

加强监管引领 深化小微企业金融服务

中国银监会主席 尚福林

小微企业金融服务近年来有了新的进展,突出表现在:专业化组织体系日趋完善、信贷投放更趋合理、体制机制逐步优化、服务能力显著提升。

4年实现“两个不低于”。

在此基础上,银监会进一步提出“提高贷款可获得性,拓宽金融服务覆盖面”的要求。2012年末,获得贷款的小微企业达1184.05万户,占比23.22%;获得综合金融服务2401.75万户,占比47.09%。据不完全统计,今年1至5月,提出贷款需求的小微企业的获贷率达到了85.71%。

与此同时,地区差距缩小,行业分布更趋合理。截至2013年5月末,中西部地区小微企业贷款同比增长较全国平均水平高5.33个百分点;贷款增量占全国增量的47.83%。超过75%的小微企业贷款投向了国民经济支柱产业和民生领域。

第三,体制机制逐步优化。主要表现在创新信息收集和使用方式、创新风险分担方式和创新服务模式和产品三个方面。

针对小微企业信息不对称的特点,将财务类“硬信息”和企业经营及业主个人

情况等“软信息”相结合,利用地缘、人缘、亲缘优势,创新“人品、产品、押品”的“三品”和“电表、水表、海关报表”的“三表”等信用评审模式,一定程度上缓解了小微企业“缺信息”的难题。

针对小微企业抵质押物较少的特点,各银行积极创新仓单、知识产权以及林权等抵质押方式,并有序探索信用贷款、保证贷款等无抵押贷款模式。截至2012年末,信用贷款和保证贷款占全部小微企业贷款的比例达到了46.68%,比上年末上升了2.59个百分点。

针对小微企业融资“短、小、频、急”的特点,一些银行采取“信贷工厂”等模式,促进小微企业金融服务集约化、规模化;一些银行面向商圈、产业链等小微企业集群客户,根据行业特色定制服务方案。同时,依托自助设备、网银、电子交易平台等,为小微企业开发了网络贷、

金融IC卡等快捷高效的产品。

第四是综合服务能力显著提升。主要表现为改进服务方式、丰富服务内涵和完善服务链条。

针对小微企业客户金融知识缺乏等问题,不少银行通过“扫街”式营销、深入生产经营一线做贷前调查、延长网点服务时间等形式,提高金融服务的可获得性。同时,许多银行面向小微企业制定综合金融服务方案,由传统单一贷款服务向融资、结算、资产管理和咨询顾问等一体化综合金融服务转变,已具备较大的市场影响力。并由针对小微企业发展某一阶段的服务,转为其整个生命周期的“链式”服务。在银行业的支持下,一些具备潜力的小微企业不断发展壮大,成为行业佼佼者。

经过几年的努力,银行业小微企业金融服务取得了一定的成绩。但在当前经济转型升级的大背景下,小微企业金融服务面临着一些新情况、新考验,贷款难、贷款贵等问题依然存在。这就要求我们继续认真落实党中央、国务院的要求,完善监管政策,引导银行业开展差异化、综合化的小微企业金融服务,主动做好风险防范和化解工作,与有关方面共同努力,营造支持小微企业发展的良好环境。



在近日召开的全国小微企业金融服务经验交流会上,工商银行、民生银行、武汉农商行分别作为大型、中型、小型银行的代表,总结了各自的探索——

创新金融服务 银行频出“新招”

本报记者 钱箬驰



工行发展小微企业金融业务的做法是,将支持小微企业发展与自身经营转型及信贷结构调整紧密结合,在6个“专”上下功夫。

——工商银行行长 易会满



民生银行积极推进小微金融战略。坚持规划先行、批量开发,逐步探索出了一条围绕“一圈一链”、具有自身特色的小微金融发展道路。

——民生银行行长 洪崎



通过“扫街”,武汉农商行累计扶持1.89万户小微企业和个体工商户,共扶持4503家农业企业,342家农业专业合作社。

——武汉农商行董事长 刘必金

工商银行：“六专”服务的实际成效

“专题规划”、“专项机制”、“专属产品”、“专门制度”、“专享系统”和“专业化分工”是工商银行发展服务小微金融业务的重要探索。通过在6个“专”上下功夫,截至2013年5月末,工行国际小型、微型企业贷款及个人经营性贷款余额合计18106亿元,占同期各项贷款的20.63%。

