



# 特色产品、优化流程、贴心服务……2012年,洛阳金融机构给力小微企业——持续助力“小微” 共搭春天“列车”



□记者 曾宇凌 文/图

龙年即将结束,蛇年向我们款款走来。

回首2012年,“助力中小企业我们在行动”活动持续关注我市金融机构为中小企业提供创新金融产品的案例,为不少投资者带去了有益启示。

2012年,洛阳银行不断探索服务小微企业的新方法,开展了一系列举措,为小型、微型企业的发展增添了活力。

2013年,希望我市金融机构能继续助力“小微”,共搭春天“列车”。



宋先生(左)和客户

## 典当融资 成中小企业好帮手

□据 和讯网

岁末年初是中小企业融资的聚集期,年终结算、来年项目保证金、启动资金、员工福利等使用资金相对集中。一方面,不少中小企业求“财”若渴,频频碰壁;另一方面,一向致力于“中小企业快速融资服务”的典当行却苦于乏客临门。很多中小企业不知道,当他们有融资需求的时候,除了银行等主流融资机构,还有典当行这一选择。

典当行能用汽车和房产来办理融资,融资周期大多在1个月至3个月。典当融资放款迅速、手续简便、操作灵活等特点与中小企业贷款额度小、资金需求急、需求频率高等特点不谋而合。据了解,典当行近年来针对中小企业顾客需求推出各类多元化、人性化产品及服务,获得了不错的反响。

(www.hexun.com)

## 毕业生到小微企业 可获补贴

□据 新民网

近日,记者从人力资源和社会保障部获悉,小型、微型企业新招用的高校毕业生将获社会保险补贴。

近日,人力资源和社会保障部下发通知,要求各地拓宽高校毕业生就业领域,促进多形式、多渠道就业,鼓励毕业生到中小企业就业,各地将尽快出台对小型、微型企业新招用的高校毕业生提供培训和社会保险补贴的操作办法,并研究制定为中小企业减负的政策。对于毕业生就业、创业政策门槛高、手续复杂、影响执行效果的,将进一步降低门槛,简化程序。各地将探索建立就业状况对高等教育的反馈机制,以促进人才培养更好地与社会需求以及就业市场相匹配。

(www.xinmin.cn)

## 行业优惠月,带来“及时雨”

商户为在春节这个传统消费旺季打个漂亮仗,早早地打响了储备战。这几天,在中原批发市场从事冻品肉类销售的陈先生忙并快乐着。他说,多亏了洛阳银行,他才能在激烈的储备战中顺利分得一杯羹。

陈先生主要针对小型菜市场 and 饭店进行批发和零售,由于他做生意讲信用,产品质优价廉,生意越做越红火。旺季时,他平均一两天就要去郑州进行货物采购。

让陈先生没想到的是,生意日渐

红火,烦恼也随之而来。随着客户的不断增加和同行竞争日益激烈,客户们拖欠货款的情况时有发生,且存在户数多、金额少、回收没有规律性的特点。然而年底正是订货和备货时间,陈先生到郑州进货需要现款,这让他很头疼。如果在旺季来临前不进行货物采购和储备,就可能被同行抢占市场。

洛阳银行小企业信贷部工作人员听说了陈先生遇到了困难,主动伸出援助之手。几天后,陈先生不仅顺利拿

到了40万元的贷款,还享受到了“农贸月”贷款利率八折的优惠,他高兴地说:“真幸运,能赶上行业优惠月这场‘及时雨’,我的燃眉之急终于解决了。”

2012年,为了给小微企业提供更多的贴心服务,除“农贸月”之外,洛阳银行还开展了“家电月”“钢材月”等多个行业贷款优惠活动,凡符合要求的客户,在贷款时均可享受贷款利率最低八折的优惠。这一系列优惠活动惠及许多像陈先生一样渴求资金周转的“小微”。

## 化繁为简,“贷”来共赢

除推出行业优惠月活动外,洛阳银行持续开展的“富民宝”小额贷款业务,以其办理速度快、还款方式多样、无手续费等特点,一路助推小微企业发展。

宋先生是我市某家电公司负责人,主要经营国内某知名品牌洗衣机。当洛阳银行小企业信贷部客户经理向其介绍“富民宝”小额贷款的优势时,宋先生一度抱迟疑态度。

2012年4月底,宋先生抱着试试看的态度,前往洛阳银行申请了期限为3个月的30万元贷款。让宋先生惊喜的是,3天后他就顺利拿到了钱。他激动地拉着客户经理的手说:

“以前都说到银行贷款要做好跑断腿的准备,可这次我只跑了两趟银行就办妥了,一次是填申请表,一次是签合同,实在太方便了。”

2012年7月12日,宋先生经营的品牌厂家突然要求将打款时间提前,要求其7月16日打款。因为宋先生已经在银行贷款30万元,如果宋先生按照原计划等贷款到期结清后再续贷的话,就享受不到厂家的优惠政策。洛阳银行工作人员得知宋先生的特殊情况后,同意开绿灯让其提前还款。7月13日宋先生成功提前还款,7月16日拿到了新的贷款,并及时给厂家打了款。

目前,宋先生公司的销售额不断

攀升,市场竞争力不断增强,在家电行业中的市场占有率也不断提高。“没想到我偶然的信任,竟成了长久的信赖,洛阳银行真是用心助力小微企业。”宋先生说。

商户冯先生说,资金限制是多数微小企业发展的拦路虎,受传统贷款模式中手续繁琐、放款等待时间长等因素影响,他们往往有心贷款,无力“拉锯”,只得放弃贷款,现在这个问题解决了。

业内人士说,金融机构优化业务流程,为小微企业提供高效、优质的金融产品和服务,不仅拉近了客户与银行的距离,也实现了共赢。

“助力中小企业 我们在行动”全程支持单位——

