

邮储银行：

多措并举缓解小微企业融资难、融资贵、融资慢

☆前沿

“银政助保贷”、“互惠贷”、“转期贷”、“退税贷”、“科技贷”、“流水贷”等等，这诸多的“贷”正在成为小微企业缓解资金缺口的“宝贝”。

8月7日，记者从中国邮政储蓄银行在北京举行的服务小微金融新闻发布会上获悉，这些信贷产品，都是邮储银行特别针对处于“初创期”或“成长期”小微企业实际融资需求而研发落地的创新融资产品，简单说就是小微企业“专属”。目前，邮储银行的这类产品已达55种，解决了众多小微企业融资的燃眉之急。

为缓解小微企业“融资难”、“融资贵”、“融资慢”，邮储银行提出了完善担保方式、创新业务模式、打造网络平台等可持续性小微金融服务方案。会上，邮储银行还发布了减免小微金融服务费用、推出邮储银行“小微贷升级版”两项重要举措，标志着邮储银行小微金融跨入了一个新的发展阶段。



☆观点

发挥比较优势
践行社会责任

冯燕

如何通过有效服务，化解小微企业融资瓶颈，破解小微企业融资难，降低小微企业融资成本，是人们广为关注的焦点。

可喜的是，在有关部门共同努力下，小微企业金融服务工作取得了一定的成效。截至2013年末，全国小微企业贷款已经连续5年实现“两个不低于”目标。截至今年3月底，全国小微企业贷款余额达到18.46万亿元，同比增长18.87%，高于各项贷款增速4.96%，较年初增加了7083亿元，比上年同期多增长631亿元，继续保持良好的增长势头。小微企业贷款覆盖面也不断拓宽。

就邮储银行而言，应该说，服务小微企业既是党和政府赋予邮储银行的社会责任，也符合邮储银行的比较优势。邮储银行一直是支持和推动小微企业金融服务工作的重要力量。作为全国性大型国有银行，邮储银行具有网点多、覆盖面广、嵌入基层深、储备客户多的特点，和全国小微企业发展阶段非常吻合。

在经济下行压力较大的形势下，邮储银行始终坚持服务“三农”、服务中小企业、服务社区的方针，把小微企业贷款作为全行的根基与特色，不断加强小微企业贷款的投放力度，顺应大数据时代和互联网金融新形势，加大产品创新力度，有效提高了小微企业贷款的便捷度。

经过7年的改革发展，邮储银行已累计为1200万小微企业提供超过2万亿元的融资支持。截至今年6月末，邮储银行小微贷款余额占其全部贷款余额的40%以上，这个比例在银行业金融机构中处于领先地位。在坚持服务小微企业的同时，邮储银行还保持了良好的资产质量，小微企业不良贷款率始终保持较低水平。在现阶段，取得这样的成绩来之不易。

此外，邮储银行还主动对小微企业减费让利，为小微企业客户减免各项结算费用和融资费用，同时发布了进一步推进“阳光信贷”和推出“小微贷升级版”两项服务小微企业升级措施，必将为更多小微企业提供更加便利更加丰富的融资服务。

不过，当前小微企业融资难、融资贵、融资慢问题仍然客观存在，希望邮储银行继续发挥网点、人员、信息资源和渠道优势，进一步加大经营创新力度，在推动小微企业金融服务转型升级方面，发挥更大的作用。银监会也将继续加大监管引领和激励，推动小微企业金融服务再上新台阶，为小微企业提供更加便利的融资服务。（作者为银监会小企业金融部办公室处长）

发放小微贷款2万亿元

服务小微企业1200万家

党中央、国务院始终高度关注小微企业融资问题，多次要求金融机构加大服务小微企业、服务实体经济力度。7月23日，李克强总理主持国务院常务会议，要求解决小微企业融资难问题。人民银行进行了营造小微企业诚信环境的部署，银监会推出了6项服务小微工作措施。

邮储银行对国务院扶持小微企业各项要求迅速反应、周密安排，对小微信贷产品研发、小微商业模式创新、互联网小微金融服务等方面提出了新的工作要求和安排。邮储银行副行长邵智宝表示：“邮储银行将深入贯彻国家服务小微方针政策，继续深化改革，扎实工作，坚持创新发展，坚持可持续发展道路，紧紧小微企业。”据悉，今年以来，邮储银行不断加大小微金融的投放力度，多措并举，缓解小微企业融资困境，为小微企业提供更大的融资支持。

邮储银行成立7年多来，不断探索解决小微企业“融资难”、“融资贵”、“融资慢”等问题的思路和措施。从“纯抵押”贷款到“纯信用”贷款再到综合金融服务，从单点式发展到依托特色支行和产业链开发的集约式发展，从依靠实体网点优势线下服务到积极进军互联网小微金融领域，邮储银行为全国范围内小微企业提供了低价、方便、快捷的小微金融服务。

