

不良率控制、盈利要求、监管排名和激励不足四因素掣肘

银行小微贷款业务振翅难飞

编者按：小微贷款业务虽然存在天然的风险因子，但银行作为经营风险的企业，对此并非无计可施。然而，现实情况却是一些关键条件未能获得松绑，极大地制约了银行对小微企业贷款的支持力度。本专题将就其中存在的问题、业内人士建言和行业经典进行梳理，希望能为市场各方提供有益的参考。

见习记者 潘玉蓉

破解小微企业融资难题，无疑是2012年全国金融工作重点之一。作为金融业主战场，商业银行近年纷纷设立小贷部门，对小微业务高看一眼，促进小微产品极大丰富，然而小微企业在整个信贷盘子里仍是“跑龙套”的角色，与监管部门的期望相去甚远。

上述问题的症结在哪？证券时报记者采访中了解到，小微企业自身发育不良的问题已不再是众矢之的，业内对银行业务体系的思考有这样的共识，即银行小微业务不良贷款率容忍度未能实质放开、董事会盈利要求未能放松、每年一度以“资产质量”为重要依据的监管排名以及信贷人员激励不足，形成了四大掣肘，这让银行小微业务很难快速发展。

有银行界人士呼吁，小微贷款难题源于“系统生病”，当前最迫切的是出台“国9条”的细则，提高小微企业不良贷款率容忍度，调整监管评价体系，配套尽职激励机制，以便为信贷人员松绑。

1 不良率容忍度未实质放开

据接受记者采访的银行业内人士分析，去年小微企业的不良贷款率可能仅略高于银行业金融机构（含商业银行、政策性银行及其他类金融机构）不良贷款率。

某银行深圳分行高管欧阳韶辉表示，银行对小微企业贷款准入的控制基本维持了对中大型企业的标准，仅略有放宽，这样操作小微企业信贷业务，自然无法提高小微企业金融服务的满足率。

据悉，目前国内大多数银行对小微企业不良贷款率的容忍水平都沿袭了商业银行对中大型企业不良贷款率的要求，即为1%左右，或在此基础上稍有上调，比如提高至1.2%。这一水平的不良贷款率容忍度对客户、审查人员、审批人员风险控制的要求都很高，随着银行对风险问责力度的不断加大，更审慎地开展小微企业贷款业务成为银行各部门的理性选择。

在“不良率”高度敏感的情况下，很少有银行愿意试吃螃蟹。建行深圳市分行一位人士曾对记者表示，该分行在最初尝试做小企业业务时，遭遇到不良率急剧上升的情况，一时陷入被动，后来经过总结经验教训和更严格地把握风险点，才将不良率降至略高于大中企业。

欧阳韶辉分析，虽然“国9条”提出要适当提高对小微不良贷款率的容忍度，但是目前银行并没有可以依循的配套细则，所以步子不敢迈得太大。

2 银行盈利指标难降

据银监会2月17日公布的数据，2011年末商业银行不良率为1%，不良贷款余额4279亿。对于以股东利益最大化为使命的银行董事会而言，这一组数据并不低。

招行“准子银行”模式

2008年12月开始营业的招商银行小企业信贷中心，是业内首家以“准子银行、准法人”模式构建管理体系的小贷中心。据了解，招行小贷中心按战略事业部体制构建，由总行成立的小企业信贷业务管理委员会领导，负责全行小企业金融业务的经营和管理；并依托现有分支机构开展小企业信贷业务。

为与旗下分行错位运行，招行小贷中心定位于授信金额小于1000万，销售收入小于1亿的客户，不吸收存

对于银行来说，贷款不良率越小，拨备越少，那么资本金利用就越充分，收益水平和分红比例方能最大化。某股份制商业银行人士表示，当前商业银行平均不良贷款率在1%左右，但董事会和管理层在设定下一年度经营目标时往往会层层加码，最后对客户经理这一级别，目标值就可能变成0.7%，甚至0.6%。

