

化危为机开新局 抢抓机遇谋发展

——葫芦岛银行创新服务实体经济助力地方振兴

曹旭莹 本报记者 翟新群

核心提示

春江水暖鸭先知。作为实体经济的血液,银行人的嗅觉一般都相对更为灵敏。

不管是突如其来的疫情所造成的巨大冲击,还是近年经济下行的气候,葫芦岛银行不断增强风险防范意识。

不经历风雨,怎能见彩虹。面对早就预见到的危机,葫芦岛银行勇于担当,大胆实施下沉市场、回归本源举措,组建500多人的客户经理队伍,主动沉到一线,像“扫楼”“扫街”那样访遍全市城乡10多万家大大小小的经济实体,热情送信贷服务上门,全心全意服务中小微企业发展,在助力实体经济转危为安的同时,也为自身开创了一个化危为机的发展新格局。



葫芦岛银行办公大楼。

与小微企业同步转型升级

“今年9月,葫芦岛市龙港区市民在社区居委会,就可以享受我们公司‘中央厨房’提供的食堂点餐服务,解放大家‘八小时之外’,让群众告别家里厨房锅碗瓢盆煎炒烹炸油烟缭绕的羁绊,低成本过上高效率的、可以全天候点餐的便捷快捷高品质生活。”8月10日,辽宁馨予现代农业产品深加工有限公司董事长郑志兴兴奋地告诉记者。

这是辽宁馨予现代农业产品深加工有限公司的最新生产经营模式。以往,他们采用“互联网+公司+基地+农户+消费终端(全程冷链配送)”的经营模式,拥有自主研发的“互联网+物联网”一体化全程追溯电子商务平台,疫情期间成了葫

芦岛社区居民农副产品配送明星企业,未来三年将实现葫芦岛市农副产品供给全覆盖。

“说起来我要特别感谢葫芦岛银行,要是没有今年4月他们为公司及时发放的1000万元小微企业贷款,我的这个‘中央厨房’项目就不会建设得这么快。最让我感动的是,这个贷款从一开始研究到资金到位,不到一周时间。其间,葫芦岛银行金融街支行行长李志宝为了考察这个项目的绿色食材真实性,先后到5个农村种植基地实地调研,还给我提了好多合理化建议,对企业的帮助很大。其扎实工作作风可见一斑!”郑志兴感慨道。

“食材是否绿色无公害,是决定这个新项目能否全面成功的关键一环。否则,这个项目与街巷里弄的小外卖点无异,企业是做不大、走不远的。再者,当好企业的经营参谋,有助于双方的共赢,也会让我们的合作更长久。”李志宝向记者解释。

“万事都怕比。葫芦岛银行工作人员全身心服务企业的这股精气神,我们企业家都非常认可!这样的家乡亲缘,肯定会越来越好!”身兼葫芦岛市工商联副主席的郑志兴认为。

在葫芦岛,像辽宁馨予现代农业产品深加工有限公司这样的企业有很多。他们都在奋力转型升级做强

做大,前景光明,备受瞩目。他们大多是民营企业,融资的主体银行也多是葫芦岛银行。着眼长远,与地方实体经济发展同呼吸、共命运、心连心,让葫芦岛银行找到了自己的用武之地,也找到全面助推小微企业高质量发展,从而实现自我价值的新途径。随着这些实体经济的大发展,葫芦岛银行赢得了企业的尊重、市民的认可和良好收益。

今年上半年,葫芦岛银行累计投放小微企业贷款67.23亿元,占全部贷款投放总额的51.7%;余额达248.66亿元,占全部贷款余额的46.1%。其中普惠小微贷款(单户1000万元以下)7.48亿元,余额达24.22亿元。

分支行长带头走进企业

截至今年6月30日,葫芦岛银行已经完成“百行进万企”活动第一批名单内企业走访对接,银保监会统计数据,葫芦岛银行已填报调查问卷1226户、调查问卷2156户、调查问卷三114户,整体完成率达到100%,活动成果得到了葫芦岛银保监分局的表扬。

目前,葫芦岛银行已为名单内190户企业办理了授信业务,授信余额共计243,438万元,其中活动期间为名单内企业新增授信159笔,金额169,744万元。

“百行进万企”活动是银保监会为贯彻落实国家支持民营和小微企业发展政策,于2019年11月启动的一项重要活动,葫芦岛银保监分局首批向葫芦岛银行推送了2233户纳税评级为B级及以上的企业名单,并要求在2020年年底前完成所有对接工作。葫芦岛银行提前半年完成了这项工作。

