

恒信小微贷，成就大未来

——恒信小微信贷中心筹建进行时

信贷产品研发中心
客户经理培训中心
小微客户培植中心
小微信贷盈利中心
市场营销创新中心



朝阳下的绍兴城(章安庆 摄)

小微企业数量大、活力强，在解决就业岗位、促进企业创新的同时，成为推动经济长期持续发展的重要力量。

但，融资难问题已经成为制约小微企业发展的一大瓶颈。小微企业一般很难通过股权市场获得直接融资，也很难依靠银行等金融机构间接获得融资，民间借贷成了小微企业的无奈选择。

通过考察与学习，我行决定与中小融辅软件科技(上海)有限公司(SME GOLD Shanghai Ltd)(以下简称中小融辅公司)开展密切合作，成立我行自己的小微信贷中心。

团队组建

一件事要成功，势必有一个好的团队。在总行领导的关怀下，大量最年轻、最有干劲的干部员工从各支行、部室被调派到小微信贷中心参与前期的筹建工作，这为小微信贷中心的成立提供了坚实的人员保障。

伯乐盼良驹。12月7号，小微信贷中心人员遴选正式拉开帷幕。人员遴选分为

两个阶段：组长竞聘和客户经理选拔。组长竞聘阶段，中心对参加竞聘的78位2012、2013年新入行的员工进行了性格测试和现场面试选拔，经过层层选拔，最终有18名员工成功被录取为营销组长候选人，有资格参加为期一周的由台湾顾问主讲的组长培训课程。

在学习期间，18名学员分成四个小组，分别对绍兴金融市场，特别是小微信贷市场做了一个比较简单但又全面的同业产品竞争分析，以学员们独到的眼光和观察力，巧妙运用课堂所学，分析同业产品发展现状，以及我行小微信贷业务的优势和威胁，甚至有用心学员还设计了一套富有创意的信贷产品。经过激烈但又又不失和谐的竞争，最终确实了小微信贷中心黄浦一期的营销组长人选。

组长选拔结束以后，包括之前培训的学员在内的32名员工参加了10天的客户经理培训。顾问系统地阐述了小微信贷的起源和意义，分析了其客群和定义，学习了营销策略的技术要点。在信贷基础的课程上，如何做好授信5P(借款人，资金用途，还款来源，债权担保，

授信展望)和5C(品格，能力，资本，担保品，企业状况)，以及授信的基本原则，信贷的流程等内容受到了广大学员一致好评，学员们表示，“听一堂这样的课程，真是受益匪浅。”而后顾问则跟学员们分享了小微企业有关的财务分析，再一次手把手教学如何准确收集到相关的财务数据，如何帮小微客户编制资产负债表、利润表和现金流量表进行简单的分析。教室里唯有手中的笔在笔记本上飞驰发出的沙沙声，安静中又带有力量感。

牛刀初试

在实践环节，学员们的任务是“扫街”，顾名思义，扫街就是要求客户经理走出办公室，走到马路上去，走到商户中间去，了解他们的经营情况，探索他拉的资金需求，适时向他们介绍我行的业务情况，推销我行的金融产品。但由于信贷产品还未设计，此次扫街主要以市场调查为主，小微中心客户经理分成4个小组，走上街头，开展扫街式调查和营销。作为小微信贷中心成立

后的第一次正式上街营销，经过前期充分的准备，32位客户经理分成四个小组，分别对越城区主要商业街和主要市场内的个体工商户和小微企业进行了地毯式的走访，每人要平均完成30份有效问卷，并在走访的过程中发掘我们小微的潜在客户，跟他们建立初步的接触。

这三天时间，20名学员一共完成调查问卷1063份，其中有效问卷745份，远远超过预期份数。通过对有效问卷客户进行整理汇总，发现其中有意向客户的A类客户129户，占有效问卷总数17.31%，暂时没有资金需求但我行产品有兴趣的B类客户345户，占问卷总数的46.33%，这些珍贵的第一手资料是今后设计产品、发展业务、开拓市场的基础。

