

研究报告

2015 年第 58 期

2015.05.29

执笔：丁振辉 黄旭

zhenhui.ding@icbc.com.cn

德国商业银行中小企业金融发展经验 及借鉴

要点

- 德国是世界第四大经济体，也是欧盟经济核心。大型企业是德国经济的中坚力量，但占经济重要地位和解决最多就业的依然是大量中小企业（SMEs）。德国中小企业数量占到全部 220 万企业的 99.3%，解决超过 60% 的就业。
- 德国建立了多层次立体式的中小企业融资体系，其中既有政府支持下的政策性银行，也有基于市场原则将中小企业作为业务重点的商业银行。德国中小企业融资体系主要有五种经营模式：一是技术先行的 IPC 微贷模式，二是政策驱动的复兴信贷银行模式，三是深耕基层的德国储蓄银行模式，四是综合经营的一般商业银行模式，五是成本约束的网络商业银行模式。
- 德国商业银行中小金融之所以能够获得成功，一在于德国良好的信用担保制度，二在于专项的中小企业发展基金提供资金支持，三在于政府在中小企业发展中提供多项扶持措施。鉴于此，我国商业银行做好中小金融，一是需要革新风险理念和信贷技术实现经营转型，二是需要把握移动互联网有利时机加快业务发展，三是需要丰富中小企业金融产品提高整体利润率，四是需要加强政府担保平台建设以降低业务风险。

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

德国商业银行中小企业金融发展经验及借鉴

德国是世界第四大经济体，也是欧盟经济核心。奔驰、宝马、大众、西门子、博世等德国著名跨国公司是推动德国经济增长的重要力量。但是，就德国经济整体而言，占经济主体地位的和解决最多就业的依然是大量中小企业（SMEs）。根据德国联邦统计局的规定¹，雇员人数少于250人并且全年营业收入不超过5000万欧元的企业为中小企业。中小企业占德国220万企业的总数达到99.3%，其中180万家企业是雇员不超过9人并且年经营额不超过220万欧元的微型企业；整个德国只有16000家企业可以归为大型企业。中小企业是德国就业的中坚，中小企业解决了德国2640万就业人口中超过60%的就业量，其中微型企业就业占18%，小型企业就业占22%，中型企业就业占20%。虽然就营业规模看，德国中小企业的营业额低于大型企业，2012年占比不足1/3；但中小企业在建筑业、住宿餐饮业占据了绝对优势，在这些行业，中小企业创造了超过84%的营业收入和90%的就业。

受规模限制，中小企业十分依赖外部融资，可靠的信贷资金来源对中小企业尤为重要。而德国中小企业的发展正是得益于德国良好的发展环境和成熟的信贷支持政策。由于有良好的外部支持措施，德国中小企业外部资金获得渠道较为顺畅，根据德国联邦统计局的调查，有超过3/4的企业申请银行贷款并最终获得全额信贷需求。同为重要的大型经济体，中国的中小企业面临相对严峻的信贷环境。本报告结合德国支持中小企业发展的信贷实践，尝试提出我国发展小微金融的可借鉴措施。

一、德国商业银行中小企业金融的主要模式

总体来看，德国建立了多层次立体式的中小企业融资体系，其中既有政府

¹<https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/EnterprisesCrafts/SmallMediumSizedEnterprises/SmallMediumSizedEnterprises.html>



支持下的政策性银行，也有基于市场原则将中小企业业务作为业务重点方向的商业银行。

（一）技术先行的 IPC 微贷模式

德国国际项目咨询(以下简称 IPC)公司是一家专门为以小微金融为主营业务的银行提供一体化咨询服务(即传统的咨询服务与承担项目实施的管理责任相结合)的公司。经过多年的发展，该公司在小企业贷款技术上形成了一套特色鲜明、行之有效的办法，并且在对外技术输出中取得了良好的效果。IPC 公司信贷技术的核心，是评估客户偿还贷款的能力；主要包括三个部分：一是考察借款人偿还贷款的能力，二是衡量借款人偿还贷款的意愿，三是银行内部操作风险的控制。具体到每一部分，IPC 都进行了针对性的设计。

