

衡南浦发村镇银行6岁了，今年获评“全国村镇银行金融产品与服务创新奖”，是我省两家获此殊荣的村镇银行之一——

从产品到服务，一切为了客户需求

■文/图 本报记者 张建新 通讯员 喻莉



行长吴军在普贤村调研农户养殖情况。(资料图片)

12月19日，衡南浦发村镇银行迎来6周岁生日。6年里，它以卷起裤腿下田的情怀在农村深扎稳打，逐渐被衡南百姓熟悉、认可，前不久获评“全国村镇银行金融产品与服务创新奖”（全国仅13家），是我省两家获此殊荣的村镇银行之一。

细分市场，为客户“量体裁衣”

6年弹指一挥间，在衡南浦发村镇银行行长吴军的眼里，从呱呱坠地到初具规模，清晰如昨。6年的成长与变化，他感受最深。

“卷起裤腿主动沾泥，在细分市场后精准把握客户需求，开发对应的金融产品，比如‘公务贷’‘金农房’‘商超通’‘养殖贷’等特色产品比比皆是。”吴军说，这些根据不同客户群体“量身定做”的金融产品，为服务“三农”、助力乡村振兴提供了金融保障。

该行微贷中心负责人徐超宇向记者

讲述了一个关于“生猪贷”的故事。衡南县是我市有名的生猪养殖大县，2017年有9000多头从事养猪，年出栏212万头，营业收入达37亿元。从2014年起，衡南浦发村镇银行结合县域实情开发生猪贷，“大胆”放出一笔450万元的贷款。

“养殖场没有相应产权，不能办理抵押类贷款，我们就采取组合担保的模式，在把控好风险的情况下帮助他们融资。”徐超宇记得，当时的丰旺牧业有母猪1200头，在猪价下行期每天需投入8000元，急得老板团团转。成功获得这笔450万元贷款后，公司维持了正常周转，渡过了难关。现在，该公司已实行全自动化养猪，经营稳定。更让老板开心的是，衡南浦发村镇银行将还款期限由一年一还改成三年期限、一季度还一定本金，此举能有效解决企业在某个时间段筹措资金的烦恼，且对于这种每月有资金回笼的行业而言，更利于节省成本。

2015年，该行尝试做林权抵押贷款。当时，许多金融机构对于林权抵押贷款处于观望态度，主要基于资产处置的考虑，经济林要砍伐，果木林要管理，都是棘手的事。然而，既然选择扎根农村，衡南浦发村镇银行还是精选了几家包括锦绣大地等较大的油茶林企业，为其发放贷款500万元。

今年，结合信用村创建，衡南浦发村镇银行大力推行“养殖贷”。普通农户盛建民因其父亲有水产养殖经验，2017年计划扩宽养殖面积，想承包40多亩水塘养殖桂鱼，苦于无担保贷不到款，差点放弃扩产想法。今年初，该行在盛建民所在的普贤村开展“信用村”创建，为其授信评级，解决了无抵押的难题。3月份，在评级完的一周内，便让他领到5万元贷款。

衡南浦发村镇银行不遗余力地针对不同的行业和客户设计相适应的金融产品，不断创新担保方式，有效解决了农村客户无有效资产抵押的问题，满足了客户多元化需求，支持了县域内的支柱型产业，得到了当地政府、监管部门以及农户的一致认可。

细化服务，让客户“最多跑一次”

金融服务软实力，才是银行核心竞争力。对此，衡南浦发人深以为然。在同业竞争的日趋激烈和银行同质化产品普遍存在的现实情况下，提升银行服务能力和水平成为竞争客户的主要手段。

在创新产品的同时，衡南浦发人对客户的服务亦是“独具匠心”。比如针对农民在县城购房设计的“金房通”，考虑到农民工的工资支付一般集中在端午、中秋或年底结账，它将还款期限从“月还”改为“季度还

