



担保十年业界名家谈

# 诚待客户求共赢 信树形象谋长久

□记者 宋锋辉

洛阳恒生投资担保有限公司(以下简称恒生)成立于2007年,董事长金夫祥是一名转业军人。恒生的经营秉承“诚字当先,真诚待人”的优良品质,以诚信务实的风格赢得客户。五年来,靠口碑树立了品牌形象,并获得了“最具品牌发展力担保机构”、“最具投资价值担保机构”等一系列荣誉。



本报记者与恒生董事长金夫祥(右)正在交流。  
李莹利 摄

## 以诚为基： 融资担保更重人品

恒生始终把客户资金的安全放在第一位。为此,恒生建立了一支由专业的金融专家、投资专家、理财专家以及业务精英组成的团队,完善了“抵押、公证、担保、代偿”四重保障体系。

通常,担保公司在做担保业务时都要查看“三品”,即融资企业或个人的品德、所经营的产品以及用于抵押的物品。恒生也不例外,但是恒生更注重融资方的人品。每次有企业或个人申请融资担保,恒生首先是要求与相关负责人见面。金夫祥说,通过面对面的交流能够更好的获得该负责人的人品信息。

不仅如此,恒生专门设置风险管控部门,负责对融资方的人品、家庭、所经营的产品以及抵押物进行细致调查和对资金的全程监管,把握每一个细节,对担保项目的风险进行有效的预防和控制,保证借款人按时还本付息,做到资金的良性循环。

## 诚字当先:用真诚打造三方共赢平台

恒生董事长金夫祥转业后,经营过民营企业的经历,使他积累了丰富的行业管理经验的同时,也让他对中小企业融资的艰辛有着深刻的理解。为解决中小企业融资的难题,他和同事花了两年的时间深入考察国内外的各种担保模式,并于2007年精心组建了恒生担保,搭建了一个中小企业及个体工商户融资担保的平台,架起了民间投资人、融资人之间的合作桥梁。

在谈到恒生这几年稳健发展是否有独到的经营模式或秘诀时,金夫祥就说了一个字:诚。他认为,做事要先做人,做人就要讲诚信,所谓人无信而不立。对于担保行业来说,更要讲诚信,无论是对于融资客户还是投资客户,都要以诚相待,

只有这样才能在相互信赖的基础上建立良好的合作关系,并且这种关系可以持久不变。

对待融资客户,恒生从企业或个人的实际情况出发,设身处地的为其着想。如果该客户能通过其他的途径更好的解决融资问题,他们就建议用其他途径去解决,亦或帮助他们解决,而不是一味的让他们通过恒生融资。对待投资客户,恒生同样以真情对待,从客户实际家庭情况出发,制订灵活的投资方案,为其联系相匹配的融资客户三方签订合同。

金夫祥说,担保公司是一个三方共赢的平台,作为“中间人”的担保公司必须以真诚对待融资方和投资方,从对方的立场去考虑问题,这样才有利于合作共赢。

## 以诚待士:内部管理人性化

“21世纪什么最贵?”“人才!”很多人对这句台词并不陌生。在各行各业中,人才往往起着至关重要的作用,对于担保行业来说更是如此。

近年来,洛阳担保业呈现井喷式发展,不仅担保公司数量持续翻番,而且担保额度也大幅增加。但在快速发展的同时,担保业专业人才紧缺的现象也日益凸显,由此引发的人员频繁流动也成为一大现象。然而恒生却有着一项惊人的记录,那就是成立五年来几乎没有人才流失。这主要得益于恒生人性化的管理和以诚待士的人才理念。

恒生录用人员一律要求具备良好的职业素养,不仅要求

业务专业化,还必须对行业风险具有深刻的认识,具有较强的责任心。金夫祥说,从业人员的职业素养提高了,行业的规范化程度自然随之提升,道德风险随之降低,更利于恒生的健康发展。

另外,到过恒生的人可能都会发现,在恒生的办公场所没有在墙上贴着的制度牌。金夫祥认为,以心换心,才能换来自觉,换来效率,换来忠诚,墙上贴上制度牌就会显得生硬和冷漠。恒生所追求的是,每个员工都能把恒生作为一个大家庭,每个成员都是家庭的一分子。正是这种家庭般的真诚和温暖成就了恒生稳健、高效的团队。



- **权威身份:** 中共洛阳市委宣传部主管、洛阳日报报业集团主办,党报优势,新闻权威。
- **超群实力:** 十三年成功运营, alexa统计全球排名1.7万,日均IP量8万,日均PV量120余万,全市第一,全省前三。“洛阳社区”人气火爆,注册会员超26万人。
- **核心优势:** 共享洛阳日报报业集团全媒体采访中心新闻,最新鲜,最生动,最详尽,离您最近。
- **荣耀见证:** 河南省十佳网站、全国地方门户创新品牌奖、网盟理事单位。

广告咨询电话: 65233618

地址: 洛阳新区开元大道洛阳日报报业集团22楼