

# 大行躬身入局 中小行错位竞争 小微贷款江湖生变

□本报记者 张晓琪

在监管引导及相应政策利好刺激下,国有大型银行自2018年多次下调小微贷款利率,近期更打出基准贷款利率。除此之外,大行还在绩效考核、成本计价等方面向小微业务倾斜。

业内人士表示,大行不断加码,搅动地方小微业务竞争格局。一方面,价格战逐渐蔓延,多家股份制银行、城商行下调小微利率,摊薄其利润空间;另一方面,大行与第一梯队股份行的客户重合度最高,双方在优质客源的竞争上最为激烈,尤其是以房产作为抵押物的按揭客户,大行截流现象明显。

面对大行竞争,各家银行打响“反击战”。一是通过错位竞争,从被大行“过滤掉”的客户中挖掘优质客户,瞄准科技类企业,采用“担保+政府贴息”模式发放贷款;二是充分利用科技优势加强信贷风险管控,通过优化服务渠道及产品流程降低对线下评估的依赖,降低小微企业融资费用负担并较好控制风险定价。



视觉中国图片

## 大行掀起利率战

“原来国有大型银行不太重视小微贷款业务,但从2018年下半年开始,各家银行纷纷集中发力小微领域,大行表现得尤为明显。”某中型股份行深圳小微部总经理莫以琛(化名)告诉中国证券报记者。

由于资金成本较低,利率成为大行在小微领域最大的“利器”。监管政策引导下,多家大行从2018年起已经多次下调小微贷款利率。如建行,自2018年7月份以来,先后三轮开展小微企业领域的降价,降价不仅面向新发放小微企业客户,而且批量调整存量小微企业客户,利率降幅高达178个基点。

华南一位大行相关负责人告诉中国证券报记者,目前监管对大行小微利率考核主要集中在单户授信金额在1000万元以下的贷款,该行已经将这部分贷款利率水平压低,目前控制在基准利率上浮10%左右。

另一大行普惠金融部负责人向中国证券报记者透露,该行本身小微贷款利率就比低,经过数次降价,现

在一年期以内贷款利率约在基准利率至基准上浮10%之间,一年期以上利率水平相对高些。

大行掀起的价格战逐渐蔓延,多家股份制银行、城商行开始下调利率定价。

深圳本地一家民营银行相关人士透露,该行2018年二季度开始就主动采取多项措施降低小微企业贷款利率,在三季度新发放小微企业贷款已较一季度下降将近2个百分点的情况下,四季度继续下降,四季度新发放小微企业贷款利率较2018年一季度下降3.05个百分点。

深圳本地一家股份制银行相关人士也告诉中国证券报记者,2018年以来,该行小微贷款利率稳步下行,截至2018年11月末,全年累放贷款利率较年初下降1.75个百分点。

一位股份制银行中小企业负责人解释利率下调的原因时表示,一是资金成本逐步降低,带动利率下调;二是

大行不断降低利率造成压力越来越大,带动其他银行不得不跟着降;三是响应监管号召,解决民营企业融资难、融资贵的问题。

利率下调给小微企业让利的同时,也给银行带来较大的经营压力。

“大行本来定价就低,利率下调空间有限,现在挺痛苦的,总行给我们定的目标是整体做到保本微利。单户授信金额1000万元以下的贷款是这次降利率的重点,有些大行都是亏本在做。”上述大行相关部门负责人告诉中国证券报记者。

由于负债成本相对较高,中小银行在价格战中面临的压力更为明显。“相比大行,现在压力更大的是股份制银行和小银行,当大行利率压到4%或者5%的时候,这些银行如果不降价,就很难进入市场、找到客户。”一位银行业资深人士指出,市场空间和利润空间会越来越薄,对它们确实会有较大影响。

## “第一梯队”承压明显

除了发挥利率优势,大行还通过提升小微考核权重、降低资金成本,来提高分支行小微投放的积极性。

工行深圳分行普惠金融事业部相关负责人告诉中国证券报记者,工行在深圳现有13家分支机构以服务小微企业为工作重心。其中,4家支行为小微业务中心,专门负责深圳重点区域的小微业务;9家支行以重点小微产品推广为经营核心。与其他支行不同,这13家支行推广、销售的创新类小微贷款产品都经过特别授权,绩效考核上也会向小微业务倾斜。

