5年来已有18家民营银行获批成立，1家获批筹建——

民营银行差异化经营还差啥

经济日报·中国经济网记者 郭子源

聚焦

从社会、政府、监管角度看，对民营银行服务中小微企业、服务实体经济的期望值较高。要做到这一点，民营银行就必须在技术、产品创新方面开拓更大空间，但民营银行产品创新与监管创新之间尚需进一步匹配。

至今年12月，自诞生之日起就肩负着“特色经营、差异化发展”使命、承担着“服务中小微企业、‘三农’和社区等薄弱环节”角色的民营银行，已走过整整5年的发展历程。目前已有18家民营银行获批成立，另有1家获批筹建。

经济日报记者调研了解到，目前民营银行已初步形成三类经营模式：一是纯互联网型，以深圳前海微众银行、浙江网商银行、四川新网银行为代表；二是准互联网型，以上海华瑞银行、武汉众邦银行、江苏苏宁银行为代表；三是相对传统型，如天津金城银行、温州民商银行等。

5年来，民营银行在普惠金融、创新服务、防范化解风险等方面取得了哪些成效？目前其发展仍面临哪些待解难题？未来将如何走好特色经营之路？

作为安徽省首家民营银行，新安银行于2017年11月正式成立，注册资本20亿元，发起人为安徽省4家民营法人企业。图为12月27日客户正在新安银行总行营业厅办理业务。 匡志强摄

服务小企业“敢下沉”

从2014年试点到2016年正式进入常态化设立，从探路初期走向改革发展机遇期，这5年来，明确和坚守发展定位一直是各家民营银行的核心议题。

“要突出民营银行有别于传统银行的发展特色，鼓励其着力开展存、贷、汇等基本业务，为实体经济特别是中小微企业、‘三农’和社区等提供更有针对性、更加便利的金融服务，提高普惠金融服务水平。”中国银保监会相关负责人说。

在该目标指导下，民营银行发挥比较优势，在服务小企业方面，探索形成了一套“敢下沉”“能下沉”的新业务模式。

其中，颇具代表性的是我国首家获批开业的民营银行——微众银行，这也是我国首个纯线上互联网银行。目前，该行已推出了一款全线上、纯信用的对公流动资金贷款产品“微业贷”。

“从传统业务模式看，商业银行服务小微企业有‘三高’，即风险成本高、运营成本高、服务成本高。”微众银行相关负责人说，为了真正将服务下沉，微众银行的解决方案有4点，即大数据风控、互联网产品设计、互联网科技、数字化营销。其中，大数据风控解决的是“敢下沉”问题，数字化营销解决的是“能下沉”问题，前者有助于控制银行风险成本，后者则有助于降低银行获客成本，提升服务效率。

“我们了解到微业贷产品，就是通过微信朋友圈广告。”广州联颖纺织品有限公司负责人说：“当时抱着试一试的心态提交了资料，没多久，124万元的贷款就到账了。”

此外，微众银行还对“微业贷”进行了互联网化设计，其目的在于通过互联网科技降低运营、服务成本，同时更好地匹配小微企业资金需求。

技术创新成“王牌”

服务重心下沉与技术创新，二者相辅相成，也就是说，要想不断寻求、拓展传统银行难以覆盖的长尾小微企业，民营银行就必须以技术创新为驱动力。

近日，微众银行推出了企业金融移动客户端——微众企业爱普APP，整合了含“微业贷”在内更丰富的小微金融产品及服务，聚焦中小微企业的移动化金融需求，让中小微企业“直通”银行。

“手机银行已成为个人获取金融服务的主渠道，但对于企业来说，移动化金融服务仍是一片蓝海。目前，不论是传统企业网银，还是银企直连，都是以服务大企业为主，中小微企业移动金融服务空间巨大。”微众银行相关负责人说。

具体来看，相较于个人用户，企业用户在企业账户管理、转账操作、查询对账等方面的安全要求更高、权限审批与管理流程要求更严。为此，“微众企业爱普”APP创新了智能安全决策引擎，即以大数据为驱动，针对不同客户的不同交易类型及操作行为，进行相应的风险识别，定制对应的安全策略，匹配契合的安全认证方式。

