



程瑞：全流程助力中小银行 小微服务“新基建”



文/意见领袖专栏作家 程瑞



近期，中央经济工作会议及政府工作报告指出，当前经济总基调保持“稳字当头”和“稳中求进”。小微企业作为国民经济基础，如何做好小微企业金融服务逐步成为保实体、保就业、保民生的问题关键。日前，国务院金融委会议强调，金融机构必须从大局出发，坚定支持实体经济发展。中小银行作为服务小微企业主力军，能否全方位评估困境、全流程应对挑战，无疑决定着“稳”的基石能否打得牢、“进”的动力能否挖得到。

毛细血管与微循环：

小微企业发展需要“增提降补”

小微企业是国民经济发展的毛细血管，呈现“五六七八九”典型特征，即在中国经济中小微企业贡献超过 50% 的税收、60% 的 GDP、70% 的技术创新、80% 的城镇就业及占比超过 90% 的市场主体。作为实体经济之基、民生就业之本，小微企业更是发挥着微循环的重要作用。数据显示，在疫情时期，市场中小微主体从 2019 年的 1.2 亿户到 2021 年增长至 1.5 亿户，尤其在批发零售、制造业、住宿餐饮、建筑业、居民服务等领域，小微主体占比最高达 97%。



图：小微企业发挥微循环作用

面对小微企业融资难、融资贵的传统融资困境，普惠金融一直扮演着至关重要的角色。一是货币政策多方发力，通过央行降准、支小再贷款等在货币层面给予小微企业发展增加资金支持。二是货币工具直达传导，通

过延期还本等付息工具和信用贷款支持计划，实现小微企业融资流动性再提升。三是压降融资成本，通过对小微贷款的规模、户数、信用贷、续贷等指标量化评价，让普惠型贷款平均利率大幅降低。四是财政方面减税降费，通过增值税、企业所得税等方面的定向税费减免和优惠政策为小微企业进一步补贴扶持。

货币政策、信贷政策、财政政策等多措并举初步实现小微企业融资活动的增、提、降、补，逐步释放小微经济体的市场活力。

雁阵与蜂群：

中小银行小微服务面临“内外交困”

随着小微经济体活力释放，小微金融多层次市场主体格局也在初步形成。当下，在国有大行层面，头雁效应愈加明显。据悉，从 2017 年开始，国有大行普遍设置了独立的普惠金融事业部，采取事业部制的闭环管理，形成专门的信贷审批、风险管理、资源保障、绩效考核等组织机制。数据显示，国有六大行在所有银行普惠型小微贷款中占比从 2019 年的 27.9%，增长到 2021 年 34.4%。

相较之下，中小银行呈现蜂群效应。主体数量最多，在普惠型小微贷款体系中占比份额最高，达到 46%、接近一半，是名副其实的小微金融体系主力军。同时，单体能力相对不足，更多通过行内自建、合作共建等方式，靠与增信机构、助贷平台形成市场合力。例如，融资性担保公司、保

险公司等增信机构对小微金融客户下沉发挥信用支点作用；互联网助贷平台利用技术赋能帮助区域性银行提升小微金融能力，对优化小微企业金融生态发挥技术支点作用。



图：小微服务呈现多层次体系

正是自身能力先天不足的特点，中小银行的小微服务模式面临诸多挑战。首先是外部挑战。在成本压力方面，疫情的冲击和大行的挤压给中小银行服务小微带来双重负面影响。小微企业在民生类市场主体中占比较高，当经营面临困难时，还款能力恶化，导致小微信贷不良率的风险攀升。由于国有大行拥有比较强大的资金优势、规模效应及网点优势，也导致中小银行的获客成本更高、业务难以持续维系。在收入压力方面，大行的挤压和监管的收紧也带来双重负面影响。尤其中小银行面临与助贷机构合作出

资的互联网贷款余额总量限制、异地放款限制等，直接倒逼助贷合作模式亟需改造。

其次是内部挑战，表现为风控、获客和科技三大难题。在风控难题上，大行下沉导致中小银行不得不进一步耕耘下沉市场，被迫开发风险更大的长尾客户，对风控能力提出严苛要求，短期内需要快速升级风控模型，而中小银行恰恰在技术、资金和人才方面更加迟钝、匮乏。在获客难题上，受监管要求，中小银行未来只能区域性经营，导致获客受限和空间受限，而中小银行的物理网点的增加又很难在短期甚至在中长期内快速解决。在科技难题上，资金不足和人才短缺也导致中小银行在数字化转型过程中缓慢、滞后，而简单的技术升级又无法实现规模效应，从而自限于技术瓶颈。

石子、钢筋与水泥：

全流程重塑小微服务“新基建”

不难发现，“内外交困”之下，中小银行小微服务的核心要素呈现共性。回归诸多要素本身，逐个击破、全流程提升或许是小微企业服务的破

口→

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_39826

