



回归本源 坚持服务实体经济

浙商银行金华永康支行行长程立英专访

12月24日,浙商银行金华永康支行将迁往新址城东路575号,值此乔迁新禧,行长程立英接受了本报记者的独家专访。

□记者 舒姿



程立英工作照

打造流动性和智能制造服务银行

记者:首先,非常感谢程行长接受本次专访。我们知道今年是浙商银行金华永康支行开业10周年。接下来,我们请程行长谈谈10年发展历程中有何亮点?

程立英:2008年11月6日,浙商银行金华永康支行正式成立,迈出了坚定的发展步伐。2018年12月24日,我们迎来乔迁新禧,即将开启新的征程。开业10年来,我们始终扎根永康,积极助力本地民营企业发展,取得了良好业绩。截至11月末,存款余额24.4亿元,贷款余额66.6亿元,列全市股份制银行第一位。本年度新增贷款投放金额占全市新增贷款投放金额的42%。

多年来,我们一方面与铁牛集团、三锋集团、群升集团、明珠建设等大中型企业保持良好的合作关系,争取在信贷规模、审批效率、贷款利率等方面给予倾斜和支持。

另一方面,我们积极响应“中国制造2025”浙江行动的号召,支持永康市“企业数字化制造、行业平台化服务”智能化改造提升等项目,通过“融资、融物、融服务”的全新理念和基于“互联网思维”研发的优势产品票据池、资产池、出口池、易企银等,助力飞剑工贸、三锋股份等企业转型升级、技术改造。

近年来,我们的快速发展,得益于持续将传统信贷思维中加载了互联网思维。同时,浙商银行的互联网金融并非照搬互联网公司模式。比如我们的票据池业务,把票据管理查询票据管理、票据托收(清算)等功能全部集中到一个产品中,如果没有互联网化的管理,实现不了这么多产品功能的集成。

在新网点搬迁之际,我们将与市政府签订智能制造战略合作协议,确保3年内累计投放智能制造项目资金不低于20亿元。同时,新网进行了智能化提升,智能机具、电子银行等的运用,全力把浙商银行打造成为智能服务银行。

记者:程行长,您觉得企业对金融业的核心需求主要有那些呢?

程立英:在经济“新常态”下,企业的金融需求分为两方面:一方面是日常经营的流动性保障问题。如何解决企业的流动性难题?传统的做法就是银行流动资金贷款。

现在我们用互联网的技术和互联网的思维,将过去银行各条线、各类型的服务以及企业可货币化的资产集中在一起进行盘活,创造出

票据池、资产池等系列产品,不仅能为企业盘活存量、增加贷款,也降低其整体负债和融资成本,增加了其资金的流动性。

另一方面是企业的转型升级和发展的需求。过去银行通过发放项目贷款、固定资产贷款或技术改造贷款等来满足其金融需求。但随着经济形势的发展,如今企业更多通过并购、发债、资本市场融资等直接融资方式来解决。

因此,我们也要“因变而变”,鼓励和引导企业通过参与资本市场、资产管理、股权投资等方式来满足企业的直接融资需求。同时,浙商银行在支持企业转型升级方面独创“融资、融物、融服务”的新理念,携手浙银金租、工程信息公司、保险公司等协同作业,为企业提供“一站式”的综合金融服务。

在个人金融服务方面,我们有增金财富池这一创新金融工具,通过全程“线上化”操作,支持个人将持有的理财产品、电子存单等流动性较弱的金融资产及房屋、个人信用等非金融资产,入池生成授信融资额度,实现理财、融资、增信,用手机APP即可“秒”获贷款。

从增金宝、众筹智慧信用卡到增金财富池等一系列“互联网+”基因新品,体现了浙商银行从“为客户资产增值”到“为客户资产服务”的理念进化,为打造专业的“个人财富管家银行”奠定了坚实的产品基石。

建成小微企业标杆服务型银行

记者:我们注意到,在服务小微企业方面,浙商银行成立了普惠金融事业部,推出了一系列新产品。下一阶段,小微企业贷款业务还有哪些变化?