金融科技创新不仅是在移动端。当下，多家民营银行正发力人工智能建设，以拓宽服务半径、优化服务流程。

作为安徽省首家民营银行，新安银行的“房抵贷”业务借助科技赋能，已可简化为“一拍、二问、三补充”。

“一拍”，即通过新安银行APP拍照上传身份证和房产证，后台会通过大数据风控，自动对申请人的信用状况进行初步判断；“二问”，是在初步核查完成后，智能机器人“安安”会对申请人进行面对面询问，通过微表情的捕捉和申请人的回答，来判断是否符合申请标准；“三补充”也是人工智能的一部分，即利用自动识别技术，通过房产证的照片可以直接定位到房产的地址和其他关键信息，最后生成结构化数据。

新安银行相关负责人说，截至2019年10月末，该行民营企业贷款余额占各项贷款总额的比重已达66.3%。

监管协同问题待解

尽管民营银行在深耕普惠金融方面取得了诸多成效，甚至在部分技术上领行业之先，但由于成立时间尚短，最大年龄仅“5岁”的民营银行还面临着不少发展难题，其中监管协同问题较为突出。

多位民营银行负责人对记者表示，目前，监管机构对成立最多不过5年的民营银行，在监管各项指标方面，完全比照已成立20余年的成熟城商行，但这二者之间无论从发展阶段、规模基础还是整体运营内容上都存在较大差异。

在各项业务准入同等待遇上，不少民营银行也存在困难。“在业务准入环节，民营银行与普通城商行同等待遇，甚至与村镇银行相比，准入受限程度更高。比如，目前我们的投资权限没有打开，无法开展国债、金融债等基本债投资业务，这使得我们的优质流动资产配置、业务品种拓展均受到较大限制。”某中部省份民营银行负责人说。

多位民营银行负责人表示，从社会、政府、监管角度看，整体对民营银行服务中小微企业、服务实体经济的期望值较高。要做到这一点，民营银行就必须在技术、产品创新方面开拓更大空间，但民营银行产品创新与监管创新之间尚需进一步匹配。

除了监管协同问题，部分民营银行还面临“吸收存款难”。

记者在调研中发现，对于开业初期的民营银行来说，一方面按照监管要求，一方面受制于自身能力，其主要业务仍集中在“存贷汇”，但在存款竞争方面，目前银行业已形成了竞争红海，民营银行既没有网点优势，又无品牌优势，吸收存款的难度普遍较大。

为此，多位民营银行负责人建议，未来监管层可考虑在民营银行“存款准备金差异化管理”方面予以支持。

财经观察

服务小微企业银行要各归其位

李凤文

日前召开的国务院常务会议部署推动进一步降低小微企业综合融资成本。会议明确，明年实现普惠小微贷款综合融资成本再降0.5个百分点，贷款增速继续高于各项贷款增速，其中5家国有大型银行普惠小微贷款增速不低于20%。

小微企业是国民经济的重要组成部分，是经济发展和容纳就业的生力军。做好小微企业金融服务，是稳增长、调结构、稳就业、惠民生的重要举措。

近年来，央行等金融监管部门出台多项政策措施，从流动性释放、信贷投放、机构准入、资金募集、监管指标、贷款服务方式、风险管理等方面鼓励银行机构支持小微企业发展，并联动相关部门，合力优化小微金融外部环境。这些措施的实施，对小微企业融资难、融资贵问题有所缓解，但与企业需求仍旧存在一定的差距，这与当前银行机构的市场定位不够准确不无关系。

12月初召开的中央经济工作会议明确提出，引导大银行服务重心下沉，推动中小银行聚焦主责主业，深化农村信用社改革，引导保险公司回归保障功能。

中央对银行服务小微企业的精准定位，既有利于促进我国经济高质量发展和社会稳定，也有利于银行稳健经营和防范风险。将中央政策精神落实到位，要求银行机构重心下沉，聚焦主业，各归其位。

