

助力小微企业 金融机构在行动

浦发银行郑州分行：打造小微企业服务特色——“专营、专业、专享、专注”

本报记者 魏黄河 本报通讯员 史晓飞

前言 河南省目前小型微型企业21.88万家,占河南省企业总数的92.8%,小微企业对财政的贡献率达40%,但贷款不到总额的20%。这些企业在推进河南省经济发展、缓解就业压力、改善民生和保持社会稳定等方面发挥着不可替代的作用。

3月,河南省中小企业金融服务工作会议举行。会议下发了《河南银监局关

浦发银行郑州分行自2001年成立以来,积极落实省政府、河南银监局关于加大小微企业贷款力度的政策,深入市场,寻找银行与实体经济的最佳结合点,小微企业贷款规模不断扩大。截至2011年底,郑州浦发银行资产规模达1294.79亿元,本外币贷款余额682.9亿元,存款余额1086.69亿元,实现税后利润23.18亿元,支持全省小微企业贷款客户2300多户,金额316亿元。据河南银行业协会调查,每亿元贷款可提供1000人就业,郑州浦发为小微企业贷款金额累计达300多亿元,可提供就业岗位30多万个。简短的数字承载着沉甸甸的经营成果,诠释了浦发银行与实体经济深度融合、共同成长、携手前行的社会责任,赢得了社会各界和银行同行的普遍赞誉。

郑州浦发全力支持全省小微企业的发展,不仅进一步密切了郑州浦发与客户的关系,尤其是找到了适合自身发展的途径,为自身的长期健康发展探索出新的道路。

谋求自身发展 恪尽企业公民职责

郑州浦发在谋求自身发展壮大的同时,也在积极地恪尽企业公民之责。在服务地方经济发展中,积累了一整套服务小微企业的经验,参与诸多公益活动,坚定了他们服务小微企业的信念和信心!

郑州浦发进驻河南11年来,练就了一支千余人的爱岗敬业、乐于奉献、在市场角逐中实现了堪比大型银行的经营规模;从起步到1290亿元资产总额的突破,从只有一家营业部发展到由20家同城支行、5家异地支行、3家二级异地支行、100余家自助银行和电子银行组成的纵横交织的综合服务网络。2010年,实现了存款从零起步到“千亿”目标,走过了其他金融机构难于企及的可持续发展之路。

郑州浦发先后获得“省级文明单位”称号、河南省最具竞争力银行、河南省最具竞争力银行、最佳服务奖企业、最佳创新奖企业、最佳稳健经营奖、最具责任感企业、最佳品牌奖,树立了优秀企业公民的良好形象,赢得了政府和社会各界良好的口碑和赞扬。

郑州浦发始终坚持和谐发展的理念,在提高金融服务水平上下工夫,全力支持中原经济区建设;累计400亿元推动河南小微企业发展,500亿元支持“三农”发展,1000亿元促进中原城市群建设,2000亿元推进河南省支柱产业、100余家重点企业的结构调整和企业优化升级,累计向地方政府上缴税金近24亿元,投放逾7000亿元资金助推河南经济持续跨越。

郑州浦发将支持涉农企业作为支持“三农”的有效手段,先后向漯河双汇、永达肉鸡、心连心化肥等企业发放贷款40多亿元,有效解决了企业发展中资金短缺问题;不断提高对济源丰田农业、华英农业等现代农业支持力度,实现贷款发放金额8000多万元;率先在股份制银行中设立村镇银行——巩义浦发村镇银行,为促进新型农业现代化和城乡协调发展做出了积极贡献。

怀着强烈的社会责任感,郑州浦发发起成立了“浦发希望之星”基金,与郑州大学、河南财经政法大学等合作,无偿资助百名大学生完成学业;成立“浦发宏志之星”基金,与郑州四十七中联手开办“宏志班”;在驻马店建立希望小学,扶持贫困儿童完成求学梦想;启动“红丝带·南阳艾滋病孤儿救助活动”,帮助孤儿学得一技之长;在网上银行呼吁广大客户一同关注慈善事业,在内部网站建立爱心捐款平台,积极组织浦发志愿者活动,心系汶



位于玉凤路与金水路交叉口的浦发银行郑州分行办公楼

川、玉树等特大自然灾害等公益爱心活动,向社会捐款1100多万元人民币;支持公共交通事业发展,向郑州市捐赠公交车服务市民,用实际行动践行着一个负责任大行的使命与职责!