截至今年6月末，邮储银行已累计发放小微企业贷款超过2万亿元，累计服务小微企业客户达1200万户，在全国同业机构中，小微贷款户均金额最低，小微贷款资产质量持续良好，探索出了“惠民于实”，且具备商业可持续性的小微金融服务新模式、新方向。

坚持“阳光信贷”服务文化。邵智宝说：“除正常贷款利息外，邮储银行不收取其他任何与融资无关的服务费用。并且，自8月1日起，邮储银行在‘阳光信贷’的基础上，在结算方面减免个人结算转账、对公结算转账等37项费用，在融资方面继续减免财务顾问费、咨询服务费等7项费用。”

“在经济下行压力较大的形势下，邮储银行始终坚持服务‘三农’、服务中小企业、服务社区的方针，把小微企业贷款作为全行的根基与特色，不断加强小微企业贷款的投放力度，顺应大数据时代和互联网金融新形势，加大产品创新力度，有效提高了小微企业贷款的便捷度。”银监会小企业金融服务办公室处长冯燕对邮储银行服务小微企业的成绩给予充分肯定。

创新担保授信模式 突围小微融资困境

小微金融服务市场需求巨大，但有效供给却显不足。据统计，全国小微企业规模约1200万户、个体工商户约5000万户，两者合计占国内经营实体95%以上。小微企业创造了60%的国内生产总值，完成了全国纳税总额的50%，但仅有50%的小微企业能够获得银行融资。

小微企业融资难牵动着邮储银行人的心。商业银行如何才能打通金融服务实体经济血脉？如何才能切实解决小微企业“融资难”？邵智宝在发布会上介绍说：“针对小微企业普遍缺乏房地产等有效抵押物而导致的‘融资难’，邮储银行大力推动产品创新工作，不断丰富担保和授信方式，目前已累计研发55种小微企业专属信贷产品，形成了‘强抵押’、‘弱担保’、‘纯信用’相结合的全产品体系。”

江西康丰生物科技有限公司就是邮储银行“政府增信”弱担保产品的受益者之一。通过邮储银行“财园信贷通”业务取得信贷支持，解决了企业由于产品转型升级而致使资金周转紧张的燃眉之急。企业负责人唐东昇回想当时的情形十分感慨：“真是特别感谢邮储银行，我出3万元保证金，没提供任何抵押物，就从邮储银行贷到了300万元，邮储银行真是我们小微企业的贴心人、及时雨啊！”

目前，邮储银行“银政助保贷”项目已在江西、广西、山东、安徽等地相继落地。预计今年，该项目将为小微企业提供超过20亿元的融资支持。

此外，邮储银行的“互惠贷”产品，敢于向西部金融欠发达地区投放“无抵押”贷款，让金融产品更深入普惠西部小微企业。目前，该产品已为包括西藏、甘肃、贵州等在内的西部金融欠发达地区小微企业提供了近7亿元“无抵押”授信支持，切实支持了当地实体经济的发展。

“融资贵”是小微企业融资中遇到的另一难题。由于信息不对称、小微企业经营风险大，加之金融机构风险控制与成本效益压力，使得小微企业融资成本始终处于高位。通过专业化的“特色支行”和集约化的“产业链开发”，从而实现规模化运营，是邮储银行缓解“融资贵”问题的突破口。目前，邮储银行总行级小微企业特色支行数量达到188家，为117类特色行业的小微企业提供专业化金融服务。

例如，邮储银行福建石狮支行2014年成为了总行级海洋渔业小微企业特色支行。截至目前，短短半年时间里，已有近60户渔民从这家“年轻”的海洋渔业特色支行获得了近1.1亿元的专业化融资支持。“渔船贷”的利率要比一般的房地产抵押还要低，

而且除了贷款利息，没有任何费用！”精打细算的渔民有着自己的融资成本账。

邮储银行点多面广的实体网络优势，与小微企业分布区域散、涉及产业链条多的特点高度吻合。据了解，2014年邮储银行拟在海洋渔业、中药材、粮食、化肥、奶制品、酒业、花木、茶叶8大涉农产业链，连锁服务型、科技型2大类型企业实现链式集约发展。

“特色支行+产业链”作业模式已取得实质性进展。“目前，邮储银行依托13家海洋渔业、6家中药材总行级小微企业特色支行，共计19家特色支行小微企业授信业务本年净增近80亿元，小微企业通过特色支行获得授信贷款，平均融资成本显著降低。”邮储银行小企业金融部总经理刘存亮告诉记者。

“融资慢”也是小微企业获取融资支持的“老大难”，小微企业用款多为“短、小、频、急”，而银行小微信贷一般需要线下调查、交叉验证，小微企业取得银行融资支持之时，有时也会错过最佳用款时机。邮储银行推出了基于O2O模式的电子保理“2224”快速融资产品，满足了小微企业对于“价廉、速达”融资服务的诉求。据悉，目前邮储银行线上保理业务累计放款已近亿元。

