

声音

用数字化、智能化手段 破解中小微企业贷款难题

访全国人大代表、四川天府银行行长黄毅

近年来,为更好地稳住国家经济基本面,帮助中小微企业“活下来”“活得好”,国家出台了一系列减税降费扶持性政策。在政策工具的引导下,中小微企业融资持续呈现“量增、面扩、价降”的态势,企业融资便利性得到了较大幅度的提升,极大地缓解了中

小微企业资金周转的压力。

在今年的《政府工作报告》中,对中小微企业的关怀再度加码:要扩大普惠金融覆盖面,用好普惠中小微贷款支持工具,增加支农支小再贷款,优化监管考核,扩大政府性融资担保对中小微企业的覆盖面,进一步推动解决实体经济特别

是中小微企业融资难题。

但是,由于当前疫情不断反复,国际形势复杂多变,对实体经济,特别是对中小微企业的稳定经营影响还是比较大,部分行业供应链末端的中小微企业更是首当其冲,难以维系稳定的经营态势。

在此背景下,地方法人银行要如何加码中小微金融?如何破解金融机构与企业之间多方面信息不对称的难题?怎样利用科技赋能中小微金融?针对这些问题,《中国经营报》记者专访了全国人大代表、四川天府银行行长黄毅。

畅通信息流、资金流、物流

为了解决小微企业“融资难”,我们加强对外合作,重点打造“产业+金融+科技”的特色产业平台,将金融服务全面嵌入细分行业及其产业链各环节,规模化、批量化为实体中小微企业提供精准、高效的金融服务。

《中国经营报》:在新冠肺炎疫情带来的冲击下,中小企业现阶段金融服务需求主要集中在哪些方面?

黄毅:疫情发生以来,中小企业对于金融服务的需求发生了很大的改变。最为明显的是,由于疫情带来的压力,中小微企业对综合融资成本更为敏感,对无还本续贷(指在贷款到期前,银行依据对企业客户的历史数据以及行为评估,支持符合条件的小微企业自动续贷或延长贷款额度的使用期限)、随借随还等产品的需求增加。

在用款便利度方面,中小微企业对业务办理流程及时限有了更高的要求,对账户开立、交易结算、财富管理金融服务的线上化、便捷化、智能化有了更多的需求。在日常经营中,中小微企业多频融资需求较为明显,特别是针对供应链上的轻量化、信用化、小额化融资需求在进一步增加。我行结合市场和客户的需求,优化丰富“非接触式服务”渠道,上线了企业手机银行、在线支付结算、在线融资、在线资金管理、线上延期还款申请等服务项目,通过加快推进金融服务的平台化、

数字化、智能化,有效满足了中小微企业的金融需求。

《中国经营报》:中小微企业因为自身的经营特点和天生的规模劣势,在融资领域仍有所掣肘。地方法人银行应如何应对上述难点,控制普惠金融服务运营成本和业务风险?

黄毅:为了解决中小微企业“融资难”,我们加强对外合作,重点打造“产业+金融+科技”的特色产业平台,将金融服务全面嵌入细分行业及其产业链各环节,规模化、批量化为实体中小微企业提供精准、高效的金融服务。

通过我行的金融平台,我行精准地解决了信息不对称与金融资金安全性的问题。具体来看,围绕不同产业的差异特点和中小微企业实际需求,运用手机银行等全渠道进件(“进件”是指把资料准备好后提交给贷款公司或银行的系统里面)系统、公共风险控制系统、大数据风控管理平台、智能审批系统、贷中额度管理系统,以及积累的2万多个风险指标、1300余个核心指标、2400多条运行规则等进行全生命周期风控。在数据授权机制



下,可以实现金融平台信息流、资金流、物流的“三流合一”,从而很好地把控风险。由于账户、支付、融资等

服务内嵌于产业和企业的各个交易流通环节,资金在平台上运行,既提升了服务效率,又保障了交易安全。

消灭普惠金融“空白地带”

在提升首贷户占比方面,我们主要是通过产业平台创新,采用基础预授信的模式,先满足中小微企业初期的经营周转所需,后续再通过交易数据精准画像提高授信额度,支撑企业成长,打破了信用“白户”贷款难瓶颈。

《中国经营报》:从天府银行的实践看,针对普惠金融,今年预计从哪些方面发力?

黄毅:在普惠金融领域,天府银行工作的重点之一是优化信贷资源配置,支持中小微企业信贷需求。具体包括全年信贷资源主要向中小微企业业务进行倾斜,规划信贷资源不低于80%投向中小微企业业务领域;细分中小微企业市场,积极推动单户授信总额500万元及以下的中小微企业贷款业务的拓展;根据中小微企业发展阶段、经营周期、资金需求特点,个性化地设置贷款期限和还款方式,量身定做还款计划。同时加大制造业中小微企业贷款、中小微企业中长期贷款、信用贷款的支持力度。

另外,在贷款利率方面,2022

年,天府银行还将根据人行2021年末下发的《中国人民银行关于下调支农支小再贷款利率的通知(银发[2021]304号)》文件精神,结合本行业务发展情况,将借用人行支小再贷款资金发放的贷款利率上限下调0.25个百分点,进一步降低中小微企业融资成本。

《中国经营报》:征信空白是银行给首贷户授信的主要难点,你认为银行应采取哪些措施来增加首贷户占比?

