



# 工行洛阳分行 专项贷款支持小微企业发展

近年来,工商银行洛阳分行支持实体经济发展,认真履行大型银行的社会责任,坚持将服务小微企业发展与经营结构调整相结合,行业信贷政策与产业转型升级相结合,业务批量拓展与产业集群发展相结合,在实现自身业务跨越式发展的同时,有力促进了小微企业的持续快速发展。

仅今年前5个月,该行累计向小微企业投放贷款17.54亿元,截至5月末,该行小微企业贷款余额已达23.62亿元,小微企业贷款增量在全省工商银行系统列第二位。



## 多措并举 助力小微

理念引领。作为大型银行,服务小微企业既是贯彻落实国务院和银监会服务实体经济有关要求、履行社会责任的需要,也是商业银行自身调整优化信贷结构、转变经营模式和业务增长方式的需要。早在2010年4月,该行就提出了“抓住小微企业就抓住了未来,得小微企业者得天下”的理念,明确要把抓好小微企业金融业务作为关乎未来发展的战略重点来研究和部署,创新推出了以设立专营机构、增加专职人员、组建专家团队、安排专项规模、创新专项产品、优化专业流程、实施专项考核等“七专服务”,调动全行力量做好小微企业客户的服务工作。

精准服务。为帮助基层行明确小微企业市场服务方向,该行加强与各级政府、行业协会(商会)、产业集聚区以及工业园区管委会等部门的

联系,收集产业集聚区、行业协会(商会)、工业园区等小微企业客户群名单,绘制了以供应链、产业集群为基本框架的客户图谱,分别建立了目标客户库、现实储备库、典型案例库和小微企业信息平台,通过扎实推进“三库一平台”建设,使小微企业服务的针对性更强,效率更高。

业务创新。该行注重在破解小微企业融资难问题上大下功夫。在信贷规模极为紧张的情况下,该行按照增量高于上年、增幅高于各项贷款平均增幅的“两个高于”标准,安排专项规模,专门用于支持小微企业;针对小微企业资金需求紧、快、急的特点,实施和深化授信审批集中改革,实行了小微企业评级、授信、押品、融资“四合一”,大大缩短了审批流程,提高了审批效率;同时,将传统的信贷业务与互联网技术相结合,创新推出了“网贷通”产品,企业只需和该

行一次性签订借款合同,便可在合同有效期内通过网上银行随借随还,足不出户地完成贷款的申请、提款和归还等过程,有效提高了资金使用效率,降低了融资成本。

规范管理。该行认真落实国务院和监管部门关于规范金融机构小微企业收费的相关要求,对小微企业金融服务收费合规性问题实行“一把手”负责制,严格执行“七不准”“四公开”和《中国工商银行服务价目表(2012年版)》收费标准,切实减轻小微企业的负担;同时,建立小微企业违约信息通报机制,重点防范小微企业的系统性风险和过度融资,为客户提供经济金融政策和相关市场信息,引导小微企业规范经营行为。该行还与每个专职客户经理签订了廉洁自律承诺书,聘请了社会监督员,做到规范从业行为和警示提醒常态化、制度化。

并加以具体实施,确保活动取得实效。

加快融资产品创新。在风险可控的前提下,充分发挥网贷通、经营性物业贷、标准厂房按揭等创新产品的优势,重点发展能够提供不动产抵押的小微企业贷款。

抓好风险防控工作。一是抓源头防控,把好贷款发放的第一道关口——贷前调查关,严防“病从口入”;二是加强对存量贷款的监测分析,有效防止大面积劣变;三是加大对存量不良贷款的清收处置转化工作,确保不良贷款额和不良贷款率稳中有降。

及金融知识,推介特色产品和服务,结合不同地区的经济发展特征,有针对性地制定支持帮扶措施,找准突破口,确保各项政策落地,进一步提升小微企业金融服务水平。

走进星级产业集聚区。为进一步提升小微企业贷款满足率、贷款覆盖率和服务满意度,该行制订了《走进星级产业集聚区综合金融服务活动方案》,锁定星级产业集聚区内的目标客户,开展综合服务营销活动,组建专业服务团队,统一调配资源,深化分层联动,按照客户需求,制订有针对性的综合金融服务方案

