

郑州晚报担保直通车系列报道三

孙战英 在快乐与健康中创造财富

今年一季度,业务量超2亿元,4月份业务量首次单月突破亿元,面对骄人的成绩,河南369投资担保有限公司的掌门人孙战英并没有满足,反而一再强调要把公司做大做强,要打造百年品牌的担保企业。而面对激烈的市场竞争,孙战英,这个在商界驰骋30年的老生意人也更在意“在快乐与健康中创造财富,在快乐与健康中实现自身价值,在快乐与健康中为社会作贡献”。

本报记者 雷群芳 杨长牛/文 赵楠/图



孙战英

规范经营提高风险控制力

“融资性担保行业是一个经营信用、管理风险的行业。”孙战英说,规范经营、控制风险一直是369投资担保公司开展业务的重点。

据了解,369投资担保公司在创建之初就严格依据《担保法》、《公司法》和《合同法》等法律,制定了系列的经营原则、管理制度、组织结构 and 业务操作规程。“这样做的最大好处就是,一方面帮助公司建立起一套完善的风险防控体系,将风险防控观念贯穿至公司的各项经营工作中;另一方面,在风险防控体系的作用下,将日常融资性担保业务的各种风险降至更低,向客户推荐更多的优质投资项目。”对风险的审核,孙战英一向是严格的。

“目前,用款客户多,投资客户也多,但符合

条件的用款客户却不多。”孙战英给记者举了这样一个例子,今年3月份,有家公司由于扩大生产规模,流动资金出现缺口,想从河南369投资担保公司贷款3000万元,面对这样一个比较大的单子,公司的业务主管并不急于成交,而是组织相关工作人员对该公司的经营业务范围产品销售情况、抵押物的变现能力等方面进行了细致的考察,结果发现这家公司的经营业务比较单一,抵押物的变现能力也不强,用款条件并不合适,风险比较大,经过董事会研究讨论后,认为这家公司不符合用款条件,于是河南369投资担保公司放弃了对这笔业务的担保。“对用款客户的严格审核是防范风险的重要手段。”孙战英说。

创新业务保持企业生命力

随着我国金融市场在探索中不断发展壮大,市场规模持续增长,作为有着“特殊金融服务机构”之称的融资性担保行业也在这几年得到了快速发展。据不完全统计,截至2009年底,仅河南省内已经注册的民营担保服务机构就超过了800家。

面对激烈的竞争,河南369投资担保公司在今年一季度的业务量超过了2亿元,4月份还首次实现了单月业务量超亿元的突破。如何让公司业务量实现不断地攀升、如何在众多的担保公司中脱颖而出?“不断创新是我们的利器。”孙战英道出了369担保公司成立一年多就取得不俗成绩的原因。

在企业发展过程中,资金周转困难一直是困扰中小型生产企业发展的瓶颈之一,能否

让已经生产的货物在需要时,临时性地转换成流动资金,是众多中小型生产企业进一步做大做强迫切需要解决的问题。对此,河南369投资担保广泛深入地进行了市场调研,及时关注客户需求,主动培育市场,在自身拥有的业务基础上,不断创新推出了多项新业务模式。

“每一个新业务的推出,对我们来讲是一个观念的转变。”据孙战英介绍,目前369投资担保开展了14项担保业务,在创新产品方面,公司已不再仅仅是规避风险,而是以管理风险来推动新业务的发展。除了获得自身发展的无限商机之外,在很大程度上也方便了中小企业贷款,拓宽了中小企业融资渠道,也给369投资担保公司的发展带来了更多的机会。

人才战略 为企业提供原动力

“高素质人才是我们公司发展的核心竞争力。”孙战英坦言,在发展初期,公司引进了不少有着丰富工作经验的金融界人士,这些人都是资源型人才,不仅个人业务能力强,还有广泛的社会关系、企业资源。目前369投资担保公司有19名经验丰富的专职业务副总裁,他们有的在大型企业当过法人、总裁的,有的在政府部门做过多年审计工作的,有的在上市公司做过财务总监的……在他们的带动下,公司实现了快速发展。

由于担保行业是一项高度专业化的行业,其业务人员不仅需要金融、财务、担保等方面的知识,还要高度熟悉企业每个环节的运作情况,同时还要了解、研究国家政策。为此,河南369投资担保公司高薪聘请了3名法律顾问,定期给高管们解读国家新政,研究分析行业发展方向,制定公司的各种业务流程、规章制度,同时也帮助高管们规划公司的发展蓝图。

“下一步,我们还要培养新人。”孙战英说,要让公司保持持续旺盛的竞争力,就要给企业不断地注入新鲜活力,为此,公司将培养新人作为下一步发展的重点之一。“我们的团队将是一个业务能力一流、办事效率一流、风险控制一流的团队。”展望未来,孙战英信心满满。