目前，小微信贷中心的筹备工作已接近尾声，2014年小微信贷中心要继续从自身实际出发，坚持走一条有恒信特色的差异化发展之路不动摇，把我行小微信贷中心建设或为真正意义上的信贷产品研发中心，优秀客户经理培训中心，小微客户培植中心，小微信贷盈利中心，市场营销创新中心，为恒信发展添光彩！

房朝彬： 微贷事业就是自己的事业

小微信贷中心每位成员要以“严防风险、提升业绩、改变作风、提高执行力”为核心思想，以“惠享好贷，微力无穷”为口号，把最实惠的产品和服务带给每位客户。发挥小微信贷中心自身优势，切实为社会最基层、最普通、面最广、量最大的百姓提供普惠式金融服务。

注重团队培养，每一位小微信贷中心的成员要努力提高自己的主人翁意识，小微信贷中心的困难就是自己的困难，小微信贷事业就是自己的事业，小微信贷中心的荣誉就是自己的荣誉！不仅要让我们的团队建设成一支能吃苦、能战斗、能奉献的优秀团队，更要将我们的团队建设成一支特别重风险、特别能营销、作风特别好、执行力特别强、客户、股东特别满意的明星“劲旅”。

在新的一年里，小微信贷中心要上下同心，众志成城，积极应对金融时代大变革，抓住机遇、迎难而上，把小微事业做大做强！

蒋海龙： 巧妙用好四把“利剑”

恒信小微信贷中心之特色在于巧妙用好营销、技术、产品、体系四把“利剑”，着力将小微信贷中心打造成真正的品牌中心。

营销剑——引进先进的营销理念，积极鼓励客户经理“走出去”，开展地毯式“扫街式”营销服务，提高服务质量，争创服务品牌。

技术剑——合理运用先进组织架构、产品市场、专业培训、奖惩考核、风险管理、独立审核、科技支撑八大核心技术。

产品剑——通过前期调研市场，结合绍兴本地金融业态及我行实际情况，有针对性地设计具有恒信特色的信贷产品。

体系剑——全面建设有效的培训体系。通过定期对客户经理开展营销技术、调查技术、贷后管理技术等培训，着力打造理念先进的客户经理营销队伍。



同心是河通舟行，同舟共济渡难关
我们不是神在努力，我们是大都在进步
——王峰

汗水，是我经验的积累；失败，是我成功的原因
——沈霖

对待客户，永远保持微笑的弧度。
——陈利平

将青春献给微贷，用汗水铸就未来。
——邵廷廷

阳光总在风雨后 敢打敢闯，
争做狮子，创造新成绩。
不做羔羊！
——董雷丰

小微贷，有人爱。
周棋霞

心有自大，舞台就有多大！
——王官彩

站在新起点
迎接新挑战

争做狮子，创造新成绩。
不做羔羊！
——董雷丰

周和

绍兴恒信合作银行 小微信贷中心简介

绍兴恒信合作银行坚持“支农支小支微”的服务宗旨不动摇，专注于服务“农小微”客户，为进一步支持地方实体经济，将于2014年1月18日成立绍兴恒信合作银行小微信贷中心，定向服务于小微企业、个体工商户、工薪阶层及农户，以信用贷款为切入点，帮助其解决融资难、担保难问题。该中心通过创新业务模式、创新信贷技术、创新金融产品，不断提升小微金融服务效率和服务水平。

针对小微企业、个体工商户、工薪阶层及农户的实际情况，小微信贷中心依据市场调研、依据客户需求、依托科技力量，实施差异化品牌定位战略，推出三大类信贷产品。

一、“恒好贷”，贷来好生意

主推1-100万元信用贷款，担保抵押额更高，最高可达300万。解决小微企业经营性贷款需求，愿您生意更红火。

二、“恒想贷”，贷来好生活

主推1-50万元信用贷款，担保抵押额更高，最高可达100万。满足收入稳定人员消费性需求，让您生活更精彩。

三、“恒惠贷”，贷来好收成

主推1-50万元信用贷款，担保抵押额更高，最高可达100万。助力农村经济发展升级，愿您家庭更兴旺。

小微信贷中心地址：迪荡新城北辰大厦8楼
咨询热线：400-801-7978



人员面试



人员培训



互动学习



实践扫街