火车跑得快,全靠车头带。对这2233户有一定规模的企业走访,是由葫芦岛银行的各级分支行行长

带队完成的,他们为辖下众多客户经理的走进企业做了完美的“打样”。

面对突如其来的疫情,葫芦岛服装企业生产经营普遍“大跳水”,



葫芦岛银行金融街支行工作人员走访恩泰运动服饰。(资料片)

陷入困境。但地处打渔山经济开发区的葫芦岛恩泰休闲运动服饰公司董事长王庭洪却一直笑眯眯的。尽管早已从泳装业转战瑜伽服休闲产业,今春疫情还是给

了他当头一棒。怎么突破困局?王庭洪决定另辟蹊径转型生产口罩和防护服等防疫物品。引进新设备、购买原材料都需要大量资金,此时,前来走访的葫芦岛银行金融街支行行长送来了“及时雨”。在总行的高效支持下,仅一周时间便为企业注入950万元信贷资金。很快,企业新进的4条生产线日产量10万只、防护服2000套,顺利实现转型。“市场畅销,供不应求,可以说是日进斗金!”王庭洪说。此举不仅有效缓解了当地防疫物资供应紧缺问题,还成了企业新的利润增长点,效益同比显著增长。

采访中,记者了解到,因为葫芦岛银行的快速反应,葫芦岛恩泰休闲运动服饰公司正式与葫芦岛银行建立了合作伙伴关系。“关键时刻,是葫芦岛银行灵活、高效的金融服务,帮助我们企业顺利度过了疫情危机,让我们企业实现了转型升级大发展。这种服务,是眼下很多银行还无法提供的。”王庭洪说。

雪中送炭助复产达产

站在热火朝天的生产线前,绥中县新立门窗有限公司总经理闵旭愁容不再。这是葫芦岛银行雪中送炭的第一笔支小再贷款,让新立门窗在疫情寒冬中感受到了浓浓暖意。在此之前,一场疫情打乱了原本的生产节奏,车间停工停产。眼看着与房地产商的门窗合作项目进入了交付的关键阶段,预定的原材料到了尾款交付日,账上的流动资金却远远不足以支撑经营,开工仍遥遥无期。作为总经理,闵旭看在眼里,急在心上。绥中支行的客户经理刘芳在走访营销时得知了这个情况,立即向她推荐了支小再贷款政策。从准备资料、贷前调查到审查审批、抵押放款,仅仅5天,500万元的贷款资金兵分5路到达了原材料厂商的账户中,企业重新焕发出了生机和活力。

春节是货运行业的黄金期,但疫情之迅猛,使交通运输行业立即进入冰冻期。绥中县作为交通运输

大县,面临前所未有的考验。春节后两个月,绥中县大良运输有限公司所有车辆的运输订单全部腰斩,收入几乎为零,但房租、车辆养护、工人工资急需资金,总经理贾国良感受到了从业以来前所未有的压力。在走访营销过程中,绥中支行的客户经理陈雨了解到这个情况,为他详细分析了贷款的条件和好处,得到了他的高度认可。从准备资料到放款,仅仅3天时间,80万元的贷款就到了客户手中。大良公司用这笔款项将所有车辆养护一新,支付了工人工资。复工那天,公司员工一个不少,公司50多台大货车再次快乐地奔驰在全国复工复产的大路上,企业订单量上来了,营业额也稳步回升。与贾国良的公司一样,绥中县的万台大货车,也早早地恢复了驰骋全国的生机活力。

疫情期间,葫芦岛银行积极落实助力复工复产精神,从实际出发,

适当放宽贷款条件,为真正有资金需求、有生产能力的市场主体提供贴心服务。业务人员“离岗不停工”,自春节假期起,就千方百计与企业联系对接,了解企业受疫情影响情况及复工筹备进展,询问是否需要资金支持等,通过视频会议、线上审批等方式为客户提供便捷服务。对受疫情影响暂时性经营困难的企业不盲目抽贷、断贷、压贷;对受疫情影响严重、到期还款困难的企业,予以展期或续贷。同时减免罚息利息,支持延期支付利息,持续为小微企业减负。截至6月末,葫芦岛银行已为辽宁陶普唯农化工有限公司等企业办理展期66笔,金额合计6亿元;为绥中民生医院等88户企业和19户小微企业主办理了无还本续贷业务,金额75.3亿元;延期支付利息企业共1406户,金额合计8亿余元。