款”“半年还款”。针对因地拆迁的居民小组，该行还组建微信群，除发布金融知识外，还经常发布求职、培训信息，做好增值服务。

以参评“全国村镇银行金融产品与服务创新奖”的“养殖贷”品种为例，衡南浦发人的用心服务情怀可见一斑。该产品重点是通过调整灵活的担保方式，解决农户融资难、担保难的问题。起初，该行邀请政府部门以及村委通过在村以宣讲会等形式广泛宣传这一新的融资方式，通过“走村入户、送电影下乡、发放宣传单”等形式大力宣传“信用村”授信后贷款手续简单，贷款费用低等诸多好处，提高村民意识。对村组进行批量授信，凡是满足该行授信条件的农户，均获得一定额度的授信额度。

授信完成后，该行结合农户信用等级评价结果，完善贷款授信管理，根据农户的信用等级、资产状况、贷款需求，对符合评价标准的农户，实行贷款优先，额度放宽，利率优惠，享受绿色的服务通道。只要客户有贷款需求，该行充分发挥县域金融机构一级法人的优势，简化贷款支用业务流程，提高金融服务水平，对偏远山区提供“上门接送”的优质金融服务，加快放款速度，对优质客户实行一天放款，提高市场竞争力。

“我们正在朝着一个目标前进，那就是使村民足不出户办好授信，支用贷款最多来银行一次，减少农户办理贷款的时间。”吴军说，该行正加快推进“信用村”项下的“养殖贷”贷款业务的发展。

衡阳市金融信用信息服务中心
Hengyang Financial Credit Information Service Center
金融
衡阳市人民政府金融工作办公室 主办
中国人民银行衡阳市中心支行 主办
中国银监会衡阳监管分局 主办
衡阳日报 协办
衡阳市金融信用信息服务中心 协办
为中小微企业提供“一站式”融资服务
地址：衡阳市高新区天台路33号（衡阳日报社办公楼西楼一楼） 服务热线：8888103



在日前的扶贫工作督查中，衡东农商银行“一对一”帮扶工作得到了群众和督察组的充分肯定。图为该行党委书记、董事长李来华(左三)与村支两委进行座谈，详细了解该村扶贫工作计划，商议下一阶段帮扶规划、帮扶措施。

■罗小娟 摄



12月19日，长沙银行耒阳支行迎来一群“小客户”，大堂主管向他们介绍各项金融机具的用途和网点办理存取款业务的流程，并分享了理财小知识，通过这种寓教于乐的方式让孩子们上一堂生动的金融课。

■唐人杰 摄

选择第三方代理还款 需警惕逾期风险

■秦灿雯 张俊

近日，王先生到衡阳某银行申请个人住房按揭贷款，该行在审查王先生个人信用报告时发现：王先生之前在另一家银行办理了汽车消费贷款，期限为24个月，贷款现已还清，但其信用报告中显示在贷款两年时间内“累计逾期次数为7次”，王先生的贷款申请被拒。

王先生感觉很诧异，前几年办理的汽车消费贷款，他均按时将还款交付给汽车销售公司，怎么会逾期？最后王先生与该银行交涉才得知，汽车销售公司收到王先生的还款后没有及时划转至银行，故造成信用报告中出现多次逾期，形成了不良记录。

目前，不少人为图方便，在买车、买房时通过汽车经销商、房地产开发商、信用担保公司等第三方机构代理还款方式。但是，因第三方代理机构工作失误给个人信用带来不良记录的案例也屡见不鲜。那么我们应该如何避免因第三方代理机构还款带来的不必要麻烦呢？

首先，建议个人直接与银行办理相关信贷业务。因为贷款的还款人是与银行签订贷款合同的借款人本人，而非第三方代理机构。代理机构未按时还款所产生的逾期记录将记在借款人名下。

其次，如果采用第三方代理还款的方式，应特别注意代理合同的相关条款。如发生第三方机构未及时向银行还款的情况，应及时与第三方机构进行交涉，必要时可通过司法途径维护自己的合法权益。

最后，应养成按时足额还款的良好习惯，及时关注自己的还款记录，呵护好自己的信用记录。



三湘征信

中国银行业监督管理委员会 衡阳监管分局公告

交通银行股份有限公司衡阳解放路支行经中国银行业监督管理委员会衡阳监管分局批准已终止营业，现予以公告。

2018年12月25日



民生银行：做好民营企业的银行

纾困民营企业的各项政策加速推出的同时，是金融机构不断落地的表态与举措。多家银行推出纾困民企“若干条”，包括并不限于“白名单”机制、债券融资工具支持、提供综合金融服务、建立“能贷”“愿贷”机制等。

