

战略理财 | Zhanlue Licai

创新服务模式 推广“信贷工厂”

中银金融服务青睐中小企业

新华

截至2010年底,中行中小企业授信客户超过36万户,不良率较年初下降1.4个百分点,其中中小企业客户超过2万户,授信余额较年初增长35.1%,不良率较年初下降2.7个百分点,远远高于全行授信平均增速,资产质量良好,实现又好又快发展。

中国银行作为国有股份制大型商业银行,将中小企业业务作为转变业务发展方式、调整业务结构和收益结构的重要举措,强化小企业服务在业务发展战略中的重要支持作用,转变经营理念,创新服务模式,大力推广“中银信贷工厂”,搭建中小企业专营机构,为中小企业提供专业、高效、全面金融服务,缓解中小企业融资难题,与中小企业共同成长,取得了良好的效果。



近年来,中行加强与战略投资者合作,在引进、消化、吸收的基础上进行集成再创新,创新中小企业金融服务模式,推出适用于中小企业融资特点的“中银信贷工厂”。新模式具有以下主要特点:一是没有走简单放权到基层行的老路,坚持统一经营,集约管理。二是实现“机构专营”,突破了传统的“部门银行”设置,将原来分散在各个部门的职能集中于一个独立的机构,实现业务运作的专业化。三是打造“流程银行”,借鉴“工厂化”运作模式,制定标准化操作规范,重塑信贷流程和管理体制,提高服务效率与水平。

与传统大企业授信业务相比,新模式有六方面的创新:一是客户评判标准的转变,以往单纯强调企业规模和财务指标,而新模式运用财务模型并考察企业非财务信息后综合决策,强调收益覆盖风险和经营成本的原则;二是营销管理的转变,新模式改变传统的单户、点式营销方式,先行市场调查,确定目标客户名单,进行名单营销,批量拓展客户;三是审批机制的转变,由传统“三位一体”决策机制转变为双人专职审批,将信贷提案标准化、表格化,提高专业审批效率;四是贷后管理的转变,由传统偏重依靠企业财务信息的被动式管理,转变为专职预警人员为主的主动管理,设置全面的预警指标体系,实时监控企业经营活动;五是问责机制的转变,由过去出现不良授信逐笔问责,转变为强调尽职尽责、失职问责;六是对企业信用管理的转变,对遇到暂时性经营困难的企业,设立信用恢复期,帮助企业渡过难关。

根据中小企业需求特点,中行在传统的公司贷款、票据融资业务外,充分发挥自身在国际结算、外汇资金等方面的优势,积极开展产品创新,梳理设计出200余项适合中小企业的产品,既有效满足了

中小企业个性化需求,又降低了融资成本。针对中小企业担保难的问题,积极创新中小企业担保方式,先后开发了应收账款、供应链、退税账户质押、存货抵押、知识产权质押、联保联贷、担保机构担保、小额保证保险、信用保证等多种担保方式,设计了“银商通达”、“退税通达”、“好运通宝”、“义乌通宝”、“融贷通达”、“联保联贷”等一系列产品,能够满足不同中小企业的融资需求。

发挥多元化优势,提供全面金融服务。经过近百年的经营,中行已拥有全功能金融服务的大型网络,能够提供商业银行、投资银行、保险、证券、基金、投资和资产管理在内的各项金融服务,向中小企业提供包括账户、授信、结算、贸易融资、国际结算、财务顾问、上市中介推荐、上市后资金管理在内的全生命周期的服务,延伸服务链条,拓宽服务领域,为客户提供全面高效的服务体系。

三、强化资源配置,保证最大力度支持中小企业金融服务

单独切分信贷规模,保障中小企业信贷业务。根据发展战略,中行对中小企业(特别是小企业)信贷资源进行单独配置。在近两年整体信贷规模相对紧张的情况下,单独切分人民币贷款规模专门用于发展小企业信贷业务,小企业贷款规模在整体贷款规模中的占比持续上升,增速大大高于整体贷款。为引导各分行小企业金融服务发展,总行加大对分行小企业业务发展的考核力度,作为战略性业务指标考核各级机构主要负责人,防止出现挤占、挪用规模的现象。