今年3月,中国人民银行推出支小再贷款政策,执行较低利率和贴息

政策。葫芦岛银行立即开展线上业务培训,发挥网点多、客户经理多、审批速度快的优势,全力帮助客户争取政策红利,履行金融企业的社会责任。同时,发挥绩效考核“指挥棒”作用,总行出台《“战疫情、促发展、全力帮扶小微企业复工复产”普惠金融专项活动奖励约束方案》,提升支小再贷款业绩在分支行考核指标中的权重,激发一线人员的工作热情。

白天走访调研,开展贷前调查,晚上加班加点整理材料,第二天一早研究上报……分支行信贷人员逐户对接宣讲政策,重点就受疫情影响的交通运输、酒店餐饮、文化旅游、外贸以及其他相关制造业企业进行扶持。截至6月末,葫芦岛银行已累计使用人民银行支小再贷款3.04亿元,惠及小微企业214户,切实为小微企业和个体工商户减负,帮助其快速走上经营正轨,在保障实体经济的同时,也保住了工人安身立命的“饭碗”。

无抵押普惠融资助企业跃升

近两年来,葫芦岛银行努力从供给侧破解小微企业融资难题,专门成立小微企业中心,在广泛走访调研了解客户需求的基础上,打破“抵押物崇拜”,新开发推出“网商循环贷”“商超循环贷”“银税循环贷”“医保循环贷”“生担贷”等一系列针对小微企业的普惠授信产品,且执行优惠利率,简化办理流程及手续,解决小微企业融资难、融资贵问题。

葫芦岛银行在对药店经营情况、医保政策落实情况等进行市场调研后,结合普惠小微业务开展工作实际,于2019年5月推出了“医保循环贷”产品。“医保循环贷”根据借款人医保回款来测算贷款额度及控制风险,有效防范了信用类贷款的授信风险。它是葫芦岛银行第一个规模化无抵押信用类小微贷款产品,推出当月即实现首单投放,不仅有效解决了小微企业借款人“融资贵、抵押难”的症结问题,而且与国家政策鼓励的“提升小微企业信用贷款规模比例”高度契合。

葫芦岛银行东城支行第一个实现了“医保循环贷”的产品投放。人民康泰大药房在葫芦岛市有多家连锁药店,经营规模大,效益好。东城支行客户经理与其葫芦岛地区总经理初次谈到融资服务时,企业以经营状况良好为由拒绝

了。直到支行行长郭奇为其仔仔细算了一笔账后,企业才恍然大悟,欣然接受融资服务。郭奇是这样算的,药店融资后可以加大药品采购量,实现规模经营效益。按照行业平均利润率20%计算,贷款1000万元,每轮采购出售后可产生200万元利润。依行业估算,年可产生800万元利润,除去支贷款利息54.9万元,每年纯利润可增745.1万元。

截至目前,葫芦岛银行“医保循环贷”累计投放68笔1672万元,预期收入125万元。该产品保持零不良率。葫芦岛银行还与辽宁农业信贷担保公司开展业务合作,协议担保总额度10亿元。今年上半年,葫芦岛银行累计投放农担贷款179笔,金额5836万元,贷款存量195笔,余额6156.51万元。

兴城红崖子花生种植基地是葫芦岛市的明星产业,每年生产的花生供不应求。当地农户资金存在季节性需求和款项集中的特点,葫芦岛银行客户经理在调研中发现,农户因为缺乏担保,贷款困难,每年春秋收时都为资金犯难,有的甚至去借高利贷周转。葫芦岛银行利用与花生产业龙头企业辽宁正业集团建立的合作关系,获取推荐的优质花生种植户名单,采用省农担提供担保结合支小再贷款政策,将两个产品结合在一起,有效解决了农户融资难问题。

