

“草根金融”耕耘小微贷

——来自小额贷款公司的调查

本报记者 常艳军

阅读提示

今年《政府工作报告》提出,要加强实体经济特别是小微企业、“三农”等支持。小额贷款公司正是具备这样作用的一种金融机构。所谓小额贷款公司是由地方金融监管部门审批、监管,由自然人、企业法人与其他社会组织投资设立,不吸收公众存款,经营小额贷款业务的有限责任公司或股份有限公司。经过多年发展,小贷公司从无到有,不断壮大。中国人民银行的数据显示,截至今年3月末,全国共有小额贷款公司8867家,贷款余额9380亿元。经历了快速发展之后,当前,小贷公司进入到调整期,公司数量的增速开始减缓,贷款余额的增量也由正转负。今后,小贷公司将如何发展?在支持实体经济中它究竟发挥着怎样的作用?它的贷款利率有多高?风险有多大?带着疑问,《经济日报》记者日前赴江苏、浙江、安徽等地,对当地小贷公司的发展情况进行了实地调研。

在热闹的江苏镇江大西路山巷广场,王安娥又租下了自家菜馆旁边的一处店面,用于扩大经营,租金是镇江市京口区农联农村小额贷款股份有限公司“帮忙”垫付的。

“之前店面小,有些来店顾客看到人多没地方坐又不愿意等位而走掉,我就琢磨着要扩大经营面积。可钱从哪里来?”王安娥找了三家银行寻求支持,但没有抵押物的她很难得到银行贷款,直到接到京口农联小贷公司客户经理王建康的营销电话。“最终贷到了7万元,租下隔壁的店面,年化利率是9.6%,分18个月还清。”王安娥说。

据了解,江苏将小贷公司定位于服务“三农”和小微企业的“草根金融”。江苏省金融办在《指导意见》中提出“三个70%”,即涉农或涉科类贷款占比不低于70%、小额贷款比例不低于70%、3个月以上期限贷款比例不低于70%,并引导小贷公司坚持服务“三农”和小微企业,避免一味追逐利润,大量发放“过桥贷”等高风险类贷款。

“过去,我们做类银行的业务,贷款额度比较大,且集中于某个企业,企业到期还不上贷款,会担心有风险,甚至形成不良。而小微贷业务可以分散风险,在保持较好流动性的同时也能获得较高收益。”京口农联小贷公司总经理汤国林说,2014年公司开始涉足贷款金额50万元以下的小微贷业务,“企业从间接融资走向直接融资将成为趋势,银行业务将会下沉,这也使得我们必须转型,越早转型越有优势。小商户、小作坊、小企业都是我们的客户,我们现在大概有300多个小微客户,户均贷款约13万元”。

江苏张家港昌盛农村小额贷款有限公司总经理张春新认为,小贷公司要找准自己的定位,抓住“小贷”的内核,与商业银行错位经营,把快速、灵活作为竞争优势,重心下移,支农、支小、支微。“近几年小贷行业不断扩张,但伴随发展而来的还有各种弊端和风险,现在到了小贷公司整顿、洗牌和重新定位的时候。”

《关于小额贷款公司试点的指导意见》规定,小贷公司按照市场化原则进行经营,贷款利率上限放开,但不得超过司法部门规定的上限,具体浮动幅度按照市场原则自主确定。业内人士说,目前,一些省(区、市)对于小贷公司利率日常监管的规定和监管执行是按央行公布的同时同档次贷款基准利率的4倍以内来进行。司法部门在执行过程中按24%以下国家法律保护,超过36%的属违法,24%与36%之间双方协商执行。

目前,小贷公司的利率也在逐渐下降。以浙江省为例,去年全省小贷公司贷款年化利率为15.51%,比上年同期下降2.26个百分点。

“做小微贷业务的成本比较高,如人工、办公场所等成本,只有贷款达到一定规模之后,收益才能覆盖成本,这需要积累。”汤国林说,目前他们也在探索建立成熟的业务模式,模式成熟后就可以复制到别的地方,从而做大做强。据悉,为满足小微企业的贷款需求,京口农联小贷公司还构建了独立信贷评审、差别授权审批等模式,以提高小微企业融资便利性,从受理到贷款发放最短可在3个工作日内完成。

江苏镇江小贷行业协会副秘书长蒋元林说,截至去年底,镇江市开业的42家小贷公司中,还有14家小额贷款占比低于70%的信贷投向要求。小贷公司还需进一步调整信贷结构,扶持“三农”和小微企业。



左图 江苏省镇江市京口区农联农村小额贷款股份有限公司今年1月设立小微金融中心,专门从事50万元以下的小微贷业务。



右图 浙江省海宁市袁花镇红石柿园农场的李任志去年通过自助贷产品获得宏达小贷100万元授信,一年内可随借随还,图为其红石柿种植基地。



下图 王安娥今年4月获得京口区农联农村小额贷款股份有限公司的7万元贷款用于山巷家常菜馆扩大经营。如今,菜馆成了京口农联小贷公司的咨询点。

走街串巷下乡镇拓市场

扫街、陌拜、下乡镇,这是小贷公司客户经理开拓客户的主要方式。为了更好地做小微贷业务,京口农联小贷公司还把小微贷的办公场所和传统业务物理分割,在今年1月设立了小微金融中心。同样物理分割的还有张家港昌盛小贷公司。“现在,小贷公司的获客渠道相对比较狭窄,主要靠嘴、靠腿。”张春新说,利用客户的口口相传,老客户介绍新客户成功率较高,陌拜、电销等虽然成功率低,但也必须要做。

