

三十五年创业路 砥砺前行谋未来 从“小大之辩”看台州银行小微情怀



“小微情怀”是我们乐于、擅于与小微客户做朋友,并始终秉持为小微客户提供一流金融服务的心境和胸怀。它是我们连接过去、现在和未来的重要精神纽带,是我们对话过去、触摸现在和谋划未来的情感枢纽,是台州银行生生不息、薪火相传的文化血脉。

台州银行党委副书记、董事长 黄军民



台州银行浙东大厦

一家以服务小微起步的民营金融机构,筚路蓝缕,一路跨越发展,为何在资产规模破3800亿元之际,仍然专注做“小”、放弃做“大”?在大数据、云平台、物联网技术全面融入金融业的当下,这家机构为何重提“客户经理制”,转而提倡深入行业和村居成为专家,以开放姿态躬身创建生态、赋能企业?

2022年末,台州银行资产总额3718.55亿元,较上年末增加556.97亿元,增长17.62%,资产规模增速领先于多数城商行,所有贷款中96%为实体经济企业贷款。在英国《银行家》杂志“2022全球银行1000强”排名中列343位,连续多年获中国银保监会授予的“小微企业金融服务先进单位”称号。于此,完成了它的“小大之辩”。

今年是台州银行成立35周年,从中国小微金融服务的先驱到中国小微金融服务标杆银行,在助力浙江高质量发展建设共同富裕示范区和助推浙江“两个先行”的时代新篇章之下,台州银行正向着打造小微金融“金字招牌”和“百年老店”进发。

本报记者 赵琦 通讯员 张露欣

为何贴近小微

自注册资本增至18亿元、正式更名后的短短10余年间,台州银行相继实现浙江省内各城市分行全覆盖,各类分支机构455家,并在北京、深圳、重庆、江西等地设立了7家“银座系”村镇银行,员工12000人。而台州银行的前身——1988年6月6日成立之时的浙江黄岩路桥银座金融服务社,正值中国改革开放第十年、大幕徐徐展开阶段,只有10万元注册资本,6名职工,30平方米的营业场所。

纵观台州银行从金融服务社到城市信用社再到城商行的发展轨迹,通过为中小企业提供一流的金融服务,与小微企业共成长,是其做“大”的不变路径。

“这些年我们经历了几轮经济周期的潮起潮落,但一直不受热点业务高收益、赚快钱的诱惑,保持一心做小微的战略定力。”台州银行党委副书记、董事长黄军民说,不投一时之机,不加高杠杆,一心一意把小微市场做精、做专、做透,是台州银行的主战场和生存之道,是在考量自身资源禀赋条件后作出的战略抉择。

民,率先省之先推出了适应小微企业主起早贪黑作息的“夜市银行”“流动银行”。

到如今,台州银行客户经理办公桌下仍经常摆放着其他鞋,脱下皮鞋,换上运动鞋、雨鞋,走进工厂车间、市井摊贩、田间地头。进村狗不叫、人企帮打理,为企业主和农户分析行业前景、市场变化、投资可行性、经营选址、农作物长势,俨然成为常态。

可以说,坚持“要让每一个有劳动能力的人,都能够平等地获得正规金融服务的机会”,是市场选择,也是台州银行选择的市场。以“小本贷款”为例,早在2006年成为台州市商业银行之时,其就与世界银行、国家开发银行联合开展小微企业信贷试点,引进欧洲先进的小额信贷技术加以本地化改造,使得具备一定的劳动技能、无不良嗜好和不良信用的做小本生意的个体户及失土农民都能申请到贷款。户均尚不到40万元,迄今共为地方创造了400多万个就业机会。

如何走进小微

在“无街不市、无巷不贩、无户不商”的台州,改革开放再度催生了活跃的多种所有制经济,也引出了小微企业融资难融资贵这一世界性难题。无论是如今台州银行“数据驱动、线上流程、行业专家、现场交叉”的16字小微金融服务模式,还是彼时“银座”“小额、面广、期短、高效”的8字信贷方针,要解决的无非是小微企业财务报表不规范,进而与银行间的信息不对称问题,提高融资可获得性,这是“金融国家队”想贷而不敢贷的症结所在。

响应“碳达峰、碳中和”目标,台州银行引进联合国环境规划署(UNEP)气候融资创新贷款项目(CFIF),推出“绿色节能贷款”,将原来只适用于大中型企业的技术改造移植到小微企业领域,能够满足转型升级中小企业的改造工程用款,并无偿提供专业标准的“能源利用评估报告”。台州市某机械制造公司负责人说,决心更新换代自动化多轴器的生产设备之际,就是台州银行的100万元绿色节能贷款助其“使上了劲”。

在浙江山区26县之一的台州市三门县,每10户中近5户获得了主发起设立的三门银座村镇银行的授信,全县80%的农户有了信用建档,贷款户均仅17万元。而放眼全国,台州银行为万余村居逾44万农民发放了“兴农卡”。签订一纸合约书,借助“扫码贷”,整村刷“信用”,已获近千亿元授信。



台州银行扎根行业,深入供应链了解小微企业真正需求,提供综合服务。

另外,台州银行专门针对小微市场主体不同经营周期和资金用途定制的畅易贷、快易贷、信用易贷等产品也相继问世。

2015年,台州市被国务院列为“小微企业金融服务改革创新试验区”。前段时间,原银保监会印发《关于2023年加力提升小微企业金融服务质量的通知》,聚焦疫情过后的稳经济重点领域、现代化产业体系建设、个体工商户等小微企业需求,要求金融机构加强精准支持。其中提出地方法人银行要加强营销获客、授信审批、风险管理等能力建设,利用人缘、地缘优势,探索构建有效的小微企业服务模式,打造小微金融“金字招牌”和“百年老店”。