敢担当善作为的葫行人



葫芦岛银行工作人员为客户服务。

“疫情发生之前,企业的资金链就很紧张了。我们从事的是为保密产品配套制造服务,经常不能单独结算,需等到整个产品系统全部完成时才能结算,整个结算过程需要很长时间才能完成,这是我们无法掌控的。这类资金约有数千万元,导致企业资金周转困难。由于我们企业经营的特殊性,融资一直很困难,直到葫芦岛银行的人来了,破解了这一困局。没有葫芦岛银行人的敢担当善作为,就没有企业今天的良好经营形势。就冲这,我佩服葫芦岛银行,感谢葫芦岛银行。”辽宁顺达机械制造(集团)有限公司董事长曹宝山表示。

迎难而上。在具体推进这类企业

融资工作中,葫芦岛银行发现了辽宁顺达机械制造(集团)有限公司在订单审核、资金闭环运行等方面,与常规企业不一样,存在很多难点。他们结合企业的财务制度、资金风控、抵押物选择等问题逐一研析对策,寻找业务突破口。邀请中国人民银行葫芦岛市中心支行、葫芦岛市工信局一道深入企业调研,研究流程设计、金融产品优化等工作,最终完善了订单脱密、确认等产品设计,在今年春节前顺利完成了全市首单300万元此类订单融资业务投放,开启了葫芦岛市此类业务融资发展新篇章。今年上半年,葫芦岛银行共投放此类新体系融资贷款5笔,合计1500万元,获得葫芦岛市政府高度认可。

在实干中锻造一支营销服务铁军

作为后成立的地方商业银行,葫芦岛银行必须放大产品灵活、审批高效等优势,才有可能在银行林立的激烈竞争格局中脱颖而出。因此,葫芦岛银行深化改革,精简机构,激励年轻员工跑市场,在实干中锻造出一支敢打硬仗、能打胜仗的营销服务铁军。

南票区金星镇于河村小曾是个狐狸养殖专业户,今年春节前流动资金短缺,找到葫芦岛银行南票支行。请一超和耿丽两名客户经理当天就来到了他的养殖场调查,不到一周时间就帮他拿到农担贷款21万元。小曾被葫芦岛银行的办事效率所折服。

这仅仅是葫芦岛银行高效放款、解决融资难的缩影。南票支行综合业务部经理沈鹏有个记事本,最近3个月里,他走访116户花生种植户,成功授信花生种植户农户小额贷款64户,共计1500万元,平均每天行程240公里,最多一天曾营销28户农担贷款户,办理面签手续24户。“我们基本都是白天跑业务,晚上回家整理材料,好多客户经理自己买打印机,方便办理业务。有的员工跑业务还磨破了鞋底。”请一超说。

“5+2”“白加黑”是客户经理的工作常态。只有沉到小微企业中,才能破解融资难。花园、果园、花鸟鱼市、修配厂、泳装作坊,客户经理“广撒网”。“进菜棚、钻鸡窝,环境恶劣的地方别的银行不愿意去,就给我们留下了服务机会。”葫芦岛银行城区支行公司业务部客户经理王丹笑着说。葫芦岛银行分支行每周至少进

行一次内部业务培训,支行班子成员和各部门负责人都是内训师。他们还定期聘请专业培训机构讲师、上市公司、评估公司、不动产中心等业务单位骨干讲课,开拓员工思路,丰富专业知识。每位客户经理既是学生,又是老师。不断挑战自我,谁做业务,谁就准备课件,热锅热灶,做完就讲,讲完就去实践,把理论知识与实践有机结合,让客户经理学会就能马上应用。

以老带新,团队协作。金融街支行李春雷是位老客户经理,他带着不善言谈、内向腼腆又从未做过信贷的年轻人杨勇做营销,几个月下来谈成了9个新客户,放款455万元,还谈成了两项支行首单。杨勇经过锻炼不但变得外向善谈了,业务水平也突飞猛进。“走出去真是一片新天地,事在人为!”

方向对了,路越走越宽。“能者上、平者让、庸者下”“能者多劳多得”等科学的考核分配机制,让葫芦岛银行一线客户经理奖金差距接近4倍,激励大家你追我赶争上游,也把这支营销服务铁军的执行力、战斗力锻造得越来越强。年仅30岁,从总行主动沉到金融街支行一线做客户经理的李一卓,因为业绩优异,9个月时间就被支行全票选聘提升为业务部经理,跻身支行经营管理层。

“因为我们的服务态度好,总是能想到客户的前头,加上放款快,同行没能谈下来的客户,我们经常悄悄就谈成了。”李春雷说,“小微、支小、普惠,撷芝麻也能汇成洪流,我们的路越走越宽了。”