获得贷款的王安娥出于感激,她在菜馆招牌上增添了京口农联小贷公司咨询点的标识。“第一天挂新招牌的时候,就有来吃饭的客人问起贷款的事。”她说。

浙江海宁宏达小额贷款股份有限公司还把网点设到了乡镇。“海宁宏达小贷坚持每个客户经理每月走访15至20户的小微客户,公司在海宁许村、袁花两个较远的乡镇分别设立了服务中心。”浙江海宁宏达小额贷款股份有限公司总经理沈向晟说,我们先后聘请了52名镇企业服务中心干部和重点村党支部书记,担任宏达小额贷款公司信息联络员,及时向公司反映小微企业和种植养殖户的融资需求及意见要求,为他们牵线搭桥。

张春新说,小贷公司“作战”半径短,效率高,从田间地头到审贷

会,能切实了解客户需求,量身订制产品。

通过创新产品,小贷公司的获客渠道也得以拓展。据了解,与工商银行、中国银行合作,海宁宏达小贷公司创新推出了自助贷业务。“客户可以通过手机短信,在世界各地、365天、24小时范围内自助发起提款和还款申请,3秒内实时到账,在授信额度内可以不受金额、时间限制,真正做到随借随还,客户承担的平均实际利率不足9%。”沈向晟说,我们力争做到客户足不出户就可以提交贷款申请,3天内客户经理主动上门了解情况、办理手续、现场审批。截至2015年末,海宁宏达小贷公司累计开发自助贷客户1439户。

浙江德清佐力科创小额贷款股份有限公司则开始借助互联网的力量。“去年浙江省金融办批准了佐力小贷的互联网金融牌照,可以在不超过公司贷款总规模30%的情况下,向电商提供单户合计不超过50万元、年化利率不超过15%的贷款,目前线上客户已有约1000家。”佐力科创小贷公司总经理胡海峰说,“我们通过互联网获取客户,而不是获取资金。通过电商贷积累经验和客户,完善自己的数据库,从而再推其他产品”。据悉,佐力小贷公司也在收购本地小贷公司,以下伸网点,布局乡镇。

把风控做到“朋友圈”

理苗新志认为,小贷公司要沉到最基层,把风控措施做到小微客户的“朋友圈”、生活圈中。

“海宁宏达小贷公司在经营和管理上始终强调合法合规,成立至今,公司治理结构完整,股东会、董事会、监事会各司其职。”沈向晟说,公司还制定了一整套调查、审查、审批、贷后管理流程,并建立风险贷款快速反应处置机制,对贷款资产进行九级分类,资产质量较好。截至去年底,不良率仅为0.49%。

佐力科创小贷公司偏好信用类、保证类贷款。“有抵押物不一定安全,而且有无抵押物,客户经理尽职调查的认真程度会有差别,抵押物在抵押、评估以及处置时,价格会有波动,且处置起来没有一两年无法完成。”胡海峰说,我们更偏好一些新兴产业,对于当地的传统产业如纺织等,就比较谨慎。

胡海峰说自己更喜欢做“拼盘”,谋求与银行的错位竞争。“之前,杭州一家企业到德清建厂,我们在企业拿到土地证时介入,提供1年左右资金支持,等企业厂房建好时

退出,这时银行可能跟进做厂房抵押贷款。我们认为,在企业拿到土地证到厂房建设完成时,资金相对比较安全。”

张家港昌盛小贷公司也追求“波段安全”。小贷公司的传统业务主要解决突发性、过渡性需求,我们关注企业贷款是否合理,贷款的两三个月时间内,资金是否安全。”张春新说,公司600户小微贷客户多数为信用贷款,风控上主要考量贷款的合理性、家庭是否支持、现金流是否充沛等。

安徽广德东方小额贷款股份有限公司董事长芮峰说,小贷公司发展关键在于资产质量,贷出去的款能否安全收回来,风险是否可控。“公司有多大能力就放多少贷款,不同机构的风险容忍度不同。”

采访中,记者发现京口农联小贷公司、张家港昌盛小贷公司、东方小贷公司的小微贷业务不良率均在1%以内,而传统业务不良率则相对较高。“小贷公司不吸收公众存款,即便出现风险,其风险也不会外溢。”苗新志说。

