



重慶銀行成立於2007年9月19日，是中國西部地區成立最早的地方性股份制商業銀行，並於2013年11月6日在港交所掛牌上市（股票代碼：01963），成為內陸首家在港上市的城市商業銀行，擁有西安、成都、貴陽三家西部地區分行，在重慶地區擁有104家經營網點，60個自助銀行點。

身為西部金融巨擘，重慶銀行始終以區域為中心，圍繞「服務地方、服務市民、服務中小企業」的市場定位，堅守「地方銀行、中小企業銀行、市民銀行」宗旨穩步前行。作為第一家大規模發放小微企業貸款的銀行，目前，重慶銀行小微企業貸款餘額349.9億元，擁有客戶數超過2.8萬戶。重慶銀行董事長甘為民表示，重慶銀行絕不僅僅是一家大而全的城商行，更是一家小而專的專業化小微銀行——這也是對重慶銀行立志成為「西部地區最大的微企金融服務系統集成提供商」這一目標的最佳注腳。

■香港文匯報記者 孟冰



■重慶銀行致力於幫扶小微企業。



■重慶北部新區科技型企業信用貸款試點啟動儀式暨信息發佈會。



■重慶雲陽農戶誠信貸首發儀式。



■重慶銀行董事長甘為民介紹本行產品。

逐年發力 助力「小微」

秉承着助推小微企業發展的宗旨，重慶銀行已經穩步前行了7年。2007年，重慶銀行首次涉足小微企業業務，專門成立小微企業貸款部，引入IPC信貸技術，專營50萬以下的無抵押小額貸款（現已擴大到100萬元）；同年成立中小企業業務發展中心，負責全行中小企業業務的發展推動。

2009年，重慶銀行正式成立小企業信貸中心，作為全國首批、西部第一家獲銀監會批准獨立持牌的小企業貸款專營機構，其核心作用是為通過傳統程序無法得到銀行貸款的小微企業提供貸款服務。

2011年，重慶銀行進一步細分客戶市場和客戶群體，打造小微企業業務專業化、流程化運行管理模式，突破傳統思維定勢使金融服務下沉，在全行31家經營機構推行單戶15萬元微型企業創業扶持貸款，真正把信貸支持送到了小微企業的家門口。在2011年，該行獲得了銀監會「小微企業金融服務先進集體」稱號。

2012年，重慶銀行在中小企業業務發展中心基礎上成立小微企業銀行部，並以實施分級授權提高決策效率，拉近與小微客戶的距離，形成小微業務與大公司業務、個人業務相互獨立的條線運營管理模式；全年小微企業貸款餘額達到219.2億元，佔全行貸款餘額的31.4%；向上萬戶微型企業新增發放貸款超過15億元，拉動就業近3.5萬人。

2013年，重慶銀行在港交所掛牌上市，上市補充資本後，繼續加大對小微企業的扶持力度，2013年4月24日，經過銀監會及人民銀行審批同意，重慶銀行發行30億元小微貸款專項金融債，成為西部首家成功發行小微貸款專項金融債的城商行。專項債到位後，重慶銀行將其全部投放於單戶500萬元以下小微企業實體經濟，並由此新增小微客戶數超過1500戶。

2014年，重慶銀行在內部進一步整合資源，將部分風險管理、貸後管理職能併入小微企業銀行，實現了小微信貸業務貸前、貸中、貸後的全流程管理，在全行實施做大客群、做小金額的微金融理念。重慶銀行目標到2015年，小微企業貸款達到450億元，佔比全行一般貸款的40%，其中單戶500萬元以下貸款達到250億元以上，佔比小微企業貸款的50%以上。

普之城鄉 惠之於民

對於整個國民經濟而言，小微企業是我國國民經濟和社會發展的重要組成部分，數量龐大的小微企業是吸納就業、改善民生的主體力量，金融業應大力支持小微企業發展並不斷壯大，促進就業增長。但是針對小微企業的金融

服務卻面臨着客戶分散，借貸資金量小，需要投入的人力多，很多大銀行都不願意深度介入等難題。

對此，重慶銀行董事長甘為民表示：「每個銀行都有自己的定位，小型、微型企業就是我們的目標客戶，服務小微企業就是門當戶對。重慶銀行的小微金融發展戰略，堅持「小微+企業」、「金融+民生」的雙輪驅動，小微金融不僅成為重慶銀行發展最主要的引擎，更在說明中小企業發展、市民就業、民生改善中有着「以小見大」的作用。多年以來，重慶銀行堅守「普之城鄉、惠之於民」的價值觀，支持小微企業發展，增加大量就業崗位，促進地方經濟發展，有效縮小貧富差距，這正是重慶銀行以實際行動踐行民生金融，普惠金融的最好體現。

重慶銀行從頂層設計出發，推出了多項舉措，各項政策全面向小微金融傾斜，打造了一條全流程、寬領域的服務團隊，制定了各種小微金融服務機制，以真心的服務、誠心的支持，為小微企業提供最充足的金融動力。