在评估客户偿还贷款的能力方面，IPC 主要是通过信贷员实地调查，了解客户生产、营销、资金运转等状况，自行编制财务报表，分析客户的还款能力，为发放贷款的整体决策提供信息。小微企业的财务数据不作为评估业主偿还能力的重要指标。关于客户的还款意愿，IPC 会首先评估客户个人的信用状况，具体衡量包括个人声誉、信用历史、贷款申请的整体情况和所处的社会环境。然后，IPC 会要求客户提供严格的抵押品，以降低客户的道德风险。对还款积极的客户给予激励，例如更高的金额、更优惠的条件，以及获得长久性的融资途径等。在控制银行操作风险方面，IPC 强调内部制度的建设，重视建立小微企业和商业银行之间的关系，努力实现小微贷款的商业化，并且成为银行整体战略的一部分。同时，着重建立和实施简洁有效的小微贷款处理程序，降低交易成本。

对客户经理的激励和约束机制是 IPC 技术制度建设的核心内容，也是整个 IPC 信贷技术最有特色、最为成功的地方。本着“以人为本”的管理理念，IPC 帮助合作银行建立了稳定的、技术知识密集型的客户经理体系，也培养了一定数量的、具有较高素质的信贷员。通过责任追究制度，信贷员对一笔贷款的全过程负责，其收入也直接跟信贷业绩挂钩。这就促使信贷员既要非常关注贷款的规模又要高度重视资产的质量，必须通过“频繁地访问”客户来获取大量的“软信息”，严格地监控客户以降低违约贷款率。

（二）政策驱动的复兴信贷银行模式

德国复兴信贷银行（KfW）1948年成立时，首要任务是为第二次世界大战后联邦德国提供重建资金，后转为向德国企业提供中长期贷款，特别是为中小企业提供优惠的中长期信贷和咨询服务。KfW在《德国复兴信贷银行促进法》的框架下成立，不受德国中央银行监管而受德国财政部门监管²，《德国复兴信贷银行促进法》以法律形式明确了复兴信贷银行的组织架构和治理模式。2003年8月，作为政策性金融机构结构调整的重要步骤，KfW兼并了原负责中小企业金融业务的德国清算银行（DtA, Deutsche Ausgleichs）。德国清算银行成立于1950年，主要职责是对中小企业和起步阶段的新设立企业发放贷款。合并后，KfW新成立了专门为中小企业服务的KfW中小企业银行（KfW Mittelstands Bank）。

2014年KfW贷款承诺规模约为740亿欧元，较2013年的725亿欧元略有上升，KfW的主要经营领域依然集中在中小企业、新设立企业和创新性企业三个领域。2014年底，KfW总资产为4891亿欧元，也是除中国国家开发银行（CDB）外的全球最大政策性银行。KfW授信集中在通讯、交通、能源、教育、环保、住房新建及改造，并为德国企业提供出口信贷和项目融资。KfW按照市场原则运作而不依靠财政补贴。其资金来源有三个保障：一是利润留存；二是发行债券，发债是KfW最主要的资金来源；三是政府担保，得益于政府担保，各大评级公司对KfW债券给出的评级都是3A级，融资成本较低³。

KfW业务优势有：一是风险分散，KfW不直接联系中小企业，一般不承担信贷违约风险，其风险只限于客户银行的违约风险；二是充分发挥自身优势，KfW在政府担保、财税政策支持下，能以低成本获得批发资金，现有业务模式充分利用了其成本优势；三是与商业银行是互补合作的关系，而非竞争关系⁴。

（三）深耕基层的德国储蓄银行模式

根据德国储蓄银行业协会（DSGB, Deutscher Sparkasse Group Board）的

² 徐铮.《德国复兴信贷银行：组织架构与职能演变》，载《银行家》

³ <https://www.kfw.de/KfW-Group/About-KfW/Zahlen-und-Fakten/Nachhaltigkeitsrating/>

