

热烈祝贺中国建设银行安徽省分行 荣获中国银监会评选的“小企业金融服务先进单位”

乐在春天里

——建设银行安徽省分行创新服务助力小企业腾飞

2月28日,建行安徽省分行代表从中国银监会主席刘明康手中接过了“全国银行业金融机构小企业金融服务先进单位”奖牌。据悉,此次由银监会评选的“小企业金融服务先进单位”全国仅有20家,建行安徽省分行是四大国有银行中唯一获此殊荣的机构。



中国建设银行安徽省分行党委书记、行长 戴跃明



与合肥市中小企业对接

信贷向中小企业倾斜

“小企业业务的春天到来了。一来外部经济金融政策分外给力小企业,二来分行近年来全方位、聚合力推进小企业业务,发展基础较好。”望着春意盎然的窗外,建行安徽省分行党委书记、行长戴跃明意味深长:“2011年,我们仍将小企业业务作为战略转型核心,重点支持,力促更大发展。”

这一观点在分行的工作报告中得到印证,在贷款规模空前紧张,分行对公贷款规模紧缩近40%的大形势下,分行对小企业却毫不吝惜,要求确保“2011年小企业贷款规模在对公贷款规模中占比不能低于60%,并且要按时间进度配置到位。”

建行安徽省分行有关人士介绍,自2006年以来,建行安徽省分行就将客户拓展目标锁定小企业,将市场营销领域聚焦小企业,将各项资源配置倾斜小企业,上下三级行、前中后台三台多角度、全方位、聚合力加以推进。在短短几年里,该行小企业业务从无到有、从小到大,取得了飞速发展。

有这样一组数字,目前建行安徽省分行累计向6693家小企业客户发放“速贷通”和“成长之路”贷款近310亿元,小企业信贷户数占全部对公客户比重从40%上升至75%,投放增幅呈几何加速度发展。截至2011年2月末,建行安徽省分行小企业贷款余额达138亿元。因为出色的表现,该行还被建行总行列为首批重点推进和多项业务试点行,并在2007年、2008年、2009年度荣获“全省小企业金融服务升级先进单位”称号,2009年度荣获省政府“金融产品创新先进单位”称号。

融资服务部有关人士表示,对于提高业务运作效率、积累业务处理经验、提升业务人员职业判断力作用十分明显,有效促进了业务的快速发展,也有效解决了众多安徽中小企业融资问题。

记者了解到,在滁州“信贷工厂”成功试水后,建行安徽省分行迅速在全省复制这种融资模式,受到省内众多小企业主的欢迎。目前,建行安徽省分行已经实现了“信贷工厂”的全省覆盖,17个市全部设立“信贷工厂”并通过总行的达标验收。

产品创新助小企业“展翅高飞”

2009年起,作为唯一一家取得总行小企业产品创新资格的试点行,建行安徽省分行踏上了小企业产品创新之路:信用组合贷款、接续金贷款、助保金贷款、小额无抵押贷款、林权抵押贷款等等,新产品层出不穷。

“像我们批发商,平时到银行贷款很难。而建行‘市场通’解决了我们的燃眉之急。”说起“市场通”,安庆光彩大市场一位业主赞不绝口,作为长江中下游规模最大的商贸物流中心,安庆光彩大市场入驻客商500多家,年交易量达到200亿元。市场通是分行专为光彩大市场商户设计的贷款产品,在具体操作上,由市场的开发管理商南翔集团提供10%比例的保证金和全额连带责任保证,并在此基础上发放贷款。

“市场通借助市场开发管理商的实力和资信,通过创新担保方式,解决了小企业融资担保难题。”据分行中小企业金融服务部总经理董朝红介绍,在“市场通”推介会上,现场就有6位商户签订合作意向书,签约金额超过2000万元。市场通在安庆光彩大市场成功“试点”后,下一步还将复制到全省所有的大市场。

