

## 谈定位 感同身受 细致入微

“2014年,我们将中小企业融资业务定位为我行核心战略业务,并为业务发展制定了很多支持政策,充分调动各级人员广泛参与。在服务中小企业融资上加大宣传力度,分配专项额度,充实人员队伍,优化作业流程,提升作业效率,围绕中小企业融资服务的各个环节,逐步分析,查漏补缺,破解难题。”谈到中小企业,邮储银行郑州市分行主管此项业务的负责人陈强说:“中小企业作为实体经济中的一员,是国家政策扶持的对象,在促进就业、拉动经济方面功不可没,但融资难一直困扰着中小企业的发展,银行应主动履行社会责任,为中小企业排忧解难。”

“中小企业有着共同的特点,即质押物少、融资额小、财务会计不规范、内部管理不规范,这也是中小企业融资难的主要原因。而中小企业在遇到资金问题的时候,迫切需要协助,对贷款的需求‘小、频、急’,在小企业的规模低、缺少抵押物的情况下,融资能力有限。”这位负责人分析称,尽管很多银行都把中小企业定位于重点服务对象,但依然有很多中小企业由于自身原因,融资受阻。

同时,这位负责人认为银行应该站在中小企业的角度去考虑其融资问题。“我们从2008年就开办了信贷业务,那时候就已经涉及到中小企业经营贷款,我认为银行与中小企业客户之间不仅有信贷关系,更应该有其他金融服务的合作,银行应该从多个方面关注他们,切实从根本上减轻中小企业的融资负担,为中小企业提供综合金融服务。”这位负责人说。

“中小企业的成长,需要银行适时介入,通过稳固、长久的合作,促使其壮大,这样一来,银行也就拥有了一批优质的忠实客户。目前郑州市中小企业很多,尤其在郊区和县城,我们应该主动走出去为其服务。”从长远来看,中小企业贷款是提升银行自身优势、核心竞争力的长期战略业务,这位负责人告诉记者:“把中小企业业务作为实现可持续发展的战略业务重点,并提升到实现战略转型的高度来推进,不断深化服务内涵、创新金融产品、履行社会责任,积极参与到当地经济发展主流,形成自身发展与地方经济发展的良性互动。”

目前河南省境内中小型企业突破22万家,占到河南全省企业总数90%以上,在推进中原经济区建设进程中发挥着重要作用。中小企业普遍面临担保难、融资难等问题,制约其发展壮大。如何扶持、培育中小微企业,成为政府以及银行共同关注的问题。

作为普惠金融的先行者,中国邮政储蓄银行郑州市分行秉承百年邮政金融“人嫌细微,我宁繁琐;不争大利,但求稳妥”的经营方针,从组织机构调整、创新金融产品、升级服务模式、搭建服务平台等维度,全力助推郑州市中小企业发展。截至2014年2月底,该行累计给中小企业发放贷款60多亿元,惠及客户5000多家。

一支银行业的新军,怎样在短短的几年里,就迅速赢得了众多客户,并具备了广泛的影响力,逐渐成为助推中小企业强力发展的有力之手,成为助航中小企业翱翔市场的丰满羽翼。近日,记者走进中国邮政储蓄银行郑州市分行,对其相关负责人进行了深入采访。

# 万里邮储鸿雁情 倾力企业融资梦

### ——中国邮政储蓄银行郑州市分行服务中小企业纪实

本报记者 苏立萌 张世豪



## 谈产品 主动求变 量身定制

2007年底,中国邮政储蓄银行郑州市分行挂牌成立,从第一笔只有5万元的农户贷款做起,逐渐辐射到个体工商户、微型企业、中小型企业,产品也从小额贷款、个体工商户和小企业主贷款、中小企业法人贷款不断加深,愈加丰富。与此同时,邮储银行追求卓越的品质、不断创新的精神、开拓进取的意志也伴随着产品的迭变,愈变愈美。在与市分行负责人畅谈的过程中,记者深深地感觉到邮储储蓄银行人的追求与邮储储蓄银行产品

的融合,诠释了邮储银行“进步,与您同步”的企业精神,赋予了邮储银行解决中小企业融资难题的能力,展现了邮储银行与中小企业血脉相融的社会责任。

就邮储银行产品推广的渠道优势,市分行负责人说:“我们作为后续进入金融行业的一家银行,开展此类业务较晚,但我们网点多、资金多、客户广、产品优。目前,我们有40000多家营业网点,5万多亿元资产,覆盖城乡的客户,行业领先的产品,这些都是我们的优势。”

