业授信规模,有效防范风险隐患,同时简化业务办理手续,提升金融服务水平,统一设计了小微企业“信贷服务档案”模板,内容涵盖经营项目介绍、股权结构组成、设计产能及实际产能、上下游客户明细(前五位)、投资情况及关联资产、自身融资及对外担保等项目,“信贷服务档案”作为客户基础性资料,年度内新增贷款不需要重复提供,大大提高了办贷效率。四是全面推行“首问负责”、“限时服务”等服务承诺,通过详列小微企业贷款资料目录,一次性告知客户贷款所需资料明细及具体形式,将小微企业客户较为集中的支行设为“小微企业特色支行”,按照“随报随批、随用随贷”的原则,开通小微企业贷款“绿色通道”,原有存量客户3天内完成贷款审批,新增流动资金贷款7天内完成授信评级、贷款发放等工作流程。



东营农商行东城支行。

金融创新 差别服务降成本

应对银行业同质化竞争的挑战,东营农商银行坚持走差异化、特色化经营道路,做到“人无我有,人有我优,人优我强”,形成了具有自身特色的业务结构,产品结构和客户结构,并努力在特定市场和经营领域中形成自身的业务特色与差异竞争优势。

受国家宏观调控及信贷规模压缩的影响,小微企业融资难、借款难的问题日益突出,为有效解决小微企业融资难、借款难的问题,东营农商银行不断创新信贷产品,加大企业帮扶力度。一是以市场需求为依托,根据小微企业的不同性质和特点,着力推进产品创新,逐步推出适合小微企业需求的金融产品,结合区域特点先后推出了海域使用权抵押、林权抵押、汽车合格证抵押贷款、应收账款质押贷款、动产质押贷款

及“启航时贷”、“成长时贷”、“速贷通”、鲁青基准贷等20余种信贷产品,满足不同客户群体的资金需求。二是根据小微企业所在行业发展前景以及自身经营管理、成本控制、效益核算等情况,将公司类贷款分为启航、成长、兴业、辉煌四大产品组合,做到利率定价“一企一测”、精细核算、动态管理。同时选准切入点与突破口,从账户开立、票据融资到信贷支持、电子银行业务,跟进企业发展需求、提供便利金融服务,积极推广“分还续贷”、“无缝隙”贷款模式,尽量降低小微企业融资成本。三是以创建“小微企业信用联盟”为标志,加大对小微企业的信贷支持力度。通过组建企业联盟,形成信用共同体,利用会员之间互相监督与制约的形式,有效降低了贷款风险。

建立长效合作机制 助推小微企业发展

改善服务方式,为小微企业提供现代化结算支持,大力推广商户版网银、第三方支付平台等一系列符合小微企业经营特征的结算工具,推动客户关系管理实践创新。同时,利用银行接触信息强,来源渠道多的优势,积极帮助客户宣传产品,联系销售渠道,及时回收账款盘活资金。在企业存货大量挤压的情况下,可变通的支持下游客户,间接帮助其销售产品。在企业生产材料短缺影响生产时,支持上游客户,以保证其提供充分的原材料,从多方面帮助企业做大做强,为客户提供“战略伙伴式”服务。