

上海村镇银行普惠金融巡礼



宝山扬子:坚持做小、做散、做特色村行

见习记者 商依琳

2018年2月8日,上海宝山扬子村镇银行正式开业,至今也才一年多的时间。

该行业务负责人表示,开业以来从未成为其全力践行普惠金融的阻碍。该行始终坚持“做小、做散、做特色”的发展理念,以“差异化、社区化”的经营思路,下沉服务中心,不盲目求大、求快,以做好“三农”、民营企业、小微企业的金融服务为己任。

降低门槛不错失小微客户

很多小微客户因为缺少有效资产抵押,在经营中有资金需求的时候无法得到银行的信贷支持。该行针对这类客户,在调查实际情况后适当放宽要求,在经营良好的前提下,提供房产二抵的金融产品,有效缓解该类小微客户的燃眉之急。

例如主营东北农副产品及中草药批发和零售的张女士,由于经营产品的生长周期较长,前期订单支付资金占用较大。今年的业务发展势头较好,几个老客户的订单都增加了,这让她又高兴又发愁。业务扩大是好事情,可资金短缺的困难却不知怎么解决。

张女士在上海有两套房产,但都有按揭贷款未还清,向其他银行几次申请贷款未果。她抱着试试的态度联系了宝山扬子村镇银行,客户经理立即上门调查发现,店里经营情况良好,还款来源稳定,立即上报审批,几天就成功向客户发放贷款,解决她的资金需求。张女士对该行的产品和服务赞不绝口。

还有很多做小生意的个体户,需要的资金少时间短,有些银行不太愿意做这类业务,通常客户只能找小贷公司解决资金缺口。该行的无抵押微贷产品从5000元起就可申请,解决了很多小商户、小企业的资金困难。

在宝山高境镇经营“千里香”馄饨店的林先生,生意十分红火,打算再开一家分店。然而开分店的资金还有10万元的缺口。由于在上海无房产,且未在上海交社保,贷款金额也较小,向其他银行申请贷款屡屡碰壁。该行客户经理了解情况后,上门推荐了无抵押微贷产品,很快贷款资金到位,林先生的分店顺利开张。

多方调查不轻易放弃客户

宝山扬子村镇银行从不轻易放弃客户,对于有不良记录的客



上海宝山扬子村镇银行

/资料图片

户,很多银行都是直接拒之门外的,几乎没有成功贷款的可能。但是往往这些不良记录可能是非主观因素造成的。该行没有“一刀切”地拒绝,而是多方调查求证后,如确认客户不良信用记录的非恶意理由成立,会尽力促成贷款。同样对于贷款申请资料不足的客户,在调查环节做深做透,力争在深入了解客户、风险可控的

基础上最大限度的满足客户需求。

例如主要经营烟酒批发零售的陈先生,开店已经20多年,生意状况一直不错,这让他动了扩大经营规模的念头。然而在向其他银行申请贷款时,因其账户流水较少未得到认可,贷款额度没有达到预期值。当陈先生找到宝山扬子村镇银行申请贷款时,客

户经理上门调查,走访周边,了解到陈先生经营中为方便客户,采用多渠道收款方式:现金收付、银行转账、支付宝、微信、POS机等,金额小而散,最终客户经理将上述情况如实反映,将各渠道的收款记录认定为有效的经营流水,宝山扬子村镇银行通过深入调查、审慎灵活的工作方式,陈先生成功申请到预期的贷款金额。

青浦刺桐红:扶持普惠金融薄弱群体



上海青浦刺桐红村镇银行

/资料图片

见习记者 商依琳

近日,人民银行副行长潘功胜在参加论坛时表示,中小银行是服务小微企业和普惠金融的主力军。确实,很多中小银行早就坚持多年为小微企业的发展不断“输血”,上海青浦刺桐红村镇银行就是其中之一。

青浦刺桐红村镇银行董事长叶树平表示,该行一直以“服务三农、服务社区、服务小微企业”为经营理念,把资源更多投向小微企业、“三农”、特殊群体等普惠金融薄弱群体和领域。

亲情贷给本地客户放松门槛

青浦刺桐红村镇银行坚持

打造“小特精美”的银行,把贷款对象锁定在有实体经济项目、信用状况良好的农户、小微企业主、个体工商户等上。主动联系、上门服务、深入探索,着力破解客户贷款难问题,为“三农、小微”发展增添强大的发展动力。

普通公司的职员在享受金

融服务时,其实属于弱势群体,贷款难度很大。其他银行放松门槛的对象主要局限于国有、教育、医疗等行业的职员,但该行却不做这种设定,创新推出“亲情贷”产品帮助弱势群体。

针对青浦户籍、有营业执照或者有稳定工作的人群,采用信用、直系亲属保证等多种灵活担保方式,根据客户的客观条件,如本地是否有房、是否缴纳公积金、征信有无问题、配偶家人是否愿意签字等,以打分卡的形式测算贷款额度。

例如,该行青浦户籍的某客户想要做点小生意需要资金。他在青浦一家民营企业工作,有社保、公积金,家庭有房产,名下有一辆奥迪A5。属于客观条件比较好的,其家人也愿意签字为其作担保。该行根据他的工作信息、财产信息、征信报告等,打分卡测算出其贷款额度可达十万元人民币。在材料齐全的情况下,当天就完成了审批及放款,非常迅速地解决了他的资金困难。

据介绍,截至2019年4月末,该行小微企业贷款(含个体工商户、小微企业主)占比77.14%,涉农贷款占比20.05%,农户加小微企业贷款合计占比81.28%。

主动融入社区、服务社会

除了创新的贷款产品,上海青浦刺桐红村镇银行也一直在提供“送贷进社区”和“金融知识上门”等服务,积极宣传信贷政策,加大“送信息、送贷款”的力度。

在围绕该行1公里范围内的菜市场、商业区、各类广场、居民小区等地进行宣传,每周最少2次外拓宣传活动。

同时,发挥营业网点靠近居民区的优势进行主场宣传,每周一、三在营业大厅给中老年客户作金融普及宣讲活动,包括反假币、反诈骗、防范非法集资等等。并同时推出国家保障的利率高达5.2%的五年定期储蓄存款产品,深受中老年群体的欢迎。

该营业网点还是夏阳街道社区党建服务中心协同界泾港居民区党总支设立的党建服务点,为户外员工提供一个就近休憩的场所,给他们提供“歇歇脚、躲躲雨、喝喝水、充充电”等服务。

揭牌仪式上,叶树平董事长亲自向户外工作者介绍了党建服务点的功能,并分发了慰问品。党建服务点进一步加强了“区域化”党建融合,更好地引领“两新”组织主动融入社区、服务社会,也为上海青浦刺桐红村镇银行普惠金融事业的发展增添了活力。