

研究报告

2018年第80期

2018.09.07

执笔人：杨文君

wenjun.yang@icbc.com.cn

小微金融大势所趋 大型银行应有作为

要点

- 近年来，在国家多项政策扶持下，我国金融机构在为小微企业提供金融服务上取得了快速的进展。但尽管如此，小微企业从正规金融机构获得信贷资源难度依然较大，大型商业银行近年来对小微企业信贷投放占商业银行小微贷款总规模的比重呈下降之势。但小微金融潜力巨大，“长尾”特征突出，大型商业银行基于业务转型、全量客户以及服务实体经济的视角，须在小微金融领域有所作为。
- 大型商业银行小微金融服务应从以下几方面着手：第一，重新审视信贷手段，通过加强数据库建设、搭建供应链平台，化解信息不对称；第二，在抵押担保渠道以及违约处罚领域，引进外部机构合作，进一步化解信贷风险；第三，转变心态，经营“下沉”，强化服务理念和队伍建设，打通服务小微企业的“最后一公里”，同时完善员工激励，切实做到尽职尽责。
- 作为大型商业银行，防控系统性金融风险是最主要的责任，对于小微金融，要有所为有所不为。小微企业要实现长远发展，需要外帮，更需要自救；同时，需要社会多方通力合作，进一步健全征信体系、加强金融监管、建立诚信社会、打击失信行为，小微金融方有更大发展。

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。

小微金融大势所趋 大型银行应有作为

“‘大银行不服务小微企业就没有未来’。你这句话说得很好!” 2018年6月20日国务院常务会议上李克强总理高度赞许了一位银行行长的话,对银行业服务小微企业提出了进一步的要求。国家对小微企业的发展给予高度重视,2018年以来央行三次定向降准、创新“先贷后借”的发放模式、扩大中期借贷便利担保范围、成立融资担保基金,以及此前原银监会提出的“三个不低于”和“两增两控”考核目标、财税优惠等一系列政策引导下,传统金融机构正在加大对小微企业的扶持力度。但尽管如此,融资难融资贵依然是制约小微企业发展的瓶颈。大银行相比于中小银行在业务流程上更加谨慎、保守,一定程度上与小微企业所需金融服务匹配度较低;但从自身发展转型以及提升服务实体经济效能的角度考虑,大银行不仅要为大企业锦上添花,更要为小微企业雪中送炭。在小微金融服务中,大银行不仅需要切实发挥资金雄厚、风控健全、专业性强等传统优势,更需要针对小微金融特点采取大数据风控、健全违约惩戒机制、强化公司小微联动、提升服务意识等有效措施。

一、小微金融发展潜力大,具有“长尾市场”特征

(一) 小微企业融资需求保持高位,但融资缺口巨大

根据世界银行 2018 年发布的《中小微企业融资缺口:对新兴市场微型、小型和中型企业融资不足与机遇的评估》,我国中小微企业潜在融资需求达到 4.4 万亿美元,融资供给仅为 2.5 万亿美元,存在融资缺口 1.9 万亿。报告指出,中国微型企业近八成的融资需求未被满足,中小企业和微型企

业的融资缺口存在巨大的失衡。当前对我国中小微企业提供的 2.5 万亿美元融资供给中，仅有 0.03 万亿美元流向微型企业，对应中小企业的潜在融资需求（4.3 万亿美元）和微型企业的潜在融资需求（0.1 万亿美元），融资缺口分别达到了 1.8 万亿美元和 0.09 万亿美元，分别占到中小企业和微型企业潜在融资需求的 42%和 76%。

但与此同时，随着防控系统性金融风险 and 去杠杆政策的逐步实施，商业银行对风险的偏好持续下降，根据央行发布的《2018 年第一季度银行家问卷调查报告》，2018 年第一季度银行信贷审批指数为 44.6%，创 2015 年以来新低，而当前小微企业贷款需求指数达 66.3%，同比上升 3.7 个百分点，与大中型企业相比，小微企业的贷款需求长期处于高位，银行资金供应难以满足企业的资金需求，尤其是小微企业的融资缺口（如图 1 所示）。



