



# 多一份金融了解 多一份财富保障

## “贷”动小微企业腾飞

农业发展银行咸宁市分行

农发行咸宁市分行充分发挥农业政策性银行在农村金融中“支农、惠农、兴农”的政策作用,紧紧围绕“打造香城泉都,建设鄂南经济强市”的战略目标,积极“贷”动小微企业腾飞。截止到7月末该行共支持小微企业48家,贷款余额17.89亿元,占各项贷款总额的51.71%,较年初增加3551万元,有效的支持了当地小微企业发展。

### 以“小”见大寻突破

小企业贷款难、融资难等诸多因素,是制约县域经济发展的瓶颈,该行不贪大、不嫌小,以“小”见大,从小字着手,按行业部门分别归类,寻求业务发展上的新突破。

位于崇阳县铜钟乡下村九组的崇阳县碧云牧业饲料有限公司,1998年公司成立之初注册资本只有50万元,在生猪

养殖业处于发展的关键时期,该行业务人员主动上门,跟踪营销,在玉米收购旺季,积极投放准政策性收购贷款达900万元,缓解因为资金供应链不足而带来的融资难问题。2012年又向企业发放了1000万元产业化龙头企业畜牧业短期贷款。在有效的信贷支持下,该公司业务也不断得到扩大,实现了从农业小企业到农业产业化龙头企业的成长蜕变。

### 以“特”为重谋发展

农发行咸宁市分行紧紧围绕区域有影响力的林特资源、棉麻纺织、温泉地热资源、旅游资源、楠竹资源、特色种养业、食品加工产业资源优势,坚持“区别对待、有保有压、择优扶持、严控风险”的原则,实施差异化的信贷策略,积极审慎服务支持农业产业化龙头企业、

民营企业和农业小微企业生产发展,充分发挥龙头企业的升级、带动、引领和反哺作用。

华中第一洞隐水洞的全景开发在农发行全力支持下已打造成国家4A级景区,通过该行有效的信贷支持,仅2012年该企业就实现营业收入2690万元,净利润465万元,接待游客26万人次,同时带动周边农民发展“农家乐”、休闲农庄等第三产业,引导农民致富,取得了良好的社会效益和经济效益。

伴随着咸宁食品加工业、林业、养殖业、制造业等农业产业化企业的迅猛发展,“农”字头中小实体企业如雨后春笋般出现,该行紧盯市场和热点,先后支持了食品加工企业4家,林特加工企业9家,养殖业和种植业11家,培养出了“众望”麻花、“天南星”医药器械、“好吃佬”

食用油、“本草天香”茶油、“富士峰”食用菌等十几个国内和省内叫响的品牌。

### 以“管”为力下功夫

我行积极运用政策优势,从“管”字上下功夫,加大管理力度,促成小微企业合作发展。针对开户小微企业自身资产额度较小、企业成长规律、经营周期、市场前景及管理特点等情况,该行充分发掘资金优势、利率优势和服务优势,积极创新贷款产品和服务方式,形成全覆盖、多层次的包括政策性贷款、政策性指导贷款和商业性贷款的产品组合。对改制后的国有粮食购销企业,最大限度地支持企业开展委托收购,坚持“用政策性收购引导市场化收购”;对处于发展中的中小企业,成立专班、落实专人、一企一策、上门营销,有效满足了企业多元化的资金需求。



咸宁农信社系统(含改制后的农村商业银行)充分发挥地方主力银行作用,坚持“立足社区,面向三农、面向中小企业、面向县域经济”的市场定位,针对辖内信贷需求,量身定制创新和推广了“新农乐”、“成长路”、“金梧桐”三大系列29个信贷产品,有效覆盖了辖内不同群体、不同层次客户的融资需求。截止7月底,全市农信社各项贷款余额94.33亿元,比年初增加19.6亿元,增长26.22%。农信社贷款累放额、贷款净增额、各项贷款余额、支农贷款均在全市金融机构中排名第一。

### 推广“新农乐”,为农户发展生产架起“致富桥”

充分挖掘农村抵押担保资源,在辖内全面推广了农户基金联保贷款、水域经营权抵押贷款、林权抵押贷款、土地经营权抵押贷款、大型农机具抵押贷款、农村小产权房抵押贷款等“新农乐”系列信贷产品。