在小微業務中，重慶銀行並不差別對待，而是秉承着小、微共同發展模式，支持的微型企業超過1萬戶，佔比小微貸款客戶的60%，微型企業貸款餘額近40億元，佔比小微貸款餘額的10%。經過幾年的發展，重慶銀行已建立了重慶地區的市場領先優勢。從2009年成立西部第一家由銀監會頒發營業執照的小企業貸款專營機構——小企業信貸中心，到如今形成小微業務與大公司業務、個人業務相互獨立的條線運營管理模式，全行小微業務從業人員700人。充足的一線工作人員從事基層服務工作，2013年重慶銀行成功募集30億元小微企業金融債，獲得客戶、同業、監管機構的共同好評。

創新產品頻出 力破服務瓶頸

重慶銀行充分利用總部優勢，堅持先模式、後產品的模式，建立細分市場的品牌優勢。形成了「易捷貸」系列專注小微企業的產品品牌，陸續推出了「供應暢」、「外貿寶」、「倉儲通」、「園區貸」、「啟動力」創業貸款、租金貸、「凝聚力」聯保授信、針對小微企業貸款「短、小、頻、急」的特點，「微企通」創業扶持貸款等一批客戶認可、市場認同的特色信貸產品。尤其是「微企通」創業扶持貸款以「12345」的特點：

1張表完成申請、調查和審批。即：申請人只需填寫兩項內容，後續的調查、審批等環節的內容，都在這一張表上完成。

2個主體皆可申請。即：可以微型企業或股東名義申請。

3個貸款條件。即：工商局認可的微型企業，具

備良好的信用記錄、具有實實在在的創業活動和切實的资金需求。

4種可選擇的擔保方式。即：信用、保證、抵押、質押。

5天放款。在資料齊備的情況下，從遞交申請之日開始，5天內即可發放貸款。取得了良好的市場效果，建立了一定的市場競爭優勢和品牌優勢。在今年6月，劉劉召集了一幫剛剛畢業的大學畢業生，在市科委的大力支持下，成立了重慶火木環保科技有限公司，繼續從事他的土雞養殖事業。

2011年6月，重慶城口人劉劉召集了一幫剛剛畢業的大學畢業生，在市科委的大力支持下，成立了重慶火木環保科技有限公司，從事土雞養殖事業。但由於資金不足，新廠房遲遲未能建成。面對資金缺口劉劉想到了貸款；但市場上的金融公司有風險，大銀行條件苛刻、手續繁瑣。正當其一籌莫展之時，一個偶然的機會他認識了重慶銀行小微企業的客戶經理黃小姐。重慶銀行當時正在全面推廣剛剛上線的創業扶持貸款「微企通」，於是，黃小姐建議劉劉也來申請微企通貸款，以獲得更多的資金支持。這個提議讓劉劉當時很是興奮，但他又擔心貸款手續很麻煩，耽誤了建廠。然而事後證明完全是多慮了；他只填寫了一張表格，不到5天4.9萬元的貸款就到手了，非常便捷。這樣的融資案例在重慶銀行不勝其數，正是在這種以小微客戶為中心，不斷創新產品和服務的經營思路下，重慶銀行走出了一條小微業務特色經營之路。

互聯網平台支撐 快速獲取「小微」信息

如何安全快速的向小微企業提供金融服務，對企業經營情況的了解的信息對稱，是開展小微業務的關鍵。

針對如何幫助小微企業建立一些財務管理制度以及地方性的集合平台，將信息歸集，與銀行貸款平台相銜接，甘為民建議整合小微企業在政府不同職能部門的信息形成大數據，在一個統一的數據平台上形成動態的小微企業行為報告，並向金融機構開放授權查詢許可權。各金融機構通過互聯網查詢可以及時了解企業經營的真實信息，減少信息不對稱造成的交易成本增加。企業與銀行之間對接平台的建立更多依賴於當地政府的作為，就銀行自身而言，銀行內部配套的風險管理體系必須不斷完善。

據透露，目前重慶銀行小微貸款年化利率在8%左右，筆均貸款約為195萬元，其中單筆在500萬元以下的小微貸款，已佔70%左右。此外，截至2014年6月30日，100萬元以下的小微客戶佔小微企業貸款客戶總數的66.7%。預計「3年內將向3萬戶微型企業發放創業扶持貸款不低於30億」。

在具體模式上，重慶銀行小微金融將探索互聯網渠道業務。

甘為民表示，「目前銀行傳統的小微業務的做法都是在線下，而阿里小貸、人人貸這些較火的貸款業務都是在線上的，成本低，效率高，競爭力很強。重慶銀行客群基礎大，在西部地區有較大影響力，適合通過互聯網渠道來拓展客戶和發展業務。因此，下一步重慶銀行將線上上、線下同時開展小微業務。」據此，重慶銀行正在打造線上小微金融交易平台，為客戶線上上提供借貸項目信息，進而實現從授信申請到審批放款的全流程操作。同時，重慶銀行還將組建消費金融公司，進一步加強對客戶的綜合金融服務，並線上上實現對小微客戶的一攬子金融服務計劃。