## 加大创新 携手共赢

工商银行洛阳分行小微企业业务负责人表示,下一步,该行将坚持“稳中求进”的发展思路,坚持以客户为中心,重构经营模式,加快转型发展,持续加大对小微企业的支持力度,确保贷款投放实现“两个高于”目标。

加大宣传力度。按照省银监局和总行对金融机构支持小微企业发展的意见的有关要求,持续做好对小微企业的“大宣传、大帮扶、大对接、大创新、大支持”,将对小微企业的宣传、支持、帮扶活动持续化、常态化、规范化;宣传该行小微企业金融服务措施,普



## “巧媳妇”会理财 “好管家”能管事 中国银行三大个人产品助你畅享现代智慧生活之二

芳芳和小丽是好朋友,想一起创业。今年牡丹文化节一过,她们就在西工小商品市场租了一个铺位,计划先合伙卖服装。

在装修、进货等一大堆事儿忙完后,她们的小店正式开业。两个女孩子聪明肯干,在一个月后生意逐步走上正轨。看着生意不错,每日都有不少进账,两个人高兴极了,商量着准备再进些新货并加大投资,再租一个铺位,两个人一个人招呼一个。前期,两个人买东西、进货,都是AA制,不管花多少钱,两个人各出一半,利润也是五五分成。但毕竟花钱在先,盈利在后,为了不影响租铺位、进货,这次两个人准备各出5万元作为后期经营的预备金,店里的日常花费也都从这里支出,这样资金进出就清清楚楚了。

她们带着钱到了中国银行车站支行,在准备存钱时才发现了问题:这10万元存在谁的名下呢?两个人犹豫不决,一时犯了难。就在她们决定不了的时候,车站支行的理财经理小曹走了过

来,热情地询问:“两位美女,请问办理什么业务?有什么可以帮您的?”芳芳把遇到的问题告诉了曹经理,直接问道:“能不能把这笔钱存在我们两个人的名下,取款的时候必须一起来呢?”“可以的。我们中国银行有一种账户叫个人联名账户,是专门为满足客户做生意、交保证金等需求推出的新产品。该账户可以由两个或三个客户共同开立,人民币活期或定期均可,存折或存单能把账户所有人名字都打印上,取款、修改密码等业务,必须由账户所有人共同前来办理。像你们这样一起做生意的好朋友,用这种账户最合适不过了!我们这种账户刚推出不久,你们小商品市场的商户有不少人办了。”看着俩姑娘高兴的样子,曹经理接着说:“两位美女只要都带着身份证,现在就能办。你们还可以开两个户,一个存备用金,一个存销售款,进出都清清楚楚。”一听这话,芳芳、小丽异口同声说:“真是太好了,我们现在就办!”

垂询电话:64897760

## 贵金属模拟交易大赛 最高收益率超30%

颁奖典礼昨日举行,前三名收益率分别为30.4%、30.3%、24%

□记者 宋锋辉

昨日,工银金行家·北京黄金杯贵金属模拟交易大赛颁奖典礼在洛阳国际大酒店举行。

大赛由工商银行洛阳分行联手北京黄金交易中心洛阳分公司举办,从5月5日开始,至6月6日结束,共有3000多名贵金属投资爱好者参与。经过紧张刺激的角逐,前三名的收益率分别达到30.4%、30.3%、24%。

在颁奖典礼上,北京中汇安高资讯公司总经理郭辉对未来黄金市场作了全方位分析与展望。郭辉的讲解脉络清晰,有理有据,深入浅出

地为投资者奉上了一顿贵金属投资大餐。活动现场气氛热烈,宾朋满座,有近300名投资者参加了颁奖典礼。

贵金属投资在老百姓的投资理财中的比重逐年上升,在上海黄金交易所的成交量更是稳步增长,其挂牌主力交易品种Au(T+D)、Ag(T+D)采用T+0的双向交易制度和保证金制度。上海黄金交易所为了做大做强交易平台,又推出了mAU(T+D)迷你合约及平今仓免手续费的惠民举措。

此次大赛的举办,让更多的投资者了解了贵金属投资,为洛阳的投资者拓宽了投资渠道。