黄毅:在提升首贷户占比方面,我们主要是通过产业平台创新,采用基础预授信的模式,先满足中小微企业初期的经营周转所需,后续再通过交易数据精准画像提高授信额度,支撑企业成长,打破了信用“白户”贷款难瓶颈。

此外,我们还积极构建线上标准化流程和智能化风控,依托手机银行、天府云金融、企业手机银行等平台实现了标准化小微贷款产品全渠道进件,通过“让数据多跑路,让客户少跑腿”,有力助推首贷户增加。2021年,全行中小微企业首贷户占当年小微企业累计发放户数比重为8.02%,占比较2020年提升3.69个百分点。

《中国经营报》:“十四五”规划提出,要提高金融服务实体经济能力。从天府银行的实践看,作为地方法人银行,应如何进行差异化经营,以满足市场多层次融资需求?

黄毅:近年来,我行不断加入金融科技投入力度,不断运用新技术丰富和完善支持中小微企业的产

品与服务。

具体来看,我们是根据企业在不同行业、不同金融场景的融资需求和特点,借助互联网、大数据、云计算等新技术和专业咨询,研发了满足不同融资需求的个性化、标准化信贷产品,涵盖建材贸易、酒店装修、航空票务预付款融资、废弃资源处理、燃气管网项目建设、医药贸易融资、大宗农产品贸易、贸易订单融资、汽车经销商日常经营、汽车经销商建店或升级改造、汽车租赁、政府采购项目、商超类日常经营等多种金融场景。另外,从2021年以来,我行进一步深入行业细分市场,创新搭建“产业+金融+科技”平台、推出特色化授信产品等,都是我行的具体举措。

提高风险识别及精准“画像”能力

中小银行需要在地方区域经济中发挥“维稳定、促发展”的角色定位,做好普惠金融建设,提供具有市场竞争力的金融服务产品包,同时,要加强自身内功,不断地深入垂直领域,深耕细分行业,实现专业化、特色化发展;搭建专业化、特色化金融服务平台,提升中小微企业服务质效。

《中国经营报》:作为地方法人银行,如何助力中小微企业发展?

黄毅:从我们的实践看,主要是从丰富产品体系和降费减负两方面着手。

在丰富中小微企业产品体系方面,天府银行根据小微企业在不同行业、不同金融场景的融资需求和特点,着眼中小微企业融资的痛点、弱点,提升产品和业务研发的针对性,丰富面向中小微企业的融资产品,进一步畅通线上服务渠道,有序发展面向中小微企业的信用贷款和应收账款、预付款、存货、仓单等质押融资业务;并借助互联网、大数据、云计算等新技术,整合数据信息和客户资源,积极建立风险定价模型和管控模型,提高对中小微企业风险识别和精准“画像”能力。

在降费减负方面,我行继续落实降费减负政策,包括以LPR机制(贷款市场报价利率)为基

础,合理确定中小微企业贷款利率,确保新发放中小微企业贷款利率在去年基础上继续保持平稳态势;积极运用人行支小再贷款政策,对于符合条件的中小微企业,主动为其申请支小再贷款,重点支持普惠型小微贷款,主动将政策红利传导给小微企业,降低其融资成本。

《中国经营报》:近年来,国有大行、股份行也在不断加大普惠型中小微企业的支持力度,这对地方法人银行相关业务带来了哪些影响?

黄毅:城商行具有植根地方的地缘优势、信贷链条短等效率优势,近两年,随着国有银行以及全国性股份制商业银行的客户对象下沉,通过成本优势,传统区域性城市商业银行的优势在逐步缩减,对中小银行存量优质客户产生了明显的挤出效应。

面对现状,我认为,一是应制定适应数字生态的金融政策,鼓励

中小银行提高“非接触式”服务中小微企业的质效。积极引导金融科技企业和中小银行,加大金融科技和数字经济对产业端的支持和渗透,促进银行数字化转型与产业端有效深度融合,这不仅可以提升金融服务质效,对于传统行业的经济数字化转型和促进就业,也是非常有意义的。

二是可以构建统一的信息服务平台,推动产业数字化健康发展。扩大基础公共信息数据有序开放,由央行牵头整合工商、税务、社会保障、公安、法院、电信、交通、市场监管、海关、水电缴费等公共数据信息,建设全国统一的中小微企业信息服务平台,打破信息孤岛,为银行依托实际的业务场景对企业往来的资金流、信息流、物流等进行分析及验证提供服务窗口,以便追踪企业在经营过程中的变化,降低数据成本,提升中小银行通过大数据手段服务产业和中小

微企业的质效。

《中国经营报》:目前中小银行面临着经济结构调整转型以及大型金融机构的下沉式竞争的严峻形势。在此背景下,深耕落地普惠金融,对中小银行的发展会有哪些影响?

