

在“专”上下功夫 从长远化解融资痛点

——访中国工商银行行长谷澍

■ 新华社记者 吴雨

近期召开的民营企业座谈会为解决民营企业融资难融资贵问题指明了方向。就如何落实相关政策,记者日前采访了中国工商银行行长谷澍。

强化正向激励 破解“惜贷”难题

问:如何认识和应对部分基层银行的“惜贷”问题?

答:解决基层机构的“惜贷”问题,必须强化正向激励和引导,鼓励基层机构和员工放下包袱、轻装上阵,激发内生发展动力。一方面,应适度增加普惠金融业务绩效考核权重,加大信贷规模等激励挂钩力度;另一方面,完善民营企业融资尽职免责和容错纠错机制,扭转基层信贷人员“惧贷”心理。

问:工行出台了哪些措施逐一破解一线员工不愿贷、不敢贷、不会贷?

谷澍:为进一步破解基层行“惧贷”思想,工行采取了一系列具体措施。在解决不愿贷方面,工行加大对普惠业务的专项激励,着力奖励普惠金融业务发展较好的经营机构和普惠金融业务业绩突出的基层从业人员。同时,对分行由于贷款价格下调产生的收益损失,由总行予以全额补足。

在解决不敢贷方面,工行对民营和小微企业的作业流程进行梳理,进一步标准化,使得“尽职”的判断有据可循。适度提高了对民营企业和小微企业不良贷款率的容忍度。

在解决不会贷方面,工行加快小微金融服务中心建设,强化“专家治贷”,让最了解市场、最了解客户、最了解风险的信贷专业人员来选择市场、授信审批、管控风险。同时,充分利用大数据和行外信息,帮助基层行对企业经营状况做出准确判断。

解决当前融资痛点 制定未来三年规划

四川省金融机构集中向民营企业授信 4200 亿元

四川省工商联和人民银行成都分行近日联合举行全省金融支持民营企业发展对接会,工商银行四川省分行、中国银行四川省分行等 6 家金融机构在现场与四川省工商联签署战略合作协议,授信金额达 4200 亿元。

数据显示,2017 年四川省民营经济实现增加值超 2 万亿元,占 GDP 比重达 56.1%。

与民企共成长、共创新、共发展

——访招商银行行长田惠宇

■ 新华社记者 彭勇 孙飞

近期召开的民营企业座谈会为推动民营经济健康发展指明了方向。围绕着如何落实政策、支持民营经济等话题,记者日前采访了招商银行行长田惠宇。

破解银行“三不”难题 打通民企融资血脉

记者:怎么看当前民营企业融资难、融资贵的问题?

田惠宇:民营企业确实一定程度存在融资难、融资贵的现象。对于民营企业的贷款需求,存在“不敢做、不愿做、不会做”三种情况。

不敢做。前几年,有的银行大力发展中小企业贷款业务,但风险管理能力没有同步提高,导致不良贷款增加。为了加强管理,一些银行严责问责,扣发奖金,甚至辞退员工。所以目前的员工对于服务民营企业,有点“心理障碍”。

不愿做。按照过去的绩效考核,重资产、国有、现金流好的企业,银行贷款风险管理模型清晰,风险相对来说好控制。一笔大型国企 10 亿元的贷款,与一笔小微企业 100 万元的贷款,银行员工工作量差不多,但反映到绩效上差别较大。因此对于服务民营企业,有的员工觉得“吃力不讨好”。

不会做。在中国经济由高速增长向高质量发展增长转换的时期,市场机会也由普遍性机会向结构性机会转变,对银行从业人员的能力提出了更高的要求。如何在经济的换挡期寻找机遇,发现更多更好的初创型、成长型企业,有的银行一线员工束手无策。

记者:招行在解决“三不”问题方面,有哪些做法?