助力小微企业成长 实现“携手、成长、共赢”

在为小微企业的服务中,郑州浦发逐渐凝练出自己的理念——“携手、成长、共赢”。

携手成立:在小企业起步成立的初始阶段,浦发银行与小微企业携手前行,始终关注企业成立发展过程中的点滴需求,提供无微不至的关怀和扶持。

相助成长:在小微企业成长提速的发展阶段,浦发银行与小微企业相助相伴,努力满足企业发展壮大过程中的特色需求,给予全新全面的产品和服务。

共赢成功:在小微企业经营升级的腾飞阶段,浦发银行与小微企业共赢成功,精心支持企业跨越成长过程中的金融诉求,奉献出融智多元的服务和方案。

打造“四专”服务 助力小微企业

郑州浦发自成立时,就确定了“抓大不放小”的发展方针,把扶持中小企业形象地比作“种树”。针对中小企业客户需求“短、频、快”的特点,着重打造适合小微企业业务的特有服务模式和市场品牌,强力推动中小客户的规模化发展,累计为中小企业信贷投放逾400多亿元,客户遍布18个地市。极大地支持了全省小微企业的成长、支持了全省经济的发展和中原经济区建设。

在郑州浦发支持下,已有80多家小微企业发展壮大成为大中型企业!

在助力小微企业经营活动中,郑州浦发把服务小微企业当做“做前景、做发展、做未来”。并逐渐打造具有自己特色的“四专”服务模式——“专营、专业、专享、专注”。

一、专营:为适应市场发展,郑州浦发2009年及时转变内部机制,把“中小企业部”更名为“中小企业业务经营中心”,全面实施小微企业模板化、批量化、专业化的市场企划和授信模式,构建了小微企业专业的经营体系。经营中心以标准化服务方式,高效化审批流程,便捷化操作模式,完善的考核机制,为全省小微企业提供了一站式、综合服务平台。该行中小企业业务经营中心完全突破为大中型企业服务模式的局限,真正起到为中小企业的成长提供全方位、多元化、高效率的金融支持的作用。

二、专业:经过历练,郑州浦发组建了高素质的“小微企业服务专业(客户经理)队伍达300多人,占郑州浦发总人数30%以上。分行针对小微企业授信业务具有贷款笔数多、金额小、运行成本偏高的特点,将风险管理分解为企划推进和授信审查,企划推进通过将风险前置,提前筛选企业,授信审查人员利用丰富的金融知

易中产生的应收账款及其他债权让渡给浦发银行,并由浦发银行对贷款进行账户监管,就可获得短期融资。

主要服务对象:有一定应收账款余额、企业资质良好的成长型小微企业,特别适用于为大型知名企业常年供货的成长型企业。2012年郑州浦发为70多家中小企业办理了100多笔保理业务,金额7.3亿元,受到为大中型企业供货的上下游中小企业的欢迎。如省内某电器集团一般存在一定账期、付款方式一般为银承的特点,创新核心客户上游客户保理业务的特色业务方案,专门为该核心大企业上下游中小企业客户提供保理业务。

3.“动产质押”

该产品是浦发银行以企业提供并经浦发银行认可的自有货物作为抵押物,为企业满足生产、销售领域短期流动资金的需求。

主要服务对象:达到一定的生产规模、企业资质良好的成长型小微企业。特别适用于生产能力强、产能大再生产的生产性企业。

8.“易贷多”组合授信

以商铺、写字楼、办公楼、住房等产权明晰的房产抵押作为核心,小微企业主个人信用担保等多种方式相结合进行组合担保。最高抵押率100%,可最大限度的满足客户资金需求。

主要服务对象:已经有一定积累和房产等资产抵押、资质良好的成长型小微企业,特别适用于以浦发银行为主要结算行的成长型企业。

4.“政府采购贷”

该产品主要是浦发银行依据企业与政府签订的采购合同,满足小微企业为完成采购订单及货物发运前原材料采购、组织生产、货物运输等方面的融资需求。

主要服务对象:和政府交易信用记录良好的成长型小微企业。该产品特色是申请简便,根据企业与政府签订的政府采购合同,在完成相关手续后即可获得1年内,最高可达采购合同金额70%的融资。

1.“中期抵押”贷款

该产品是浦发银行以企业拥有的符合浦发银行条件的房产为抵押物,为成长型小微企业提供发展中的经常性周转资金的业务。

主要特点:期限较长,贷款最长年限5年,可自主选择按月或按季分次还款,房产抵押物包括产权证清晰的商品房、办公用房、商铺、标准厂房等,均可用来抵押。

2.“应收账款保理”

该产品是企业与核心客户在贸

易中产生的应收账款及其他债权让渡给浦发银行,并由浦发银行对贷款进行账户监管,就可获得短期融资。

主要服务对象:达到一定的生产规模、企业资质良好的成长型小微企业。特别适用于生产能力强、产能大再生产的生产性企业。

6.“1+N供应链”

该产品是浦发银行针对核心客户及其上下游小微企业之间应收、预付和存货等不同贸易阶段提供动产质押、提货券质押、保理和商业承兑票据贴现等融资服务。

主要服务对象:具有畅通的营销渠道、企业资质良好,特别适用于国内外知名大企业上下游产业链上的企业。

7.“法人按揭”

