

标注着“来自全国小微企业金融服务改革创新试验区”的探路者,会在全国金融综合改革试验区的温州有怎样的“活法”?

台州三条“小金龙”的小微温情

浙江“金”乐章
来自金融改革一线报道

□本报记者 尤成勇 李尖 邹雯雯

一个是全国金融综合改革试验区,一个是全国小微企业金融服务改革创新试验区,隔壁邻居的温州两市,因一场金融改革共启新局。

缓解小微企业融资难和融资贵是“温州金改”最重要的内容之一。从金融机构到政府增信平台,四年多来,温州不断创新新方法尝试突破小微融资难困局。同样在台州,小微企业也得到金融机构的青睐,以做小微金融著称的台州三条“小金龙”——台州银行、泰隆银行和民泰银行,它们致力于小而强。

因缘际会,台州三条“小金龙”齐聚温州,标注着“来自全国小微企业金融服务改革创新试验区”的它们,会在全国金融综合改革试验区的温州有怎样的“活法”?



台州银行 在家贷款就像网购一样

手机浏览、下订单、跟踪查询……这是在说手机购物吗?不,这其实是在申请贷款。前几天,记者体验了台州银行“微信分行”(台州银行大风车)在线申请贷款渠道,只要1分钟,贷款就申请下来了,不必打车排队,既不用费财又不用劳神。

台州银行正式开通了“微信分行”“网上分行”两大线上申请渠道,为客户提供便捷的贷款服务,让贷款也进入“e时代”。

正如台州银行的口号“简单、方便、快捷”,在便利性方面,台州银行一直走在前列。“许多银行都在做线上服务,但跟台州银行一样真正做到足不出户就能在家贷款的还不多。”台州银行温州分行营业部副总经理吴健说,在台州银行线上贷款就和上网购物是一样的,只需填写基本个人信息,选择一家就近的台州银行网点,就可轻松完成在线预约,随后,业务员就像“快递员”一样将订单“派送”到户。

记者了解到,在线渠道的申请信息提交将和台州银行后端的信贷系统联动,系统将把“订单”派送至就近营业网点,信贷人员接收任务后,即可开展信贷工作。这种联动一体化的系统移植了如今的“网络技术”,迎合了用户当下的使用习惯,更方便、快捷、智能。不仅如此,许多做生意的小微企业主都会遇到急用钱的情况,着急下单赶货或者打款,那么就可以根据需要选择加速,缩短时间,享受一两天的放款时间。

贷款种类多样,不知道什么最适合自己的?不用担心,提交申请后,台州银行专属的“一对一”客户经理会迅速与客户联系。他们会带上专门开发的“移动工作站”——一台安装了台州银行各项功能的PAD,上门服务。让金融服务不仅“更潮”,还更接“地气”。

目前,“移动工作站”服务已在下辖所有21家网点成功运行,系统使用人数达286多人,开启了现场开户、授信审批、理财认购、业务签约



台州银行用“移动工作站”为经营户办理业务。赵用 摄

的客户体验新时代,有效提高客户服务效率。台州银行在温已开设了21家网点,入驻温州六年来,台州银行将“简单、方便、快捷”的优质金融服务延伸到温州广大乡镇区域。并且自2012年3月提出减费让利政策,在全国率先打造“免费银行”,免费范围几乎涵盖了所有结算类项目,以及其他一些常用业务等40多项,积极让利广大小微、三农客户,四年来已为温州客户减免各种手续费500余万元。

泰隆银行 让贷款像存款一样方便

用“生而小微”来形容泰隆商业银行再贴切不过。它前身是1993年成立的台州泰隆城市信用社,由于出身草根力量薄弱,拼不过大银行,一开始就选择了专注小微金融。

一年多前入驻的泰隆银行温州分行也一脉相承,锁定了温州的小微群体。这从分行选址就可见一斑,“我们是最西面的银行,对面是建材市场,右边是鞋料市场,再往下是双屿。”泰隆银行温州分行副行长谢刚说,小微群体聚集的温州城郊以西是他们的“蓝海”。

分管小微业务的行长助理彭智威进一步解释,他们的客户群体是“两民”,即市民和村民,因此各项服务都力求亲民。“这家银行的营业大厅细节就做得特别好。”在建材市场经营木料生意的周先生就感受到了这家银行的不同:亮堂的大厅里有阅读区、上网区、饮料区,甚至还有儿童游乐区,“每次来泰隆办业务从保安到员工都会给我亲切笑容,等候的时候还有茶水甜点。”周先生还说,他们早上8时就上班了,下午6时下班,非常符合我们商户的作息时间。

对小微的服务更多体现在信贷支持。截至

目前,泰隆银行温州分行资产业务超4亿元,客户数2000多人。其中100万元以上的客户2户,30万元以下的客户占比达到90%以上,户均贷款20多万元。“抵押贷款只有2笔,其余的都是保证信用贷款。”彭智威说,因为小微群体资产薄弱,可用于抵押的资产有限,融资难度较大,保证贷款能够降低“门槛”,只要有劳动意愿和能力以及无不良背景的“两无一”新老温州人都是我们的客户。”泰隆银行根据温州本地的情况,量身设计出了游乐贷、禽蛋贷、五金贷等接地气的信贷产品。