调查手记

记者在采访中发现,目前小贷公司在发展中还存在融资渠道单一、法律定位不明、成本偏高、社会地位差等发展瓶颈,有待进一步突破。

小贷公司不能吸收公众存款,放贷资金主要靠股东的资金支持,即股东缴纳的资本金、捐赠资金,虽然可向不超过两个银行业金融机构融入不得超过资本净额50%的资金,但多家小贷公司反映现在银行政策收紧,已很难从银行融到资金。以浙江嘉兴小贷公司为例,小贷公司从银行的融资总额已从最高时的11.75亿元降到1.75亿元,从银行融资的小贷公司从17家减少到3家。

而且,小贷公司是以一般工商企业身份向银行融资,融资成本较高,加上杠杆率较低等,成本居高不下。在司法诉讼中,小贷公司也按一般企业对待,清偿顺序靠后。在发展中,小贷公司社会尊重度和认可度不够,往往被民间定义为高利贷,也导致小贷公司股东发展意愿弱,持续投入小贷的动力不足。

应该说,小贷公司在服务“三农”和小微企业方面发挥着积极作用,其持续健康发展具有重要意义。

要破除发展瓶颈,就小贷公司自身而言,是打铁还需自身硬。小贷公司应继续坚持“小额、分散”的原则,面向农户和微型企业提供信贷服务,不断扩大客户数量和服务覆盖面,不片面追求利润而发放高风险贷款;同时,完善公司治理机制,健全管理制度,依法合规运营,佐力科创小贷公司能够在香港成功上市就是很好的例证。小贷公司也不能为了融资而融资,要与自身的运营能力相匹配,贷款放出去要能安全收回来,保证资产安全。

监管层应在强化监管的同时,促进小贷公司健康可持续发展。针对一些发展瓶颈,地方监管部门也出台了相应措施。比如,江苏对小贷公司进行差别化扶持,对于监管评级高的小贷公司扩大创新业务范围,拓宽融资渠道,如上市、资产证券化等;安徽省明确小贷公司定位,规定小贷公司是依法批准设立的不吸收存款的金融组织,办理房屋、股权、车辆等他项权利抵(质)押登记时,比照银行业金融机构对待;浙江省金融办明确服务“三农”和小微企业贡献突出、考评优秀的小贷公司,可享受财政补助及风险补偿,并推动其在法律诉讼、司法处置方面享受金融机构的同等待遇。

此外,在规范运营的前提下,也要让广大群众全面认识和了解小贷公司,小贷行业,这需要小贷公司、行业协会、监管部门等相关各方的共同努力。



良莠不齐须规范

然而,小贷公司的发展也存在良莠不齐的现象。

“浙江嘉兴小贷公司总体发展呈现两极分化,小贷公司各项经营指标差距明显,且经营意愿下降,经营风险逐步上升。”浙江嘉兴金融办副处长唐法水说,截至去年末,嘉兴小贷公司损失贷款0.84亿元,逾期贷款11.96亿元,占贷款余额的19.57%。

另据江苏苏州市小额贷款行业协会秘书长许华柱介绍,截至2015年底,苏州100家小贷公司中有75家正常经营,其中,盈利的有60家;有13家勉强维持;12家处于停业状态。之前,有3家公司被监管部门摘牌。

蒋元林说,江苏镇江的小贷公司不良贷款也呈上升趋势,截至去年末,有6家小贷公司的不良率超过50%。小贷公司需将客户和行业集中度控制在合理范围内,保证资金安全。

海宁宏达小贷公司高级顾问金富荣将小贷公司不良率大幅上升、资产质量下降的原因归结为三个方面:一是小贷公司经营决策失误,没能坚持小额、分散的原则,做了较大额度的贷款,贷款额度大,一旦出现风险,不良率马上就会上升;二是公司治理缺失,股东支配小贷公司经营,给亲朋好友或关联客户贷款,甚至变相撤资;三是经济新常态下,一些企业出现经营困难,使得小贷公司也受到影响。

佐力科创小贷公司的香港上市之旅诠释了合法合规、规范运营的重要性。“我们的股东是上市公司,就因为当初上市比较艰辛,对于佐力科创的小贷的规范运营非常重视,对发展路径也有明确的规划布局。股东不把每一年的回报率作为指标,保证本金,不追求利息,比一般公司更重视风控以及财务制度、业务流程的规范。所以,我们公司没有硬伤,从申报材料到正式在香港主板上市,只用了9个月。”胡海峰说,如果忙着清收贷款,就没有精力考虑发展战略了。

各地监管部门也着重防范小贷公司的风险。安徽根据不同地区不同经济发展状况,设定小贷公司最低准入门槛,并确保发起人特别是主发起人具有资金实力并具备良好的诚信记录,要求各小贷公司总经理人选,必须具备在金融机构有2年以上融资管理业务的工作经历等;浙江省近年来连续出台《小额贷款公司监管试行办法》等20多个政策和操作办法,构建了监管制度框架;江苏省金融办加强与工商管理部门沟通协调,对出现暴力收贷、抽逃资金等重大违法行为和超范围经营、拒绝监管等重大违规行为的小贷公司,责令终止小额贷款业务,并研发了统一的小贷公司信贷管理系统等,监管部门可方便地查询小贷公司放贷情况、贷款余额等数据。