图1 大中小微企业贷款需求和银行贷款审批指数 (%)

（二）小微金融供给有所增加，但大中型银行占比缩减
近年来在国家政策引导下，正规金融机构加大了对小微

企业的信贷投放力度。央行数据显示，2018年3月末，全国银行业金融机构小微贷款余额¹31.76万亿元²，占各项贷款余额的24.56%，同比增长14.26%；贷款户数1544.92万户，较上年同期增加181.97万户。其中，商业银行小微贷款余额从2015年15.93万亿元增加到2017年末的23.34万亿元，年均增长13.58%，相比2017年全部贷款增速12.4%略高。

但大中型商业银行小微贷款在全行业中的占比略有下降。从央行数据来看，商业银行小微贷款占比约75%，其余为农信社、政策性银行等提供，这一比例基本保持稳定。从大型商业银行来看，小微贷款总额从2015年5.58万亿元增长到2017年末7.42万亿元，年均增长9.97%，增幅较大，但贡献率略有下降，占有所有商业银行小微贷款总额的比例从2015年初的35.02%下降到2018年的31.80%，下降3.22个百分点（如图2所示）。与大型商业银行相似，股份制商业银行2015-2017年间小微贷款总额占商业银行总体规模比例下降了4.51个百分点（如图3所示）；而城市商业银行和农村商业银行小微企业贷款总额同期占比则分别提升了2.97和4.95个百分点。

¹ 用于小微企业的贷款余额=小型企业贷款余额+微型企业贷款余额+个体工商户贷款余额+小微企业主贷款余额。资料来源：中国人民银行。

² 央行统计数据与世行《中小微企业融资缺口：对新兴市场微型、小型和中型企业融资不足与机遇的评估》报告总数据存在较大差异，主要是统计年份和统计口径不同所导致，如央行统计口径中，“小微企业主贷款”则不在世行报告统计范围之内。