在市场化原则下，出于对利益的追求，银行对风险控制的执行结果常常会比预计更加乐观，不良贷款的容忍度与不良贷款率水平很难反弹。

3 骆驼评级偏重资产质量

根据《商业银行监管评级内部指引》，银监会每年对商业银行进行“体检”，并打分排名。评价采用国际通行标准，俗称“骆驼评级”（CAMELS）。

资产质量是骆驼评级里占有较大权重的指标之一。如果商业银行资产质量出现下降，势必将影响其评级与排名。而这一排名对于商业银行而言至关重要：排名既是监管部门实施风险分类管理的重要标尺，也可能成为存款保险制度等政策实施时的关键依据。

风险单位较高的小微业务，一旦有可能影响到银行整体资产质量，该业务做大的阻力就可想而知了。业内人士认为，虽然银监会鼓励支持小微企业，但是对各家银行的监管评价体系并没有做出相应调整，同质同类监管、评级结果的使用又要求银行不能排名落后，否则网点、创新业务甚至高管准入都有可能被“叫停”，以致商业银行不敢逾越雷池。

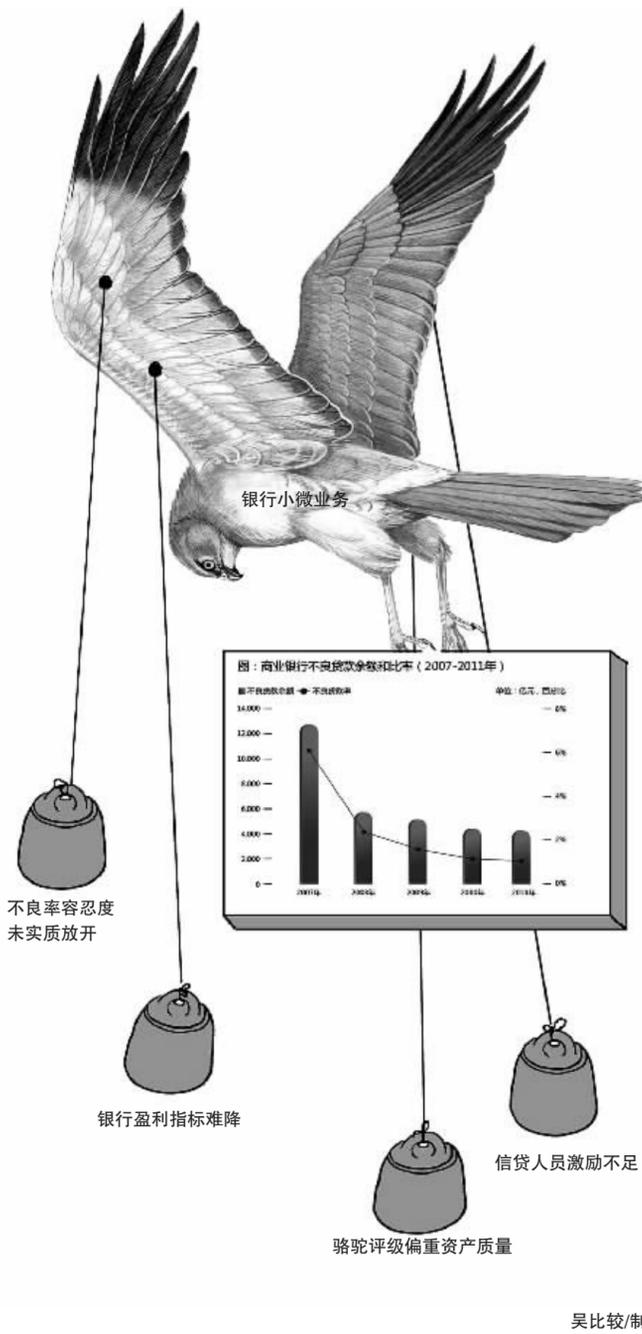
4 信贷人员激励不足

据欧阳韶辉介绍，目前银行对小微企业贷款须经过信贷调查、信贷审查、信贷审批等环节，与中大型企业贷款的程序相差不多。但小微企业普遍存在管理不规范、采取各种手段隐匿收入以逃避税收、财务报告与真实情况出入较大等现象。因此，银行对小微企业的了解还需增加额外的现场求证、核实、确认，如现场察看水表、电表、燃气表，现场清点工人数，不定期现场核查库存，走访上游购货单位以确认销售等。出于风险防范，不少银行还要求对小微企业重做调整后的简易报表，这些工作无疑使得向小微企业放贷过程复杂化。

平均单笔100万元~300万元的小微企业贷款花费的精力和时间，反而比平均单笔3000万元~5000万元，甚至更高金额的中大型企业贷款更大和更长，但回报却不可能太高。”欧阳韶辉说，尽管小微企业贷款利率上浮较多，但整体收益低。除非有特殊激励，客户经理、审查审批人员从事小微企业贷款业务的积极性难以提高。另外，风险控制压力过大，更压制了一线人员大力推进小微企业贷款业务的意愿。

款，资金由总行统一供给。小贷业务的贷款利率上浮30%以上，审批时不看抵押物，以现金流分析为主。