田惠宇:过去 30 年,我国经济长期保持快速增长,商业银行凭借牌照和利差的红利就能发展得很好。但长期的同质化经营模式,致使商业银行没有形成差异化的服务方式,对新经济、民营企业的服务能力存在明显短



问:近期工行做了哪些工作以解决当前民营企业的融资痛点?

谷澍:民营企业座谈会后,工行开展了多层次的民营企业融资问题调研,发现本轮民营企业“喊渴”具有较以往不同的特点:融资难不光体现在信贷渠道,更反映在发行债券等其他渠道;面临困境的不只是小微企业,更集中于不少大中型民营企业;企业需要资金不仅是投资新项目,更是为了解决存量项目资金接续问题。

针对当下民营企业面临的问题,工行在加大民营企业信贷支持力度的同时,通过创设信用风险缓释凭证,积极引导多元化的市场资金投资民企债券,成功帮助三家民营企业完成规模共计 15 亿元的债券发行。在近 1 个月的时间内,工行走访 5000 多户小微企业,通过各种渠道为民营企业增加了近百亿元的融资支持,并与百家民营骨干企业签订了总对总合作协议。

在一系列举措的作用下,工行对于民营企业的融资支持不断增长,利率持续下降,较好地发挥了大行担当和“头雁”效应。数据显

示,截至 10 月末,在工行有融资余额的民营企业近 8 万户,较年初增长 8%,占全部融资企业客户数量的近八成,融资余额 2.1 万亿元;小微企业贷款执行利率为 4.7%,较一季度末的 5.37%降幅明显。

问:未来工行在服务民营和小微企业方面还有哪些打算?

谷澍:服务民营和小微企业绝对不是赶时髦,而是银行今后可持续发展的重要业务领域。因此,工行制定了三年规划:未来三年,工行普惠贷款平均增长 30%以上,三年翻一番;民营企业贷款每年净增不少于 2000 亿元,新增融资客户每年不低于 5000 户。进一步加大资源倾斜力度,解决供给能力不足的问题。

同时,为确保对小微企业的优惠利率政策落实到位,工行将对小微企业贷款专门设置相对较低的经济资本调节系数,对小微企业贷款给予内部资金转移价格优惠。

此外,工行将针对民营和小微企业生命周期的各个阶段创新金融产品和服务:对初创企业推出更多纯信用产品,对成长期企业扩大抵质押品范围,对拥有上下游固定合作

举措,确保民营和小微企业金融服务工作在短时间内取得更大的突破。要不断创新产品和服务方式,积极推行小微企业贷款内部转移价格优惠措施。要用好、用足今年历次降准释放资金和再贷款、再贴现资金,加大对民营和小微企业的信贷投放,降低融资成本。

全国工商联副主席、四川省政协副主席、

伙伴的企业积极推广供应链融资服务……

把好客户准入 用“专”创新风控

问:如何确保“金融活水”灌溉到最急需金融服务的民营和小微企业?

谷澍:银行的投融资具有高度的复杂性,专业的风险决策非常重要。因此,工行在支持民营和小微企业时,不唯所有制、不唯大小、不唯行业、只唯优劣。对于那些暂时遇到困难但专注主业、有前景的民营企业,工行将通过各种风险缓释方式帮助其渡过难关,避免资金链断裂。

要把工作做得精准到位,需要真正地解客户,把好准入关。工行开展了“普惠金融行”主题活动,动员 400 余家二级分行、200 余家小微中心、1.6 万余家服务网点和 1 万余名小微客户经理,深入市场、走进园区真正了解客户。

问:如何看待大行服务民营和小微企业的可持续性?

谷澍:大行服务民营和小微企业可不可以持续,关键是风控模式的创新能不能成功。如果按照大行以往做大企业客户的方式,以目前小微企业的信贷利率水平很难覆盖成本,长期亏着做业务何谈可持续性?