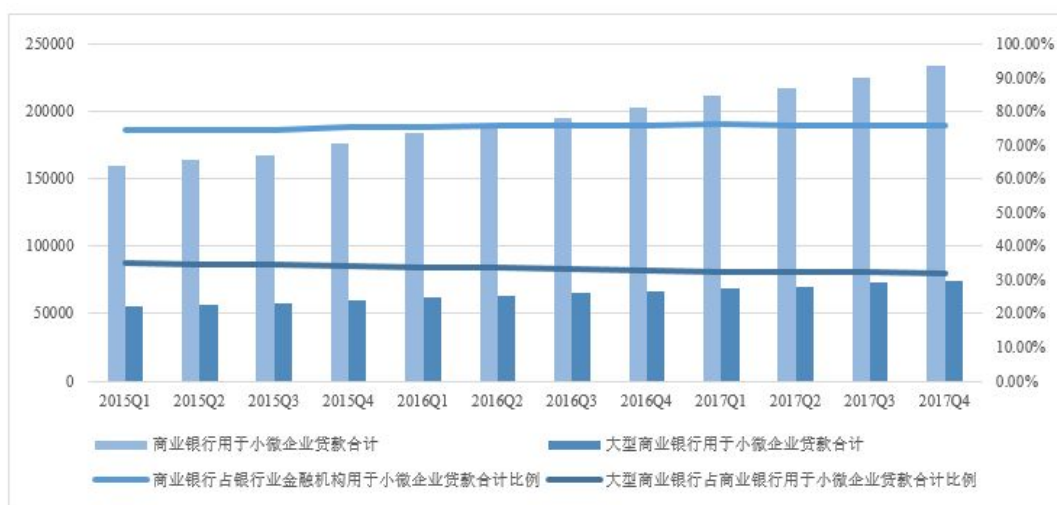


图2 2015-2017大型商业银行小微企业贷款情况（亿元）

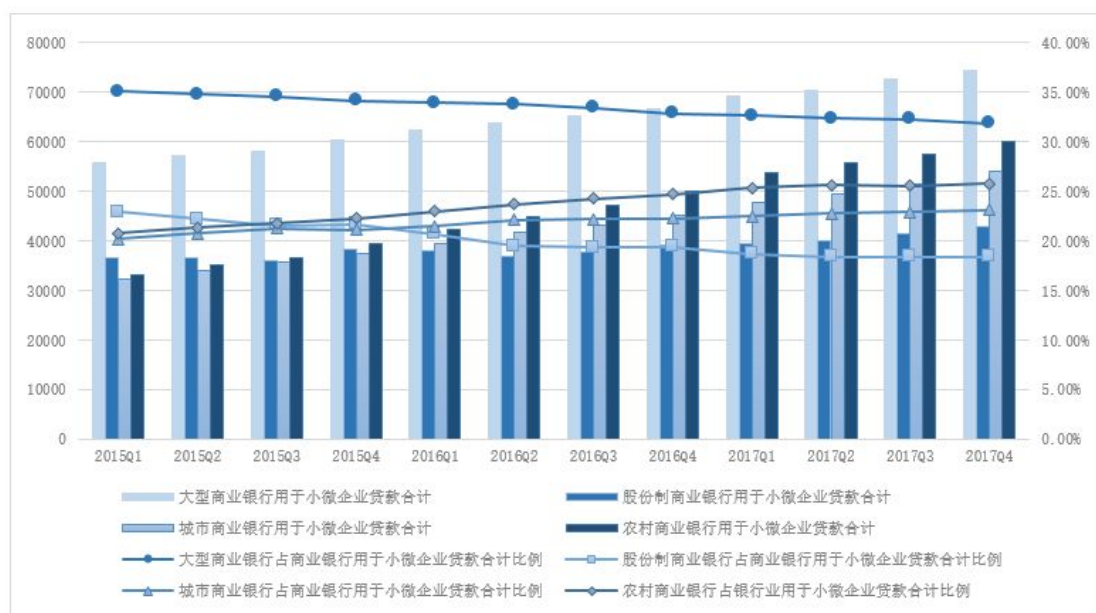


图3 2015-2017各类商业银行小微企业贷款情况（亿元）

（三）小微金融是全量客户视角下的“长尾市场”

在传统信贷模式中，大企业因其自身优势，较容易获得银行贷款，成为各家银行争夺的重点。但是，在竞争日益激烈的当下，无论是大企业客户还是小微客户，获取优质客户、有效防控风险、提升服务质量均是商业银行赢得比较优势的关键。虽然小微企业因其体量小、风险大而在信贷资源获取

上处于劣势，但其数量大、分布广、灵活度高、活性强，是社会经济的基本单元，并扮演着越来越重要的角色。截至2017年末，我国小微企业法人约有2800万户，个体工商户约6200万户，中小微企业（含个体工商户）占全部市场主体比重超过90%，贡献了全国80%以上的就业，70%以上的发明专利，60%以上的GDP和50%以上的税收。因此，从市场前景和发展潜力来看，小微金融属于有利可图的“长尾市场”。

当前，在国家政策支持和引导下，各家银行已纷纷成立小微企业事业中心，服务小微企业的动力不断增强。服务好小微企业，在履行社会责任、服务实体经济的同时，也有助于商业银行发掘新的发展空间和形成新的战略优势，毕竟优质的大客户资源非常有限。尤其是在金融科技高速发展的当下，金融服务呈现出低成本、高效率、多样化和个性化的特点，促进了金融资源向小微企业的流动。小微金融服务市场资源丰富，在金融科技高度发达的现在及未来，可谓容易被忽视的“长尾市场”。对于树立“全量客户”目标的大型商业银行而言，在小微金融服务领域充分发挥现有客户资源、综合化金融产品、技术和专业型人才以及风险管理经验优势并进行整合，不仅能够为小微企业发展助力，形成规模效益，同时有利于自身的转型和发展。