永嘉县桥墩头村的刘女士和老公是经营玩具的夫妻档,今年下半年是大量进货采购塑料粒子的时间段,但资金面临缺口。得知泰隆银行推出了“游乐贷”,联系了客户经理后,半天的时间就完成了开卡、签订贷款合同,客户经理在Pad机具上完成贷款审批及放贷的流程。当场刘女士的手机上便收到泰隆银行贷款资金到账的短信。

刘女士体验的就是泰隆商业银行新推出的“信贷工厂”模式,从原先三三制的新客户贷款三天、老客户续贷三小时,提升到半天半小时。



泰隆银行推出了客户“服务圈”模型,服务很有特色。

这种快速放贷的信心来源于严密的风控系统。泰隆银行广为人知的是三品三表,三品指的是人品、产品和抵押品,三表指的是电表、水表和外贸企业的海关报关表。“我们还推出一村一档和一户一档,客户经理早已了然于心。”泰隆银行的90后客户经理团队每天穿梭于村民之间,做金融知识宣传、广场舞送水。业界流传着传说,泰隆客户经理对客户熟悉到连客户家里冰箱里放的是什么东西都知道。

“让贷款像存款一样方便,让客户足不出户即能享受全方位金融服务。”谢刚说,泰隆银行要与温州小微企业共同成长。

民泰银行 细微之中践行普惠金融

在两个月前,温州禽蛋交易市场商户吴大伯对民泰银行这四个字还非常陌生,但不到两个月的时间里,他已经把家里的存款陆续“搬家”到了民泰银行。是什么特别的吸引力让吴大伯对民泰银行产生如此信赖?

“他们就跟自家兄弟一样。”吴大伯用最质朴的语言回答了这个问题。

真情服务,赢得良好市场口碑。原来,7月份以来,温州市区大大小小水果市场、农贸市场门口多了一个“固定”摊位,摊位上的小伙子们身穿衬衫西裤,忙忙碌碌地为市场里的商户和路过的行人端上绿豆汤和凉茶,除此之外,摊位上摆放的扇子也是极为紧俏,印有“民泰银行温州分行”字样的扇子,在市场内外几乎是人手一把,为广大商户带来夏日清凉。而这仅是民泰银行温州分行“火红七月一情暖农贸”活动的一个日常缩影。“这种活动很多银行都在做,但只有民泰银行做得最贴心。”吴大伯说,他们并不是偶尔在市场门口摆个摊做个样子,而是每周

都有几天在,商户闲时就一家一家送绿豆汤过来;大家生意忙的时候,碰到零币不足招呼一下,民泰银行的工作人员就能送零钱过来,能及时解决商户们零币短缺的燃眉之急,是真切切切的惠民惠商之举。

民泰银行温州分行副行长李瑾介绍,来自台州的民泰银行在2013年12月进驻温州的,在知晓度上不如大银行,在大客户上竞争不过股份制银行,因此要从服务上往纵深下沉,充分考虑到客户的体验,与潜在的目标客户真正打成一片,融在一起,成为具有粘性的好朋友。

细节之中见服务品质。民泰银行除了进村入居开展各种主题活动外,活动结束后还有专门的客户经理进行回访,对于新的金融需求及时记录并着手解决。此外,客户经理不管上下班时间,出门都会带一小部分零钱,只要遇到商户有需要,就直接可以兑换。

“我们现在做的很多业务,都是在找市场的空白进行有效补充。”民泰银行温州分行营业部



民泰银行的工作人员到市场为客户兑换零币。赵用 摄

副总经理李忠正说,近年来民泰银行推出一对多分离式保函业务,成功开展了网吧贷款业务,温州红连文化创意园区有限公司租金贷款业务,船舶抵押贷款业务,都是密切对接实体经济,客户都是实实在在的经营实体,风险相对较为可控,收益较好,同时也能给银行带来稳定的存款回报。面对量大面广的小微客户,民泰银行选择批量营销模式,特别是在扶持“三农”方面的“桥下农业互助会批量营销项目”,实现贷款余额达5062万元,有效地支持当地一批养殖户、种植户发展,批量营销的效果明显。

“南华”经济论坛话金改

李扬:出路在于从资本时代转向科技时代

本报讯 9月24日,第十一届浙江大学企业家同学“南华”经济论坛在浙江大学玉泉校区举行。论坛以“全球宏观金融思享会”为主题,邀请了多名专家学者和企业家代表分享各自最新的研究成果和改革经验,共同把脉新形势下的金融改革。

中国社会科学院学部委员、国家金融与发展实验室理事长李扬作了以“国内外经济形势分析:基于长期视角”为题的学术讲座,分析了自2007年以来的国内外金融形势,并基于供给端、需求端、收入分配、债务杠杆、去全球化等因素为下一轮金融发展作出了预测。