加快新模式复制推广,建立中小企业专营机构。新模式在试点基础上,迅速在全国推广复制,全辖34家一级分行中已有27家分行完成了中小企业业务新模式的复制工作,以新模式开展中小企业业务。

加强中小企业业务条线人员配置,提升中小企业专业服务能力。为有效拓展中小企业业务,总行专项下达中小企业从业人员编制,保证新模式下人力资源的配置,要求各分行选聘优秀人才充实中小企业业务的核心岗位,实现“单独配置人力资源”。实现了中小企业从业人员培训工作的制度化和常态化。

加大财务资源配置,鼓励发展中小企业业务。作为战略业务重点,除已有的日常营销费用外,总行专项配置了中小企业业务营销费用和人事费用。各分行也通过超额利润提成、营销奖励等多种形式配置财务资源,单独配置财务资源,提高了各机构发展中小企业业务的积极性。



华融金融 发挥融资租赁优势 服务中小企业发展

成立于1986年的华融金融租赁股份有限公司,是我国最早成立的融资租赁公司之一。成立以来,充分发挥融资租赁优势,致力服务中小企业发展。仅“十一五”期间,累计投放中小企业项目合同873个,金额105.11亿元,极大地支持了中小企业的发展。近年来,华融金融租赁先后荣获“浙江小企业金融服务先进集体”、“全国金融五一劳动奖状”等荣誉。

强化制度建设 完善服务机制

为加强对中小企业的服务,华融金融租赁从机制上进行了完善。

一是在现有业务部和宁波、金华两个分公司均确定专人负责中小企业融资租赁业务,特别明确金华分公司为服务中小企业的专营机构,打造专业服务团队。

二是对各业务部门专门下达中小企业服务考核指标,明确服务企业户数,严格奖惩办法,提高各业务部门和客户经理服务中小企业的积极性。

三是积极履行企业社会责任,充分考虑中小企业的承受能力,降低中小企业项目的收费标准,2010年中小企业项目平均收费标准比上年下降15.53%。

四是确定新增租赁规模中优先用于中小企业,并要求全年中小企业投放增速不低于全公司,小企业合同数量不低于上年,中小企业租金回收继续用于中小企业项目投放。

五是整合业务流程,积极推进中小企业业务流程的规范化、标准化,精简程序,提高服务效率。

六是制定和完善《中小企业融资租赁管理办法》,并与国际专业机构合作开发了全国金融租赁行业首套租赁信用评级系统,提高运行效率、风险识别和控制能力。

加强业务创新 提高服务水平

一是大力加强与地方政府主管部门、行业协会、金融机构以及中介机构的多方合作,及时掌握市场动态和企业需求,加大优质中小企业的服务力度,努力扩



农行江西分行各项贷款突破1000亿元

农行江西分行积极策应省委、省政府加快鄱阳湖生态经济区建设的战略部署,紧紧围绕全省经济高速发展带来的旺盛金融需求,加大信贷投放力度,努力支持江西城乡经济发展,至3月10日,各项贷款余额突破1000亿元。

该行加大对江西地方建设力度,积极支持重大项目建设,助推城市经济圈快速发展。2010年,该行结合全省经济发展布局和鄱阳湖生态经济区建设规划,

提出以南昌和地级市所在城区为重点区域,抓好重大项目营销,在信贷规模、授权授信、业务流程和财务、人员配置等方面给予配套政策和措施。该行领导亲自带领团队上门营销,现场研究解决具体问题,积极支持全省城市经济圈发展。全年共投放亿元以上贷款项目35个,金额81亿元,主要涉及公路、铁路、电力、新能源、汽车、航空、信息、装备制造及高新技术产业等领域。