二、大型银行如何在审慎经营的原则下成就小微企业

（一）重新审视信贷手段，化解信息不对称

大型商业银行的经营管理、风险控制制度比较完善，业务更倾向于标准化流程，在信息获取方面更偏好于“硬”信息的获取，在“硬”信息基础上，通过非人格化的方式处理

与企业之间的信贷关系³。但小微企业存在财务制度不健全、公司治理水平较低、信息透明度低等问题，企业能否按时归还贷款本息与业主个人能力、诚信水平高度相关，信息主要表现为具有明显人格化特征的“软”信息，这一类信息往往难以标准化向第三方传递，因此以“软”信息的传递谋求信贷资源的小微企业往往无法满足大型商业银行对贷款人信贷资质的要求，信息不对称程度较高，存在“逆向选择”和“道德风险”。而且对于规模小、管理层次扁平化的小银行来说，小银行更容易贴近小微企业，具有“软”信息的获取优势⁴。因此，大型商业银行想更好地为小微企业服务首先要解决信息不对称问题。

1. 加强数据库建设，提升获取“软”信息能力。互联网和大数据的兴起，有助于大型商业银行降低信息成本，实现批量量化，通过小微企业的纳税信息、交易流水、“新三表”（水表、电表、工资表）⁵、企业主个人信贷和消费信息等，实现与小微企业近距离接触，提升获取软信息的能力。充分利用小微企业日常经营信息和企业主个人信息，对小微企业进行客户画像，进行有效的筛选和甄别，精准定位、精准营销、精准服务。发挥大型商业银行在数据和技术上的优势，打造数据驱动、场景获客、批量处理、集中经营的小微金融服务模式。

2. 搭建供应链平台，打通营销“梗阻”，降低信息不对

³ 李华民、吴非，谁在为小微企业融资：一个经济解释[J]，财贸经济，2015（5）：48-58.

⁴ 罗荷花和李明贤，不同类型银行为小微企业融资的行为逻辑分析[J]，经济体制改革，2014（2）：135-139.

⁵ 所谓“新三表”是与“老三表”（即企业资产负债表、现金流量表和利润表，三张财务报表）对应。

称。大型商业银行应利用现阶段客户结构的优势，打通公司投行、小微普惠等营销渠道之间的“梗阻”，为行内大客户主动推选符合其质量、成本要求的上下游小微企业，同时也为小微企业主动推选匹配的上下游大型企业，为行内企业客户搭建供应链平台，在行内形成闭环。一方面，通过客户在本行开通基本结算账户的方式，及时获取小微企业频繁、有效的交易信息，避免小微企业提供虚假交易、财务信息；另一方面，通过大数据的闭环式管理，实时掌握交易双方的资金流向，实现对上下游供应链的全链条监控，降低信息不对称程度。此外，供应链平台的搭建能够为小微企业的发展提供强有力的支持，有效提升小微企业的产销能力，通过与大型企业的对接，促使小微企业提高产品质量、加强研发投入和产品升级，完善内部治理体制及财务制度，还款能力得到一定保障。最终实现大型企业、小微企业和大型商业银行自身的三方共赢。

（二）引进合作机构，缓解信贷风险

小微企业贷款不良率居高不下，是让商业银行对小微企业爱莫能助的根本原因，尤其是大型商业银行，对风险偏好较低，对于小微企业“不敢做”大过“不愿做”。截至2018年4月末，小微企业贷款不良率为2.75%，较大中型企业高1.2个百分点⁶。这是不争的事实，但并不意味着小微金融风控只能无所作为。