因此,大行需要在“专”上下功夫,发挥好专营机构和专业人员的作用,加大对民营和小微企业经营规律、商业模式、财务特点等方面的研究,创新与之相适应的风控模式。目前工行已成立了 230 家左右的小微金融业务中心,覆盖全行 75%以上的小微企业贷款。38 家一级分行均设立了普惠金融事业部,年底前 400 多家二级分行也将全部成立普惠金融事业部。

此外,可以利用大数据等金融科技,全方位描绘客户画像,动态监测客户风险。目前,通过大数据监测模型,工行对超过 2 万亿元的普惠存量资产和每年 1.5 万亿元的累放贷款,进行动态监测和实时预警,实现风险的集约化管控。

省工商联主席陈放强调,各银行机构要进一步解放思想,建立尽职免责、纠错容错机制,在信贷政策、信贷业务和内部考核方面,对民企一视同仁、同等对待;进一步加大创新力度,为民营企业量身定做金融产品;进一步增强信贷服务的有效性,了解企业经营和资金需求,简化办事手续,减少审批环节。(胡旭)



板。

近期,招行在分行绩效指标体系中增设“两小”企业考核指标,推动分行提供差异化的金融产品与服务,以补贴的方式还原分行考核利润及净利息收入,引导加大对小微企业的资金支持;此外,对经营机构及其负责人按照“尽职免责”原则,建立不良容忍管理机制,打消一线业务人员对小微贷款“不敢做”的顾虑。

服务好民营企业,关键是自身服务能力的打造,解决“不会做”问题。接下来,招行主要从两方面着手:一是加强行业研究能力培养。招行成立了专门的研究院,力求逐步培养专业的行业研究、服务能力。二是加强金融科技建设,充分利用大数据解决民营企业服务中的信息不对称问题,更好服务实体经济发展。

“三大改革”重塑体系 与民企共同成长

记者:招行在支持民营企业方面推出了哪些措施?

田惠宇:招商银行是 1987 年应改革开放而生的银行。由于出身和资源禀赋的原因,招行天然地将经营目光投向服务中小民营企业和个人客户。

首先是战略方面,招行始终坚持服务民营企业。截至 2018 年 10 月末,招行民营企业贷款余额 5836 亿元,占全行对公贷款余额的 42.7%,较年初增长 343 亿元;在 2018 年前 10 个月的对公信贷投放中,民营企业占比 49.9%。

第二,在产品和服务方面持续改革创新。招行成立之初,就推出了上门服务的渔民信贷业务;上世纪 90 年代,招行与华为一同创新推出“买方信贷”融资业务。正是在支持和服务像华为、美的、腾讯、比亚迪等众多优秀民营企业的过程中,招行与民营企业共同成长壮大起来。2013 年以后,招行提出以“服务升级”为战略转型路径,把“两小”企业作为业务重点之一。

第三,组织架构改革。传统银行总分支的组织架构模式,很难满足创新需求。招行于 2013 年专门成立了战略客户部,集中各类资源,服务处于创业期、成长期的企业,这其中

山东:畅通政企沟通渠道 制定交往“负面清单”

为深化“放管服”改革,优化营商环境,山东省日前提出,将畅通政企沟通渠道,政府部门研究制定涉企政策时,将邀请企业代表参加。同时,还将制定政商交往“负面清单”,为政商关系划出“安全区”。

山东省发改委副主任关兆泉介绍,山东每名省级领导将至少联系 1 个符合新旧动能转换方向的重点项目,2 户民营企业;推动干部下基层宣传党的方针政策,促进政策落地生根、帮助企业解决实际问题。山东省监察委员会将牵头制定政商交往“负面清单”,为干部服务企业、与企业家正常交往划清“安全区”。

在深化“放管服”改革方面,山东省将推进“互联网+政务服务”建设,做到“一套材料、一窗受理、一表登记、一网通办”。同时,推行容缺审批、多评合一等模式,开展企业投资项目审批承诺制试点。山东各级政务服务中心将设立审批服务代办窗口,对企业办理相关审批手续提供全程代办、无偿代办。