⁴ 傅勇.《德国中小企业融资体系》，载《中国金融》2014年第4期



统计,德国四分之三的企业都是德国储蓄银行(Sparkasse)集团的客户⁵。德国储蓄银行集团也是德国最大的中小企业服务供给方,接近中小企业贷款市场份额的一半。为中小企业(Mittelstand)提供融资服务和咨询服务是德国储蓄银行集团的核心业务。为达到上述目的,德国储蓄银行集团利用了以下优势:专业的知识、对客户的精准了解、对地区商业环境的把握和分布全德地区的网点。事实上,德国储蓄银行集团并不是一个统一法人的金融机构,它没有严密的控股结构,也没有机构总部,它由约 600 家独立机构组成,其中包括 400 余家储蓄银行以及 9 家州立银行、10 家州立建房储蓄银行、11 家保险公司等等⁶。德国储蓄银行的贷款业务涉及中小企业、个体户等众多客户,因此有效评估贷款风险至关重要。储蓄银行使用包括内部标准化评级等多种方法评估贷款所需条件及其风险。内部评级除包括客户的主要财务指标外,还包括超过 40 个定性因素。储蓄银行的部分评级工作已经程序化,有些甚至可以当场给出评级。

在德国,储蓄银行是直接与中小企业合作的主要商业银行。储蓄银行的地区性网点密集、贴近客户,专注于直接面向中小企业的零售融资服务,是大量中小企业的主办银行(指一家企业将其所有主要的往来业务交由该储蓄银行办理)⁷。主办银行和中小企业关系密切且稳定,在多次重复博弈情景下能够较大程度克服信息不对称问题,从而有效控制融资风险。德国储蓄银行分散的结构,使其在最大限度上接近了广大客户,保证了德国各地居民都能享受到银行服务,并成为当地小企业信贷融资的主要合作伙伴⁸。德国储蓄银行和当地中小企业,尤其是家族企业客户合作长达十几年,甚至更长的时间,双方建立起充分的信任 and 了解。银行会深入企业内部,了解企业的运营和金融状况,并为其提供个性化服务⁹。

除了业务的现实需求外,德国相对严格的法律体系也规定了储蓄银行只能从事当地居民和中小微企业的金融业务。《德国银行法案》对储蓄银行的定位是:

⁵ Diagnose Mittelstand 2015: Credit Financing or Capital Market. German Savins Banks Association

⁶ 毛亚社.《对德国储蓄银行的考察和启示》,载《西部金融》2011 年第 3 期

⁷ 卡尔-彼得·夏克曼-法利斯.《德国储蓄银行:德国银行业的中坚力量》,载《金融世界》2013 年第 9 期

⁸ 王怀宇.《德国中小企业融资的经验借鉴》,载《中国经济时报》

⁹ 王志远.《德国储蓄银行:贴近客户 服务客户》,载《经济日报》

确保向当地个人、中小企业及公共部门（包括低收入家庭或小微企业）提供广泛的高质量金融服务，这也从法律层面上限定了储蓄银行的经营领域，防止储蓄银行偏离主营业务，追求高风险的超额利润，保障了德国中小企业的融资需求。

（四）综合经营的一般商业银行模式

此外，在德国市场上大型商业银行也是为中小微企业提供信贷支持的一股重要力量。根据俞晓帆（2014）的统计，德国市场上对小微企业贷款最多的银行是储蓄银行和州立银行，占比 41.36%；其次是其他银行，占比 29.3%；再次是合作银行，占比 16.4%；最后是大型银行，占比 13%¹⁰。但是考虑到大型商业银行数量之有限，事实上每一家大型商业银行对小微企业的信贷支持力度还是十分可观的。德国大型商业银行中，德国商业银行（CommerzBank）是中小企业业务较为突出的一家银行。巧合的是，CommerzBank 的宣传语 “The Bank at Your Side” 与工商银行 “您身边的银行” 几乎一致。2014 年，德国服务质量研究所根据服务质量将 CommerzBank 评为中小企业最佳银行（Test Winner-Mittelstandsbank），该评比包括了四家大型全能银行、储蓄银行和合作银行¹¹。CommerzBank 中小企业部门主要负责营业额 250 万到 5 亿欧元之间的中小型企业。

2014 年底，CommerzBank 总资产 5576 亿欧元，全年经营利润 684 百万欧元；拨备前总收入 87.54 亿欧元，其中中小企业银行事业部收入 29.16 亿欧元，占总收入比重约为 33.31%，是除了个人客户部门之外的第二大收入来源。2013 年，CommerzBank 拨备前收入 92.75 亿元，其中中小企业银行事业部收入 29.17 亿欧元，占总收入比重约为 31.45%。值得注意的是，CommerzBank 在年报中披露了各个业务部门的雇员数量，2014 年其中小企业银行事业部雇员 5817 人，占全部雇员总数的 11.66%，对比可以发现中小企业银行事业部人员占用明显低于其收入比例。CommerzBank 之所以在中小企业金融领域获得了优秀的业绩，既得益于