1. 拓展抵押担保新渠道，引进合作机构。缺乏抵押品和担保，是小微企业无法成为大型商业银行服务对象的重要原

⁶ 引自央行行长易刚2018年6月陆家嘴论坛发言。

因。大型商业银行需要创新信贷模式，选择政府、资信良好的担保公司、保险公司、资产评估公司进行合作，由独立、有资质的第三方为优质小微企业提供担保、对小微企业不动产进行价值评估以及由保险公司和政府共同承担小微企业违约债务，创建“小微企业+商业银行+独立第三方”的针对小微企业的信贷模式。例如，河北省某科技园就采用了“政府+银行+保险”的模式，园区内科技型企业由有关部门科技局审核，审核通过后由省政府相关部门推荐，河北银行与中国人保财险河北分公司对接，企业申请贷款的同时向人保财险购买履约保证保险，保险公司出具增信保单后河北银行对其放贷。保险公司按贷款数额收取保费，由财政给予一定比例的保费补贴，当企业发生违约时，损失部分由保险公司和银行以及政府财政按比例分担，保险公司负责逾期款项追偿，追偿物按三者各自比例分配。

2. 建立健全违约连带惩罚机制。小微企业不良率高企与企业主诚信缺失密切相关，一旦发生“人去楼空”的情况，追偿难度极高；还有部分借款人恶意欠款，成为“老赖”，商业银行更是无从下手。大型商业银行面向的客户众多，在批量化、集中化经营管理的小微企业信贷模式下，花费大量人力财力物力对此类欠款进行追偿未免造成资源浪费。因此有必要与其他社会公共体系（例如医疗、教育、交通等）联合，对违约企业主形成各领域的合力惩罚，尤其是地方政府应在此方面有所作为，例如欠款人无法享有公共医疗、参加教育深造、使用公共交通、出入境等，建立全方位的惩罚机制。2018年8月，浙江温州一位高考考生因其父亲是“老赖”，

导致无法被正常录取，欠款人在此情形下，立刻偿还了 20 万元欠款。父亲欠款，牵连子女教育的做法还有待商榷，但是加大对欠款人的惩罚力度和措施多样性，是有效保证小微企业贷款能够按时偿还的有效措施。

（三）转变心态，经营“下沉”，强化小微专营

现阶段，对于很多商业银行而言，给小微企业贷款更像是一种任务，而不是正常的商业行为。与大型企业相比，付出的工作量相差无几，甚至可能更多，而且要承担更高的风险。对于传统“垒大户”做法的大型商业银行而言，做好小微金融首先应该在思想理念上有所转变。

1. 强化服务理念，以服务实体经济为己任。随着近年来同业竞争的日益激烈，大型商业银行需转变思想，将小微金融打造成自己的品牌战略，而不是“政治任务”。小微企业一般在创业初期，难盈利，加之近几年经济增速放缓，“去杠杆”等政策的实施，小微企业生存压力增大。大型商业银行应充分发挥产品多样化、人员专业化、创新能力强的优势，挖掘有价值的小微企业，树立“全生命周期+阶段性匹配”的服务理念，即发现小微企业未来发展潜力，帮助小微企业度过暂时性的难关，用多元化的产品、专业化的服务与小微企业不同生命周期相匹配，以客户需求为导向，从小微企业的发展和价值创造出发，切实服务好小微企业。

2. 加强专营机构和团队建设，打通小微金融“最后一公里”。做实小微企业事业中心（或普惠金融事业部），理顺小微企业中心与总行以及各级分行的关系，因地制宜，因人而异，适当放权，尽量扁平化管理，避免因机构庞大、层级过

多而产生的不必要的成本。强化小微金融服务团队建设，从基层网点出发，对重点小微企业实行“1+N”的服务模式，即一个客户经理，各部门相应专业人才通力配合的模式，打破各部门、机构之间的壁垒；特别是针对科技型企业，专业性强、信息难于理解，或需要为小微企业提供个性化金融服务时，应加强外部合作，引智引力，适当借用外部咨询机构或科技投资机构的智力、信息资源。构建内外联合、内部联动、柔性化的小微服务团队。同时，充分利用“普惠金融+金融科技”的创新成果，增加获客、粘客渠道，实现线上线下的整合和联动，充分发挥大型商业银行在人才、产品和管理方面的优势，打通大型银行服务小微金融的“最后一公里”。

