

小微企业，这个曾经是银行不太搭理的市场，而今已经是各大银行使出浑身解数以期望抢占一定份额的“香饽饽”。近日，广发银行个人银行部总经理吕诗枫女士表示，“其实银行对小微企业的服务是与社会的责任跟使命紧紧连在一起。经济持续的发展，人民的富裕，能不能建立广阔稳定的中产阶级，小微企业确实发挥着非常巨大的作用。这一块如果银行业能够持续做好，对于中国人的富裕梦想有非常直接的关联。”

## 量体裁衣制订多样化融资方案

“大家都知道银行对于整个信贷的管理方面，一直是适用于大企业有规范的财务报表、企业规章制度，这些小微个体连完整的财务报表都没有，这是过往银行等金融机构没有大力开展的背景。对于这些小微企业而言，银行除了给予他们更多的贷款服务支持外，应该给他们提供综合解决方案。其实他们的资金也有理财或者增值的需求，但是这些小微企业主不可能像白领或工薪阶层那样，把这些闲置的资金用于购买定期的理财产品。因为他有大量的资金流转需求，但在日常资金充裕期的时候，又有很多资金的沉淀，他们又不能买成定期的理财，放在银行拿活期的利息收益率非常低。”吕诗枫表示。

她还表示，“在充分了解到他现在金融需求的种类，他的融资需求、理财需求，我们设计了‘生意人卡’，希望小微企业主能够获得多样化的融资方案。”

同时，像这些小微企业的贷款风控问题也是外界所关注的焦点所在。吕诗枫介绍，“小微企业可能没有大公司那样完整的财务报表，我们更多基于个人的信用，辅助经营型的评估，完全可以套用大企业的方式。”

## 优化管理

### 寻求发展平衡点

“从我个人角度而言我还是喜欢信用贷款，因为信用贷款比较灵活与快捷。而抵押贷款走的流程相对而言比较长，虽然额度相对比信用贷款要大，但其不灵活与办理周期长的弊端，有时候很容易让我们把握不到一些生意上的机会。所以我们很多行家都宁愿接受高一点的利率而更偏向于选择信用贷款。”一位在广州从事海味批发生意的小微企业主表示。

他还透露，“对于利率是否合理而言，那就得看生意里面的利润，要是这单生意我有利润了，就不怕利率高一点，要是这单生意利润很薄，算下来除了费用没有什么可赚，那可能就不贷款了。对于房产等抵押贷款，我们根据资金需求综合考虑。”

吕诗枫表示，“我们深入到客户中做了相关调研了解后发现，我们还有不少的提升空间，比如我们信用贷款，针对一些高净值客户，我们最高额度可以达到500万的，对于关系比较浅，没有深入了解的客户，他们可能觉得额度不够。其实我们会持续优化整个授信的管理，逐步在风险和客户需求方面找到新的平衡点，这是我们未来持续发展的方向。”

有的放矢

找准客户需求精度

据了解，广发银行的“生意人卡”在去年5月份发布后，现在已经将近向4万个客户发放贷款，累计贷款规模将近300亿。目前，小微企业的贷款业务量占整个广发行的贷款规模在14%多左右。“生意人卡”坏账率约为万分之几。广发银行独具创新，与国内最具竞争力的互联网在线融资服务平台一秒通合作，借助科学的在线融资测评系统，过滤了大部分无效申请，大大提高了业务效率。

提及近期热议的互联网金融话题，吕诗枫认为，“网络是很广阔的话题，我们网络分两层，一层在网络上捕捉客户阅读习惯或者说信息关注习惯，另一方面我们捕捉网上客户交易行为与物流行为，两种行为都可以做出一些基本的分析和判断，他们有什么样的网上行为，就代表他背后的金融需求，融资需求，理财需求。基于这样的分析，我们认为是更为精准。我们认为未来是全方位，更广泛的分析，基于这样的分析做出金融服务的配置以及产品服务的创新。”

她还表示，“我们通过分析客户在网上的行为特点，我们认为他有这样的金融服务的需求，我们把这样的服务品种积极投放给他，他一看我真的有这样的需求，他就会申请，这就是网上营销，我们成功跟别人不同的点，我不是在上面撒广告，那个叫广撒网，覆盖广，但是不精准。”