“总行还对小微企业贷款进行差别化计价,我们每个支行成本都是独立核算。现在总行对于小微企业计提资本和内部资金转移配置,价格都是打折的,有利于提高分支行从事小微的收入。”该负责人指出。

大行不断加码,也在搅动地方小微业务竞争格局。由于资金成本、风险偏好、获客平台不同,银行小微业务客户群存在分层。第一梯队银行主要是深耕小微业务的

股份行,客户优质,贷款利率相对较低;第二、第三梯队包括中小银行、城商行等,客户门槛较低,利率水平相应更高。

目前来看,大行与第一梯队银行客户重合度最高,双方在优质客源的竞争上最为激烈。尤其是以房产作为抵押物的按揭客户,大行截流现象明显。因为有充足抵押物、客户资质高,这部分客户一直是第一梯队银行紧盯的目标客群。

莫以琛表示:“大行占据了很高的按揭市场份额。过去将很多按揭客户贷款需求转到其它银行。发力小微后,大行把这部分客户截流,留存在自己体系内运转。”

除先天渠道优势外,低利率的吸引也令不少客户流入大行。利率一再下调,股份行、城商行,与大行在利率定价上存在明显差距。上述负责人告诉中国证券报记者,大行贷款利率最低可以做到基准利率,较其他银行

普遍要低40%—50%,和一些小银行利率差距甚至在一倍以上。

“过去,小微市场上存在信息不对称,客户对市场价格和信息都不敏感。现在,行业都铺天盖地宣传小微,打破原来的信息不对称。强宣传攻势下,大行低利率优势吸引了不少客户。”莫以琛补充道。

相比之下,靠后梯队银行受到的竞争压力相对较小。“大行降价确实会带来一定压力,但整体来看压力不算大。一是小微市场空间很大,二是我们和大行的目标客户群体差异性较大,客户重合度低。”一家小型股份行中小企业负责人告诉中国证券报记者。

另一城商行某支行行长也向中国证券报记者表达了类似的观点:大行客户门槛比较高,很多客户因为缺乏抵押物、利润水平较低,在大行根本贷不到款。这部分客户恰是小银行的主要客群,低利率不会造成这部分客源大幅流失。

## 错位竞争

“大家目前也在观望,大行发力小微业务到底是阶段性响应政策,还是将其作为长期持续性的战略,这会影响到小微业务未来的竞争格局。”莫以琛指出。

上述工行深圳分行普惠金融事业部相关负责人告诉中国证券报记者,该行一直以来都在耕耘小微业务,今年增速比较明显。这有几方面原因:一是国家层面不断强调发展普惠金融,大型商业银行出于责任担当,积极发展小微业务;二是监管层出台多项措施,如定向降准、与宏观审慎评价体系挂钩、对银行发放的小微贷款免征增值税等,给予积极发展普惠金融的商业银行许多实质性激励;三是从银行经营角度来看,小微企业具有较高的成长价值,是银行长期稳定经营重要增长点;四是互联网技术积累到一定程度带来的自然爆发,商业银行前期的数据积累、风控模型日渐成熟,步入收获期,为小微业务快速增长提供有力支撑。

“政策引导是一个推动因素。从长期经营的角度来看,我们会将小微业务作为一个重点板块去经营。”她补充道。

兴业研究金融同业研究负责人孔祥认为,小微企业没有充足抵押物,信用风险要比一般企业高,低利率固然是给小微企业让利,但也要考虑银行的风险要求,现行经济背景下,银行大量做小微同时给予低利率也有困难。他说:“大行现在做的接近基准利率的小微贷款产品,年限普遍较短且有优质资产抵押。中小银行可以通

过差异化竞争,针对小微企业特色推出基于经营流水、税收等产品,这是对普惠金融业务的必要补充。”