但是，当前经济下行压力较大，银行业大力支持民营企业依然面临太多不确定性的质疑。在服务民营企业力度方面，民生银行领先于同业——截至2018年10月末，民生银行对民企客户贷款余额9312亿元，占该行对公贷款的55%。2018年以来，民生银行新增对公贷款1500亿元，其中75%以上用于支持民营企业。

民生银行董事长洪崎日前公开表示，该行22年来所积累的在服务民营企业方面的数据、知识和经验将成为其竞争优势。

在上市股份制银行中，高度市场化的民生银行曾处于领先地位，在业内亦被称为“小微之王”。但近年来，民生银行面临着资产质量压力增大、业务发展模式转型等挑战，盈利增速放缓，陷入了“增长乏力”的质疑。

2000年左右，彼时尚弱小的民生银行为解决生存问题，也曾抱国有企业“大腿”，而到了2009年，在生存问题解决后回归“民营企业的银行”“小微企业的银行”，但彼时更多重点在小微，而服务方式也比较粗放。这次再次明确“民营企业的银行”定位，正是基于对2009年以来民企战略执行情况的反思而提出的。

在新的民企战略中，民生银行将更加注重客户的分类管理与精准服务。该行将民企客户划分为大型战略民企、中小民企和小微民企三类。对于大型民企和中小民企，民生银行依据需求与发展潜力的不同，又将它们分为四大客群，提供不同服务：围绕战略民企客群，提供一户一策的“管家服务”；围绕生态民企客群，提供领先的供应链金融服务；围绕潜力成长客群，提供特色的如“科创贷”服务模式；围绕中小基础客群，提供高效便捷银行服务。

一些内部调整亦是为更好服务不同客群。在公司业务部设立战略民企板块，专注服务战略民企客户；成立公司业务部的二级部“中小企业金融部”，专注中小企业客户；将供应链

金融从交易银行部下属的一个板块提升为总行一级的供应链金融事业部，作为服务生态客群的抓手。与此同时，民生银行的整个公司业务条线围绕民企生态圈，打通内部跨板块跨部门的协同，建立交叉销售与协同机制，整合产品、服务等资源，为企业及企业家客户提供扁平化、综合化、专业化的服务。

如果说上一轮民企战略的重点是小微企业客群，那么竞争力强、企业家素质高的战略民企客群，是民生银行这次民企战略的重要倾斜领域。在风险资产有限的情况下，四季度该行计划再配置300亿元风险资产专项额度，用于支持战略民企客户。

为了更好服务民营企业、尤其是战略民企客户，民生银行总行领导频频出场。民生银行对战略客户每年进行两次总对总的对接，从董事长洪崎到行长郑万春、再到公司业务分管副行长石杰和各分行行长，都要和各级战略客户进行总对总的对接。民生银行推出的“中小企业民生工程”，通过实施“携手、生根、共赢、萤火”四大计划，为中小企业提供支付结算、授信、供应链、投资联动等涉及金融、非金融的综合服务。

■相关链接

1.为什么今年民营企业融资的矛盾这么突出？在您看来，在这轮去杠杆和经济周期调整中，民营企业的问题出在哪？

洪崎：其实民营企业“融资难”，说的主要还是中小企业融资难，这是一直存在的。今年为什么民营企业融资难的矛盾比较突出？是因为一些大中型的、优质的民营企业融资也出现困难了，以前这些企业的融资是不太困难的。

在供给侧改革中，一些传统的民企正处在转型升级过程中，本身会有一些经营上的难题和困惑；还有一些民企，在前两年市场环境不错且融资便利时，进行了比较多的收购兼并，杠杆率较高。这些企业一是没有预见到来年下半年以来化解金融风险、金融去杠杆等对企业融资环境的影响，没有及时停止扩张甚至及时收缩；二是没有预见到来年下半年以来外部环境的变化，宏观经济结构调整面临的严峻挑战，以及对企业经营的影响。这些矛盾集中在一起，有些民企就同时出现