¹⁰ 俞晓帆.《德国储蓄银行：体系与案例》，载《银行家》2014 年

¹¹ 德国商业银行 2014 年报，《Our path—with resolve and rigour: annual report 2014》



其他国家难以企及的完备的中小企业发展环境，还源于 CommerzBank 坚定不移地将中小企业作为战略性业务基础并且付出了大量努力。总得来说，这些努力主要有两点，第一是探索优化银企关系，根据客户需求提供金融服务；第二是大力创新中小企业产品。

从探索优化银企关系看，为了拓展中小企业客户，CommerzBank 组建专职中小企业客户的经理团队，以协助银行将原来面向大型企业客户的产品改造成适应中小企业需求的产品。如根据客户经理反馈的客户需求，为使中小企业客户同样能够获得资本市场直接融资般的便利，CommerzBank 降低了票据融资业务的门槛，原来的票据融资仅适用于大客户和 2000 万欧元以上的交易，新的票据融资将适用于金额在 50 万到 500 万欧元的交易。此外，还针对中小企业设计开发了银行资金管理系统，该系统除了基础的现金结算、资金管理服务外，还逐步增加了产业信息、新闻和股市行情发布等信息，并与一些外部机构合作提供其他增值服务。

从创新中小企业中间业务看，中小企业业务的不确定性决定了其业务经营的高风险性。除转变贷款人角色外，CommerzBank 还创新中小企业中间业务，以降低风险和提高利润。CommerzBank 十分重视交叉销售，除传统对公业务外，还通过旗下基金管理公司 (Commerz Invest) 为中小企业提供利率、汇率风险管理产品，以及年金产品。此外，CommerzBank 还创新推出了针对中小企业的公司金融服务，包括并购重组、资产证券化、结构化并购融资和结构化免税产品等。

（五）成本约束的网络商业银行模式

网络银行，又被称为“直接银行”(Direct Bank)，该类银行无分支机构，通过互联网（或者电话）向消费者直接提供金融服务，特别是提供零售金融服务（证券经纪业务、吸收存款、发放抵押贷款、提供消费者金融和信用卡等）。该类银行成立最主要的目的是通过最小化经营成本获得最大化的客户群体，进一步降低商业银行客户的平均成本。其中，受网络渠道的限制，个人客户和小企业客户是网络银行的重要客户。目前，有 2800 多万德国人或者小企业主使用网络银行，16 周岁至 74 周岁的德国人中有超过 45% 的人在使用网络银行。据德

意志银行统计，德国最主要的四家网络银行（Comdirect、DAB、CortalConsors 及 INGDiBa）吸收的存款额占全部银行存款余额的 6%，受托资产规模占 8%，拥有客户证券账户数量占 14%，开展证券交易占比超过 35%。德国的网络银行也都隶属于银行集团。目前主要有两类：一是由外资银行控股，例如，INGDiBa（荷兰国际集团控股，ING）、DAB（意大利联合信贷银行控股，Uni Credit SpA）及 CortalConsors（法国巴黎银行控股，BNP PARIBAS）。二是由国内银行控股，例如，Comdirect（德国商业银行控股）和 DKB（州立银行 BayernLB 控股）。通过控股 Comdirect，德国商业银行进一步延展了服务中小企业的渠道，并且能够第一时间获得客户的正向反馈，有助于德国商业银行改善服务质量。德意志银行预测，未来 5~10 年，德国网络银行的市场占比将超过五分之一。德国部分全能型商业银行近期也纷纷加大对网络银行的投资力度，例如德意志银行提出每年投入 10 亿欧元以强化其网络银行的市场地位。