程立英:截至11月底,我们的小微企业贷款余额达16.98亿元,比年初新增3.43亿元,小微企业客户超过750户,已成为总行小微企业标杆支行。

今年,浙商银行运用“互联网+”和大数据技术研发的“点易贷”产品,正是以数据“跑步”替代企业跑腿的典范。其后台系统可以根据客户在线提交的申请信息,自动查询其征信记录、经营流水等,通过这些数据的“跑步”,在短时间内对客户及其经营状况进行自动筛查解析,并对贷款申请做出受理与否的判断。

“点易贷”聚焦服务的都是小微企业客户,可为他们提供单户20万元以下的无抵押贷款。这种“数字普惠”的创新产品以“最多跑一次”的便捷服务,广受创业者的欢迎。

在小微金融服务领域,浙商银行已量身定制了40多款产品,从抵押类贷款到信用类,从单户服务至供应链金融,从阶段性培育至覆盖全生命周期,不断促进小微企业向中高端价值链迈进。

去年,我们总行成立普惠金融事业部,继续坚持差异化定位、全流程管理、精准化风控、集约化经营的专营理念,深耕小微企业、“三农”、智能制造、绿色金融等领域,全面提升小微金融的专业化经营能力。接下来,我们的小微业务更加关注新兴行业,把小贷的客户从传统的加工商贸转向为电商和新兴的“双创”小微企业。

开业10年来,500万元以下的贷款一直由永康支行自主审批,这在目前环境下实属不易,非常方便、高效、快捷,客户体验良好。

对不良率没必要谈虎色变

记者:在风控方面,你如何看待银行不良率

的情况,具体是如何做的?

程立英:其实,对于不良率,没有必要谈虎色变。在转型的过程中,企业优胜劣汰纯属正常,银行作为经营风险的特殊企业,没有不良反而不太正常,关键要积极去化解。

对传统的加工业和制造业的前景,大家疑虑较多。但我们应该更全面、更宏观、更主动,以发展的眼光去看问题,去看新兴企业是否在成长,新兴的行业、新兴的企业能否在发展中带动整体经济,包括带动传统行业和企业重新焕发生机。

所以,我们更要注重去找新的机会,而不是去硬堵,因为“堵不如疏”。既要果断稳妥地解决好“僵尸企业”问题,更要关注新的行业、新的企业、新的企业家。

与民营企业共建命运共同体

记者:完成搬迁后,2019年是永康支行又一新起点,能否描绘一下新蓝图?

程立英:上个月,我们总行正式下发了《浙商银行支持民营经济发展的若干意见》。目前,我行上下已经积极行动,迅速贯彻落实这些举措。围绕“民营企业融资难融资贵”提高资金周转效率和效益”等突出问题,更好地服务民营企业高质量发展。

积极推广池化融资平台。大力引导民营企业将自身持有的难以变现的票据、信用证、应收账款等资产入池,生成质押额度用于办理各项融资,盘活沉淀资产,增强资金流动性。

积极推广涌金司库。为民营集团企业提供集账户管理、支付结算、资金融通、流动性管理、供应链金融等于一体的金融科技综合解决方案。

扩大应用超短贷和至臻贷。充分发挥超短贷、至臻贷线上放款、实时到账、随借随还以及定价灵活的特点,创新民营企业借款和还款方式,增强融资便利性。

大力推广应收款链平台。应用区块链技术将民营企业应收账款转化为电子支付结算和融资工具,盘活沉淀资产,降低民营企业负债率和融资成本,加强“点—链”模式营销,形成产业链关联客户集群,提供应收款链平台的综合金融服务。

针对供应链上下游中小民营企业获得授信困难的痛点,大力推广在线供应链金融“1+N”“A+B”“H+M”授信模式,依托核心企业的信用对供应链上下游中小民营企业进行专项授信,开展区块链应收款业务服务。

依托应收款链平台,创新区块链订单通、仓单通、分期通等新业务模式,采用区块链债权凭证进行交易确权并作为融资工具,减少采购、销售、存货等资金占压,缓解融资难融资贵;采取区块链分期付款模式,支持民营企业设备升级改造,通过分期付款和租赁等方式,减少一次性付款压力。

今后,我们将紧紧围绕总行“回归本源、坚持服务实体经济”的战略要求,将金融服务嵌入企业生产经营和资产管理活动中,全面深化与公司客户尤其是战略客户的合作,依旧把支持小微企业摆在工作的重中之重,继续大力发展零售业务,扩大客户群体。相信在市委市政府的关心支持下,浙商银行灵活的机制、高效的服务一定会为更多的企业、市民提供更加优质高效的金融服务,在助力永康经济新腾飞中作出更大的贡献。