一方面，大型银行要转变经营理念，不能只盯着大企业、大项目和大城市。对于大企业更多的是将其推向市场，通过资本市场或是发债的方式来获得融资，不该由银行“大包大揽”。大型银行目光应该向下，不断延伸服务触角和扩大服务覆盖面，向民营和小微企业倾斜。要充分发挥网点多、管理规范、科技先进、网络通达、信息灵通、资金成本低等优势，积极为民营和中小微企业提供更多中长期融资支持，帮助企业实现转型升级。同时发挥大型银行“头雁”作用，引导民营和小微企业融资成本进一步下降，有效缓解融资难、融资贵问题，确保实现降低融资成本目标。

另一方面，中小银行和农村信用社要聚焦主责主业，坚守市场定位。城商行要坚守聚焦地方经济、小微企业、城乡居民的金融需求，农信机构要坚守服务“三农”和小微企业市场定位。同时，各中小银行要突出自身经营特色和地方特色，开展错位竞争，提供差异化、多元化、特色化的金融服务，满足不同区域、不同客户群体对银行资金的需求。

服务小微企业还有避免脱实向虚。要加大对制造业的支持力度，重点增加制造业中长期融资，支持制造业发展。要回归服务实体经济的本源，杜绝资金在金融体系内部空转和层层嵌套，杜绝信贷资金流向政策限制的行业和股市、楼市。同时，要充分运用金融科技手段提升小微企业信贷的覆盖面、可得性，以及经营效率、风控能力，并以此降低企业融资成本。

一线传真

石家庄推出“科技政策贷”——

小微企业可用奖励换贷款

本报记者 陈发明 通讯员 郝子朔

“不到3天，我们公司就拿到了45万元的无抵押贷款。”河北石家庄梦幻堂文化传媒股份有限公司负责人李根告诉记者。这家公司位于河北省石家庄市高新技术开发区，是一家从事影视动画策划与制作和游戏插画设计与开发的科技型中小企业，2019年6月份在石家庄股权交易所挂牌。

按照相关政策，企业成功挂牌后可获得省、市、区三级政府共90万元的奖励支持，其中区政府奖励50万元。但由于财政预算体制要求，资金奖励要2020年才能拨付。2019年9月份，梦幻堂公司扩展业务，急需资金。了解到这一情况后，石家庄高新区出具了符合高新区挂牌奖励的确认函，河北银行根据企业所获区级奖励50万元标准，在3个工作日内为该企业提供了45万元的贷款授信。

这笔贷款，就是石家庄高新区联合银行推出的“科技政策贷”。该贷款产品由政府为符合政策的企业出具确认函，银行以信贷资金先于政府资金支持企业，待政府资金到位后，企业用于偿还贷款。

记者了解到，科技政策贷属于信用贷款，完全基于企业获得的政策奖补资金额度，不需要企业提供房产等固定资产抵押，具有审批快、利率低的特点，一般在企业提出申请的2个工作日内完成审查审批，在政府核准企业符合政策后，1个工作日内完成放款。贷款利率不高于基准利率的30%，目前建设银行科技政策贷利率4.785%，河北银行利率5.655%，低于大部分信用贷款利率。同时，科技政策贷被纳入高新区风险补偿金融资业务，在发生风险后，由银行和政府共同承担银行所遭受的损失，政府利用风险补偿资金池按约定比例承担损失，最高补偿比例达60%，极大地调动了银行参与的积极性。

“高新区初创型、科技型中小企业比较多，通常缺乏固定资产，难以获得银行抵押贷款；而政府支持企业发展的政策资金，又由于预算要求，一般需要当年确定金额，列入第二年预算，到第二年3月份以后才能拨付。”石家庄高新区科技局工作人员纪博乐介绍，由于符合条件的中小企业无法及时使用政策资金，只能干着急。科技政策贷就是在这种情况下应运而生的。

科技政策贷于2019年4月份推出后，已与中国建设银行石家庄开发区支行、河北银行黄河大道科技支行建立合作关系，华夏银行高新区科技支行已通过政策审批。目前，该模式已为高新区内10家小微企业提供贷款700多万元。

