

这些小微客户如何实现几亿年产值

3家台州城商行深度契合我市小微企业 实现双赢

编者按 创业创新历来是在永康这块热土上流淌的精神血脉,我市小微企业素来层出不穷。而融资难、融资贵,一度制约他们的发展壮大。如何深度契合我市小微企业,适时为他们输血,做好各种服务,及时解其所困,助其强筋壮骨,从而实现双赢?2014年起相继进驻我市的3家台州城商行,无疑是成功的实践者、探索者。

在遍地是小微企业的台州市,需要充分的金融服务,台州小微金融应运而生,成为一种市场自觉。台州这个地级市先后成立了三家城商行,即台州银行、浙江民泰商业银行、浙江泰隆商业银行。台州一市三行是城商行改革相对成功的模式。2015年设立国家级小微企业金融服务改革创新试验区以后,该市小微金融更上一层楼,为小微企业提供了更好的服务。

从2014年起,上述3家台州城商行相继进驻我市。与台州市一样,我市小微企业是吸纳就业的主渠道、创新创业的主阵地和推动经济增长的大载体。正是由于双方经济发展模式相似,从而谱写了一曲我市小微企业与台州系银行深度契合、和谐发展、互惠双赢的乐章。

融媒记者 舒姿

深耕行业 吃透行业

电钻、电锤、电链锯 这些电动工具,多产自我市。据统计,世界上每10把电动工具中,就有5把是我市生产的。在我市,电动工具产业集群,配套齐全,规模庞大,效应显现。

这个无刷的电钻噪声小,使用寿命长,但是价格高。聊起电动工具,台州银行金华永康支行客户经理汤振宇头头是道,俨然一副业内人的模样。2017年,为更好地服务我市电动工具行业,该行组建了电动工具行业拓展部,汤振宇和同事被安排至我市一家电动工具整机厂进行为期一个月的学习。

就在这一个月里,汤振宇认识了各种各样的电动工具,了解配件构成及装配流程,还到生产线干组装活,也学习了电动工具产品的成本核算、市场定位、销售数据分析。靠着白天在厂里多学多问,晚上回家查资料,他的专业化程度一点点提高。这些专业知识的积累也使他业务开拓的过程中更加得心应手。还是和你沟通轻松,一说就懂了。这是我市一家颇具实力的切割机企业主对第一次上门的汤振宇的评价。后来,这家企业成了他的客户。

徐黎明是浙江民泰银行金华永康支行最早一批客户经理。他向记者讲述了一个与其一同成长的小微企业主创业的故事。2014年,一个其貌不扬的年轻人走进该行大门,想贷款5万元,徐黎明接待了他。小伙子介绍说,他原给我市一家公司卖保温杯,销量名列前茅。现在他想开网店单干,需要启动资金。而在之前,他已经跑了几家银行,不是嫌金额少,就是嫌没抵押,最后不了了之。

我和他谈了一下午,不看别的,就凭创业意愿强烈,也得批给他这笔贷款。徐黎明说。不料,他俩这一握手延续至今,小伙子从5万元的网店起步,再到开出实体店,如今创办了工厂店,年产值突破千万元。一路走来,他离不开民泰银行的资金支持。

称之为草根经济、地摊经济,或许更能唤起人们对小微经济的记忆。2010年后,大众创业,万众创新席卷全国,我市再一次掀起创业浪潮。上述案例时常出现在3家台州城商行的业务中。房贷不做,消费贷不做,只做经营贷,他们的经营定位遵循城商行服务本地区小微企业和居民的经营原则,提供了一个值得借鉴的台州模式。



台州银行金华永康支行行长赵海敏(右)走访小微企业。

用双脚丈量永康每一寸土地

2019年,我市3家台州城商行小微企业贷款余额8亿元;2020年为11.88亿元。上述数值放在全市贷款余额里,不算大,占比不高。但是,不可否认的是,这一数值是5万元、10万元、20万元组合而来的。据了解,3家台州城商行每户贷款额集中在三四十万元,贷款户数均在千户起。

那么,找到这么庞大的客户群体,他们是怎么做到的?且客户多是信用贷款,无抵押,他们又是怎么放贷的?

我记得刚入职时,德国的一个银行信贷员给我们上课,讲述如何放贷。比如,一个企业提出贷款申请,写着日均生产螺丝1000个,信贷员真的会坐在车间看着你生产,数一数是不是真的有1000个,德国人就是这么严谨。只有材料对上,

泰隆不怕小、不怕慢,不求大、不求快,初心始于小微,也矢志专注于小微,走出了一条差异化的发展道路。浙江泰隆银行金华永康支行行长颜海燕表示,永康小微企业多,需要的是能服务小微企业的金融机构。

如今我市一些年产值几亿元的规模企业曾经就是这3家台州城商行的客户,一部分年产值千万元的企业舍不得把贷款转移出去。当初他们因为没有规范的财务报表很难获取其他金融机构的贷款。但是从3家台州城商行获得第一笔2万元、3万元的小额度贷款,企业及时补

评估环节过关,才能放贷。台州银行金华永康支行行长赵海敏说。

3家台州城商行坚持与小微客户做朋友,他们的客户都是小微企业、个体工商户、三农群体,要和他们打成一片,就不能坐在银行等客户上门,客户经理不仅要业务知识扎实,还要放得下西装革履的姿态,通过勤走访、聊家常、送心意等方式与客户交朋友,用脚丈量永康每一寸土地,让客户知晓、信任,不仅会在第一时间了解到小微企业客户的信贷需求,更能凭借日常的信息积累与积极沟通,有效解决小微企业授信中的信息不对称难题。

3家台州城商行从实践中摸索出,下户调查、眼见为实、自编报表、交叉检验的信贷技术,要求信贷员必须到小微企业现场核验企

精准定位,深耕小微企业

业的生产、库存和销售等情况,并根据企业流水账、发票、进货单等资料,自编企业简易财务报表,与企业纳税、水电、报关等信息交叉检验,结合行业特点,测算企业还款能力和融资需求。

3家台州城商行遵循准则是:不看报表看原始、不看抵押看技能、不看公司治理看家庭治理。具体而言,就是查看小微企业散落的流水账、发票、进货单等最原始、最真实的经营信息,解决小微企业财务报表不规范问题。以小微企业主的经营能力、劳动技能和还款意愿作为贷款发放依据,摒弃抵质押担保依赖。根据小微企业家族式经营的特点,着重调查小微企业主家庭是否和睦、有无不良嗜好等能折射出企业主管理能力和品德的侧面信息,作为贷款发放依据。

一笔贷款,10万元与100万元、1000万元所要做的贷前尽职调查是一样费心费力的,向小微企业发放贷款,对金融机构来说费时费力,放贷成本相对偏高。自己的使命是

什么?能否始终关注那些愿意通过劳动改善生活的弱势群体?面对眼前的选择题,3家台州城商行有自己的冷静思考:从最初被动扫楼选择开始,历经发展,虽也具备了与同行竞争大中客户的实力,但决策层经过认真思考,结合自身成长的经验,认为与大银行去竞争是不明智的。

做小微不是一个口号,而是3家台州城商行的战略选择、责任和使命。小银行选择小微客户,把这个群体服务好,做深做透,这样不仅有自己稳定的客户,而且能成就一批企业。