二、德国商业银行中小企业金融的外部环境

（一）良好的信用担保制度

德国担保银行是专业化的商业银行，以自身的信用作抵押协助中小企业获得贷款，其职能是为那些不能提供足够贷款抵押的中小企业提供担保，解决其融资问题。担保重点是创业型、成长型中小企业。担保银行的资金主要由企业工商协会、商业银行及联邦、州政府发行公债筹集。担保银行只允许做贷款担保业务。降低担保银行的信用风险，开展对受保企业的信用评级，是德国担保业发展的基本经验。基于《巴塞尔协议 II》的要求，《德国银行监管法》除规定银行自有资本占风险资产的比例外，对信用风险也作了相应要求。具体而言，就是要对贷款企业的信用进行评级，并根据企业信用实施不同的贷款利率。担保银行与商业银行的信用评级方法和标准基本一致，针对不同的目标客户，采用不同的评级方法。按照客户的营业额分为 250~500 万欧元、500~2000 万欧元、2000 万欧元以上三个级别；按照经营活动不同分为生产型、贸易型、服务



型等类型；评级结果从 D 到 AAA 分为 18 个等级¹²。

经过 50 年的发展，德国担保银行整体运行情况较好，形成了较为可控的风险分担机制。德国担保银行与承贷商业银行承担的贷款风险比例为 8：2。具体来说，承贷银行只承担 20% 的风险损失，担保银行承担剩下的 80% 的风险损失，为了扶持担保银行的发展，德国联邦和州政府会为担保银行提供再担保补偿，在原联邦德国各州，德国联邦政府提供 31.2% 的再担保，州政府提供 20.8% 的再担保，担保银行承担剩余的 28% 的风险；在原民主德国各州，德国联邦政府提供 38.4% 的再担保，州政府提供 25.6% 的再担保，担保银行仅承担剩余 16% 的风险¹³。这一比例大大低于我国中小企业信用担保机构承担 80% 以上信贷损失的比例。

德国担保银行还形成了较为完善的风险补偿机制。担保银行的损失率要求控制在 3% 以下，如果超过 3%，则通常采取以下三种办法予以解决：一是增加担保费率，二是请求政府增加损失承担比率，三是请求投资人增资。目前，德国担保银行代偿率在 4% 以下，真正发生的损失率大约为 1%。联邦政府对担保银行的补偿资金一般是 5 年作一规划，会根据担保银行的损失情况进行调整。为保护和扶持担保银行的发展，政府规定，只要担保银行的新增利润仍用于担保业务，担保银行便不需要交纳任何税费。

（二）设立中小企业发展基金

德国政府和银行共同出资组建了中小企业发展基金，为中小企业提供融资支持。中小企业发展基金的资金来源主要是财政补贴。基金支持中小企业发展主要有两种形式：（1）政府对中小企业的直接投资；（2）对贷款项目进行补贴，凡是符合政府补贴的中小型企业，均可在所在地的财政局申请贷款，申请贷款的中小企业必须提供详细的投资计划、主要内容、投资额度、投资构成、投资用途和投资效益等等。投资计划经评估通过后即可得到发展基金的资助。中小企业发展基金根据不同行业，不同地区、不同项目核算一定的贷款限额。一般来讲，最低的资助额度占投资的 5%，最高的资助额度不超过投资总额的 50%。

¹² 黄燕茹.《德国中小企业信用担保制度对我国的启示》，载《河南社会科学》2006 年第 4 期

¹³ 李俊.《德国担保银行业的发展及启示》，载《中国金融》2012 年第 3 期

事实上，不仅是德国，整个欧盟均致力于设立风险投资基金促中小企业融资。为增加未上市中小企业非信贷资金特别是资本金来源，欧盟正积极推动建立欧洲风险投资基金（EuVECA）。基金运作的原则包括：基金70%的资金须投向符合政策导向的产业和项目；对投资分散程度不做规定，基金可投资少数几个中小企业；基金经理不能与被投资企业有其他投资和利益关系；基金可建立投资委员会，但基金主要管理者对基金运作负责；成立基金须达到最低资本规模要求；按规定披露基金投资方向、结构等事项；基金须在欧盟境内设立，在发起国的监管机构注册，基金经理也须来自欧盟；如基金规模在5000万欧元以下，基金经理不受欧盟《另类投资基金经理指令（AIFMD）》约束，享有更大灵活性。