针对全市水域滩涂资源丰富,多数养殖户抵押物不足的难题,在咸安区开办了水域经营权抵押贷款试点,以水产部门核发的水域滩涂养殖证为基础,以水域经营权作抵押,对全区67户水产养殖户发放贷款3756万元,支持养殖户发展规模养殖。针对农村各类专业合作组织的信贷需求,在通山农商行开办了农户基金联保贷款试点,对全县128家合作社及4913个社员建立了经济档案,由同一合作社内3户以上无不良信用记录的农户组成联保小组,交纳一定保证金,以不超过保证金3倍的额度,对全县1690个社员发放基金联保贷款4300万元。

### 铺就“成长路”,为小微企业融资开通“直通车”

我们充分发挥农信社体制机制灵活的优势,在依法合规的前提下,自主创新推广了企业库存商品浮动抵押贷款、企业应收账款质押贷款、商铺经营权抵押贷款、园区企业基金联保贷款、流动资金循环抵押贷款等小微企业“成长路”系列信贷产品,并组建服务团队,对符合贷款条件的客户,适时推介并灵活组合运用信贷产品,及时提供贷款支持,帮助小微企业化解“成长的烦恼”。

针对小微企业的融资特点,创新推广了流动资金循环抵押贷款,对客户提供的抵押物品一次性办理评估和登记,客户在授信额度和期限内随贷随还,一方面可根据实际资金需要合理使用贷款,另一方面避免了在归还贷款后再次贷款时重新办理抵押评估登记手续,节约了企业融资成本,受到了客户的一致好评。全市农信社先后对辖内1320个中小企业、1.41万户个体工商户建立了规范的经济档案,累计投放小微企业贷款24.23亿元,小微企业贷款余额41.52亿元。

开通“园区企业贷款直通车”服务,与全市各工业园签订业务合作协议,制定园区企业金融服务工作方案,为不同成长阶段企业量身定做信贷产品。目前,全市农信社对市、县两级工业园区企业的贷款余额达到23.62亿元。其中,与全市37个新开工、续建的亿元以上项目建立了业务合作关系,已对18个项目发放贷款4.65亿元,对19个项目达成贷款意向4.48亿元。

### 栽下“金梧桐”,为诚信青年创业引来“金凤凰”

我们主动与外地咸宁籍商会、同乡会等组织建立战略合作关系,创新推出“金梧桐”系列区域性信贷产品,在吸引打工资金回流,反哺农村青年创业上进行了积极有效的尝试。

目前,我们已通过通山籍上海商会会员入股3000万元,组建了湖北沪商担保有限公司,与之合作推出了通山石材经营户担保贷款;通过武汉崇阳籍同乡会会员入股3000万元,组建了崇阳金思特担保有限公司,与之合作推出了崇阳港口诚信青年创业担保贷款。目前已合作发放担保贷款263笔,金额2.87亿元。

我们还量身定制推出了“信用社+信用示范户”创业小额贷款、“信用社+专业合作社+创业青年”创业联保贷款、“信用社+涉农企业+创业青年”创业订单贷款等三类贷款,对农村青年诚信创业提供“一站式”、“套餐式”信贷支持,破解了农村青年诚信创业的融资难题。

以金融“活水”灌溉经济“良田”

咸宁农信社

## 为小微企业插上腾飞的翅膀

湖北银行咸宁分行

湖北银行入驻咸宁两年来,始终坚持“服务小企业,服务城乡居民、服务地方经济”的市场定位,加大信贷投放,创新金融产品,扩展服务半径,全力支持小微企业发展。截至8月末,小微企业贷款余额5.8亿元,较年初增加2.3亿元,增幅66%,高于全行贷款增幅34个百分点,惠及客户总数达299户。

以专营机构为抓手,打造小微业务品牌。目前已按照“六项机制”和“四单”原则的要求初步组建了一条独立、清晰的业务条线,分支行均成立了小微企业信贷(分)中心,建立了单独的绩效考核体系,与公司业务、零售业务并驾齐驱。同时,为更好地服务县域、服务实体,湖北银行咸宁分行服务触角不断延伸,服务功能日趋完善。两年来,营业支行网点已从原来的1个增加到5个,小微企业客户经理达到12名,为小微业务的发展奠定了坚实基础。

