

## 广发银行推出系列创新举措 全力支持中小企业发展

10月25日，广发银行与广州市政府签约，正式建立长期稳定的战略合作关系，全面开展政银合作。在签约仪式上，广发银行宣布，将推出一系列创新举措，全力支持中小企业发展，将新增对公贷款60%以上优先用于中小企业。同时，今年内在不少于50家网点设立小企业金融中心，转型为小企业金融业务特色支行，明年全行设立小企业金融中心的网点数量将超过100家。

### 机构产品全面创新，设立小企业金融中心

今年以来，在流动性趋紧的总体宏观形势下，国内中小企业的经营发展和银行融资面临较大的困难和挑战。对此，国家出台了一系列相关金融和财税政策对中小企业的发展进行扶持，广发银行也积极推进中小企业金融服务模式转型，分别打造中型企业和小型企业特色金融服务体系，着力提升对中小企业客户的金融服务水平。

按照专业化营销、集中化风险管理和批量化客群开发的发展思路，广发银行计划率先以广东省内地区为重点，年内将在不少于50家网点设立小企业金融中心，转型为小企业金融业务特色支行。2012年，全行设立小企业金融中心的网点数量将超过100家，到2013年，全行超过50%的分支机构将成为中小企业特色支行，逐步实现小企业金融服务领域的规模效应，建设具有广发银行特色的小企业金融服务体系。

同时，在吸收花旗银行服务中小企业先进经验和技术的基礎上，广发银行结合自身实践经验开发了易押通、盈利贷等针对小企业客户的标准化产品，并正在开发快融通小企业信贷业务方案、市场贷方案、信贷履约保证保险业务以及商位使用权质押授信业务等系列中小企业创新金融产品。

此外，针对国内大部分小微企业因缺乏抵质押物而融资难问题，该行推出无需担保、无需抵押，专门为个体工商户、小微企业业主量身定做的生意红个人经营性贷款，以及给予中小企业主配置小额信用贷款的广发尊越系列信用卡，积极支持小微企业发展。

### 雪中送炭突显真情，新增对公贷款60%以上优先用于中小企业

今年第三季度，一些地区的中小企业出现信贷危机，部分民营企业出现资金链断裂的情况，尤其是温州地区较为明显。10月4日，温家宝总理率央行行长、银监会主

席等部委一把手赴温州调研,在温州和部分企业负责人座谈,就保持温州经济和金融健康发展问题,温家宝要求想尽一切办法,稳定金融形势,坚定发展信心。

在这样的经济形势和政策背景下,广发银行不断加大对中小企业发展的信贷扶持力度,实行单列计划、专项考核政策,并将新增对公贷款60%以上优先用于中小企业。截至目前,广发银行对中小企业的一般贷款超过1800亿元。

广发银行中小企业金融部总经理陶建全表示,对于一直依法经营、成长性较好但短期内遇到资金困难的中小企业,广发将与企业同舟共济,携手帮扶企业克服困难。

近年来,在满足中小企业融资服务的同时,广发银行还积极为中小企业提供更多的增值服务,通过盈利贷产品有效降低客户融资成本,通过财务顾问等服务实现客户资源最优配置,帮助企业快速成长。同时,广发银行大力开展中小企业融资租赁,委托贷款,短期融资券承销、中期票据等业务,为中小企业开辟新的融资渠道。此外,广发银行还与多家股权投资基金的建立业务合作关系,为中小企业做大做强、迈向资本市场提供高效且专业的平台。

陶建全还表示,广发银行支持中小企业的信贷投放将重点满足小企业客群的融资需求,确保全年小企业贷款增速高于全部贷款平均增速,以满足小企业短、小、频、急的融资服务需求。

### 银政合作全面铺开,打造最高效中小企业银行

今年以来,广发银行积极推进与各级政府部门服务中小企业的金融合作。这次与广州市政府签约,广发银行将重点支持广州市的民营企业、中小企业,加强对广州经济社会发展有重大影响的先进制造业、现代服务业和民生工程等重点领域的信贷投放。

近年来,广发银行在多个省市持续推进中小企业银政企合作平台搭建,联合多方力量不断促进、提升中小企业金融服务。2011年,广发银行就先后与湖南、江苏、黑龙江等省级政府举办服务中小企业的系列活动,签署支持中小企业发展的合作协议,合作金额超过1000亿元,进一步加大对小企业发展扶持力度。

目前,广发银行中小企业客户数已超过对公客户的80%,服务机构和服务团队的60%以上设置在珠三角和长三角中小企业密集的区域,广发银行中小企业一般贷款余额超过1800亿元,在全部公司贷款占比近50%,中小企业一般贷款客户近10000户,在公司贷款客户占比超过了80%,已经成为一家扎扎实实专业服务中小企业的特色银行。广发银行计划,到2015年,中小企业贷款比重将进一步提升至全行公司贷款的60%以上。

围绕这一目标，广发银行将继续在环渤海、长三角、珠三角等重点区域推动相关活动，依托中小企业行政主管部门政策、信息及资源优势，构建面向中小企业的银政企合作平台。同时，多方扩展与担保、再担保公司、监管公司、行业协会等中小企业服务机构的合作渠道。广发银行在新的五年发展战略规划中明确将以特色化、专业化战略赢取市场，以清晰的区域战略进行业务拓展，加快发展中小企业业务，致力打造中国最高效中小企业银行。