满足上述要求的基金可在欧盟范围内向各国投资者募集资金并从事投资活动；相应地，欧盟各成员不得阻止其在本国境内募集资金和投资，不得附加任何其他条件。允许基金投资欧盟之外的资产和公司，但要满足税收等方面的有关规定。投资EuVECA是一项风险投资，投资者首先应对风险有充分了解。其次，投资者要有承担损失的能力。为此，EuVECA要求最小投资单位为10万欧元，只面向专业投资者和高净值个人。

（三）政府在中小企业发展中的扶持措施

德国政府扶持小微企业一般主要通过资金和外部援助两种措施。正常情况下，为维持市场竞争，德国政府通常不直接向中小企业提供财政补贴，而是通过各类金融机构，向中小企业提供融资渠道和融资服务来扶持和促进中小企业的发展。

以资金援助看，一般由联邦政府出资或与各州政府联合出资创办专门为中小企业提供资金或融资服务的政策性银行，向中小企业提供带有补贴性质的低价贷款，同时通过担保性金融机构对商业银行小微金融业务提供担保，减少商业银行的风险暴露，提高小微金融业务对商业银行的吸引力。

就外部援助看，德国政府通过制定技术扶持政策 and 加强技术人才培养以提高中小企业技术升级和技术研发的能力，提升中小企业从事科研研发的意愿，减少中小企业因从事科研创新而可能承担的风险。还有设立专项科技开发基金，



扩大对中小企业科技开发的资助。德国联邦研究部建立了“示范中心”和“技术对口的访问和信息计划”，为中小企业在技术转让方面提供帮助，向它们提供最新的研究成果和研究动态，帮助它们进行技术发行和技术引进¹⁴。

此外，德国政府还特别重视为中小企业提供相应的信息服务，为中小企业选择合适的经营内容提供帮助，为中小企业在日常经营中合理规划原材料采购和确定商品产量和价格提供依据，并且为海外有业务的中小企业提供海外资讯方面的服务，帮助中小企业开拓开外市场。德国政府建立了信息情报中心，同时为中小企业建立专门的网站和热线电话，例如德国就业者指南¹⁵、中小企业增长¹⁶、中小企业发展战略¹⁷网站等，中小企业可就融资和促进措施问题向联邦政府相关部门的专业人士咨询。德国政府还较为重视发挥行业协会的作用，为特定行业中小企业提供专业的信息服务。由于德国部分中小企业海外业务占一定的比重，因此，德国政府要求驻外使团经参部门等驻外机构定期向国内提交海外市场分析和预测报告，以协助国内企业开拓国外市场。

三、我国商业银行发展中小企业金融的重要借鉴

总体而言，德国中小企业之所以能够获得很好的发展，许多中小企业成为百年老店与德国所形成的良好的中小企业融资环境密不可分。而中小企业的顺利发展也在很大程度上降低了商业银行对中小企业金融的顾虑，在银行间市场竞争越来越激烈的情况下，部分商业银行也借助中小金融业务走出一条特色性的发展道路来。因此，德国商业银行与小企业已经形成了良性互动。其中，德国政府、商业银行、担保银行、行业协会均发挥了积极的作用，这也是国内在发展小微企业上需要重点学习的地方。商业银行可以学习德国银行的相关经验，降低小微金融业务风险，探索出一条符合自身特色的差异化经营道路。

（一）革新风险理念和信贷技术实现经营转型

¹⁴ 杨国川.《德国政府扶持中小企业发展的举措及启示》，载《国际经贸探索》，2008年第3期

¹⁵ <http://www.Existenzgruender.de>

¹⁶ <http://www.mittelstand-plus.de>

¹⁷ <http://www.pro-mittelstand.org>

目前，国内大部分商业银行处理小微金融业务时还沿用着原有的针对大企业的信贷方式，导致商业银行小微金融经营模式并不适应新形势和新环境的变化。因此，针对小微企业的具体情况，商业银行应该及时更新小微金融风险理念和开发小微金融信贷技术，利用标准化、批量化的方式处理小微金融业务，以降低小微金融成本。一是加深对小微企业经营特征和风险规律的了解，特别是要从小微企业所属行业和地区的维度出发，从更宏观的角度对小微企业未来发展前景作出准确判断，并作为对小微企业授信和放贷的重要依据。二是要加强对小微企业个体经营情况的掌握和判断，利用小额贷款信贷技术、信贷工厂技术等信贷技术开展小微金融服务。三是加快研究信用评分卡技术等适宜大规模推广和标准化的风险管理技术，深入研究小微金融风险定价模型，在评级和风险定价的基础上推进小微金融资产证券化。四是利用现场调查和非现场调查相结合的方法强化对小微企业的贷后检查，防止资产劣变。

