



热烈祝贺市场星报更名改版一周年

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。

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。

把握客户源头是建行安徽省分行小企业业务成功起步的关键,该行抓住了安徽承接产业转移的有利时机,将大量落户安徽的优质民企揽入怀中。“在皖江城市带内,拥有众多颇具潜力的中小企业,他们将成为我们重点发展的客户。”建行安徽省分行分管公司业务的副行长高强透露,为了支持皖江城市带建设,今后信贷将继续向中小企业倾斜,助力城市带内中小企业“突围”。

“信贷工厂”全省开花

所谓的“信贷工厂”,是指银行像工厂标准化制造产品一样对信贷业务进行批量处理。具体而言,就是银行对中小企业贷款的设计、申报、审批、发放、风控等业务按照“流水线”作业方式进行批量操作。在信贷工厂模式下,信贷审批发放首先要做到标准化;在贷款过程中,客户经理、审批人员和贷后监督人员专业化分工;最后,为了监控风险采用产业链调查方法,从不同角度对借贷企业进行交叉印证。

据介绍,建行安徽省分行率先在滁州分行引入了小企业信贷业务批量处理的“信贷工厂”模式,使信贷业务流程各岗位成为流水线上“生产环节”,形成业务运营的统一体。并在此基础上,结合地方经济环境和客

户需求特点,推出具有中西部区域特色的“滁州”模式“信贷工厂”,成为全国建行系统二级分行小企业经营中心的样板。

“经过实践证明,这种专业化运营模式能够很好地解决业务流程不畅、前中后台风险偏好不一致的问题。”建行安徽省分行中小企业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,也有效的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2.4亿元,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,并藉此产品与一大批具有发展潜力的优质小企业客户结缘。

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贷理财产品,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。”

龙卡车险分期 省钱有道!

- 享0利息0手续费
- 省15%商业险
- 奖10000积分



- ▶ 1次分期优惠多: 分期付款0利息0手续费, 商业险多省15%!
- ▶ 1个电话轻松办: 赶快拨打4008-000-000转2轻松缴车险!
- ▶ 1万积分开心享: 即日起至2011年12月31日, 您成功办理6期“电销车险分期业务”更可额外获赠1万积分, 畅兑百种精彩好礼!



中国建设银行
China Construction Bank