“与大企业相比,小企业情况千差万别,如果按照现有产品要求生搬硬套,很难实现这些产品与小企业实际需求间的成功对接。”在分行分管公司业务的副行长高强看来,“以市场通为代表的创新产品,几乎都是为小企业‘量身定做’,然后在风险可控的前提下对小企业‘有求必应’。”

中小企业集合信托是分行小企业产品创新得意之作。“这是全国银行系统首创,2009年起累计发行了4单,被《银行家》杂志评为十佳金融产品创新奖。”据高强介绍,他们共为合肥和马鞍山两地42家中小企业进行了融资,募集资金24亿元,通过发行中小企业集合信托,建行安徽省分行拓宽了小企业融资渠道,并借此产品与一大批具有发展潜力的优质小企业客户结缘。



接受小企业客户咨询

高强进一步解释:“当前分行小企业产品创新有三种类型:一是创新担保方式,如中小企业联贷联保、动产质押、小额无抵押贷款、助保金贷款、市场通、小企业应收账款质押贷款、小企业林权抵押贷款等;二是创新还款方式,如法人账户透支、接续贷款等;三是创新融资渠道,如发行中小企业集合信托理财产品,成立产业投资基金,以投行产品为小企业金融服务注入新内涵。”

从批量化到规模化

日前,建行安徽省分行与省商务厅、财政厅签订了中小进出口企业专项担保贷款协议,据悉,这是从省分行层面搭建的批量化银证助保金平台,作为合作银行,建行安徽省分行可为全省近3000家中小进出口企业提供金融服务,据测算,仅该项担保贷款年度投放量就可达20亿元,而且为分行发展国际结算业务,实现本外币联动带来了大量客户资源。据全程参与方案设计和平台搭建的中小企业金融服务部副总经理袁平介绍,“这种模式受到省财政厅的首肯。目前,财政厅主动将这种利益共享、风险共担的银政企合作模式复制应用到全省57个产业集群专业镇。到那时,我们又能拓展群体更为庞大的制造型小企业客户。”

据业内人士分析,银行服务小企业,必须从“单户营销、个案审批”的传统营销方式中摆脱出来,通过批量化营销和标准化的“流水线”作业,破解服务小企业成本高、效率低难题。

“小企业业务要想做大,批量化是必由之路。”建行安徽省分行领导也越来越认识到,批量化营销是推动小企业业务规模化发展的重要手段。2010年,分行以“抓源头,拓客户,创产品,促增量”为主题,开展了小企业业务批量化营销活动,通过搭建供应链融资平台、产业集群平台、专业市场平台、科技产业平台、助保金平台等批量营销服务手段,累计实现贷款新增2506亿元,占全部小企业贷款新增的50%;信贷客户新增390户,占全部小企业信贷客户新增数的68%。

活动期间,马鞍山分行为马钢配套企业及上下游供应商经销商搭建供应链融资平台,通过应收账款质押授信业务,锁定了一大批优质客户。六安分行先后与市经济技术开发区、舒城县、霍山县政府签订了助保金战略合作协议,与霍山安园公司签订了中小企业接续贷款业务战略合作协议,与永翔钢材大市场、金盛钢材大市场、光彩大市场签订市场发展战略合作协议,搭建助保金平台3个、接续平台1个、专业市场平台3个。由分行直接营销的全省中小进出口企业融资银政合作平台成功搭建,日前,分行与安徽省商务厅、财政厅正式签订《安徽省中小进出口企业专项担保贷款合作协议》,打开了省级层面区域覆盖、本外币联动、潜力巨大的业务发展新局面。

“专项活动让我们尝到了甜头,”分行认为,“利用这些平台优势,基本达到了快速抢占市场、降低营销成本、提高营销效率的预期目标,实现了小企业有效客户群体的快速、批量增长。”

“产品丰富了,平台搭建起了,接下来就是把经营理念贯穿在整个业务流程里,实现小企业业务跨越式发展。”分行戴跃明行长有个愿



信贷工厂工作人员在填写评分卡

望:“期盼把小企业业务做成品牌,就如同人们常说的‘要买房到建行’,希望今后安徽小企业要融资首先想到的就是建行。”