为了提高小贷审批效率，招行小贷中心设计出一套符合小企业经营特点的信贷调查报告格式化文本，尽量减轻客户经理、产品经理等市场人员的操作性工作量，缩短调查时间。贷款审批权限通过派驻信贷官形式下移，实施专业化分工，审批采取双人签批形式，简化了流程，进一步提高效率。（潘玉蓉）



业内建言：将小微企业不良率容忍度提至3%

如果按照去年10月国务院出台的“国9条”中关于“适当提高对小型微型企业贷款不良率的容忍度”的原则性意见，上调小微不良率容忍度，将会对全国银行业金融机构（含商业银行、政策性银行及其他类金融机构）贷款余额和不良贷款率带来怎样的影响？在接受证券时报记者采访时，某银行深圳分行高管欧阳韶辉列出了一组测算数据。

据他预算，2011年末全国银行业金融机构贷款余额约58.3万亿元，不良贷款余额为1.05万亿元，不良贷款率在1.8%左右；其中小微企业贷款余额约10.4万亿元，不良贷款余额约2100亿元，不良贷款率在2%左右。

欧阳韶辉表示，在此基数上，如设定对小微企业不良贷款率容忍上限为6%，并假设实际执行结果不良贷款率确实达6%，其他条件不变，小微企业不良贷款余额从2100亿增至6240亿元，未来全国银行业金融机构不良贷款余额将达1.46万亿元，不良贷款率将达到2.5%。以此测算上限为5%、4%、3%的情况，全国银行业金融机构不良贷款率将分别是2.33%、2.15%、1.98%。

据我的理解，按目前全国银行业金融机构风险偏好、风险管理能力、收入结构、利率水平及利率市场化的变化趋势，全国银行业金融机构不良贷款率维持在2.5%以内，对银行业可持续发展更为有利。因此，全国一盘棋式地将小微企业不良贷款率

的容忍上限设定为6%以上，对银行业金融机构资产质量的影响是可以接受的。”欧阳韶辉说，“只有将不良贷款率容忍上限提高到较合理水平，银行业金融机构对小微企业的行业准入、企业资质、项目前景等多项条件都可实质性降低要求，小微企业获得贷款才可能更容易一些。”

根据进一步测算，如果将小微企业不良贷款率容忍上限设为3%，虽然仅比目前2%左右提高了1个百分点，但对业务人员而言，将由原来平均50笔业务才允许1笔发生风险的要求降低到每34笔业务允许1笔发生风险，客户经理、审查人员、审批人员风险控制的压力减轻不言而喻。