了经营困难和融资困难，所以一下子显得矛盾很突出了。

2.今年民生银行为什么重新强调“民营企业的银行”？民企战略是迎合政策，还是市场选择？

洪崎：我们重提“民营企业的银行”战略，并不是最近的事。去年4月底的投资者和分析师交流会上，我就明确表示，民生银行的对公业务主体是民营企业；去年7月底，在全行上半年经营工作会议上，我又强调了必须坚持民营企业战略。可以说，去年下半年以来，民生银行的对公业务主要是围绕改进和提升民企金融服务展开的。

今年4月份，我们在内部下发了《中国民生银行改革转型暨三年发展规划实施纲要》，进一步明确了“民营企业的银行、金融科技的银行、综合服务的银行”战略定位。这次提出，我们对2009年以来的公司业务做了反思，我们要怎样提供高质量、高效的服务，让民生银行真正成为民营企业的首选银行。

对我们来说，服务民营企业并不是迎合政策，而是基于自己的出身背景、资源特点，以及对中国经济发展趋势的判断而确定的市场定位。个体工商户和私营企业客户加起来，我们粗略估计有超过13万亿元的融资需求，但是需要我们依靠专业的眼光、先进的风控技术去挖掘有效需求。

3.现在宏观经济下行压力较大，大力支持民企是否会增加银行经营风险？

洪崎：随着“竞争中性”原则的实施，民营企业与国有企业同台竞争，信用将取决于具体的企业经营。民营企业是市场化的经营主体，银行决定是否对民营企业贷款，就要考验真正的风险管理水平。而不是只要是大型国企就提供贷款，民企就一定要有大额抵押物或者实力强大的企业提供担保。长远来看，银行风险管理能力的提升，是在向民营企业提供贷款时，深入研究民营企业的行业特性和自身状况，科学分析民营企业的信用状况和风险程度来实现的。

目前民生银行的不良贷款率在银行业中处于中等水平，但由于我们的主要贷款对象是民营企业，可以说我们的风险管理水平是经受了市场检验的。我相信，随着“竞争中性”原



则的实施，我们在民营企业贷款方面的数据、知识和经验积累将会成为我们的竞争优势。

有一点我要澄清的是，当前国家鼓励银行加大对民营企业的金融服务，不要把它视为对民营企业的一项政策优惠，视为偏离市场化的政策性规定。应该说，当各家银行放弃对民营企业的“偏见”或者“慎重”，深入研究民营企业的金融服务需求，基于对具体企业的风险评估来进行决策，这才是监管部门政策的初衷。

4.在结构性改革、新旧动能转换的过程中输血民营企业，应如何选择哪些企业要救？对于扶植企业及领域的偏好策略是怎样的？

洪崎：近年来民营企业的分化，还是比较明显的。我们对民营企业的选择标准也比较明确，就是那些符合中国经济转型方向、发展前景良好的企业。

对于出现经营与融资困难的客户，我们将它们分为救助类、提升类、退出类三种类型。

救助类企业：通常来说发展战略明晰，自身基本面良好，主营业务、产品服务市场份额大、竞争力强，企业老板素质较高，只是因为外部环境变化导致出现临时性流动性困难。针对该类企业，我们的基本原则是雪中送炭，能救的一定救，进一步加大金融支持力度，同时帮助企业梳理发展战略，依据形势变化调整融资结构。

提升类企业：自身基本面良好，但因为组织架构、财务结构、团队建设等企业内部价值链未能针对外部复杂环境变化做出及时调整，导致出现临时性经营困难。针对该类企业，我们的基本原则是优化提升，坚定支持、决不盲目抽贷断贷，同时，帮助客户梳理战略，优化资产负债，降低财务杠杆，提高资金使用效率，建立稳健的财务管理体系，重塑企业价值链。

退出类企业：对于处于过剩行业且发展战略不清晰，自身基本面出现严重问题，企业老板存在潜在信用或道德风险，企业未来发展前景不乐观的企业，我们也会加快退出，绝不挖肉补疮、抱薪救火，而是将有限的信贷资源腾挪投放到优质民企和救助类、提升类民企之上。

(民生银行衡阳分行供稿)