

### 中原首届民企融资闭门会报道(5)

如今,中小企业融资已经是一个全球性问题,所有银行都无法忽略迅速成长的中小企业群体,因为他们是潜在的“财神爷”。如何服务好他们,银行家们各有想法。

在3月28日举办的中原首届民企融资闭门会中,5家银行代表先后上台,深度介绍了该行的融资产品特色,并为中下企业主们提供了丰富的融资建议和窍门。

记者 倪子/文 慎重/图



闭门会搭建沟通平台

## 中小企业贷款并不仅仅是“借钱”那么简单 与其说融资,不如说是“融智”

# 动动脑子,贷款更容易

### 电子渠道办理贷款,大大提高效率

建设银行郑州东区分行小企业个贷经营中心客户经理 庞志浩

建设银行郑州东区分行是经建设银行总行特批,在郑州新区高起点、高标准、高规格成立的一家综合性二级分行。2012年,该行专门成立小企业中心,专为中小企业融资提供服务。

“无论企业规模大与小,肯定会和银行打交道。这其中,融资是必不可少的一个环节。如果企业出现急着用钱,一定要先问自己两个问题。”庞志浩说,获得融资的两个基本要素是:是否满足借款人基本要求以及担保方式是什么。

对于中小企业主担保方式的创新,建设银行推出了抵押、质押、保证、信用等。“在座的企业都有厂房,企业主如果有商品房、高档住宅、商铺等都可以交由银行作为抵押物。此外,像

土地使用权,原则上要位于县级以上城区或省级以上工业区,也可以作为抵押物。”

除了抵押物的多种多样,建设银行推出的电子现代化融资产品深受中小企业主肯定。他说:“在传统信贷业务基础上,建设银行将贷款申请、支用和还款三个环节与电子渠道相结合,通过建行门户网站、企业网银进行自主支用和还款,额度最高1000万元。通过电子渠道办理贷款,可以帮助您打破银行服务的时间空间限制,实现贷款资金的随借随还,降低融资成本。不受规模限制,大大提高效率。”

庞志浩说,目前,建设银行电商平台客户点击率已达到400多万人次,为众多中小企业主带来了方便快捷的融资体验。

### 未雨绸缪,提前与银行做好信贷准备

开封银行郑州农业路支行中小企业部总经理 刘润涛

“很多企业都是等着用钱时,才想起和银行建立信贷关系。其实,企业应该未雨绸缪,提前做好信贷准备。”

据刘润涛介绍,近年来,在中小企业受金融危机波及的情况下,开封银行郑州农业路支行深入开展企业服务年活动,不断加大信贷投放力度,全力支持我市中小企业的发展。根据本市区域经济及自身业务发展特点,开封银行郑州农业路支行将服务中小企业作为市场战略定位,发展锻造了一批如“动产质押本地保管业务”、“经营租赁权质押业务”、“公务员免担保贷款”、“个人助业贷款”等具有开封市商业银行特色的小额贷款业务信贷品牌。目前,该行小企业部的授信额度为100万元到500万元。

刘润涛说,该行中小企业信贷业务具有手续简单、融资成本低、担保方式灵活。企业可以选择例如房产、土地等作为抵押品申请贷款,也可以选择例如存货、定期存单等动产作为质押物来申请贷款,还可以选择有第三方企业作担保贷款。此外,该行中小企业贷款还允许三家及三家以上的中小企业作为一个联合整体向该行申请贷款,无需其他担保。

“以人为本,客户第一”,“甘于做小、善于做小”,刘润涛表示,开封银行郑州农业路支行愿意专注于发展小企业贷款业务,针对不同的行业、不同的地域、不同的企业,用专业的金融素质、热情的服务态度为每一个中小企业提供符合他们需求的融资方案。

## 财金播报

●**工行移动银行客户率先突破1亿户** 工商银行移动银行客户规模已于近日突破1亿户。工行移动银行包括短信手机银行、WAP手机银行、iPhone手机银行、Android手机银行、iPad个人网银等一系列移动金融产品,可以为客户提供账户查询、转账汇款、支付缴费、贵金属买卖、理财、结售汇等一系列金融服务。工行还借助强大的科技实力,研发推出移动金融的定位特性,帮助客户获取距离最近的工行服务网点、工作时间等信息并导航指引。  
张晓辉

●**省交行三项措施强化服务质量考核** 近日,交通银行河南省分行表示,为进一步提升客户体验度,加强服务管理,提升服务质量,该行采取三项措施加强对服务的考核管理。一是对分支行服务质量实行分级考评;二是对分支行经营者和部门负责人实行单位服务质量连带考核;三是对服务滞后或其他突出问题的员工和单位实行必要的鞭策措施。  
全权

●**河南中行与省物资集团签署合作协议** 近日,中国银行河南省分行与河南物资集团公司签订全面战略合作协议。按照协议约定,河南中行为物资集团子公司以及中部航空港综合实验区等建设项目提供金额30亿元的意向性融资支持。中国银行未来5年将针对物资集团的精英特点,在持续做好传统授信业务的基础上,进一步创新产品和服务,大力开展投资银行、资金池管理、债券、信托、融资租赁等多方面业务合作,为物资集团提供更加多元化、全方位、高层次的金融服务。  
陆彬 马丹丹