就邮储银行自身产品优势,市分行小企业金融部负责人张运超自信地告诉记者:“邮储银行的产品可以说是为中小企业融资量身定做的,可以完美融合中小企业的经营管理特点,优越性明显。”

据小企业金融部负责人介绍,邮储储蓄银行的小企业贷款产品具有七大优势:利率低、成数高、期限长、给现钱、额度足、服务优、还款活。这些优势契合了中小企业现金流特点,迎合了中小企业融资需求,降低了中小企业的融资成本,提升了中小企业融资效率,诠释了邮储银行为中小企业服务的理念。

在谈到能不能详细解释这七大特点时,市分行小企业金融部负责人说:“为支持好地方经济的发展,降低中小企业融资成本,在利率定价方面,邮储储蓄银行目前贷款利率定为基准利率上浮30%左右,在各家银行中处于较低水平;在抵押成数方面,成套住宅抵押率为70%,商铺、别墅、土地使用权等抵押率为60%,另外,根据企业信用评级情况,抵押率可再上调1.1~1.3倍,在各家银行中占绝对优势;在贷款期限方面,邮储银行贷款期限最长为3年,并且在2年内可以循环使用,为客户节省了二次融资成本;在贷款发放方面,虽然今年各家银行额度较紧,但邮储银行对中小企业贷款特批有专项额度,所以放款不是问题,且放款没有其他附加条件。”

## 谈服务 专业专注 全心全意

诸多优势,为邮储储蓄银行积累了大量优质客户,也培育了一批贡献度较高、忠诚度较高的客户群体。为全力支持地方经济和中小企业的发展,全力为中小企业融资服务降本增效,邮储储蓄银行在服务方面也毫不吝啬。据小企业金融部负责人称,“凡在邮储银行申请抵押贷款,只要符合银行的制度要求,资料齐全,从申请之日起10个工作日即可获得授信”。这种速度,让不少中小企业客户急需资金的迫切心情得到了有效缓解。

细微之处见真心,邮储银行并不是发放了贷款就万事大吉,据小企业金融部负责人称:“邮储银行今年推出综合金融服务的理念,在提供贷款服务的同时,还可以提供资金结算、票据承兑、代发工资等服务,使用邮储银行多项服务的客户,将会在利率及其他相关费用上给予优惠。当前,很多客户将贷款资料交给银行以后都不清楚走到哪个环节了,邮储银行要求客户经理,每走一个流程要告知客户业务处理进度,及时与客户沟通,真正做到了阳光透明。”

值得一提的是,邮储银行对客户经理、审查审批人员制定了贷款服务“八不准”、“二十个严禁”,严格杜绝制度外增加中小企业融资成本,对服务的细节做了严格要求,在重要节假日以不同的形式对客户进行关心关爱。针对客户

服务要求落实情况,邮储银行还配有专职贷后人员,一方面关注中小企业的

经营情况,另一方面调查客户服务质量。为激励创业成才,邮储储蓄银行还举办了“创富大赛”,市分行负责人说:“邮储银行的贷款客户都可以参加创富大赛,曾经有一家年销售仅1000余万元的企业,将自己企业的未来规划、发展前景做成方案参加创富大赛,获得了二等奖——一部汽车。在我行的支持下,历经两年的发展,这家企业年销售额已经达到4000多万元,并购置土地,建设了厂房,迈上企业高速发展之路。这家企业现在仍然是我行的忠诚客户,是邮储银行见证了它的发展,也印证了我行‘进步,与您同步’的企业宣言。”

可以说,邮储储蓄银行为中小企业客户打造了一个安心、便利、贴心、无忧的贷款平台。邮储储蓄银行专业专注的精神、全心全意的服务势必会给中小企业融资道路上带来一股新的春风!



中国邮政储蓄银行 郑州市分行  
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA ZHENGZHOU BRANCH

无论您的需求是大是小  
我们始终倾力而为

# 邮储银行小企业贷款

## ——贷动小企业, 赚动大未来!

**贷款额度高:** 最高可贷2000万

**抵押范围广:** 房产、土地抵押, 银行承兑汇票、动产质押, 保理(应收账款转让)

**贷款成数足:** 最高可贷9成

**办理速度快:** 抵(质)押完备5个工作日放款

**贷款利率低:** 利率优惠, 节约费用

**还款方式活:** 多种还款方式, 按需选择

**信贷热线:** 60110077 60110201

市区热线: 金水区 60110033

郑东新区 65807799

县区热线: 上街 68926085

新密 69813196

二七区 60932223

经开区 65807799

中牟 62100507

新郑 63201577

中原区 86023973

管城区 60110022 60110143

巩义 69575999

登封 62900206

高新区 86023973

惠济区 60110179

荥阳 64652199