

进步 与您同步

普惠金融是指一个能有效为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系,其建立的主要任务就是为传统金融机构服务不到的小微企业、农户以及贫困人群提供金融服务的机会。作为一家小微企业金融服务已覆盖全市所有县(市)、区以及全行拥有20多处县及县以下营业机构的大型零售商业银行,邮储银行郑州市分行一直坚持服务“三农”、服务社区、服务中小企业的市场定位。

中国邮政储蓄银行作为普惠金融的先行者,延续了百年邮政的品牌和信誉,始终坚持着“服务三农经济,服务小微企业”的经营宗旨,与社会经济的发展并肩而行,与小微企业的发展风雨同舟。郑州市分行从2007年挂牌成立至今,在郑州地区累计给中小企业发放贷款60多亿元,惠及客户5000多家,单户贷款从几万元到几千万元不等,始终致力于服务小微企业、个体经济的发展。秉承“普之城乡,惠之于民”的普惠金融服务理念,七年邮政储蓄银行便跻身于中国最有影响力的国有商业银行之一,完成了从组织机构变革、金融产品创新、营销服务转型等跨越式转变!

邮储银行正稳步走在服务“三农”和中小微企业融资的普惠金融大道上。

本报记者 张世豪 张慧

走普惠金融路 奏和谐共富曲

——中国邮政储蓄银行郑州市分行服务小微企业纪实



查漏补缺 破解中小企业融资难

目前河南省境内中小型企业突破22万家,占到河南全省企业总数90%以上,在推进中原经济区建设进程中发挥着重要作用。中小企业普遍面临担保难、融资难等问题,制约其发展壮大。如何扶持、培育中小微企业,成为政府以及银行共同关注的问题。

对此,邮储银行郑州市分行主管此项业务的负责人陈强说:“中小企业作为实体经济中的重要组成部分,是国家政策重点扶持的对象,在促进就业、拉动经济方面功不可没,但融资难一直困扰着中小企业的发展,银行应主动履行社会责任,为中小企业排忧解难。”

“中小企业有着共同的特点,即抵押物少、融资额小、财务会计不规范、内部管理不规范、抗风险能力较弱,这也是中小企业融资难的主要原因。而中小企业在遇到资金问题的情况下,迫切需要协助,对贷款的需求‘小、频、急’,在小企业的规模低、缺少抵押物的情况下,融资能力有限。”这位负责人分析称,尽管很多银行都把中小企业定位于重点服务对象,但依然有很多中小企业由于自身原因,融资受阻。

2014年中国邮政储蓄银行仍将小微企业融资服务定位为全行核心战略业务,并着力解决小微企业融资难、担保难、抵押难、融资贵“三难一贵”问题。

解决小微企业“融资急”问题:融资速度直接决定了小企业发展速度,邮政储蓄银行通过精简贷款申请资料,优化贷款作业流程,提升贷款审批效率,提出10天即可实现授信的口号。

解决小微企业“融资贵”问题:邮政储蓄银行将小微企业贷款利率定价在较低水平,并且不收取任何其他费用,不搭售其他产品,千方百计为小微企业减轻融资成本,增加企业效益。

解决小微企业“融资烦”问题:邮政储蓄银行对客户经理、审查审批人员制定了信贷从业人员“八不准”、“二十个严禁”,严格杜绝制度外增加中小企业融资成本,杜绝“人情贷”、“关系贷”,并对服务的细节做了严格要求。

解决小微企业“放款难”问题:今年银行总体信贷规模较为紧张,信贷额度成为一种稀缺资源,邮政储蓄银行将小微企业经营贷款分配了较为充足的专项信贷额度,使客户能授信就能放款,并保证放款的效率。

邮储银行自身的产品定位、经营策略、服务理念,诠释了邮储银行“进步,与您同步”的企业精神,赋予了邮储银行解决小微企业融资难题的能力,展现了邮储银行与小微企业血脉相融的社会责任!

得益于长期对小微企业的金融支持,中国邮政储蓄银行郑州市分行2013年、2014年被郑州市金融办指定为小微企业融资试点银行之一。



深化合作 推进“服务送贷行动”

自2013年年初上级行给该行分配的信贷新增规模大幅减少。为提高服务地方经济能力,促进资金回流我市,该行多次向上级行提出申请,积极争取追加额度。截至2013年12月底,该行个人贷款业务本年新增超过年初限定信贷规模的2倍多。

2014年,在信贷额度非常紧张的情况下,除了持续向上级行争取政策和贷款额度外,该行还将积极调整信贷结构,将有限的额度资源优先向农业贷款、小微企业贷款等经营性贷款倾斜,全力支持“三农”和小微企业发展。

据了解,截至2014年4月30日,在全行累计发放的各类零售贷款中,支持“三农”和个体工商户的贷款占比达到80%;其中60%投向县及县以下农村地区。

在巩固前期合作成果的基础上,郑州市分行持续深化与财政、工商部门的合

作,着力破解中小企业和农村融资难题。一方面加强与财政部门、社保部门的合作,重点针对失业人员、退役军人、大中专毕业生、残疾人、回乡创业农民工、被征地农民等六类人员,通过上门入户、召开座谈会等形式将党的惠民政策传达到千家万户,鼓励就业创业人员通过申请小额担保贷款创业致富。自2011年开办该项业务以来,近万名客户从中受益,实现了再就业、再创业、再立业的梦想。

