

上海村镇银行普惠金融巡礼

崇明沪农商：做“门当户对”的草根银行



上海崇明沪农商村镇银行

/资料图片

见习记者 商依琳

国家大力推行的普惠金融不是一个空泛的概念，而是一种实际的操作与行动。上海的村镇银行虽然在金融机构中属于极其微小的一份，但他们仍然在切实地践行普惠金融。

上海崇明沪农商村镇银行行长陆琪表示，该行一直秉承“扎根区域，服务三农，服务小微”的经营宗旨，推广普惠金融，主动下沉服务重心。坚持眼睛向下、业务向下，深入村镇、社区、农村，以优质的服务、便利的结算、平价的收费、惠民的利率

为抓手，切实缩短与农民和小微企业的距离，做和他们“门当户对”的草根银行。
帮助民营企业升级优化转型
老上海人应该还记得上海华星牙膏厂有限公司，是崇明岛堡镇地

区具有悠久历史的化工型企业。上世纪 90 年代末，该公司同时生产上海防酸牙膏，美加净牙膏等数十种品牌牙膏，年收入曾达到 1 亿元以上。
但近年来，国际品牌牙膏受追捧，国产牙膏品牌销量下滑，该公司产量也逐年下降。再加上崇明生态岛的建设要求已经不适合化工型企业，该公司开始积极寻求转型。上海崇明沪农商村镇银行得知此事后，主动联系并给予其转型相关的可行性分析帮助。
2016 年，该公司开始缩减牙膏生产规模并与上海正广和汽水有限公司建立合作关系，为其生产盐汽水。该行也成为了崇明首家给予其信贷支持的银行，向其发放固定资产贷款 470 万元用于建设产品生产线并匹配 600 万元流动资金贷款。
经过两年的转型发展，该公司如今更名为上海碧瀛水饮品有限公司。目前，企业有自动化程度较高的两条生产流水线，全年生产正广和盐汽水等产品，年销售额稳定在 3000 多万元。
从生产牙膏到生产饮品，这家公司的转变可谓不大，这场转型成功背后，银行的大力支持绝对是不可或缺的一环。不止拯救了一家岌岌可危的公司，也使得崇明岛的生态更加美丽。

主动上门取证 提升客户体验
崇明区某农业合作社法定代表人对上海崇明沪农商村镇银行的“小微快贷”赞不绝口：“以前在银行贷款，每次都要提前准备一大堆材料，还要跟信贷员提前约好时间再跑银行办手续。现在申请了小微快贷，客户经理不仅主动上门了解情况，收取简单的材料和办理流程也比以前更为简化，太方便了！”
据上海崇明沪农商村镇银行客户经理介绍，“小微快贷”是针对具有一定生产经营能力的小微企业、小微企业主、个体工商户个人发放的，单户贷款金额不超过 100 万元。
对传统信贷产品中相对繁琐的手续、资料和审批流程进行了优化，在借款人有实际经营前提下，无需提供财务报表、税单等传统信贷材料，只需客户经理上门实地拍照取证，证实其实际经营状况，通过增加“资产覆盖率或现金流覆盖率”等创新指标把控实质性风险，从申请到审批结束最快 2 天即可完成，极大提高客户体验和满意度。
截止 2019 年一季度，该行普惠口径单户 1000 万以下（含）的小微企业贷款占各项贷款 52.26%。还荣获中国村镇银行发展论坛组委会颁发的“2017 年度全国百强村镇银行”。

松江富明：让客户少反复、多便利

见习记者 商依琳

上海的村镇银行大多比其他大型银行更贴近普惠金融，因为他们离老百姓、小微和农户都要更近一些。
上海松江富明村镇银行自 2016 年开业伊始，就一直坚持“做小、做广、做精”的普惠金融战略定位不动摇，还提供上门服务，尽量让客户少反复、多便利。
同时，村镇银行又更进一步下沉，努力融入社区，不光要做金融服务，也要宣传金融知识。今年，该行计划做 100 场社区宣传，半年不到已经完成了 60 场。
不惧辛苦 挨家挨户多次走访
松江区泗泾镇的“泗泾五金城”是主要经营五金配件的作坊式交易市场，其中的商户多数是外来人口，很难有融资成功的可能性。
还好他们并未被完全放弃，2017 年 6 月初，上海松江富明村镇银行对整个市场进行前期调研发现，该市场内商户虽然生产规模不大，但是都在沪经营 7-8 年以上，经营相对较为稳定，且绝大多数在沪已经购置房产，家人小孩都在沪生活。也就是说，这些商户的信贷风险其实是可控

的。
得出这一结论后，该行马上启动了针对该市场的授信工作，为商户们提供“富民小贷”。采用信用贷款，最快当天、最迟隔天完成审批。贷款额度 5000 元至 100 万元不等，满足了不同资金需求的客户。还采用循环贷的方式，授信期限 3 年间可以随借随还，最大程度减少融资成本。
然而，这些商户早已根深蒂固地认为自己并不符合银行信贷要求，不敢轻易尝试。为此，6 月中旬，该行业务人员挨家挨户进行走访，一轮不行就多次上门。气温的上升也无法浇灭业务人员的热情，最终使该市场的授信覆盖率超过了 25%。
雪中送炭 支持融资碰壁客户
缺少流水和征信有不良记录的客户若想要融资，几乎就是一个四处碰壁的处境。而上海松江富明村镇银行却一直坚持为他们“雪中送炭”，宁愿自己前期麻烦点多去调查。
上海茸昆水产专业合作社主要养殖大闸蟹，销售集中在每年三季度。2016 年 12 月，该合作社需要扩大养殖规模、改善养殖设施，却遇上资金困难。因为多为现金交易，账户资金流水少，在

其他银行融资多次碰壁。
好在经过实地调查，该行了解到客户从事水产养殖 21 年，经验丰富，实际还款能力较强。给予了 150 万元贷款支持，帮助客户解决了燃眉之急。次年，该合作社销售额就达到 500 余万，利润提升 25%。
上海茸锦投资管理有限公司是从事园区管理承租招商业务的，全上海负责招商承租业务的规模达到 20 万平方米，因购置别墅及装修需要借款 460 万元。
然而，借款人因 2 年前车辆被盗窃保险公司拒绝赔偿，一直处于法律申诉中，影响了车辆分期还款，产生了较多逾期。这一不良记录导致很多银行都不予借款。
还是该行业务员多次实地拜访，了解到该客户并不是主观意愿造成的逾期，且该笔分期业务目前已经结清。最终，该行决定为该客户放款。
不论是上门服务还是实地调查，都是用员工的辛苦指数换取客户的成长指数，最终提升了人们的幸福指数。
截至 2019 年 4 月末，该行小微企业贷款余额占比为 92.73%。2017 年还荣获了上海市银行同业公会颁发的“上海银行业小微企业金融服务突出贡献奖”。



上海松江富明村镇银行

/资料图片