

“小微活,就业旺,经济兴。”金融支持是激发小微企业活力、助推小微企业成长壮大的重要力量。近日,记者从湖南省首家小企业金融服务专营机构——长沙银行小企业信贷中心获悉,成立五年来,该中心已累计服务小微企业2万余户,授信投放20367笔,金额超过88亿元,覆盖全省10个市州,为小微企业提供全面、便捷、优质、高效的金融服务,打通流向小微企业“最后一公里”的金融活水。

■通讯员 滕江江 记者 潘海涛

长沙银行服务实体经济,打造湖南省小微金融首选品牌 为逾2万小微企业注入“金融活水”

聚焦痛点 打通金融活水流向小微企业的“最后一公里”

小微企业“用款周期短、用款时间急、需求金额小、用款频次高”等特点,寻求金融服务难一直成为困扰其发展的痛点。而银行面对量大、分散的小微企业也同样存在无法找到合适客户、评估风险难度相对较大、信用评估流程慢成本高等问题。

把服务中小企业作为服务宗旨之一的长沙银行,于2012年12月在湖南省内率先成立小企业信贷中心,针对这一痛点,创新性地推出“长湘贷”产品,首创“无抵押”信用贷款模式,逐步实现市场定位的细化和业务结构的转型。“长湘贷”凭借单户贷款金额最高100万元、无抵押、零手续费、3个工作日快速放款等特点,一跃成为湖南小微企业信贷服务的名片。2017年,在长湘贷基础上,长湘贷卡的推出,其随借随还、按日计息的特点,更满足了企业资产周转需求,进一步降低了企业财务成本。

针对小微企业“周期短”财务报表、税务报表等资料缺

失等“信息不对称”难点,小企业信贷中心以IPC+本土化的经营模型,通过系统性引进国际领先水平的德国法兰克福金融管理学院小额信贷技术,结合本土行业特点进行风控和营销逻辑的调整,面向广大个体工商户、小微企业提供金融服务。

“这是全国为数不多的专注小微企业服务的金融机构。”长沙银行副行长王铸铭介绍,五年来,小企业信贷中心一直坚持上门服务,坚持服务小微企业,坚持无任何中介费用,让小微企业客户感受到流程简单、打交道简单的“极致”服务。

据统计,小企业信贷中心5年来授信累计投放20367笔,金额超过88亿元,直接服务小微企业客户2万余户。2017年,授信投放量较2013年增长超过300%,投放笔数较2013年增长近300%。业务辐射除长沙地区以外,在株洲、湘潭、常德、怀化、益阳、娄底、郴州、永州、邵阳等设有分中心,今年还计划在岳阳、张家界、衡阳增设分中心。



位于湘江西岸湖南金融中心的长沙银行新大楼高耸入云。

发力创新

打造湖南省小微金融首选品牌

国家“振兴实体经济”,“脱虚向实”、“服务小微企业”等政策导向在前,如何更进一步优化服务,更好助推实体经济,助力小微企业?长沙银行副行长王铸铭表示,长沙银行将通过集群化客户开发、集约化业务流程,同时通过完成全省布局,力争打造湖南省小微金融首选品牌。

目前,长沙银行依托小企业信贷中心,根据小微企业行业特点、企业聚集等要素,目前在全省各市州共计开发142个专业集群,为打造社区化、网格化的服务模式奠定了良好的基础,同时结合外部大数据、内部实地走访获取一手数据、行业分析、微观调研等方式,创造出针对不同集群的本土化、专业化风控模型,从而将业务与产品渗透到全省各市州主要小微企业专业集群与主要领域。

不忘初心

“一杯水”赢得小微企业信赖

在坚持帮助客户实现梦想的这五年,也是小企业信贷中心团队成长的五年,不忘初心,把小微企业的满意与信赖当成信条。

“我们坚持‘一杯水’的文化。”长沙银行副行长王铸铭说,“虽然我们提供‘全上门服务’,不收取任何中介费用,但是对于上门的客户经理,都要要求他们只喝一杯水。”