中国证券报记者了解到,不少中小银行正在加强错位竞争,从大行过滤掉的客户中挖掘优质客户。“大行客户门槛比较高,尤其是信用类贷款,低利润小企业很难进入它们的贷款名单。大行筛掉的客户不乏发展潜力的优质企业,小银行贷款机制和客户经营上更加灵活,能够有效服务这部分客户。”上述城商行支行行长指出。

她表示,为了支持科技企业融资,地方政府出台了相应扶持政策,贴息是一个重要手段。借着政策利好,中小银行将科技类企业作为重要客群,采用“担保+政府贴息”模式发放贷款。

“具体操作上,针对无抵押物、征信不够健全的科技类小微企业,我们和担保公司合作发放信用贷款。最低年化利率在7%左右,地方政府给的贴息比例约在50%—70%,加上担保费,综合融资成本最低可以做到4%。我们行满足贴息标准的小微企业占比在80%以上。”她介绍道。

平安银行普惠金融事业部相关负责人认为,小微企业量大面广,且在区域、行业、规模、需求等维度上均有较大差异性,因此,小微金融市场是一个由多元主体构成且充分竞争的长尾市场。各家银行将立足自身特点为特定客群提供一种或多种金融服务,小微金融未来会呈

现出一种复杂、多元而有机的竞争生态。

他指出,一直以来,银行对小微贷款存在几方面担忧。一是小微企业在公开渠道展示的信息较为有限,财务管理规范性不足,存在信息盲区;二是小微企业存活周期短,存活率低,行业变换频繁;三是小微企业借款额度低,频度高,行业高度分散,与银行本身管理体系、制度结构及过往服务于大企业的经验和特性不匹配;四是小微企业可提供的担保手段较为贫乏。我国经济正处于调整期,银行开展小微最大难点在于其融资模式及融资要求与小微企业难以完全匹配,银行现在最担忧的是小微企业资金链突然断裂,无法偿付银行贷款。

“经济步入调整期,一般会令银行提高内部风险定价。当前监管要求金融服务实体经济,加大对小微企业的信贷投放力度,降低贷款定价。这对商业银行经营风险的能力是重大考验。”他强调。

“与大行相比,我们虽然在资金成本上存在劣势,但能够充分利用科技优势,打通信息渠道。目前平安银行结合大数据、互联网、云计算、人工智能等技术,构建了一套服务于中小企业数据征信金融服务体系,同时加快构建线上线下综合服务渠道、智能化审批流程、差异化贷后管理等新型服务机制,通过优化服务渠道及产品流程降低对外部线下评估依赖,降低小微企业融资费用负担,较好控制风险定价。”他指出。

## 金融科技重塑小微金融生态

□本报记者 张晓琪

破解小微企业融资难题,离不开科技助力。工行深圳分行普惠金融事业部相关负责人接受中国证券报记者采访时指出,金融科技手段的运用,能够加强信贷风险管控、有效降低运营成本、提高客户服务体验。目前各家银行小微产品同质化程度较高,小微业务未来的竞争关键不在于产品形态,而是各家银行的金融科技能力,尤其是数据挖掘和整合的能力。

### 加强信贷风险管控

相较于大型企业,小微企业体量小,抗风险能力弱,且缺乏抵押物。伴随经济进入调整期,如何加强小微企业信贷风险管控,成为重中之重。中国证券报记者了解到,除了限制贷款行业投向,加大贷款用途真实性审核,银行不断通过科技手段控制企业信用风险,优化风险定价模型。

工行深圳分行普惠金融事业部相关负责人一再强调金融科技在管控小微信贷风险中的作用。“我们总行有大数据监测和分析系统,通过挖掘内部数据和外部数据的辅助,贷前筛选出符合风险偏好、信用情况良好的小微客户,在前端就已经做好风险管控。贷中通过线下尽调辅助判断,贷后通过大数据监测平台和模型,对客户行为进行监测。”她说。

她指出,贷款过程中,只要客户经理不存在道德风险,按照制度和管理要求去发放贷款,放款初期客户信用情况和企业经营情况表现都会比较好。“风险一般出现在贷后,客户用款和还款期间企业经营发生变化,客户经理无法及时有效采取措施,导致贷款出现不良。”