以流程梳理为保障,提升业务发展能力。对小微企业贷款,大力优化审批流程,简化经办程序,提高审批效率;对一些优质客户或低风险信贷业务,开通中小企业金融服务“绿色通道”。执行限时服务制度,对符合条件的小微企业实行快审、快批、快放的办法,较好满足了小微企业贷款业务由总行对咸宁

分行全额授权,审贷会随到随开,简洁高效。现在,小企业信贷中心一笔微贷款从受理申请到放款只需要2-3个工作日,一笔小企业贷款从受理申请到回复只需要5-7个工作日,所有客户24小时就能给予答复。

以产品创新为依托,破除小微融资难题对制造业的小微企业,实现保证、担保或资产抵押模式,对依托核心企业的小微企业,采取融资供应链模式,对商贸中心小微企业,采取核心企业加小微企业加银行模式。陆续推出了融易贷、快易贷、联易贷、微贷款等特色产品。对那些一时难以满足贷款条件的优质小企业,我行通过与四家担保公司合作,目前为43家小微企业提供了44790万元的授信支持。

以商户走访为契机,培植小微企业客户群体。密集开展小微企业走访调研,信贷人员采取“扫街”方式开展市场摸底调查,进园区、进社区,组织各种银企对接会,产品交流会,变“等客上门”为“送货上门”,切实解决企业在融资中存在的困难。

以规范经营为前提,降低小微融资成本。在对小微企业融资定价方面,严格执行人民银行利率政策规定,综合考虑小微企业担保情况、信用状况、盈利水平等因素,科学合理确定对不同类型企业的贷款利率水平,灵活运用多种信贷产品,坚决杜绝不合理收费。

## “支农支小”服务地方

武汉农村商业银行咸宁分行

武农商咸宁分行作为武汉农村商业银行跨区设立的第一家分行,坚持扎根本土、精耕细作,以创新的姿态、务实的举措,全力支持咸宁地方经济发展。开业一年来,累计发放贷款41635万元,其中投放涉农贷款24371万元,中小微企业贷款35320万元。

### 支持保障基点在“农”在“小”

面对陌生的市场,分行决定“全面扫街”——“有小微企业的地方就有我们”、“有农户需求的地方就有我们”,帮助更多的企业解决融资难的问题,助力更多的农户赶上富梦的道路。分行按照金字塔模式,从分管领导到市场部到营业部,层层设置专员负责,抽调精干力量专职服务,并配备充实客户经理队伍,为三农及中小企业客户提供“小灶式”服务。

本,大大提高了小企业融资成功率。

### 创新金融亮点在“农”在“小”

武农商组建专业团队,紧密围绕“三农”和小微企业服务需求开展创新。分行全力推介专为中小企业发展量身打造的“富业贷”主打产品和“融城富业贷”、“农易富业贷”等特色产品,因这些产品具有抵押物范围广、担保方式多、程序简单、办理快捷、服务优质等特色,能最大限度满足自己的需求,所以无论是一般农户,还是农业龙头企业,都可在“富业贷”中找到一款适合自己的产品,因此也被企业形象的比喻为“发展的一‘币’之力”。在确定服务方案后,分行在信贷规模、资金配置上给予优先安排,贷款手续执行标准化流程,改“客户要贷”为“银行送贷”。

### 服务经济落脚在“农”在“小”

“服务‘三农’、服务县域、服务民生、服务中小微企业”是分行始终坚持的市场定位,坚持“支农助小”,更是分行打开异地市场的“试金石”。开业之初,分行就向开发区授信,承诺5年内投放30亿元支持园区及园区中小微企业发展,向崇阳等县市授信10亿元,支持涉农项目和中小企业发展。一直以来,兑现承诺,分行始终做到主动加强与企业的沟通衔接,深入了解企业入驻信息,结合客户需求,制定综合营销方案,最大限度帮助他们解决“融资难”的问题,也为他们提供结算、工资代发等一揽子金融服务。已投放涉农贷款24371万元,中小微企业贷款35320万元,得到了农户和企业的欢迎和称赞。

## 民生银行创新让服务更卓越

民生银行咸宁支行

### 小微金融模式创新助力发展

中国民生银行咸宁支行成立于2010年12月8日,是目前唯一一家进驻咸宁的全国性股份制商业银行。作为专门服务于咸宁地区的分支机构,我行始终将业务重点放在“与小微企业共成长”这一长远目标上,为咸宁地区的广大市民、小微企业和商户予以金融支持。在咸宁市的银行业务中我行是第一家明确提出对小微企业“从单一的信贷支持扩大到全面金融服务”的银行,率先开展以“综合化服务、专业化运营”为主要特征的业务模式转型,促进小微企业在新的历史时期下实现产业升级。为了更好地创新金融服务,民生银行再推新产品——微贷,微贷是民生银行推出的小金额、高时效、无担保的信用授信业务,以满足借款人的综合消费和经营周转资金需求,申请材料简单、放款迅速。此外,客户还将享受到一系列增值服

