

资金是企业的血液。鑫瑞投资担保从成立之初,就提出将自身发展目标与服务河南经济建设和解决中小企业融资难相结合,努力成为银行融资业务的有效补充和延伸。这是河南鑫瑞投资担保有限公司的服务理念。据悉,根据工作需要,鑫瑞担保在郑东新区金水大道与黄河东路交叉口东南角又购买了近2000平方米的办公场地,现正在装修,预计国庆节前即可入驻。近日,记者就此采访了该公司总经理陈瑞霞。 晚报记者 倪子 杨长生



河南鑫瑞投资担保有限公司总经理 陈瑞霞

鑫瑞担保 多样化服务赢得发展

记者:鑫瑞担保在金融危机影响下,是如何为中小企业雪中送炭的?

陈瑞霞:我公司成立于2008年8月,作为一家比较年轻的担保公司,目前已经拥有了南阳和安阳两家分公司。鑫瑞担保一直致力解决中小企业融资难,我们董事长以前做过实体,深知资金周转的困难。因此,哪怕鑫瑞少挣钱,也要救活一个因缺少资金而

陷入困境的优质企业,为他们雪中送炭。鑫瑞担保将坚持“服务河南、服务企业”的经营方向,大力支持中小企业和个人融资的需求与发展。同时,我们将依法、公正、公平参与和推动担保业的有序竞争,为河南市场经济发展发挥重要的促进作用。

记者:鑫瑞担保理财是如何做到让出资人资金保值增值的?

陈瑞霞:老百姓挣钱都不容易,还要考虑到教育、医疗、住房、养老等问题。“鑫瑞担保理财”具有高收益、低风险、安全放心等特点,我们根据客户的投资金额(起点为3万元)、投资期限的不同,会为客户制定相应的理财方案。并且整个业务过程都有专业人士负责操作、严审借款人资信状况,公司负责提供担保、保证借款本金安全回收,风险趋近于零。

担保理财年收益率12%~18%,安全合法,充分保证出资人的资金保值增值。鑫瑞担保对提出融资需求的中小企业及个体工

商借款客户进行严格资信调查和项目评审,筛选出具有较强还款能力和良好还款意愿的客户,以房产、汽车或其他资产做抵(质)押,引导投资客户将闲置资金通过银行转账,放贷给合格的借款客户,鑫瑞担保对借款人资金使用及还款情况进行全方位监控,经公证处公证提供全程担保,使投资客户获得安全、稳定、较高的收益。

为了回馈投资客户的厚爱,我公司还经常组织客户联谊活动。今年五一小长假时,我们组织了80多位客户到南阳五朵山游玩,与客户建立了深厚的感情和友谊。

记者:你们公司采用的人性化管理模式,是如何激励员工和吸引客户的?

陈瑞霞:公司员工综合素质的高低决定了鑫瑞担保的发展水平。人力资源作为企业最重要的战略资源必然是未来发展的重中之重,我们在人才选拔过程中一直坚守“人品第一”的标准。我们公司经常对员工进行培训和引导,竭尽全力帮助每一位员工制定并完成职业生涯规划。对于员工,我们要像爱护家人一样爱护,每个员工生日时全体公司同仁一同庆祝。员工对公司忠

诚度越高,工作年限越久,公司对他们的回报也越高。

我们为员工提供一个尊重知识,尊重人才的环境,一个民主的彼此信任、关怀和友爱的环境,一个有施展才能的平等机会和权利的环境,一个提供继续学习、进一步发展的环境。这种人性化管理模式,不但激励了员工的工作热情,也深深吸引了广大投资客户。我们期待和中小企业同舟共济,实现共同发展。

金银丰典当行 与中小企业共成长



河南金银丰典当有限公司总经理 程丽丽

“自2007年8月开业以来,河南金银丰典当行累计发放当金近2亿元,有力地支持了企业的发展。”河南金银丰典当有限公司总经理程丽丽说,随着河南中小企业的迅速崛起,融资难成为不少中小企业发展的瓶颈。典当行的快速发展,在解决中小企业融资难方面扮演了重要角色。“在稳健经营、规范操作、业务创新的前提下,为中小企业做好融资服务。”

晚报记者 倪子 杨长生/文 赵楠/图

紧跟市场创新业务品种

中小企业占据了我国经济的半壁江山,然而多数中小企业却在发展中面临着不同程度的融资难。程丽丽说:“中小企业融资难形成的原因是多方面的。一些企业成立时间较短,很多都处于创业或发展期,自身符合抵押条件的物品不足。而且中小企业对资金的需求通常都是立等急用且金额较小,去银行贷款的话,即便是有符合条件的抵押物,也需要一个内部审批过程,不能满足融资需求迫切

的中小企业。”为了帮助中小企业解决融资难,金银丰典当行紧跟市场需求,在风险可控的前提下,不断创新业务品种、扩大经营范围。“作为现代化的典当行,我们必须在做好现有的承兑汇票、商业承兑汇票、车辆、房产等抵质押业务的同时,不断创新推出新业务品种。”现在,该公司已推出了应收账款、股票、未上市公司股权质押和按揭房典当等业务。

提高员工素质获得社会尊重

“现在民间融资机构的竞争已经不单纯是硬件设施的竞争,更重要的是软件设施的竞争。”程丽丽说,他们坚持对员工进行全方位的培训,提高员工的综合素质。

在办理业务中,他们与客户沟通的难点往往是对当物的估价问题上。“大部分员工年龄都不大,年轻人有时候难免浮躁,缺乏耐性。典当行可以典当物的范围较广、专业知识要求非常严格,我们必须锻炼员工的鉴定、价格评估等能力。”从几百元的小额到几十万元的大笔典当,他们规定

了5分钟至3天的限时服务;两年中客户口碑相传已发展到了第五代、第六代客户;坚持客户回访,获得客户一致好评。

每天的晨会,单位工会会在一起交流业务、切磋技艺、总结不足,甚至还会过一把“演员瘾”。程丽丽说:“我们员工经常进行角色扮演模拟训练,一些员工扮演成顾客,从进门的第一句问候,到整个业务询问、办理,都由员工完成。一次次的实际演练,逐渐打造出了金银丰的高标准服务品质。”

期待行业抱团共成长

“开业以来,我们主动走进市场营销各类客户16000余户,接受电话、上门咨询客户11000余户,为社会中小企业、个人6200户累计发放当金近2亿元。能取得这样的成绩和每一位员工的努力分不开。”程丽丽说,典当行是个既传统又现代的行业。从过去的“救穷”,到现在的“救急”,典当行现在更侧重于解决中小企业融资难的短期融资功能。她说,要想把河南典当行蛋糕做大,需要每一个典当行公司加强行业自律,加强横向联合。“有什么困难、困惑,大家经常在一起探讨研究,这样才能更好地营造出健康、

有序、专业的河南典当行形象。”

同时,程丽丽也希望相关部门能提高对典当行业的重视,出台一些有利于典当行业发展的扶持政策。如对国家鼓励的生产项目、有利于民生的企业给予政策支持。对上述中小企业短期内、资金临时性有缺口的企业采取指派有实力、有资质的机构为借款人向典当行担保,借款人低息(费)在典当行取得当金、政府补助给典当行息(费)的办法,对中小企业进行资金救济和扶植,使这些中小企业越来越活跃、壮大,为稳定市场,构筑和谐社会起到四两拨千斤的作用。