●**光大银行发力移动支付** 近日,光大银行与中国银联共同推出基于NFC(Near Field Communication)通讯协议的移动支付业务成功完成了联调,下一步将正式进入商用推广。届时,不必刷银行卡,只需在收银终端前刷手机,就能进行支付。利用移动支付领域的NFC近场通信支付技术,将银行卡加载在内置安全芯片的智能手机上,实现手机与银行卡“合二为一”。据悉,光大银行还相继与中国移动、中国联通、中国电信等运营商携手合作,其合作推出的光大银行移动支付业务也在4月陆续上线。  
倪子

●**兴业银行获上市银行创新能力排行首位** 日前,《证券日报》发布上市银行创新能力排行榜,依据2011年年报和2012年中报的核心数据对国内15家上市银行的创新能力进行排名,兴业银行以92分的高分居首。此次排名选取的创新能力指标主要包括净资产收益率、拥有金融牌照数、同业资产规模及其在总资产中的占比、中小企业贷款余额及增速等8项指标,兴业银行在其中的4项指标中均得分最高。  
张建功

●**华夏银行郑州分行积极普及金融知识** 4月1日,华夏银行郑州分行在郑东新区国泰财富广场举办了“普及金融知识万里行”现场宣传活动。此次活动主要通过搭建宣传台、发放宣传折页等方式,向来往的客户详细介绍日常生活中需要了解到的金融知识、需要掌握的金融技能,着重介绍华夏银行卡、理财服务、自助渠道、中小企业贷款、ETC卡等知识,对市民关注的营业网点作息时间、银行卡用卡安全、自助设备使用和网上银行特色功能等问题作了详细的现场解答,得到客户们的积极参与和一致好评。  
常星

●**民生银行2012年净利润375.63亿元** 3月28日,中国民生银行股份有限公司发布了2012年年报。2012年,民生银行集团实现归属于母公司股东的净利润375.63亿元,同比增长34.54%。2012年,民生银行小微企业贷款继续保持快速增长,尤其是自2012年三季度开始,民生银行在全国范围内开展了“七新耀小微”的活动,即通过以新流程、新产品、新形象等方式促进小微企业贷款增长,满足小微客户需求。  
董斌

●**建行发布2012年度经营业绩** 年报显示,建设银行全年实现净利润1936.02亿元,较上年增长14.26%,拟向股东派发末期现金股息每股0.268元(含税)。截至2012年末,建行不良贷款率为0.99%;拨备覆盖率较上年上升29.85个百分点至271.29%。信贷资产方面,截至2012年末,基础设施行业领域贷款余额为2.10万亿元;个人住房贷款余额为1.53万亿元,余额、新增额均居同业第一;小微企业贷款余额为7454.53亿元,增幅为17.97%;涉农贷款余额为1.27万亿元,增幅为21.43%。  
张新秀

●**省农行营业部保险手续费收入同业第一** 今年以来,农业银行河南省分行营业部强化团队建设,以大力发展寿险和财险业务为抓手,促使代理保险手续费平稳有效开展。截至2月底,该部代理保险综合保费16150.98万元,实现保险代理手续费收入969.19万元,收入总量在郑州市四大国有商业银行中市场份额占比35.8%,排第1位。  
张俊涛

●**浦发银行公司网银布局供应链业务** 目前,浦发银行面向其上下游企业提供全面的供应链电子金融服务。据了解,浦发银行公司网银目前为客户提供一整套内容涵盖全面、功能丰富齐全,集网上贸易服务、网上保理、电子商业汇票、票据池、应收账款池融资、B2B在线融资等为一体的综合供应链金融服务体系。企业客户在办公室就可以在额度范围内发出融资申请、进行票据签收、及时提、付、还款,还可查询各类业务申请状态及交易明细,提高了工作效率。  
史晓飞

●**平安产险引入空乘服务标准** 近日,平安产险在业内率先将空乘服务标准引入到基础服务中,并在新建成的首家服务实操训练基地对全系统的二级机构门店服务人员进行首期“集训”。未来,平安产险将在全国建立四大基地,对包括门店、查勘等岗位服务人员在内的服务接触点人员进行全方位培训,对坐、立、行、走、妆容、服饰、发型与仪态仪表礼仪均以空乘人员的服务标准作要求,持续提升全系统服务接触点人员的服务面貌和服务水平及技能。  
梁斌

●**安信担保召开第三届“两新”党建联谊会** 3月28日,郑州市金水区第三届“两新”党建联谊会召开,河南安信投资担保有限公司董事长兼党支部书记许宪魁等领导出席了会议。2008年,河南安信担保公司率先在全行业成立第一个党支部。成立支部以来,公司除了积极参加党组织活动,还在逢年过节的时候定期地前往公司对口帮扶对象家中探望慰问,积极资助社会上的困难集体。许宪魁表示,今后,安信担保公司一定会积极参与到各种党建活动中区,承担作为会员单位的一份责任。  
刘本立