

金融给力

“大手”牵“小手”助发展

□记者 宋锋辉 通讯员 荆俊伟

“小微”不小，“小微”众多。小微企业是提供新增就业岗位的主要渠道，是企业家创业成长的重要平台。农行作为四大国有商业银行之一，率先在政策、产品、服务上“大手牵小手”，给予小微企业多方支持，彰显大行风范。

用行动 挖掘“小微”需求



2011年10月，农行总行印发《中国农业银行关于进一步支持小型和微型企业健康发展的政策措施》，明确地把小微企业作为农行各级行信贷支持的重点，并进一步明确了重点支持的小微企业类型，即“重点支持符合国家产业政策和环保政策，从事现代农业、现代服务业、战略性新兴产业的“专、精、特、新”类小型和微型企业；重点支持大企业上下游的配套型小型和微型企业、产业集群中“小而强”、“小而优”的企业；重点支持品牌优势突出、拥有核心技术和自有知识产权的科技型小型和微型企业；积极支持业绩优良的出口导向型小型和微型企业。”

在该政策措施的指引下，农行洛阳分行积极选择典型小微企业和新型农户进行帮扶培育，为小微企业提供财务辅导、信贷支持、金融服务方案设计等一揽子综合金融服务。

据农行洛阳分行工作人员介绍，在实际工作中，他们通过设立“产业集聚区工作站”、“服务三农工作站”，开展“四进”（进企业、进社区、进产业集聚区、进乡镇）活动等形式，登门拜访，主动向小微企业伸出“橄榄枝”，了解他们的信贷需求和经营状况。农行洛阳分行一方面通过参加洛阳市金融办组织的项目签约会等途径，了解小微企业发展动向，及时跟进，丰富和完善小微企业信贷服务方案；另一方面以产业集聚区、发达乡镇为主攻方向，推行“信贷工厂”和“联动营销”模式，利用贴近客户的便利条件，充分研究开发适合小微企业的融资模式。



绘制 莉莎

用产品 为“小微”量体裁衣

对产品有市场、有需求、前景好，经营管理规范，符合转型升级要求，但出现暂时性资金困难的小型微型企业，农行洛阳分行不压贷、不抽资，全力维持小微企业资金链安全。

针对小微企业融资需求“快、频、急”的特点，该行创新推出“简式贷”、“智动贷”、“不动产抵押贷”、“多户联保贷”等信贷业务，同时实施“小巨人”企业培育计划，对成长型小微企业加大信贷支持。

另外，农行洛阳分行还进行多方面创新，以满足小微企业不同形式的融资需求，包括贷款、贸易融资、票据承兑、贴现、贷款承诺、信用证、保证等授信和融资业务，共推出九个单项类产品和四套金融综合服务类产品。

在业务创新上，农行洛阳分行通过派驻独立审批人等方式简化审批流程，从客户提交贷款申请到调查、审查、审批，做到一站式服务，大大提高了审批速度，为客户赢得宝贵的时间。

用效率 打造专业品牌

为满足小微企业融资“快、频、急”的需求，农行洛阳分行专门设立小企业金融服务中心，组建专业团队，优化业务流程，开辟小微企业信贷业务绿色通道，实行“首问负责制”和“限时办结制”，提高工作效率和服务质量。同时，他们把审批项目进行合并，推行小微企业信贷业务“一站式审批”模式，并在一定条件下允许授信额度循环使用，从而大

大提高信贷审批速度，实现小微企业信贷业务短链条运作。

春播希望，秋收金黄。农行洛阳分行要做的并不仅仅是为小微企业“融资”，还要“融智”。通过“小巨人”培育计划，辅导一批符合条件的成长性、创新型小微企业在国内外证券市场上市，一直是他们践行“大行德广、伴您成长”理念的初衷。

简化贷款流程 助小微企业大展宏图

□记者 龚娅丽 通讯员 任建军

成立小企业信贷服务中心、简化小微企业贷款审批流程……我市银行重拳出击，针对小微企业金融服务推出专业品牌。交通银行“展业通”就是这些品牌中的佼佼者，它简化审查和审批流程，若申请企业无法提供完整的财务报表，交行可通过评估企业的产销能力，并通过分析其账户结构及变化来准确测算企业的现金流，合理确定贷款额度和期限。

“展业通”：展业助力，通达未来

不断加大对小微企业的金融支持力度，是为了助小微企业大展宏图。交通银行洛阳分行零售管理部高级经理郑存涛介绍，“展业通”是交通银行为扶持和服务小微企业发展壮大，适应小企业生产经营特点推出的一系列专项信贷和结算的金融服务产品，通过审批流程的优化，为中小企业申请授信额度在2000万元（含）以下的小企业提供优质高效、快速融通的金融服务。