黄毅:作为服务中小微企业,活跃地方经济、服务基层民生、稳定社会发展的主力军,中小银行必须要推动其高质量发展。我认为,要从做好普惠金融建设、搭建金融服务平台、完善风险控制体系三个环节着力,环环相扣,共同支撑中小银行高质量发展。

中小银行需要在地方区域经济中发挥“维稳定、促发展”的角色定位,做好普惠金融建设,提供具有市场竞争力的金融服务产品包,同时,要加强自身内功,不断地深入垂直领域,深耕细分行业,实现专业化、特色化发展;搭建专业化、特色化金融服务平台,提升中小微企业服务质效。

老板秘籍



如何控制普惠金融服务运营成本和业务风险?

1

为了解决中小微企业“融资难”,我们加强对外合作,重点打造“产业+金融+科技”的特色产业平台,将金融服务全面嵌入到细分行业及其产业链各环节,规模化、批量化为实体中小微企业提供精准、高效的金融服务。

通过我行的金融平台,我行精准地解决了信息不对称与金融资金安全性的问题。具体来看,围绕不同产业的差异特点和中小微企业实际需求,运用手机银行等全渠道进件(“进件”是指把资料准备好后提交给贷款公司或银行的系统里面)系统、公共风险控制系统、大数据风控管理平台、智能审批系统、贷中额度管理系统,以及积累的2万多个风险指标、1300余个核心指标、2400多条运行规则等进行全生命周期风控。在数据授权机制下,可以实现金融平台信息流、资金流、物流的“三流合一”,从而很好地把控风险。由于账户、支付、融资等服务内嵌于产业和企业的各个交易流通环节,资金在平台上运行,既提升了服务效率,又保障了交易安全。



简历

黄毅,第十三届全国人大代表,自2015年起担任四川天府银行党委副书记、行长。西南财经大学硕士,此前在中国人民银行仪陇县支行、中国银行南充分行任职。黄毅从事金融工作近30年,在担任四川天府银行行长期间,他围绕银行的发展战略,带领银行经营班子不断创新,积极推进银行转型发展,将天府银行逐步打造成了一家具有特色的现代精品银行。

地方法人银行如何助力中小微企业发展?

2

从我们的实践看,主要是从丰富产品体系和降费减负两方面着手。

在丰富中小微企业产品体系方面,天府银行根据小微企业在不同行业、不同金融场景的融资需求和特点,着眼中小微企业融资的痛点、弱点,提升产品和业务研发的针对性,丰富面向中小微企业的融资产品,进一步畅通线上服务渠道,有序发展面向中小微企业的信用贷款和应收账款、预付款、存货、仓单等质押融资业务;并借助互联网、大数据、云计算等新技术,整合数据信息和客户资源,积极建立风险定价模型和管控模型,提高对中小微企业风险识别和精准“画像”能力。

在降费减负方面,我行继续落实降费减负政策,包括以LPR机制(贷款市场报价利率)为基础,合理确定中小微企业贷款利率,确保新发放中小微企业贷款利率在去年基础上继续保持平稳态势;积极运用人行支小再贷款政策,对于符合条件的中小微企业,主动为其申请支小再贷款,重点支持普惠型小微贷款,主动将政策红利传导给小微企业,降低其融资成本。

深度

科技助力 解决融资难问题

近年来,普惠金融发展取得明显成效。银保监会披露的数据显示,近四年普惠型小微企业贷款平均增速超过了25%,贷款利率累计下降超过了2个百分点。

然而,小微企业贷款难、贷款贵等问题依然存在。银保监会主席郭树清介绍,我国现在有1.2亿家企业,绝大部分是小微企业和个体工商户,根据工信部、工商联、中小企业协会等各方统计,能够拿到银行贷款服务的小微企业客户占到了30%左右。

小微企业融资难,很大程度上在于金融机构与企业之间多方面信息的不对称。因为存在这一桎梏,金融机构只能依赖抵押、担保等传统增信手段控制风险。若没有抵押、担保等,出于审慎原则,金融机构会降低贷款金额或不贷款,中小微企业日益增长的信贷需求没有完全被满足。

郭树清认为,下一步,继续利用好科技、数据、数字化手段,进一步确立以客户为中心的文化,做好服务,是更好地解决企业融资难、融资贵的关键。

业内人士谈道:“通过数字化、智能化破解信息不对称,打通信息流,是金融机构发力的方向。”

具体而言,要强化金融机构与司法、社保、工商、税务及水电气等数据资源融合应用,加大对于企业经营状况的实时掌握,减少对传统手段的依赖,通过精准的企业画像动态评估中小微企业的实际经营情况,以及贷款的偿还状态和能力。

从天府银行的实践看,该行搭建了“产业+金融+科技”的特色产业平台,将金融服务全面嵌入细分行业及其产业链各环节,使得信息流、资金流、物流“三流合一”。

天府银行搭建的产业平台,在一定程度上解决了信息不对称的问题。数字化、智能化赋能后的成绩已经初步显现。截至2021年末,天府银行搭建的特色产业平台共新增客户14万户,平台交易金额超52亿元,新开立各类账户5.5万户,新增小微普惠信贷投放约2亿元。

本版文章均由本报记者张漫游撰写