“贷后管理需要客户经理定期监测企业用款情况,耗费大量精力。尤其是小微贷款单笔金额小、贷款笔数多,很难进行高频次的风险监测和判断,贷后管理更加困难。客户量一大,客户经理很难有这么多精力进行贷后管理。现在我们可以通过大数据检测企业经营情况的变化,当企业某个指标触碰到预警线,系统会自动提示客户经理进行线下核实和采取相应措施,有助于降低不良率。”她解释道。

### 善用大数据

该负责人认为,金融科技手段的运用,能够有效降低运营成本,提高客户服务体验。科技手段的运用还有很多想象空间,比如能否完全实现审批智能化,人脸识别技术能否用于远程监测和异地服务等。目前各家银行小微产品同质化程度较高,小微业务未来的竞争关键不在于产品形态,而是各家银行的金融科技能力,尤其是数据挖掘和整合的能力。

她说:“破解小微企业融资难的关键在于打破企业和银行间的信息不对称,银行希望在众多企业中找到符合其风险偏好的客户,企业需要找到适合自身的产品。大数据在解决这个问题上有很大的想象空间,银行可以通过建立客户画像、分析客户行为筛选目标客户,并在客户熟悉场景下推荐适合产品和额度。”

“我们生活在一个数据化、信息化的时代,数据信息将个人日常行为、生活轨迹、喜好等量化并记录下来。通过不断丰富数据维度,纳入银行授信评估模型,帮助银行进行精准投放和控制风险,现在很多银行已经在尝试基于大数据画像的小额信用贷款。”她指出。

该负责人表示,未来竞争是数据的竞争,就看哪家银行掌握数据更多。现在各家银行是基于内部数据在做,数据丰富度就看你本身体量大小。此外,许多外部数据值得挖掘,如同外部机构打通,与数据公司建立数据直连、共同开发模型,都值得银行进一步思考。

## 深圳市银行业协会 多措并举化解小微企业融资难

□本报记者 张晓琪

为提升深圳小微企业竞争力,2018年以来深圳市银行业协会积极开展小微企业金融服务工作,包括持续推进小微企业贷款风险补偿金审核工作、加快运作深圳小微企业综合金融服务平台等。截至2018年11月末,深圳银行业小微企业贷款余额达9283.42亿元,同比增长21.03%。

受深圳市政府委托,深圳市银行业协会积极推进“小微企业贷款风险补偿金”和“小微企业动产融资贷款风险补偿金”的补偿审核工作。中国证券报记者从深圳市银行业协会了解到,截至目前,协会累计审核风险补偿金申请70多笔,累计审核通过补偿金额834万元。此外,根据会员银行的反馈,协会就修改补偿金操作流程向市金融办作了专门建议,最终将小微企业主贷款纳入了风险补偿范围。

为打通小微企业融资渠道,深圳市银行业协会联合中国银行深圳市分行等机构运作深圳小微企业综合金融服务平台(“微笑网”),动员新一批银行加入平台队伍,推动“微笑网”朝着全方位服务小微企业的综合型平台发展。

为改善深圳银行业小微企业金融服务,给深圳小微企业提供优质融资体验,深圳市银行业协会编制了《深圳银行业小微企业金融服务指南》,向公众免费发放。当中收录政府部门对小微企业支持政策,集中深圳各银行最出色的小微企业金融服务产品,为深圳小微企业和民营企业提供信息便利。

中国证券报记者从深圳市银行业协会了解到,截至2018年11月末,深圳银行业小微企业贷款余额达9283.42亿元,同比增长21.03%,同比增速比全部贷款增速高6.37个百分点。

深圳市银行业协会还积极与深圳市各行业协会、各地银行业协会联动,为金融行业共同服务小微企业搭建平台,包括组织中小企业专业委员会考察交流活动,带领银行业务骨干赴汕头、肇庆、梅州等多地调研普惠金融服务情况,积极借鉴当地银行小微服务成功经验,撰写相关考察报告供同业参考。

此外,深圳市银行业协会还组织2017年度《深圳市质量指数指标体系》银行业分指数编制工作,根据行业的发展趋势,重新设计指数框架和搜集数据,撰写完成《2010—2017深圳银行业服务质量指数专题研究》,为政府决策提供更有参考。