工行行长易会满介绍,从2005年起,工行就每年制订小企业工作年度计划,并在2010年制订了加快发展小企业金融业务的五年规划,以专题规划明确发展目标和重要举措,确立小企业金融业务战略地位。

对任何一家银行来说,将服务大中型企业的经营管理机制直接用于小微企业都是不现实的。2009年起,工行在总行和一级分行层面设立小企业金融业务营销管理机构,在二级分行、支行设立“小企业金融业务中心”、“分中心”和“专业支行”等专营机构,组建起了服务

小微企业的独立体系。

同时,还在2013年为小企业配置1200亿元专项规模,降低小微企业贷款的经济资本占用、提高风险容忍度等,督促和引导分支机构加快发展小微企业金融业务。

“工行致力于为小微企业提供全面、专业的金融服务,近年先后推出了多款小企业专属信贷产品。”易会满介绍,针对小微企业短期融资需求,推出小企业周转贷款、小企业循环贷款等产品;针对小微企业扩大再生产的中长期融资需求,推出标准厂房按揭贷款、设备按揭贷款等产品。

产品上的创新还表现在对小企业融资担保难题的解决。易会满说,工行通过掌控小微企业与上下游客户交易形成的债权和货权,依托交易对手信用和商品自身价值,开办多种业务,无需客户另提供押品;还通过供应链融资

民生银行：“一圈一链”的自我修炼

为解决好小微企业风险管控难、运营成本高、服务效率低的问题,作为一家中型规模的商业银行,民生银行坚持规划先行、批量开发,逐步探索出了一条围绕“一圈一链”、具有自身特色的小微金融发展道路。

“一圈”,即城市主要商圈,是商贸型小微客户典型的集群形式。“以商圈而不是单户的思路做小微,能够把握商圈客群共同特征和金融需求,避免散单方式带来的高成本和高风险,通过规划、客户分类等关键机制配套,实现规模化生产。”民生银行行长洪崎说。

具体做法上,首先是选定目标商圈和目标小微客群,配置针对性产品,主动管理风险;再深度调研小微企业信息,按行业、经营规模等维度进行分层分类,设计和提供差异性服务;

三是与市场管理方建立合作,通过管理方推荐,取得小微企业信任;四是将小微信贷产品分类,提炼出标准化产品的信贷审批标准和流程,实行“信贷工厂”审批模式,批量化处理,降低运营成本,形成“规模效应”;五是组建小微城市商业合作社,在合作社平台上,通过社员了解社员,为社员群体提供服务。

“一链”,即分布于实体经济各领域的产业链,由核心企业和上下游小微企业、商户组成。强调区域重点产业,依托核心企业交易信息和行内公私联动,为上下游小微企业提供综合金融服务,打造特色产业链。

所谓“公私联动”,指在规划和评审环节,把产业链上对公和零售客户彻底打通,实行统一会审和制订方案,统一开发和管理。并在此

武汉农商行：“扫街”客的加减乘除

“‘扫街’,简单地说就是打破银行传统的等客上门营销方式,客户经理主动走出去,走街串巷、挨家挨户营销宣传,把金融服务送到小微客户。”武汉农村商业银行董事长刘必金说。

作为小型商业银行的武汉农商行,创新推出服务小微企业的“加减乘除法”,即潜心扫街“做加法”、简化流程“做减法”、创新产品“做乘法”、减负负担“做除法”。

“我们坚持做到金额可大可小、期限可长可短、押品可有可无、利率可高可低。”刘必金介绍,贷款额度最小5000元,最大可到200万元;贷款期限最短3个月、最长2年;不注重抵质押品,基本为信用贷款;实行差别利率,合理

定价。

同时,还实行“专门的机构、专门的团队、专门的流程、专门的考核机制和专门的信贷计划”的“五专”服务。

在简化流程上,武汉农商行针对小微企业和个体工商户,坚持做到“看账本、看产品、看人气、看人品、看成效、看存贷”的“六看”,和“知行、知底、知实”的“三知”。“通过‘六看三知’真实还原客户的资产负债表、损益表、现金流量表,不需要客户再提供其他证明和材料。”刘必金说。

