5 彩峰会

低成本,高额度,广发银行暖心助力小微发展

“火拼”双十一 电商贷快人一步

本报通讯员 钟文斌 本报记者 梅丹

11月11日,原本是一个再普通不过的日子,自从有了“光棍节”和“双十一”两大名号加持,它摇身一变,成为了全民狂欢的特殊日子。面对双十一,消费者“摩拳擦掌”,电商们则沉着应战。想要迎战双十一,电商们必须先储备“粮仓”。在紧张的备货过程中,资金实力成为了商家成功路上的重要因素。如何给电商们扫清路障?以银行为主的金融机构见招拆招,发挥“资金输血”功能。在这场群雄争霸赛中,广发银行瞅准时机,推出了专门针对电商客户的“电商贷”产品,可谓是抢占了服务先机。

电商平台交易流水做支撑 纯信用贷款不是问题

“我是做护肤品的,平时我都要向银行贷点款,资金才能顺利地周转。到了双十一、双十二之类的特殊日子,需要的资金就更大了。”在杭州九堡一个电商产业园内,一位护肤品全国总代理杨先生告诉记者。

据悉,往年为了应对突然猛增的销量,杨先生筹钱“多管齐下”。“我一部分钱从网商银行贷款,还有一些则需要走抵押、担保的路子,这样多渠道贷款才能满足双十一的销量要求。”杨先生表示,这样的方法虽然能保证资金充足,但比较耗费精力。机缘巧合,杨先生今年9月份了解到广发银行针对天猫、京东平台上行业排名靠前、信誉良好的电商客户,专门推出了一款纯信用贷款产品——电商贷,他抱着试一试的心态来到了广发银行杭州分行,没想到这一试就解决了他融资繁琐的问题。

“近两年来,我的线上买卖越做越大,没想到我这些年的交易流水,居然能用来向银行申请贷款。这回我在广发银行拿到了600万元的信用贷款,靠的就是线上交易流水,‘电商贷’不仅资金体量大,贷款利率也很低。这样一来,我就不需要再去抵押或者担保融资了。”杨先生自从在广发拿到了低成本的贷款后,将信用卡开卡、代发工资等业务也都陆续转移到了广发银行。

“6·18”“双11”临时额度可用 “缺钱”的电商很心动

“消费者提前加满购物车,我们则需要提前加码货仓。双十一、双十二是一场硬仗,储备好‘粮仓’,才能打出胜仗。”李女士告诉记者,“‘包治百病’,双十一期间,我的出货量一般是平时的40倍到50倍,需要的资金体量是比较大的。”李女士一直希望能有一个机构一次性解决自己的融资难题,“我在广发银行了解到,这款‘电商贷’产品免抵押、免担保,500万元信用额度,在‘6·18’‘双11’大促期间,还有临时额度支持,最高可获1000万元信用贷款,融资成本听说也比一般信用贷款低不少,很划算。”目前,李女士正在与广发银行接洽当中,她表示双十一的资金已经够了,双十二还需要加码,“我希望今年双十二和未来双十一、双十二的资金都能在广发银行一站式解决。”

“‘电商贷’根据电商近一年来的线上交易量核定客户流动资金贷款额度,如果客户有需求,我们还能满足客户临时增额的需要,最高临时额度配比可达1:1,充分解决了电商企业旺季备货的难题。”广发银行杭州分行小企业金融部副总经理贾玲表示,“‘电商贷’支持随借随还,企业可以通过网银实现自助提款、自助还款的功能,大大节省了融资成本。”

“便宜”才是硬道理 走心服务不玩虚的

30年来,广发银行在助力中小微企业发展上,一直是创新不断。

“小微企业大都轻资产,我们一直致力于通过产品创新来解决他们无抵押的问题,同时,广发也极力免除小微企业贷款的一切手续费。”广发银行一位领导层人士告诉记者,“我们推出了‘企业通’‘税银通’‘电商贷’‘政采贷’等产品,让无抵押品的企业也有丰富的融资产品可以选择。小微企业客户可以在企业网银、手机银行等渠道实现随借随还、按日计息的贷款方式,客户自主操作,能最大程度节省客户利息支出。”

据悉,今年,广发银行专门配置了110亿元小微信贷专项额度,而截至今年上半年,广发银行新发放贷款4288亿元,其中54.7%的贷款投向了民营和中小微企业,从余额来看,民营和中小微企业贷款余额占全行各项对公贷款的比例超过57%。漂亮数字的书写,更彰显了广发银行对中小微企业的走心服务。