(上接B11版)

选民营担保公司的七条黄金定律(二)

选择一家令出资人基本放心的民营担保公司,作为民间投资理财的合作方,并不是一件容易的事。在这个过程中,出资人会面临各种各样难题的挑战,稍微一大意就有可能导致出资人的资金受到损失。记者通过采访河南369投资担保公司相关负责人,向其详细了解有关出资人选择优秀民营担保公司的注意事项后,现将所获信息,总结成优选民营担保公司的七条黄金定律。希望能最大程度帮助到有项目投资意向的出资人,从众多良莠不齐的民营担保机构中筛选出,既能保障所出资金的安全,又能获得理想的投资收益,还能在特殊情况发生后得到担保代偿承诺的及时兑现与执行。因此,谨希望优选担保公司的七条黄金定律,能给犹豫不定的出资人一个明确的判断标准。

晚报记者 倪子 通讯员 黄辉

黄金定律四: 风险防控不能松懈

据一位业内资深人士介绍,担保公司的企业核心实力,就是对融资担保业务风险的有效防控能力。任何一家担保公司只要开展业务,就会有各种各样的业务风险相伴左右。业务风险不可能完全避免,最佳状态,也只是将业务风险控制在尽可能低的范围内,做到于风险防控中创造企业利润。举一个简单的例子,担保公司对一般类型的融资担保业务会收取2.5%~3%左右的项目担保

费。也就是说,担保公司在获利3元的时候,需要同时承担100元的经营风险。由此可见,业务风险防控体系的建立和实施,对于担保企业有着怎样的重要意义。

既然是体系,那么值得出资人合作的担保公司,在业务风险的防控中,所依靠的就不只是某一个环节的作用。而是需要从规范的业务办理流程,到全面的内部人员综合素质;从项目的外部环境信息收集和分析,

到项目的内部运作信息分析和判断等多个环节的合力作用。其中,业务风险防控的要点在于用资人的资信情况、经营能力、借款用途和还款来源等四个方面。而只有在这四个方面全部达标的项目,才能称之为高质量的融资项目。而一家真正负责任的担保公司,也只会向出资人推荐这样的高质量融资项目,以帮助出资人在保障资金安全的前提下,获得理想的投资收益。

黄金定律六: 强制公证应该执行

判定是不是信誉良好、业务办理流程规范的优选担保公司的一个重要标准就是,在办理融资担保业务时,是否按照司法部《关于办理民间借贷合同公证的意见》规定,将借款合同送至公证机关进行公证。出资人获得公证机关的合同公证保障后,可享受到的权利是,一旦用资人到期不能偿还出资人的借款,包括相应的利息时,公证处就可以根据出资人的申请,出具强制执行书,由出资人向有管辖权的人民法院申请强制执行,确保出资人的借款本金不受损失。

黄金定律五: 从业资质是否完备

有了雄厚的企业实力,庞大的经营规模,规范的业务办理流程,完备的风险防控体系,就能成为一个值得公众充分信赖的担保企业了吗?就能成为出资人优先选择的担保公司吗?答案都是否定的。

虽然担保公司的市场准入门槛并不高,虽然经过2009年“井喷”式快速发展,全省注册的民营信用担保机构已突破700家的规模,但是在政府相关主管部门取得“信用担保机构备案证”的民营担保公司屈指可数。

毕竟绝大多数的民营担保机构,特别是一些规模较小的担保公司,目前的主营业务范围仅限于办理民间借贷。真正在做中小企业银行借款担保业务的,也只有为数不多的几家规模较大的担保公司。这几家规模较大的担保公司为了便于大宗业务的开展,均在第一时间向信用担保行业主管部门递交了登记备案申请。

如果把营业执照看作是担保公司的行

业准入资质的话,那么信用备案证就是担保公司的从业资质等级证明。而没有取得信用备案证的担保公司,则成为游离于政府主管部门监管范围之外的一个特殊群体。

可以说,将信用备案证制度纳入行业主管部门,对民营担保公司的动态实施监管体系后,河南省的民营担保机构已然分成两大阵营,那些还没有正式经过政府备案的担保机构,在新一轮的行业洗牌中将面临被淘汰出局的窘境。

黄金定律七: 代偿承诺必须兑现

对出资人资金安全负责的担保公司,在向出资人推荐高质量的融资项目时,往往会对出资人提供全程连带责任担保,并对用资人的资金使用及回收情况进行全程监控。而担保公司提供的连带责任担保就是指,用资人在借款到期日未能及时还款或足额还款的,担保公司将在三个工作日内无条件代用资人垫付出资人的相关资金。保证出资人的资金最多只逾期三个工作日就能全部回收。担保公司提供的连带责任担保承诺,再结合借款合同经过司法公证后的强制执行措施,就可以最大限度地保证出资人的合法权益受到保护。