在创新产品上,该行研发了“融城富业贷”、“农易富业贷”、“微小富业贷”等系列“产品库”;推出提货单、仓单、存贷等20余种质押

方式;在融资方式上,根据小企业需要,可以采取传统融资方式,也可以采用“知识产权质押+实际控制人”模式、“知识产权质押+第三方担保+园区担保”等。

刘必金介绍,减负负担“做除法”表现为通过“扫街”直接受理审批,减免了一系列中介费用和交易成本;“微小富业贷”摒弃传统抵、质押担保方式,用“现金流”代替“抵押物”成为还款能力重要依据,坚持实地调查,免除客户无标准抵押物、无正规财务报表的担忧。

湖北银监局局长邓智毅表示,为推动辖内银行业机构转变观念和机制,推进下沉机构和金融创新,做实载体功能和政策环境,当地银监局根据实际,提出“营造一个氛围、打造一种文化、做足一篇文章”思路,打造特色小微金融信贷文化,实现辖内银行业机构对小微企业的服务意识和水平的大幅度提高。



余额宝的显山露水引得金融机构纷纷关注,其成功的关键是以客户为中心的创新意识。在近日召开的全国小微企业金融服务经验交流会议上,以客户为中心、创新服务产品成为做好小微企业金融服务工作的共识。7月19日,央行宣布放开贷款利率管制,这意味着小微企业今后获得贷款将更容易。

虽然对小微企业金融服务的扶持力度正在不断加大,但这样两组数据仍然对比强烈:一个是截至今年5月末,全国小微企业贷款余额达16万亿元;另一个是去年全国90%的小型企业和95%的微型企业没有与金融机构发生任何借贷关系。两组看似矛盾的数据折射出了小微企业融资的尴尬现状——虽然额度得到了增长,但在覆盖的广度、深度上,还远远无法满足小微企业的需求。

在当前经济下行压力加大的情况下,破解小微企业融资难的问题需要金融机构增强紧迫感,在产品和服务方面形成日新月异的发展态势。

加强小微企业金融服务需要“新”。创新服务模式是金融机构的首要任务。由于规模小、资金少、缺乏抵押物和信用记录,小微企业的“先天不足”加大了他们与金融机构对接的难度。一些金融机构信贷投放旧有的“审批”模式已经无法适应小微企业发展的需求。放低姿态,摒除偏见,设身处地为小微企业的需求“量体裁衣”才是加强小微企业金融服务的基础。

创新产品则是另一突破口。处于不同行业、不同发展阶段的小微企业各有其特点,在融资时有着不同的需求,比如科技型的小微企业可能没有产品库存却有着技术优势,小商品生产商缺乏技术含量却手握订单等等,只有沉下心来努力挖掘小微企业的特点,才能为他们提供个性化的产品。特别是在互联网等新技术推陈出新的今天,围绕网络进行产品创新成为对小微企业金融服务的新挑战。

加强小微企业金融服务更重在“异”。“异”的关键是要在服务中展现差异。如果所有的金融机构一哄而上,将所有类型的小微企业都划入自己服务的重点,“饼摊得太大”难免顾此失彼。

对不同的金融机构来说,需要细分服务对象,找准自身优势和特色,定位差别化小微企业群体。不同体量的金融机构专注的领域有差异,各个分支机构服务的小微群体也各有特点,针对不同行业、不同地区小微企业,应当实施多样化的小微企业金融服务方案,并在金融机构内部培养专业班子对口扶持小微企业群体。

对单个金融机构而言,不断自我突破才能实现“异”。金融机构在服务中要思考的是,如何在下一步的服务中创新模式和产品,比以前更贴近小微企业的需求。

对小微企业的金融服务正在发生改变,“网贷通”等产品创新、“现金流”代替“抵押物”的服务模式创新等在商业银行中并不鲜见;“扫街”式服务、在小微企业集中的地方设立分支机构、畅通服务流程等,也体现了商业银行对小微企业服务意识的增强。但真正把小微企业金融服务落到实处,不仅需要“新”,更需要“异”,二者结合才能使更多的小微企业如虎添翼,发展壮大。



银监会开展小微企业调研



近期,银监会组织开展了小微企业专项调研,对小微企业的发展现状、需求等进行了深入了解。(资料图片)

本版编辑 姚进美 编夏一

本版邮箱 jjrbjrcj@163.com