另一方面与郑州市工商局持续推进“服务送贷行动”,深入工厂企业、田间地头,遍访千家万户,为小微企业、个体工商户、农村种植户、养殖户提供贷款服务。该活动自2010年启动以来,受到众多农户以及商户的欢迎。截至目前,已有接近5万多农户、工商户和涉农中小企业在送贷行动中直接受益。

加大投入 全力支持“三农”发展

身为中国农村金融服务的新生力量,中国邮政储蓄银行正在寻找一条商业化服务“三农”金融的可持续发展路径。

作为“三农”金融服务的一支重要力量,邮储银行被寄予厚望。今年的中央一号文件第九次“点名”邮储支持“三农”,明确提出鼓励邮储银行扩展农村金融业务。同时,作为全国金融服务网点最多的商业银行,此前邮储银行一直发挥网络优势,稳步开展农村地区基础金融服务,不断构建“延伸城乡金融服务最后一公里”的金融网络。

为扩大金融服务半径,2013年,郑州市分行、县支行、乡镇二级支行三级机构依托信贷业务部成立了“三农”金融部,专门负责研究农村金融市场,建立了23个信贷服务中心,并使全市邮政金融网点全部成为信贷咨询网点。2014年,该行将在此基础上,增调更多的网点,使邮储银行的信贷服务惠及更多的农民专业合作社和农户。

近年来,该行在全力支持“三农”

工作中做足文章,创新思维方式,打造了“为民解难好银行 助人为乐效率高”的社会形象,绘就出了一幅幅助农增收的蓝图。

秉承“服务优、速度快”的理念,在有效防范风险的前提下,第一时间将信贷资金送到农户手中。家住郑州市大河镇上合村的村民张喜平告诉我们,他在邮储银行的农户小额贷款业务就办理得相当轻松,从提交资料申请开始3个工作日便发放了贷款,并且没有花费任何额外的费用。他说:“要是没有他们的及时帮助,我们的大棚是建不起来的,真是太感谢他们了。他们来了也不喝一口水,我们的心里真是过意不去啊,邮储银行真是我们农民自己的银行。”如今张喜平的种植规模也越来越大,目前已有5个大棚,年收入达6多万元。

“他们的成长,需要银行适时介入,通过稳固、长久的合作,促使他们壮大,这样一来,银行也就拥有了一批优

质的忠实客户。目前郑州市这样的农户很多,分布在郊区和县城,我们应该主动走出去为其服务。”这位负责人告诉记者。

本着“想客户所想、急客户所急”的原则,从细微处为客户贴心服务。大河镇田河村村民一说到现在的变化,就会提到邮储银行。多年来,该村大量养鱼户,苦于缺少资金,养殖规模始终徘徊不前。郑州分行众意西路支行信贷员对该村情况进行调研后,主动找到村民,动员他们贷款养殖。4年过去了,在邮储银行郑州市分行的帮助下,该村村民扩大了养殖规模,收入倍增。

细微之处见真心,邮储银行并不是发放了贷款就万事大吉,而是注重全过程服务。例如,在服务养殖户的同时,信贷员通过走访发现质量好、价格合适的饲料厂,就建议饲料厂与养殖户签订长期合作协议,为养殖户降低了成本,同时,饲料厂也有了稳定的客源,双方实现了共赢的局面。

优化产品 专注发展普惠金融

2007年底,中国邮政储蓄银行郑州市分行挂牌成立。从第一笔只有5万元的农户贷款做起,逐渐辐射到个体工商户、微型企业、中小型企业,产品也从小额贷款、个体工商户和小企业主贷款、中小企业法人贷款不断延展,愈加丰富。与此同时,邮储银行追求卓越的品质、不断创新的精神,开拓进取的意志也伴随着产品的迭代,愈变愈美。

市分行小企业金融部负责人张运超自信地告诉记者:“邮储银行的产品可以说是为中小企业融资服务量身定做的,可以完美融合中小企业的经营管理特点,优越性明显。”

据悉,邮政储蓄银行的中小企业贷款产品具有七大优势:利率低、成数高、期限长、放款快、额度足、服务优、还款活。这些优势契合了中小企业现金流特点,迎合了中小企业融资需求,降低了中小企业的融资成本,提升了中小企业融资效率,诠释了邮储银行对中小企业服务的理念。

该负责人说:“为支持好地方经济的发展,降低中小企业融资成本,在利率定

价方面,邮储银行目前贷款利率定为基准利率上浮30%左右,在各家银行中处于较低水平;在抵押成数方面,成套住宅抵押率为70%,商铺、别墅、土地使用权等抵押率为60%,另外,根据企业信用评级情况,抵押率可再上调1.1-1.3倍,在各家银行中占绝对优势;在贷款期限方面,邮储银行贷款期限最长为3年,并且在前2年内可以循环使用,为客户节省了二次融资成本;在贷款发放方面,虽然今年各家银行额度紧张,但邮储银行对中小企业贷款特批有专项额度,所以放款不是问题,且放款没有其他附加条件。”