3. 加强员工激励，落实尽职免责。有效的激励制度，能够充分调动员工的积极性，奖惩分明，划清责任界限，避免员工承受自身工作以外的因素造成的风险损失，是员工工作积极性的有力保障。小微企业存在诸多不确定性，当员工尽职尽责，却因小微企业主个人原因导致贷款损失而承担责任时，则违背了有效激励、奖惩分明的原则。因此，务必完善员工激励制度，切实做好尽职免责的体制机制建设，最大限度激发基层员工服务小微企业的积极性。

三、小微金融良性发展需要多方合力

尽管小微金融市场前景广阔，但风险不容忽视，大型商业银行在提供金融服务的同时，更重要的是承载着防范系统性金融风险、维护金融体系稳定运行的重要使命。守住风险的底线，是服务小微金融的前提。此外，商业银行毕竟不是

非盈利机构，所有的决策都是在成本效益原则下作出的，不能为了完成监管指标而盲目放贷。大型商业银行提升小微企业服务能力是责任也是义务，打造小微金融的未来良好发展态势还需要小微企业自身、商业银行、监管机构和社会各界共同努力。

第一，小微企业需要外帮，更需要自救。企业的发展归根结底还是需要提升自身的核心竞争力，完善治理结构、健全财务制度、增加信息披露、加强创新以及提高实际控制人的经营管理能力，这是小微企业获取信贷资源以及其他社会资源的重要因素。长远来看，只有小微企业自身资质优良、真正以长远发展和价值创造为根本，才有机会获得较低成本的融资。而目光短浅、热衷投机的小微企业不应是商业银行的客户目标。

第二，健全社会征信体系。正常还款取决于还款能力和还款意愿两大因素，缺一不可。与大中型企业不同，小微企业是否能够正常还款很大程度上取决于小微企业主。当前，小微企业主诚信缺失是造成小微企业无法从正规金融机构获取充足信贷资源的关键因素。小微企业主骗贷、欠贷、逃废贷等行为，商业银行很难掌握充分信息，贷款损失一旦形成，几乎无能为力。由于目前我国商业银行信贷业务管理采用信贷人员终身责任制，形成不良贷款，对信贷人员及金融机构产生的负面影响相当持久，进而让商业银行对小微企业更加望而却步。我国征信体系建设起步较晚，个人征信体系尚不健全，配套措施不完善，尤其是法治相对落后，处罚随意性较强，难以真正对违约人形成威慑，因此健全社会征信

体系是商业银行进一步扩大小微企业服务的根本和前提。

第三，加强和完善金融监管。大型商业银行提升服务小微企业效能已经成为必然趋势，但在现实环境下，可能依然无法充分满足小微金融的需求。因此，影子银行、P2P平台、民间借贷等前些年得到了快速发展，吸收大量社会资金的同时，也聚集了大量风险，但却一直游离在金融监管体系之外。虽然监管部门陆续出台了规范性文件，但监管力度依然不足，一旦风险集中爆发，会迅速在金融机构和小微企业间蔓延。因此，应全面加强对小微企业信贷行为的监管力度。

第四，建立诚信社会、打击失信行为。无论是立法、执法等国家机关，还是金融监管机构、地方政府，及医疗、教育、交通等公共服务机构，应加强合作，建立健全社会诚信体系。诚实守信的公民予以社保、就业、教育、信贷等更多优惠和福利待遇；失信违约的“老赖”加大法律制裁，增加其违约成本，让失信者寸步难行。只有社会各界合力打造公平公正的社会、经济、法治环境，小微金融健康发展才能得到有力保障。

（执笔：杨文君）