“因部分小微企业财务制度不规范等造成的银企信息不对称，无疑是制约银行给小微企业贷款的关键因素。交行探索出了

新的企业风险评估技术，在打破银企信息不对称方面迈出了积极的一步。”郑存涛说，对授信额度在100万元以下的借款企业，他们若无法提供完整的财务报表，交行可通过评估企业的产销能力，并通过分析其账户结构及变化来准确测算企业的现金流，合理确定贷款额度和期限，一般需要企业提供税票、水电费单、供（销）货凭证、银行流水等资料。

郑存涛说：“针对小企业融资需求时间紧、金额小等特点，特别采用专业、专人、简化的申报、审查、审批方式，在授信条线设置小企业授信专职审查人员，提高授信审查的针对性和服务效率。”同时，实行个人签批制，精简环节，减少审批层级，精简流程，从而实现了洛阳分行对2000万元以下的中小企业授信本行个人签批，确保“展业通”业务能够得到高效、快速处理。

交通银行着力解决小企业贷款问题，还体现在部门的整合上。郑存涛介绍，交通银行早在2007年就为加强中小企业信贷服务将小企业贷款业务和个人贷款业务，从原有传统部门中脱离，还专门成立了零售信贷部，将小企业的扶持政策作为长期贯彻的方向，更好地帮助中小企业成长。5年间，交通银行为超过500家中小企业提供了信贷服务，累计

发放贷款额度近50亿元，有力地支撑了我市中小企业的发展。

开辟融资新渠道，打造灵活便捷金融服务

目前，关于小企业贷款难，两大老问题依然存在：一是资信度不高，二是担保难。对此，于2006年面世的“展业通”早就有了安排。在担保方式上，小企业既可用房地产、商铺、机器设备等抵押，又可用承兑汇票、应收账款、企业股权等质押。交通银行也接受符合条件的保证担保，同时交行还加强与专业担保公司等机构的合作，为小企业贷款担保开辟新渠道。

“2007年，我在交行贷到了100万元，当年实现营业收入翻番，五年来我的企业规模扩大了十倍，刚刚又成立了一家公司，势头喜人。”在西工区红山乡开医药包装公司的杨先生说，刚开始贷款时他认为贷款太难，手续复杂，存在畏难情绪，交通银行的服务却让杨先生对贷款有了新的认识，主动上门服务，提供量身定制的授信方案，快捷高效的审批手段，不到一个礼拜，贷款就下来了。“太让我意外了，如今我在交行的贷款已达到了800万元，生意越做越红火，企业和银行实现了共赢。”杨先生说。

中国银行洛阳分行优秀员工
系列报道之九

阳光、爱笑的她 ——中行龙鳞路支行 韩笑



“她很爱笑”“她很随和”“她很阳光”“她很会替别人着想”……这是客户和同事对韩笑的评价。韩笑说：“客户喜欢我笑，我也喜欢笑，这是发自内心的，可以鼓励我自己克服困难，也可以拉近与客户的距离”。

韩笑，一个80后女孩儿，2009年毕业于河南财经学院，现在龙鳞路支行从事对公会计工作，她的名字一同她的性格，爱笑、随和。

都说爱笑的女孩运气不会太差，在中行工作已经一年半了，从刚上柜时的手忙脚乱、忐忑不安到现在业务熟练，从初出校门的懵懂到职业生涯的每一次拓展，领导与同事给了她很大的关心和帮助。她说：龙鳞路支行就象一个温暖的家。

保险销售起初是韩笑的弱项，刚参加工作的韩笑经常是还没说上一句话就脸红，面对客户细致敏感的问题经常无言以对。后来她通过参加行里组织的营销技巧培训，逐渐克服了自己的心理障碍，在一次次锻炼中，营销能力得到了全面的提升。去年三季度，韩笑取得了支行保险销售第一的成绩。

喜欢韩笑的朋友很多，因为包容、理解是她对待朋友的态度；喜欢韩笑的客户更多，因为她从内心真正理解客户。有一次，到吃中午饭时间了，排队办业务的客户依然很多。听着肚子里“咕咕”的声音，一上午没喝口水的韩笑打算办完这笔业务就摆出“暂停营业”的牌子。不经意间听到后排等待的客户说还急着回家给孩子做饭，“孩子要吃饭，妈妈心里急”，她就打消了这个念头，继续强打精神办理业务。从此，中午班时办完业务再吃饭就成了她的工作习惯。

还有一次，一名客户由于办业务比较匆忙，竟然将一份银行承兑汇票落在了桌子上。韩笑发现后，立即联系该客户，但客户的手机一直无法接通。最后经过多方面打听，当韩笑把完好无损的汇票交到客户手中时，这客户非常感动。从此，她就成了韩笑的朋友，也成了支行一名忠实的客户。

2011年，韩笑共识别优质客户500多户（5万元以上），代理保险业务300多万元，人民币理财产品2000多万元，借记卡新开户1000余户，网上银行新增1000余户，日均业务量180笔。凭借出色的业绩，韩笑获得了市行优秀柜员称号。（孙欢）

热烈祝贺中国银行洛阳分行
成立30周年