对此,台州银行给出了以“贷款像存款一样方便”为标志的小微金融台州样本。传统贷款业务流程嵌入网上银行系统后,催生批量授信的“自助贷款”,更加简单、方便、快捷。小微企业主和农户获得授信额度后,能够随时线上操作,自主确定贷款数额并自动提取,且可以随借随还、循环使用——60%的台州银行客户有赖于此,实际资金成本比合同约定下降15.8%——这一创新举措获“中国金融营销奖——金融十佳产品奖”。

这背后离不开云平台架构、业务和数据中台、高频触达运维的金融科技支撑,以及由小微金融服务智慧平台延伸出的前端批量获客、中后台集中作业的“半信贷工厂”模式。

但对于台州银行而言,产品的“完成交易”显然不是服务的终结。以客户为中心、市场为导向意味其转而定位“综合金融服务中介”,并正借此不断触达和链接客户。线上线下融合的“数据驱动、线上流程、行业专家、现场交叉”小微金融服务新模式之下,行业经验与数据无缝转化为大数据模型,辅助判断小微企业贷款可不可以贷、贷多少、贷款利率定价,并不断得以交叉检验和挖掘潜在市场需求。

凭何托起小微

学界一般认为,我国的数字金融诞生于2003年,其中一个侧面就是利用数字技术对银行、保险、证券等传统金融机构的业务流程改造,也包括数字技术催生的如移动支付、互联网理财等新金融模式,这极大地促进了银行业“敢贷、愿贷、能贷、会贷”的普惠金融服务能力。

最初,从全年利润10万元中拿出6万多元购置计算机设备开始,到如今,“一站、一分行、一平台、一中心”,台州银行新客户贷款业务办理时限从3天内缩短至最短90分钟,申请一张银行卡仅需75秒。而在客户经理手持PAD走村入户移动办贷,视频柜员一键拨通零距离服务的当下,缘何又强调深扎村、居,深耕行业?

“生态化是远景,未来银行的发展趋势。从行业供应链核心企业及其上下游‘端点’,到产业链全链,再到整个实体经济生态圈,借以实现银行平台的‘自生长’用户提增。”在台州银行看来,客户经理扎根行业,通过“生态圈”平台载体推动中小企业优化经营和数字化转型,通过“生活圈”平台工具链接乡村、社区的商户与居民,以数据的开放、分析和应用为核心要素,通过平台融合金融与非金融服务,与企业共建产融生态,才能走出更懂客户需求之路。

目前,台州银行各地分行已各自成立了符合区域产业方向的建筑、模具、塑料、服装、袜业、商超、瓜果、电动工具等50多个专业业务部门。在绍兴市越城区沥海街道,淡水养殖商品鱼类,对虾是优势产业,4万余亩的河道之上,是500多户养殖户以及15家配套饲料企业。顺应每年5至10月养殖户购买饲料的时序和年前1个月付现的周期,台州银行以饲料生产商、经销商作为供应链的核心企业嵌入,依托信用以及上下游企业之间的真实交易背景、物流、信息流、资金流、商流等,其为中小养殖户搭建微信商城,提供线上“生态圈”平台进销存管理、在线收银清算,在账龄和预付账款价差中为农户“挤出逾12%年化利率的让利贴息”。

截至2022年末,台州银行无须抵押的贷款占80%、纯信用贷款占50%、续贷免签占70%。100万元以下的贷款户数占比高达92.16%,金额占比达83.43%,户均贷款仅40万元。

九万里风鹏正举,踏征途初心未改;35年沧桑巨变,从“小”在一起。在深耕小微和县域金融市场、助力实体经济高质量发展的新征程上,台州银行踔厉奋发、勇立潮头,用坚实的步履给出回答,为中国式现代化奏响时代乐章!

李庚南(中央财经大学绿色金融国际研究院特邀高级研究员)

小微企业是国民经济的毛细血管,畅通小微企业融资渠道因而成为稳经济的基础。尽管在政策推进与各方协同之下,小微企业融资的覆盖率、满意度在不断提升,但是依旧存在诸多瓶颈,依旧需要逆行者探路;而台州银行正是这样一个专情专注的探路者。

从一家城市信用社嬗变为一家分支机构遍布全国主要经济圈的城商行,台州银行在服务小微企业的机制、模式、产品和技术方面进行了不懈探索,形成了具有可复制性的小微金融商业模式,打造了属于自己的“金名片”。而铸就辉煌的恰是一份草根情怀,一颗坚持服务小微的初心。



台州银行的公益志愿者与周边居民交朋友,为市民群众提供便利,共享美好生活。

设于城郊结合部、乡镇和村居的近80%网点,下沉覆盖浙江96%的县市区,一线客户经理占据员工半壁江山,这是台州银行延伸服务触角,与客户做朋友的“社区银行”商业模式的真实写照。

追溯到成立之初,“银座”(台州银行前身)为响应政策而设,便把服务触角聚焦在抗风险能力弱、难获正规金融青睐的小微企业、个体工商户、创业者和农



客户经理为村居引入直播、行情分析、农业科技等渠道和资源,助力缩小城乡差距,助攻村集体经济壮大、产业兴旺、农民增收。