中国中小企业发展促进中心副主任陈新表示：“邮储银行作为专注小微企业金融服务的商业银行，已连续两年入选首选服务商榜单。”应该说，连续获评中国中小企业首选服务，是广大小微企业对邮储银行的最大肯定。

源，通过前台移动展业PAD调查、中台在线审查审批、终端客户线上支用还款，推动全流程的电子化。

邮储银行为小微企业提供的不仅是融资，还包括外汇、结算、理财等在内的综合服务。“2014年以来，我们加快了关联资源的整合，与邮政集团电商平台邮乐网实现了渠道对接，与速递物流实现了平台对接，不断为小微企业提供丰富的综合服务。”邵智宝说，邮储银行“邮E贷”已在全国多地试点放款，优质存量小企业客户的电商生意也红红火火地开到了“邮乐网”上。此外，邮储银行还积极为小微企业提供融资融智平台。通过连续4年举办创富大赛，吸引了数十万小微经营实体参与，带动了全社会的创富热潮。据悉，在2010年至2013年举办创富大赛期间，邮储银行累计为小微企业提供贷款7600多亿元。文/佳行

“小微贷升级版” 步入小微金融新时代

在服务小微企业新闻发布会上，邮储银行副行长邵智宝隆重介绍了“小微贷升级版”。这一产品的发布，标志着邮储银行举全行之力布局小微金融7年后，开始向更加全面、灵活、丰富、便捷的小微企业“普惠金融”服务商转型升级。

邵智宝说：“与传统小微信贷产品相比，‘小微贷升级版’通过‘信贷技术升级’、‘科技手段升级’、‘管理模式升级’、‘产品组合升级’与‘开发方式升级’实现邮储银行小微服务的全面提升。‘小微贷升级版’通过引入多种组合担保方式，尤其是信用贷款方式，大大增强小微企业融资的可获得性。

小微企业在邮储银行获得融资的时间，也将缩短为原来的三分之一。同时通过与移动互联网对接，实现了线上受理、线上支用、线上还款，并逐步推进线上审查审批，小微用户获取融资服务的方式方法更加多样便捷。‘小微贷升级版’将为更多小微企业提供更加便捷、更加丰富的融资服务。”

据悉，邮储银行“小微贷升级版”将全面整合邮储银行现有技术资源，在全面简化小微客户授信材料、调查模板、审批流程的基础上，日益丰富担保方式，全面提升技术手段，依托互联网大数据技术，全面整合邮储银行小微信贷线上作业资

☆分享

创新“O2O”新模式

为小微企业提供便捷服务

“尽管电商平台的准入门槛相对较低，但对供应商的生产能力、备货水平要求非常高，加上商品结算须经过电商平台，现金回流需要一定账期，每当电商平台进行大型促销活动，我们小型供应商常常陷入资金周转困境，无法及时足额生产备货的困境。”上海凡瑞实业有限公司法人代表樊永祺说，“这不是我一个人的苦恼，也是许多小微企业面临的问题。”

邮储银行与电商企业联手打造的“电子保

理”产品，为小微电商带来了福音。所谓保理贷款，简单地说就是指销售商通过将其合法拥有的应收账款转让给银行，从而获得融资的行为。而有了保理贷款，一些小微企业就有资本去接下一个订单，以保证有足够的资金运转。

今年4月30日，樊永祺听说电子保理产品后，第一时间便在网上申请了这款产品，并有幸成为邮储银行线上保理业务的第一个放款客户，获得了邮储银行方便快捷的融资支持。

他说，对于小微企业来说，这种基于线上“2224”电子保理业务模式，给我们提供了极大便利性。“点两次鼠标，最快2小时完成放款，24小时均可申贷，自由还

款，随借随还，按天计息。仅半年时间内，我们累计从邮储银行得到了670万元的融资支持。”

据介绍，由于融资及时到位，凡瑞抓住电商店庆等多次销售高峰期，获得了丰厚的收益，销售额也由每月100万元增加到近200万元，年利润达到250万元。

据了解，邮储银行创新O2O模式，通过线上线下相融合的服务，实现了与邮储中后台信贷管理系统、客户关系管理系统的对接，初步形成了从客户接触、跟进营销，商机发掘到在线融资业务办理的全链条“O2O”（线上线下协同）经营模式创新探索，以极大的便利性，超强的客户体验感，解决小微企业客户融资难问题。文/佳行



邮储银行渔船抵押贷款已成为服务沿海渔民的“拳头产品”。



邮储银行为小微企业提供“银政助保贷”融资服务。

本版编辑 徐红

本版供图 尤新