该产品是浦发银行以企业所购买的资产进行抵押担保,满足小微企业购置生产经营所需要的房产、汽车、机器设备等固定资产的中长期融资需求。

主要服务对象:以商铺、写字楼、办公楼、住房等产权明晰的房产抵押作为核心,小微企业主个人信用担保等多种方式相结合进行组合担保。最高抵押率100%,可最大限度的满足客户资金需求。

9.财务智多星

该产品是浦发银行利用自身优势,为企业提供财务管理咨询和策划服务方案,包括理财服务、资产管理、现金管理、风险管理、账户管理、资金结算以及企业重组等资本经营活动顾问服务,尤其是对于有意参与设立或吸引PE投资的成长型中小企业,提供综合顾问式服务。

主要服务对象:正处于规模高速发展期,企业资质良好且有投资银行业务需求,特别是股本需要扩大、产业链需要延伸,需要精细化财务管理

10.网上自助贷

该产品是浦发银行基于互联网或其他公用信息网络集合产品推荐、政策发布和贷款网上的自助申请系统,与浦发银行网上银

行一起提供融资服务。该产品采用了多种安全保障措施,包括权威机构的数字证书、128位加密、多种密码保护等,为企业提供安全私密的服务。

主要服务对象:有一定资产规模、资质良好且有电子银行业务需求,进行品牌的衍生业务经营。随着其品牌业务拓展至周边各省市,流动资金的需求不断扩大;尤其是在旺季,原材料采购需垫付大额款项,且资金回笼周期较长等问题日渐明显,导致现金流受阻,经营状况几近难以维系。

正在一筹莫展之际,经朋友推荐张先生了解到郑州浦发银行有专门的融资产品,可以解决他的燃眉之急。于是,张先生向公司附近的浦发银行表达了急需贷款的诉求。浦发银行在详细了解其公司的实际情况后,向张先生介绍了新推出的易贷多中小企业特色融资产品,并迅速为企业制订了一整套融资解决方案。通过后期的资信及经营状况调查,浦发银行决定先提供张先生等值于其房产抵押评估值的融资额度;并且告知张先生,随着其公司资信、结算量的积累,最高还可获得抵押物价值100%足额的融资额度。最终,浦发易贷多及时解决了张先生的企业在销售旺季时的资金需求,加速了公司的现金流周转,顺利使企业渡过转型发展期,走向可持续发展的道路。

每当谈及此事,张先生都觉得自已很幸运。后来,张先生就向他身边的朋友介绍:易贷多是浦发银行最新推出的助力中小企业足额,甚至双倍融资的特色产品,就是针对企业资信、经营成长状况等给予抵押物价值一定倍数的授信额度;不仅如此,浦发还专为中小企业提供了信用升级服务,允许企业通过不断累积结算量提升抵押物价值的放大比例。如今张先生不仅是郑州浦发的优质客户,还俨然成为浦发支持小微企业的业余专家。

站新的历史起点上,浦发银行将立足于“三个坚持”,继续强力完善各项措施,以确保各项工作的扎实推进。

一是继续坚持资源投入。将持续给予小微企业资源配套和扶持,坚持信贷计划单列,坚持小微企业业务的考核倾斜政策和人力资源投入,使小微企业业务成为浦发银行业务支柱。

二是继续坚持服务创新。将深刻了解小微企业的金融需求,深挖银行服务小微企业的潜力,并计划在全省推广小微企业“吉祥三宝”业务,批量服务产业集聚区、科技园区、交易市场和核心产业供应链上的小微企业提供金融服务。通过模式创新、产品创新、系统创新等方式为小微企业成长全程提供服务,切实解决小微企业短、频、急的融资需求。

三是继续坚持流程优化。今后浦发银行将通过打造专业化、集中化、流程化的小微企业全流程作业模式,建立小微企业信贷工厂,完善以小型微型企业为服务对象的信贷工厂流水线,解决目前最为迫切的中小企业授信流程工厂化运作需求。

服务小微企业,郑州浦发不断探索、创新,完善着一条属于自己的路子,走得坚定而稳健。他们自觉地把服务小微企业作为一种担当、一种责任。与中原经济并肩相伴,与经济建设携手同行,服务市场经济,构建有社会责任是郑州浦发不变的追求。

郑州浦发将继续立足可持续发展和社会民生,坚定不移地走转型升级、持续发展之路,以更加昂扬的斗

小微企业

浦发银行“四专”服务模式：专营、专业、专享、专注。

上海浦东发展银行“银元宝”模式

上海浦东发展银行“银宝链”模式

上海浦东发展银行“吉祥三宝”模式

上海浦东发展银行“银宝通”模式

链通商机 共赢财富

睿智并聚 无限创赢

国集财管 助力成长

引领财富 高效通达

要精细化财务管理

志、更加饱满的激情,迎接新的挑战,开启服务小微企业新的征程,用更加优异的成绩向中原父老汇报,为中原崛起、河南振兴做出新的更大的贡献!