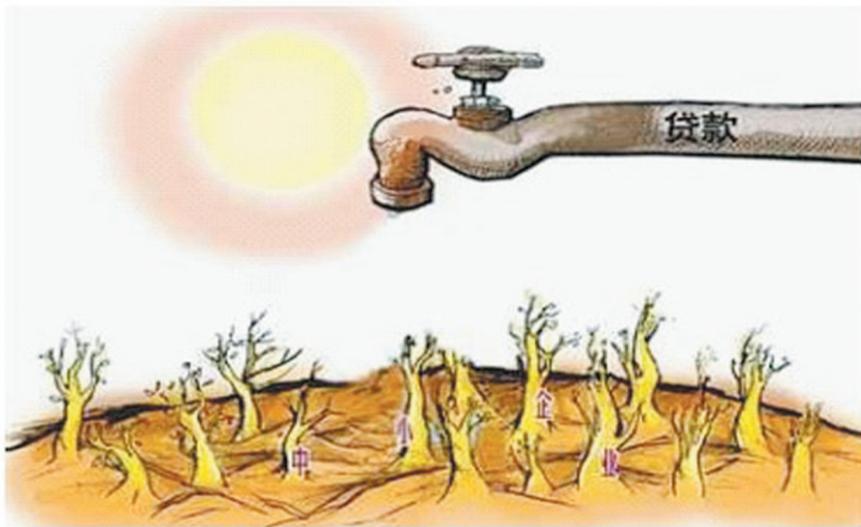




# 招行95555-8:小微贷、大未来,你值得拥有一场贷款的“渠道革命”

购物一定要逛商场?十年前,面对这个问题,恐怕没人能够想到第二个答案。而“淘宝”却改变了大家的消费习惯。贷款一定要跑银行?一年前,面对这个问题,几乎所有人都会毫不犹豫地回答“当然”。然而就在2012年,招商银行创新的个贷经营策略——“空中贷款”彻底改变了传统贷款模式,因此被业内形容为“渠道革命”。

记者 邹传科



## 被形容为一场“渠道革命”

现在国内许多银行纷纷进军小微融资市场,竞争与产品的同质化在所难免,招行在小微企业贷款上又有何优势?

招行相关负责人表示,最重要的一点还是渠道。渠道完善畅通,小微之路才会顺畅。比如,过去“小微”的老板们想要融资都要来来回回跑银行,招行做的就是利用各种媒介,既满足客户需求,又轻松灵活,比如老板们只需打个电话、浏览网页、刷个微博、甚至动动手指直接通过手机就能申请贷款。“也就是说,电话、网站、微博、手机端,一个都不能少。”而与传统的以咨询为主的电话服务相比,招行已构建起涵盖这四大渠道的多媒体式营销体系,真正实现了包括申请、营销、受理、跟进、审核、放贷,以及贷后管理的一站式办理与服务流程。

“空中贷款”被业内形容为“渠道革命”。据了解,现在小微贷款已从“网(网点)申”到“电(电话)申”,再到“网(网络)申”,甚至到“指(手机)申”,不断地推陈出新,让小微贷款的营销舞台越来越大,也让客户体验越来越好。

## 阅读延伸

据统计,截至8月末,招行“空中贷款”已受理客户贷款申请超过6500笔。其中,3600笔小微贷款,占比55%,而且接单量及小微占比正在不断攀升。8月份的接单量达2200笔,其中小微贷款1357笔,占比达到62%。

## 远程银行“空中贷款”有妙招

如今,小微企业信贷正在成为新的金融时尚,各大银行纷纷转战小微信贷。

贷款何必跑银行?为实现“小微企业贷款余额在零售贷款中的比重平均每年要提升10个百分点,到2014年达到45%左右”的宏伟目标,招行充分调动各渠道资源,发挥集中化、批量化、标准化的优势。远程银行“空中贷款”团队也积极投身其中,为实现小微企业动动手指就能贷款创

造广阔天地。那么,“空中贷款”有何妙招?

“‘空中贷款’就是将银行网点搬到了空中,通过无时间约束、无空间限制、永不间断的远程金融平台,由远程业务专员为客户提供贷款咨询、申请、预审批等全方位的一站式贷款服务。”据招行合肥分行个人信贷部总经理霍小辉介绍,这种业务模式可以通过电话、网络、短信、传真等多种方式实现。“空中贷款”以其高度

集约化和流程化、人性化的特征,将让贷款客户拥有全新的体验和感受,从长远来看,远程集约化经营也是未来零售银行发展的大趋势。霍小辉表示:“空中贷款的推出,是招行在银行个人信贷服务领域的一次全新突破与变革,依托远程银行既方便快捷又温馨体贴的服务模式,为客户提供全方位、一体化、一站式的远程融资解决方案。”

贷款 从未如此轻松  
95555-8  
一个电话 贷款到家

招行空中贷款 搜索

小微贷、经营贷、消费贷,就找招商银行!

随借随还/汇款免费/方便快捷/综合服务