从行业情况看，每位客户经理平均管户能力约为40个~60个，最佳管户数量在40个左右，如果每做30多笔业务可以允许1笔发生风险，客户经理放手手脚做业务将成为可能。

欧阳韶辉建议，监管部门不妨出台机构评价等配套细则确保政策执行，让各银行业金融机构根据自身情况在3%左右适度确定一个小微企业不良贷款率的容忍度，并建立尽职免责等机制。只有监管部门和银行上下松绑，从事业务的客户经理才愿意大力推动小微企业贷款增长。

不过，受访的平安银行一位人士则认为，3%的不良贷款容忍度对于银行而言是一个非常高的水平，执行起来需要非常大的勇气。现阶段银行管理思维仍是“严控不良率”，要扭转这一思路，需要一个系统工程。（潘玉蓉）

小微企业不良率对银行业金融机构资产质量影响预测

	2%	3%	4%	5%	6%
小微企业不良贷款率假设值	2%	3%	4%	5%	6%
小微企业不良贷款余额	2100	3120	4160	5200	6240
银行业金融机构不良贷款余额	10500	11500	12600	13600	14600
银行业金融机构不良贷款率	1.8%	1.98%	2.15%	2.33%	2.5%

本版制表：潘玉蓉

小微贷款客户经理拓荒记

证券时报记者 唐曜华

是否结婚，何时登记，现在有几个小孩，常住地在哪里，毕业以后在哪家企业担任过什么职务，公司开了多久？……这是小廖和小微企业主打交道，做贷前调查时常常问的一些问题。

琐碎问题的背后反映的是小微贷款的“独特”与艰难。作为民生银行深圳分行小微企业客户经理，每个月查看一次贷款企业的销售流水，是小廖必不可少的工作。虽然随着与贷款客户合作的深入，贷后管理工作趋于简化，但是做到对贷款企业每月经营情况心中有数，依然是无抵押小微贷款贷后风险控制至关重要的一环。用一句小廖上司的话来说，其实每一笔贷款放出去我们都很谨慎。”

小廖的小微贷款工作始于软件行业。对他来说，开拓软件行业小微企业客户需要很大的勇气。从2009年担纲开发软件行业的重任以来，小廖看到多家银行的同行对软件行业从起初的浓厚兴趣，到最终的无奈放弃。作为民生银行深圳分行软件行业小微企业贷款的拓荒者，其中的酸甜苦辣只有小廖自己明白。

软件业小微贷款分行首单

2009年小廖从个人贷款客户经理转型做小微企业贷款客户经理后，花了大半年时间调研软件行业。“一开始接到开发软件行业的任务，第一感觉是这个行业很虚幻、很空泛。”小廖说，为了加深对软件行业的认识，光深圳软件行业协会就跑了无数次。小廖发放的第一笔软件行业小微企业——A企业的贷款也几经波折。

在一次行业协会组织的推介会上，小廖接到了A企业的贷款申请。仅凭A企业递交的资料，小廖无法直接判断

该企业是否符合贷款条件。好在企业网站的介绍比较详细，企业简介、专利证书等均有介绍。但这些证书的真伪情况、对企业正在做的业务是否有帮助，小廖一头雾水。怎么办？他找到了软件行业协会。协会鉴定的结果是证书是真的。有了初步了解后，小廖开始联系A企业并登门拜访。

第一次去这家位于科技园的软件企业调研，A企业的实际情况还是出乎小廖的意料。在办公楼的一角，当时有十几名员工在忙碌着。而就在这100平米左右的办公室里，这家给中国移动做外包服务的A企业创造了1000万元左右的营业额。