中小企业特别是民营经济,是全省经济持续发展的活力源泉。农行江西分行根据宏观形势发展和经营转型要求,充分发挥业务经营横跨城乡的优势,调整信贷投向政策,全面实施“蓝海”战略,加大城乡中小企业信贷支持力度。积极推动中小企业业务专营机构建设。在全省11家二级分行挂牌成立了小企业金融服务中心。组织举办了小企业财务辅导,聘请专业人士为各级行客户经理

和小企业财务经理讲授财务管理和融资知识。组织开展“走进工业园”专项营销活动,针对中小企业特点,加强与省属各类担保公司的合作,创新抵押担保方式,推广小企业简式快速贷款和自助可循环贷款产品。截至2010年末,该行中小企业贷款余额342.59亿元,比年初增加60.89亿元,增幅21.6%。

(江农)

华夏银行为小企业贷款“加速”



2010年,华夏银行小企业贷款增量占全行贷款增量的35%,是上一年增量的2.78倍。

小企业信贷规模稳步增长,小企业金融服务覆盖面持续扩大的重要原因之一,就是银行小企业金融创新步伐的加快。

华夏银行昆明分行副行长王莉说,华夏银行中小企业信贷部昆明分部积极探索小企业特色产品的运用,推出了“循环贷”、“联保联贷”、“票据置换”等深受小企业客户青睐的产品,业务遍及商贸、制造、

餐饮及住宿、农业、生物制药、建筑、娱乐、信息、化工、物流、租赁等11个当地主流行业。

云南省三家餐饮龙头企业的董事长没有想到,可以无抵(质)押就从华夏银行融到资金。

“在我们最需资金而借贷无门时,华夏银行推出了‘联保联贷’产品,为我们企业发展插上了腾飞的翅膀。”昆明伊天园美食连锁集团董事长杨舟说。

企业融资门槛,打破了小企业融资瓶颈。伊天园公司曾参加了2010年“华夏之星优秀小企业先锋大汇”评选活动。活动现场国内知名经济学家、企业家、银行家共同对企业发展前景和融资进行了分析和点评,对企业经营者杨舟的触动很大。

“活动结束后,杨舟立即与昆明分行金康支行就融资进行了详细沟通,当得知有联保联贷这一产品时,他非常感兴趣并立刻着手联系联保企业。”昆明分行金康支行行长赵坚说。

杨舟找到了另外两家企业:茴香餐饮娱乐有限公司和昆明大滇园美食有限公司。三家企业同是云南餐饮龙头企业,经营特色各有千秋,但轻资产是餐饮企业的典型特点,无抵押成了企业融资的绊脚石,因此之前他们从没有在银行贷到过款。华夏银行的联保联贷产品,不需抵(质)押,只需3家至7家企业互相担保即可实现快速融资。

本着试一试的态度,三家企业申请了“联保联贷”,但让三家企业备感惊喜的是,华夏银行很快批贷了。据赵坚透露,三家企业已成为支行的优质客户,为进一步支持三家企业业务扩张,现已为三家企业量身定做了金融方案,为企业的发展提供

更强劲的支持。

据了解,至2010年末,华夏银行昆明分行小企业信贷分部成立不足半年的时间,累计投放超过当年全分行新增投放的26%,实现了银监会提出的2010年“小企业贷款增量高于上年,增速快于平均贷款增速”的监管要求。

中小企业已成为繁荣我国城乡经济、扩大社会就业的重要支柱力量。多年来,华夏银行在为小企业提供优质金融服务的道路上不断进行探索,不断创新研发适合小企业金融服务需求的产品。2009年华夏银行推出中小企业金融服务品牌“龙舟计划”和具有“小、快、灵”特点系列产品,根据小企业成长周期,规划了“创业通舟、展业神舟、卓业龙舟”三大产品系列,整合创新了融资、结算、理财等35个产品和服务方案。

除了产品创新外,作为一家上市银行,华夏银行始终将服务小企业视为应尽的社会责任,紧紧围绕打造“中小企业金融服务商”的战略目标,从机制、人力、财务、技术、考核等方面进一步加大对小企业业务的资源倾斜,最大限度地满足小企业客户经营发展过程中全能服务需求,助力小企业经营发展。(大河)

(金时)