



星展銀行（台灣）企業及機構銀行處處長羅綸有

接國際更要接地氣 挖掘每一個隱形冠軍

## 星展銀行（台灣）做中小企業的最可靠夥伴

一家從事維修服務的中小企業，最近剛好接下一件台塑麥寮的專案，但前期需要投入較多資金，為了增加營運資金的彈性，負責人楊老闆立即向長期合作的星展銀行（台灣）諮詢資金規劃。

由於星展銀行（台灣）恰好與台塑企業合作推出供應商融資方案，相關訂單資料得透過約定之電子方式提供給星展銀行（台

灣），交易真實，對銀行來說也有明確可靠的還款來源，故建議楊老闆可以台塑企業訂單作為融資依據，讓公司快速取得營運資金，過程迅速簡便。

「這種訂單融資，我做了三十年還是第一次辦。」楊老闆懇切地說：「星展銀行真是很好、很可靠、可以往來的好夥伴。」

「中小企業接到一張大訂單，一般要過一陣子才能收到貨款，這段時間的進貨、製造可能都需要資金。我們只要確認訂單來自例如像台塑集團這樣能夠直接提供訂單資料予銀行的企業、而公司過去也都能順利交貨，並審核符合規定後就會提供訂單融資。」星展銀行（台灣）企業及機構銀行處處長羅綸有解釋這項創新服務的用意：「融資的目的很重要，如果這筆錢是拿來完成訂單，銀行相對也比較放心。」

這家中小企業，就是星展銀行（台灣）致力服務的眾多客戶之一。成立超過五十年的新加坡星展銀行，一直將中小企業視為最重要客戶群；進軍台灣市場以後，更致力於協助中小企業發展，「所有大型企業都是從中小企業開始，星展的使命，是讓每一個可能的隱形冠軍成長、茁壯。」羅綸有說。

抱持陪伴中小企業客戶成長茁壯的信念，星展銀行（台灣）不只提供單純的融資貸款，更希望運用多年累積的產業知識，適時提供建議，提升客戶效率。羅綸有強調：「要做好銀行服務，要站在企業經營者的立場思考，把自己看成是公司的共同經營者，才會知道客戶的需求和痛點。」

與台塑網電子交易市集合作的訂單融資業務，就是洞悉中小企業需求後開發出的服務。

在過去，台塑企業供應商接單後若有資金需求，多數是等發票開立後才得向銀行申請貸款，資金需求緩不濟急；且須以紙本申請貸款，作業繁複。如今星展銀行（台灣）將資訊系統與台塑網連結，供應商可以在線上提出貸款申請，核貸後銀行只要確認訂單資訊就能立即撥款，不僅提早取得營運資金也省下準備單據的時間；有時適逢資金需求旺季，只要憑訂單，中小企業主也能更彈性取得一定成數之融資，毫無後顧之憂。

「星展銀行是接國際、接地氣、接人才的『三接銀行』，每一位中小企業主，都是我們要銜接的重要人才，星展銀行會持續提供各種服務，讓這些人才快速發展、提升。」羅綸有下了這個結論。