为适应市场需求,该行积极推进产品要素差异化。以标准化产品为基础,在贷款期限、还款方式、贷款额度、利率等多方面实行了差异化管理。同时,在担保方式方面积极创新,大力促进产品体系丰富化。

为满足各类客户各具特色的金融需求,该行深入推进“一行一品”工程。对小额贷款产品要素进行了优化,推出水产养殖行业小额贷款、大枣购销行业小额贷款、建筑机械行业小

额贷款等新产品;与劳动局、再就业担保中心、财政局成功对接,开办再就业中小企业贴息贷款业务;积极投身系统内小企业动产质押、银行承兑汇票质押、同业保函及担保公司担保等新产品,同时,信贷员通过走访发现质量好、价格合适的饲料厂,就建议饲料厂与养殖户签订长期合作协议,为养殖户降低了成本,同时,饲料厂也有了稳定的客源,双方实现了共赢的局面。

从小微企业客户特点出发,因地制宜地进行了多种形式的区域性产品创新,陆续开办了林权抵押贷款、渔船抵押贷款、烟农小额贷款等,有效完善了小微企业贷款产品体系,服务范围进一步扩大。

由于“三农”和小微企业贷款具有“客户分散、贷款额度小、信息不正规、调查成本高”等特征,贷款收益与风险不匹配。“人嫌细微,我宁繁琐;不争大利,但求稳妥”,近些年该行按照“服务‘三农’和小微企业”的市场定位,把小额贷款和小微企业贷款作为核心战略业务,推出的小额贷款产品,无需抵押担保,额度小,实行分期还款,非常符合农户和小微企业主缺乏抵押品、资金需求额度小、理财能力弱的现状,与其资金需求特征高度契合。



延伸渠道 改善农村金融环境

目前我国农村金融服务体系并不完善,集中表现在部分法人金融机构存在“脱农脱小”倾向,在商业化改革过程中倾向于“做大做强”。同时新型金融机构数量较少,服务能力有限。近年来,虽然新型金融机构成长较快,但由于覆盖面较低,资金实力较弱,在缓解“三农”和小微企业融资难方面的作用有限。

而邮储银行在支持“三农”和小微企业上具有独特优势。市分行负责人说:“我们作为后进入金融行业的一家银行,开展此类业务较晚,但我们网点多、资金多、客户广、产品优。目前,整个邮储银行有40000多家营业网点,5万多亿元资产,覆盖城乡的客户,行业领先的产品,这些都是我们的优势。”

该行充分发挥其网络和资金优势,专心专注成为服务“三农”和小微企业的生力军。

作为全国规模最大、网点覆盖面最广、客户数量最多的金融服务机构,邮储银行一直以来为广大农村地区提供储蓄、汇款、代收农村电费、电话费和有线电视费、代理保险、代发粮食补助金、退耕还林款和计划生育奖励金等各种与民生息息相关的金融业务。

近年来,该行高度重视“新农保”、“新农合”、银行卡助农取款服务、代发养老金等工作,并积极参与到“新农保”的工作中。

该行充分发挥网点遍布城乡、深入社区的优势,在全行组织开展了“普及金融知识万里行”活动,改善农村支付服务环境宣传活动、金融IC卡应用宣传活动,防范和打击非法集资宣传教育活动等,为社会公众营造了学金融、懂金融、用金融的良好氛围。

同时,邮储银行郑州市分行每年优先选聘一定数量的大学生村官充实到基层服务“三农”岗位。今年,还将选聘更多的大学生村官,深入农村,深入基层,实行“转岗不离土”,夯实服务“三农”人才基础。

其次,由过去单纯的办理业务向为客户量身提供业务。在服务中强化窗口服务,实行规范服务用语,同时加大宣传力度,为客户提供诸如信息查询、倡导“一个客户一种方案”等量身定做的服务,利用外出务工人员回家过春节的时机,广泛开展送春联活动,以群众喜闻乐见的形式,充分利用新闻媒体、散发宣传单、悬挂宣传标语等手段宣传推介金融产品,为农户提供全方位的服务。

凭借便捷贴心的金融服务、高效创新的金融产品、规范严格的服务管理,邮储银行郑州市分行逐渐树立起了“大众的银行”、“身边的银行”、“贴心的银行”等社会形象,成为中原地区金融领域的一支重要力量。“金融工作先进集体”、“市级文明单位”、“支持地方经济发展突出贡献单位”、“群众满意基层站所”、“先进单位”、“省级文明单位”等荣誉称号纷至沓来,实至名归。

邮储银行在缓解“三农”和中小微企业融资难问题上正发挥越来越重要的作用。

郑州日报创刊65周年暨恢复出版12周年纪念特刊

郑向上

编辑 祝瑞 校对 朱梓