（二）把握移动互联的有利时机加快业务发展

商业银行应该把握移动互联和“互联网+”的有利时机，加快推出有竞争力的网络金融服务和差异性的网络金融产品，充分学习人性、便利和友好的互联网思维，加快小微金融业务的发展。小微企业分布点散面广，较为适宜用互联网金融渠道进行营销，与传统的网点式、拉网式营销相比能够极大地降低经营成本。同时，需要考虑到目前创新型科技企业占小微企业相当一部分比重，这些企业本身受互联网思潮影响较大，也愿意尝试并倾向于使用互联网方式与商业银行等外部机构进行沟通。一方面，商业银行可以借鉴国外网络银行的相关经验，利用网上银行、手机银行、网络银行、网银 APP 等渠道推广银行业务；另一方面，更为重要的是商业银行从实质上借鉴互联网金融思维，强化互联网营销前端的重要性，优化客户界面，改善尽职调查和风险控制的技術，通过大数据、互联网和云计算进行风险管理。此外，商业银行需要强调银行内部各个部门之间的配合，将当前商业银行内部前中后台相互制约向相互协同进一步转变，适应互联网时代的高效率。

（三）丰富中小企业金融产品提高整体利润率



德国提倡全能型商业银行，综合化、国际化是德国商业银行业的典型业态。例如德国商业银行作为一家特色鲜明的大型商业银行，可以为中小企业提供存款、贷款、汇款、理财、保理、出口信用证、代发工资、基金、保险、证券等多种产品，并且通过不断的金融创新加大对中小企业的营销力度和综合化服务能力，通过交叉销售来提高中小企业板块的整体利润率。国内商业银行可以信贷为主，在坚持金融服务小微企业的基础上，为实现小微金融业务的可持续发展，应该推出多样化的金融产品，努力提升综合化服务的水平，为小微企业提供咨询、理财、保险、贸易融资、信息支持等多方面的金融服务，提高小微企业的资金筹划能力，进而提高小微企业市场生存能力。这既是商业银行获得利润来源的重要渠道，也是商业银行小微金融板块自我造血的核心内容，更是商业银行实现可持续经营的必由之路。

（四）加强政府担保平台建设以降低业务风险

从德国商业银行小微金融的典型实践看，德国商业银行之所以有较强动力从事小微金融服务，很大一部分原因在于担保机构与政府基金为商业银行提供了部分担保，极大地减少了商业银行小微信贷出现风险时商业银行所承担的损失。国内，部分地方政府成立了政府出资的担保公司，也是试图引导商业银行加大对小微金融的扶持力度，但是存在一些明显的问题。第一，假担保盛行，担保公司不是致力于尽职调查小微企业的真实情况为之提供担保，而是成为商业银行形式审查的形式步骤，成为小微企业融资成本高的的重要原因，但是当小微企业真正发生风险时，担保公司很少能够进行偿付，甚至出现了部分担保公司携款潜逃的现象。第二，即使是有政府背书的担保公司，也存在资金不足、专业化能力不强的突出问题，往往出现担保公司和商业银行相互扯皮的现象。例如，有地方政府担保公司在与商业银行签订协议时，要求将担保公司偿付的前提设置为“贷款不能收回”，但是真正当企业不能偿还贷款时，地方政府又提出银行可以给企业续贷以维持企业运营，如果银行不给企业续贷，则是因为银行方面的原因导致企业出现困难，地方政府对此不负责任；或者企业只偿还银行部分贷款，也不能算作贷款不能收回，银行在与政府的谈判中并不占优势。

第三，缺少中央政府注资的担保平台，地方政府担保机构碎片化现象明显，担保机构相互之间的联系不足；部分地区、特别是经济欠发达地区缺少担保机构，进一步恶化了这些地区的小微企业发展环境。因此，迫切需要加强由政府注资的担保平台建设，以降低商业银行小微金融业务风险。