没有厂房、机器和有形的产品，想法和设计全部装在老板和员工的脑子里。该从哪些证书或者资料来分析判断A企业的经营情况，当时的小廖并没有成熟的想法。A企业的工作人员将一摞著作权、专利等文件摆在小廖面前。翻阅过后，小廖依然没有据比分析和判断企业实力的把握。为了更多地了解企业，小廖又开展了外国的调查和了解，向行业协会以及业务类似的软件企业进一步了解企业的专利、著作权的含金量，以及A企业在行业内的口碑和认可程度。

几圈下来，小廖发现还需要进一步去A企业搜集其他资料，这些资料小廖之前并未想到，该企业也并未一起拿出来。再向企业要求提供更多资料时，A企业方面有些不太情愿。有的资料对企业来说是机密。在取得企业的信任之前，企业不见得愿意给你看。”小廖说。

后来小廖了解到，这家企业之前也接待过多家银行工作人员的到访，但最终皆杳无音讯。这也很好地解释了这家求贷若渴的小企业的配合态度。

经过多次沟通，终于在1个月份后，小廖顺利将A企业的贷款申请和贷前调查报告递交给民生银行深圳分行。

分行派主审官去这家企业做贷中调查还算顺利，但贷审会却不那么容易通过。按照规定，无抵押贷款必须上报分行每周召开一两次贷审会审核。

由于从未发放过软件行业贷款，贷审会对这笔贷款既重视又非常谨慎，提出再详细调查企业经营情况，包括核实销售回款情况等。

一方面，A企业对于银行方面来来回回多次要求补充更多资料并不耐烦，尤其涉及企业经营机密的资料更是如此；另一方面，贷审会刨根问底的态度让小廖左右为难。补充资料两三次后，贷审会终于不再提出更多要求。该笔贷款最终获得通过时距离提交贷款申请已过去1个月。

虽然首笔软件行业贷款发放过程历经曲折，最后顺利发放总算让小廖的辛苦没有白费。在有了软件行业企业真实放款的案例后，越来越多的企业开始主动找小廖申请贷款，于是他开发软件行业的客户越来越得心应手。而银行方面也逐渐在摸索过程中形成一套软件行业贷款的标准流程，贷前调查和审批时间不断缩短。

独特的贷前调查

贷前调查的内容也在不断探索过程中完善，从最初的十几项内容至今又逐

步增加了好几项。事实上，从个人贷款转向无抵押小微贷款，小廖亦经历了艰难的转型过程。按照过去办理个人经营性贷款的常规做法，贷款调查只需查看企业的财务数据和流水，简单了解企业的经营情况即可。银行更看重的是企业主的抵押物和资产实力。

而软件行业的小微企业贷款（同样以企业主的名义申请）的贷前审查内容非常繁琐。不少企业财务并不规范，有时收款或打款甚至直接用现金支付，银行流水并不能反映企业的经营现状。这使得小廖的贷前调查工作非常有意思，企业主的婚姻状况，何时登记，有几个小孩，常住地在哪里，毕业以后在哪家企业担任过什么职务，公司开了多久，企业主对行业的看法以及对公司未来发展的战略规划等等，事无巨细均是小廖贷前调查的内容。

除了掌握企业主的情况外，小廖发现，判断软件行业企业这种轻资产公司的真实经营情况亦非无章可循。小廖和同事摸索出了一套判断企业流水真实性的方法，比如抽查对比企业与其中几位客户的合同以及销售回款情况，将销售合同约定的日期、交货日期、收款日期，与财务的进账日期进行对比，并核对开票单的日期，查看合同履约是否完整等。如此细致的工作做下来，基本上可以掌握企业日常经营的真实状况。

经过三年多来的努力，目前小廖已给十多家软件行业企业发放贷款，成为软件行业小微贷款的拓荒者，小廖也因此成功进入民生银行小微客户经理“商贸通亿元俱乐部”行列。

回过头来看，小廖才真正松了一口气。他第一个软件行业客户A企业目前正在开发的一个项目已经在深圳市政府立项，并获得政府的支持资金。该企业的老板当初描述的战略规划也已基本实现。