

金融机构改革，经济增速持续调整，加之资金一度紧张，让许多个体工商户、中小企业的发展备受困扰。金融服务很难覆盖到中小企业，所以中小企业的发展艰难与贷款难有很大的关系。中小企业融资难，一方面在于小企业一般缺乏抵押物，管理不规范，拿不出让银行看得清的实力。另一方面受传统观念的影响，银行“嫌贫爱富”的现象仍然存在，在信息不对称的情况下难免对小企业惜贷。

其实，越来越多的银行已注意到传统小微业务存在的短板，小企业融资难的问题得到了更多的关注和重视，不少金融机构跳出了抵押物的禁锢，纷纷推出了信用类贷款，可以让中小企业在没有合适抵押物的情况下，依然能够获得贷款，破解贷款难的问题。

那么，小企业该如何抓住“信用贷款”这根救命稻草？随着金融体系的日益健全和完善，征信系统作为企业及个人经济行为的“硬信息”，征信信用报告记录了企业及个人过去的信用行为，银行可以通过查询征信系统对企业进行审核。同时企业主的人品好坏，是否拥有不良嗜好等“软信息”又从侧面反映了企业的诚信度，也越来越为金融机构所看重。因此，小企业对于软、硬信息的“双重”维护，将对其未来的经济行为产生更加有利的影响。

小企业金融信贷服务经验，对于一些个人信用记录良好，符合借款条件的小企业主，根据他们的特点和需求量身打造了“微本信用贷”、“微本亲情贷”、“道义担保”贷款等无需担保、抵押的贷款产品，降低了小企业贷款门槛。

在审核小企业贷款申请时，贷前积极了解客户行业信息，搭建客户所在市场内商户脉络，动态掌握商户的实际情况和需求。贷中，运用“旁敲侧击”，着眼于客户的“身边人”，比如朋友、生意伙伴等，侧面打听关于客户的人品、爱好、诚信度、不良嗜好等情况。贷后，“定点、定时、定人”进行维护管理，基于“一对一”的服务方式，在特定的社区内，掌握客户贷款后的真实用途和经营情况，有效防范信贷业务风险。