在提高政策“知晓度”方面,山东省要求政府部门研究制定涉企政策时,邀请企业代表参加,主动听取和采纳企业、有关行业协会的意见建议;相关行业协会会长单位、商会组织可列席省级召开的相关会议,发放范围许可的山东省委、省政府文件可直接发给行业协会会长企业。(陈灏 杨文)

业界:金控集团应成为支持民营经济发展的“利器”

■ 吴雨

近年来,我国金融控股集团发展迅猛,为实体经济发展贡献颇多,但也存在许多乱象引起市场关注。不少专家认为,金控集团应切实提高服务实体经济的水平,成为支持民营企业发展的“利器”;切不可盲目扩张,将金融机构视为“提款机”。

在我国经济转型发展的背景下,企业金融需求日益多元,实体经济对金融机构的要求正从提供简单融资向综合金融服务转变。

“金融控股公司通过集团整体的资源配置、综合服务和风险管控,满足各类企业和消费者对多元化金融服务的需求。”中国人民银行副行长朱鹤新在日前举办的首届光大—光华金融论坛上表示,助力高质量发展,需要金融业切实提高服务实体经济的水平和能力。

多位参与论坛的专家指出,当前,金控集团服务的重点是民营企业,要综合运用股权、债权、债转股等方式,依托信贷、基金、资管等金融工具,成为支持民营经济发展的“利器”。

目前,我国已形成两类金融控股公司:一类是金融机构在开展本行业主营业务的同时,投资或设立其他行业金融机构;另一类是非金融企业投资控股两种或两种以上类型金融机构。

中国光大集团董事长李晓鹏认为,金控集团是金融的百货公司,在经济实现高质量发展的过程中可以满足各个方面的需求,通过各种金融手段支持实体经济和民营经济发展。“但由于金控集团快速发展,加上治理不够规范,经营不够稳健,在发展过程中也出现过问题、走过弯路。”

作为多家金控集团的股东,中央汇金投资有限责任公司总经理沈如军介绍,从国内外实践来看,发生过不少风险事件。有的机构违规经营,通过层层嵌套、交叉持股,盲目扩张放大财务杠杆。有的机构管理层级长,授权管理不完善,子公司投资失控,造成巨大损失。还有的机构通过关联交易进行利益输送和风险转嫁。

朱鹤新表示,目前金融风险呈现跨机构、跨行业、跨市场的复杂状态,一些金融控股公司野蛮生长,盲目向金融业扩张,将金融机构作为“提款机”,风险不断累积和暴露,但相应的金融监管制度尚不完善。

近期,央行发布的《中国金融稳定报告(2018)》指出,在分业监管体制下,金融控股公司的监管主体不明确,存在监管盲点,金融控股集团的的风险还在加速积累和显现,迫切需要明确监管主体,出台监管规则,将金融控股公司纳入监管。

不少业内人士表示,金控集团发展不宜“遍地开花”,更忌“一哄而上”,应尽早推出“金控公司监管办法”,明确金控集团的金融属性,通过实行持牌经营,把金控这一特殊经营形式法制化。

“金控集团本身具有制度中性的特点,其组织架构和制度安排并不会天然带来风险。”李晓鹏表示,通过监管办法在经营范围、组织形式、治理结构、风险隔离等方面对金控集团进行清晰的界定,不仅能针对当前金控集团发展中的各种乱象“纠偏”,还可为金控集团“正名”,引导金控集团在服务实体经济方面发挥重要作用。

日前,人民银行宣布,正通过对 5 家金融控股公司进行模拟监管试点,累积相关经验,建立相应的监管制度,监管办法力争明年上半年正式推出。

业内人士表示,金控集团一般规模较大、业务多样复杂,在金融体系中占有重要地位。金控集团要发挥“金融稳定器”作用,以防范金融风险、维护金融体系安全为担当,为经济可持续发展提供稳定的金融环境。