务,丰富多样的产品满足融资、结算、理财等全方位需求。

### 特色电子产品提供专业服务

为更好地支持主营业务、服务战略客户,近几年来,我行在电子银行领域持续加大投入、大力开拓创新,个人网银贵宾版U宝、企网对账、企业财务室、商户网银、公私账户集中管理、伙伴账户、短信付款、Email汇款,跨行资金归集,跨行通,第三方基金销售监管,网上理财、理财夜市,对公客户服务专线,小微金融服务专线,e线通网上客服,空中营业厅,空中理财等一系列电子银行产品,为客户提供功能全面、特色显著的电子银行服务。几年来,我行网上银行一直保持着快速发展态势,客户数和交易金额持续攀升。目前,民生银行网上银行客户突破700万。

### 手机银行打造贴身金融管家

民生银行在全国相继推出了iPhone

版、iPad版、安卓版、Windows Phone版手机银行,标志着民生银行网上银行、电话银行、手机银行三大电子渠道服务的全面构建。民生银行手机银行既具备账户查询、转账汇款、缴费支付、理财投资、信用卡、贷款服务等强大的金融服务功能,还推出了跨行账户管理、跨行资金归集、手机号转账、网点排号、手机专属理财、转账汇款实时到账、结算全免费等丰富的特色产品和服务。实现了对当今主流智能手机和移动终端的全覆盖;创新功能精彩纷呈,“二维码收付款”和“二维码收款账户”打造独特便捷的支付结算,“网点查询和排号”避免排队效率更高,“无卡取现”使钱包瘦身出行轻便,“短信银行”为非智能手机用户和在无网路环境中的手机银行用户开辟移动金融新渠道,还有火车票、飞机票、电影票、水电煤话费缴费等均可在移动中快速办理。

## 潜心服务小微客户

咸安武农商村镇银行

### “小微”初来乍到

2013年6月26日在中商百货某专柜李总在咸安武农商村镇银行成功办理了个人经营性无抵押贷款,成为了我行第一位“小微富业贷”的客户。咸安武农商村镇银行的小微富业贷于6月20号正式上线,上线以来广受欢迎,许多个体工商户前来咨询办理。该贷款专门针对辖区范围内正常经营三个月以上的个体工商户、个人独资企业、合伙企业或有限个人股东,无抵押经营性贷款。无需抵押,手续简便,三至五个工作日即可快速放款,符合广大小微商户“短、小、频、急”融资需求。小微贷款业务开展两个多月,业务触及的地理区域包括了咸安及温泉的主要商业片区,同时也覆盖到了横沟、汀泗桥、马桥等周边区域;行业涉及面广,其中不乏常见的零售批发行业,同时也有涉农养殖业、加工制造业、居民服务维修行业等。

### “扫街”、“扫街”还是“扫街”

所谓“扫街”,就是打破银行传统的营销模式,不再等待客户上门咨询,而是让客户经理主动走出

银行,对城区、郊区的主次干道、商业区、街道、社区、市场、集市等,根据商户的排布情况,采取走街串巷、挨家挨户“地毯式”的营销宣传,主动地进市场、进社区、进楼宇,把金融服务送到小微客户门前。客户经理在扫街过程中,名片、记录本、宣传册以及小礼品等是必备的“标准装备”,通过名片二维码的扫描,也能方便的查看我行信贷产品和客户经理的个人信息,在工作细节和创新服务方面,也体现了我行潜心服务小微客户的服务理念。有付出便有收获,客户经理顶着酷热持续扫街的效果逐渐显现,通过“扫街”式服务,每天宣传、宣传折页、礼品等共计发放万余份,宣传片区从以前的周边市场扩大到偏远地区,让更多的客户了解咸安武农商村镇银行,为后期发展起到铺垫作用。今年以来,我行累计收到信贷业务申请160余笔,累计金额1000多万元,实际放款104笔,放款金额800余万元。