坐商变行商 企业得实惠

重庆“百行进万企”融资对接成效明显

本报记者 钱箐旋 彭 江

小微企业金融服务一直以来备受关注，社会各界对以银行为主力缓解小微企业融资难融资贵给予很高期盼，银行自身也有提升和改进空间。通过“百行进万企”融资对接，银行主动问需于企、问计于企，进一步打通金融供给与需求的对接瓶颈，变“坐商”为“行商”。

“百行进万企”融资对接试点工作是在中国银保监会推动下，银行业金融机构开展“不忘初心、牢记使命”主题教育的一项重要内容，自2019年8月起，在重庆、江苏、河南、湖南、大连5个省市首批试点，11月在全国各省区市推广。

在重庆，“百行进万企”融资对接试点成效可喜。

重庆银保监局相关负责人介绍，小微企业金融服务一直以来备受关注，社会各界对以银行为主力缓解小微企业融资难融资贵给予很高期盼，银行自身也有提升和改进空间。通过“百行进万企”融资对接，银行主动问需于企、问计于企，进一步打通金融供给与需求的对接瓶颈，变“坐商”为“行商”。

记者了解到，“百行进万企”融资对接在尊重企业意愿基础上，遵循“两问”“四送”原则。其中，“两问”是问需于企、问计于企，“四送”是送政策、送知识、送资金、送服务。

重庆银保监局建立的“1+4”工作模式确保了“百行进万企”融资对接取得实效。统计数据显示，截至目前，达成融资合作意向企业已有1411户，各银行已完成对850户企业的贷款授信，授信总额117.18亿元，新增授信中有346户企业为首贷户。重庆银保监局相关负责人介绍，“1+4”工作模式中，“1”指明确1份对接企业清单，筑牢服务基石；“4”指建立四项工作机制。

清单是如何形成的？上述人士介绍，重庆银保监局与重庆市税务局密切沟通，取得了市税务局配合支持，获取2018年纳税信用评级B级以上小微企业名单，在剔除地方政府融资平台、大型在建工程、小额贷款公司、融资担保公司、典当行、融资租赁公司、商业保理公司、地方资产管理公司等不符合对接条件企业后，将税务数据与重庆银保监局相关监管系统进行数据关联，依据企业基本户开户行逐一匹配对接银行，最终形成1份“百行进万企”融资对接企业清单，包含14.77万户企业数据，涉及4100余个银行网点，覆盖全市所有区县。

四项工作机制分别是指工作责任清单制、进度督导巡查制、多渠道宣传推动制和融资带动综合制。

上述负责人士告诉记者，试点启动以来，重庆银保监局制定了“百行进万企”责任分工清单，明确相关处室、各银行机构职责，要求落实专人做好日常对接。指导银行完善分行部门、支行网点、客户经理三级责任制，对提出上门服务需求的企业形成“百行进万企”对接责任清单，逐户落实与企业对接的银行客户经理。目前，已有1.04万户企业提出需求，已有2249个支行网点的4760名银行信贷客户经理上门为企业提供服务。

在重庆银保监局指导带动下，各银行也采取各项措施改进对接效果。如，建行重庆分行充分利用周末、下班时段等企业相对空闲时间，加大问卷推送和企业沟通力度，带动提升工作效果；重庆市农商行针对部分企业电话无法联系的情况，前置上门走访环节，要求客户经理在线调查问卷阶段就直接上门；农行重庆分行对进度慢、完成率低的分支行部门负责人、分管行长、行长进行督导。

“一方面，我们不断提高金融服务精准度，主动宣传解读银行对小微企业的融资政策，推荐针对性的金融产品，努力打通银企对接‘最后一公里’；另一方面，帮助企业把金融工具用好、用活，除帮助符合授信标准的企业设计融资方案、协助提交申贷材料外，还结合企业经营经营发展特点，‘一企一策’量身服务，累计帮助1313户企业提高资金结算效率，为751名企业主改善了个人金融服务，提供特色金融产品498个。”上述负责人说。

据了解，在总结重庆等5个试点省市工作成效、经验的基础上，银保监会已于11月15日向全国推广，开展全国范围内的“百行进万企”融资对接。