目前已经成长为小企业信贷中心客户经理团队负责人之一的唐思回忆起自己5年前第一次上门拜访客户时的情形,至今记忆犹新:当时在长沙的阳光100小区附近,她人生中第

一位客户“莉姐”需要申请10万元贷款扩大自己的米粉店规模,为了把贷款赶紧办下来,“莉姐”给唐思和同事“塞烟”,唐思拒绝了。之后她和同事一起打算坐公交车回办公室,没想到,此时“莉姐”往准备关闭的车门里塞进来一条咸鱼。第二天,唐思又拎着这条咸鱼,送回了“莉姐”店里。

这条咸鱼的故事,已成为小企业信贷中心服务客户的“标杆”,而正是针对小微企业的融资需求的独特属性,五年多来,长沙银行小企业信贷中心始终坚持无微不至的“全上门服务”和不收取任何中介费用,用全心全意的服务得到越来越多小微企业的信赖。

深耕实业 服务本土经济,见证双创梦想成长

有数据显示,中国有9000多万机构,其中至少有3000万活跃经营的企业,并且97%都是小微企业。可见,小微企业是整个中国经济的活力之源。

在湖南同样如此。目前全省中小微企业总量已经超过50万户,占到企业总数的99%以上,贡献了50%以上的税收、60%以上的GDP,75%以上的创新成果、85%以上的就业岗位,在保障财税增收、稳定经济增长、推进技术创新、保障民生福祉等方面发挥着越来越重要的作用。

服务好小微企业,正是长沙银行服务湖南实体经济的关键抓手,也见证了湖南省的小微企业发展。据介绍,小企业信贷中心专项服务于小微企业、个体工商户,服务的行业范围广泛,主要服务现代服务业,如快消、家电、蔬菜水果、建材、家居等与衣食住行相关行业。同时,全面对接全省市州的支柱产业、特色产业,进行精准开发,助力当地经济发展,带动当地居民致富,如株洲醴陵市陶瓷、郴州嘉禾县的精密机械铸造、邵阳市邵东县的小商品加工等。

成立于2007年的湖南农商通电子商务股份有限公司致力于打造“城市农村电商平台运营+直营电商”,2015年12月成功挂牌新三板。从2013年至今,农商通公司仍然是小企业信贷中心的客户,借助小企业信贷中心更为便捷的金融服务,农商通以服务“商贸流通企业互联网化、电商化、移动电商化”为入口,以服务“名优特工业品下乡,原生态农产品进城”为使命,使传统商贸流通企业因转型电商更好地发展起来,使更多的农民也因农村电商创业而富裕起来。

小企业信贷中心负责人郭威介绍,在“长湘贷”推出第一年,授信规模突破了10亿元,2017年授信规模突破30亿元,这其中,既是经济大周期的反映,也是小企业信贷中心与小微企业一同成长壮大的历程,从风靡长沙的网红创新茶饮品牌“茶颜悦色”,到正在天猫猫味节上备受热捧的互联网+湖南味道领军企业“松桂坊”,再到新三板挂牌企业“湖南农商通电子商务股份有限公司”……见证着一个个美好生活“小梦想”的茁壮成长。



长沙银行小企业信贷中心郴州分中心与建筑行业举行银企对接会。

让客户能够方便、快捷地获得金融支持,进一步提升服务实体经济的质效,正是长沙银行坚持的目标。事实上,长沙银行的小微企业贷款已占到全行贷款的70%,2017年新增贷款63.27亿元,增速达到27%。长湘贷、税e融、网商流水贷等一系列产品已经成为长沙银行支持创业者、中小微企业的主力军,加上2017年“投贷跟”和“认股选择权”创新产品实现落地投放,正努力服务实体经济不断推出新产品、新服务、新理念。