在李扬看来,世界的经济形势依旧严峻,自金融危机以来,供给端方面劳动生产率下降、人口结构恶化、真实利率水平落于负值之间;而对于需求端而言,各国持续存在“产出缺口”,需求不足。李扬预测“V”型的发展模型将一去不复返,未来将长期处于“L”型。

李扬认为,新形势下把握住“创新”是关键。解决困境的出路在于从资本时代转向科技时代,中国在21世纪初的发展红利已经逐渐减弱,只有将创新作为新一轮发展的内在动力才能适应时代的发展。李扬表示,从现行的状况来看,不论是经济增速的调控,还是产业结构的升级,以及政府引导政策的落实等都在按部就班地进行,未来的中国,尤其是G20后的中国仍将是世界经济的重头戏。

在现场对话环节中,李扬、浙江大学经济学院院长黄先海、浙江大学管理学院院长吴晓波、南华期货股份有限公司总经理罗旭峰、思美传媒股份有限公司董事长朱明虬等嘉宾,分享了各自对中国经济形势、浙江金融市场的理解。黄先海表示:“浙商要保持原有的拼搏精神,继续创新开拓是关键。政府政策是为创新创业服务的,如果单纯依靠政府扶持,市场将会失去活力。”

论坛由复聚投资创始合伙人、浙江新锐浙商科技投资管理有限公司总经理周丽红主持。论坛结束后,还举行了浙江大学企业家同学金融协会成立仪式。

见习记者 项明祥

坤盛万亦共建完整生态圈 化解社会不良资产风险

本报讯 日前,由杭州坤盛资产管理有限公司(以下简称“坤盛资产”)与上海万亦投资管理有限公司(以下简称“万亦投资”)联合主办的“2016特殊资产推介会”在杭州举行。推介会期间,双方在不良资产资金供应链整合、业务融合创新等方面达成合作共识,并就几个合作项目进行现场签约。

近年来,随着经济社会转型步伐加快,金融体制改革创新不断深入,金融与实体经济领域不良资产风险成为政府和社会各界关注的焦点。引入民营资本,鼓励民营企业积极进入不良资产处置领域,借用民间资本的强大实力以及创新活力,加快化解社会不良资产风险,成为各地监管部门以及社会各界的共识。

据悉,坤盛资产是一家以不良资产处置为主营核心业务的专业资管公司,公司通过协同多元化的资金平台,充分利用市场化的资产管理服务,通过资管、私募以及互金平台等强大的募资能力,优先级出资70%,加上资产意向投资人30%的劣后出资,形成强大的资金供应能力,收购优质的指定债权资产,最终实现特殊资产投资价值最大化。

坤盛资产总经理支胜利介绍,此次与万亦投资合作,是基于双方在不良资产处置方面有着良好的优势互补基础,万亦投资专注于中国特殊机会投资、金融债权资产及私募股权投资等领域,善于在中国多样化的投资环境中“发现价值”,双方合作不仅在资源整合、业务模式融合创新等方面形成互补,还可以在不良资产处置技术、风险控制等领域相互支持。

万亦投资董事长刘强表示,坤盛资产拥有强大的资金供应能力,并在风险管控方面有良好的技术积累,而万亦投资在特殊资产,尤其是不良资产处置领域已经耕耘多年,有较多优质的资产项目,双方开展合作后,可以在不良资产处置中形成完整的生态圈,实现投资价值最大化。

本报记者 杨汉水 通讯员 林家伊

数牛金服发布白皮书 着力构建安全透明体系

本报讯 近日,浙江数牛金融信息服务有限公司(简称“数牛金服”)在杭州举行“构建科技型投行,服务新型城镇化”为主题的A轮融资媒体见面会,会上同时发布了“新型城镇化投融资理财平台”浙金网安全透明体系白皮书。

“信息披露一定是最真实的信息,资金往来可以溯源与追踪。”数牛金服CEO高航表示,白皮书建立的透明体系,是社会化的验证机制。“社会化透明不同于公司化透明,浙金网安全透明体系具备了跟社会化透明连接与信任传递的体系。”高航直言,浙金网采用P2G模式,做信任资产,只有越透明越规范,才能越健康走的越长远。在信息对称下,透明是公信力,是安全机制,他表示,未来公司将进一步完善白皮书,迭代优化,并欢迎媒体监督。

经过两年发展,目前数牛金服已逐步形成“平台、投行、科技、财富管理”业务布局。围绕“新型城镇化建设”,累计管理资产超过30亿人民币,迈出了“科技型投行”的第一步。数牛金服定位于“新型城镇化运营服务”,其核心就是围绕新型城镇化建设项目的“投资、建设、运营”。公司创立至今,已服务项目21个,涉及项目总投资累计超过500亿人民币。

据了解,数牛科技是数牛金服旗下全资子公司。团队全部源自中国最早的区块链金融创业团队。浙金网是数牛科技全力打造的第一个以区块链思想与技术架构,拥有区块链数据保全功能的互联网资管平台。

本报记者 何飘飘