

浙江小贷

P14

转·变



2019年画下句点,也对未来提出了更多要求。小贷人在行业的转型与变化中边破边立,探寻更多的可行之道。

P06

朱懿娟：“学习”才是小贷人的立身之本

P10

黄海宝：急客户之所急找对“米”下锅

P17

提升小贷行业的社会价值



浙江省小额贷款公司协会
Micro-credit Union of Zhejiang Province

服务

沟通

互联

分享

目录

P04
前沿

P06
人物

P14
专题

P24
实务

P42
文思

P45
动态

扫描二维码
关注小贷协会微信



CONTENTS

2019 年第 4 期 · 季刊 · 总第 39 期



《浙江小贷》

浙江省小额贷款行业宣传窗口和交流平台

主办单位 浙江省小额贷款公司协会
编辑指导委员会主任 沈国甫
编辑指导委员会副主任 高永富
徐建明
王金伟
马月娟
吴磊
副会长单位
责任编辑 李学林
齐安鹿
编辑 蔡筱梦
美术编辑 琬轩
电话 0571 - 8506 4017
传真 0571 - 8720 6303
邮箱 zjxdbj@163.com
地址 浙江省杭州市天目山路 7 号
东海创意中心 16 楼
邮编 310007

新班子 新征程 共创小贷浙江模式

浙江省地方金融监督管理局潘广恩副局长在省小贷协会第四届一次会员大会上的讲话

同志们:

新一届协会领导班子已经成立,希望协会不负大家所愿,当好监管部门的“参谋部”,做好小贷公司的“服务员”,共同推动我省小贷行业创新、有序、稳健发展。借此机会,我讲三点意见。

充分肯定我省小贷行业发展所取得的成绩

一是服务小微成效显著。2008年全国启动小贷公司试点工作,浙江是首批试点省份之一,至今已有11年时间。十多年来,小贷公司积极发挥普惠金融、金融毛细血管作用,在服务小微企业、服务三农、服务实体经济,对区域的经济发展、税收做了不可磨灭的贡献,成绩有目共睹。2019年,全省小额贷款公司累放贷款1229亿元,其中“支农支小”贷款625亿元,占比达到51%。

二是防控风险可圈可点。试点期间,因为市场原因、股东原因、经营团队等多方面因素,我省有部分小贷公司出现了良性退出、并购重组等现象,但无一列不良社会反应,更没有引发全省、全社会系统性

风险的情况。全省也没有一家小贷公司因为涉及从事P2P、非法集资、涉黑涉恶等恶性原因而被整顿、清理或查处,从面到点,从整体到区域,都没有引发系统性风险。当中出现的经营性困难都是靠自身努力去化解,没有给社会、地方政府以及监管部门添麻烦,这是非常可贵之处。截至2019年末,全省小贷公司提取风险拨备金72亿元,拨备覆盖率达到73%,年末不良贷款余率17.9%。

三是行业经营持续稳健。小贷业务与银行相比有其特殊之处,如果让大银行家、大金融家来做小贷业务,未必能经营的很好。小贷行业有它独特的特点,它不是高高在上,而是扎根区域帮扶弱势的金融游击队。经过十多年的发展,我们已经建立了一支有恒心、接地气、能吃苦、擅经营的小贷队伍。2019年,全省小贷公司实现营业总收入51亿元,实现净利润17亿元,上缴税收10亿元。

客观认识我省小贷行业发展所面临的问题

一是行业融资渠道不畅。小贷试点

之初,各金融机构对小贷行业比较支持,我省小贷公司历史最高融资额度达到了150亿元。当时,省国开行、省中行给全省小贷公司总授信额都在50亿元以上,农行、农信社等金融机构也比较支持。现在由于国家对影子银行的整治,金融延续强监管的趋势等等种种原因,小贷公司从银行融资的比例越来越低,从最高时候的150多亿元,降至现在不足15亿元。金融需要有适当的杠杆,小贷行业即使按照银原保监会2008年关于50%的融资杠杆规定,资产负债率也只有33%。但现在小贷公司融资比例进一步降低了,融资瓶颈得不到突破,未来发展还是很困难。

二是行业监管有待加强。目前银保监会出台了《小贷公司监督管理办法(征求意见稿)》,同时,《浙江省地方金融监管条例》也在抓紧出台,总体看行业监管基础还比较薄弱。比如,大股东与小贷公司有过多的关联贷款,个别抱有把小贷公司“掏空”和“揩油”的念头,个别小贷公司就是因为大股东贷款无法偿还而死掉的。部分小贷公司总经理、经理等高管对风险视而不见,没有按公司董事会、股东



会治理要求来经营,随意放贷,导致了风险。

三是行业创新发展缓慢。对于小贷公司创新发展战略思考较少,部分热衷于供应链、区块链金融等概念,缺乏深入的行业研究和专业配套。行业信息化水平不够高,省小贷信息系统也经历了盈丰系统、同花顺系统、自助贷等系统,但与全国兄弟省份相比,信息化水平有差距。

更大发挥省小贷协会促进行业发展的作用

一是加强行业调研。对全省小贷公司进行调研走访,把小贷行业的困难和问题归纳总结出来,就小贷行业未来发展的面临的痛点、难点和矛盾,进行问题导向的消化、指导和解决。到广东、江苏等兄弟省市去学习先进的经验和好的做

法,比如在融资、系统建设和公共支撑服务等方面;学习了解各地小贷的一些共性的问题,吸纳他们成功的经验和操作,探索是否可以在浙江进行借鉴和采用。希望浙江小贷行业后来居上,在运行机制、运作环境上,用3年左右的时间重新走在全国前列,重新处于领军地位。

二是拓宽融资渠道。加强和地方商业银行的对接,解决小贷公司发展中的资金问题。积极组织小贷公司和地方金融机构进行横向合作,通过好的合作机制和方法,例如和浙商银行开展联合贷的业务等,找准突破口,解决小贷融资问题。

三是提升信息化水平。协会要和信息公司一起,摸索出一套通用的业务系统,逐步推广,并统一全省小贷公司的系统,实现数据报送格式一致、口径一致,以及建成数据准确、及时、全面的非现场

监管系统的工作目标。积极对接好的金融机构,找准好的大数据风控模型。

四是加强正面宣传。协会要和浙江日报、浙江电视台等重要媒体加强合作,进行宣传。要让社会公众以及省委省政府领导了解小贷公司的定位和本质,了解小贷公司在服务三农、服务小微以及普惠金融方面做出的努力和贡献。

五是及时总结经验。协会要进一步把浙江小贷行业的亮点、特点、闪光点,以及对小贷行业发展的建言、建议进行认真总结、归纳和提升,并上报给省委省政府、银保监会和央行。

协会既要做好自己的事情,更要领会和贯彻中央发展普惠金融、服务实体经济、改善民生的精神,积极宣传中国小额信贷浙江模式,力求得到从上到下的肯定,树立标杆典型。■

小贷虽小,也在抗疫

文 / 浙江省小额贷款公司协会

近期,在全国上下齐心协力防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情的关键时刻,浙江省小额贷款公司协会坚决贯彻执行国家和浙江省委省政府、省地方金融监管局的决策部署和要求,在积极参与防控疫情的同时,牢记使命,不忘初心,认真履行行业社会责任,向浙江省红十字会捐赠救灾款人民币贰拾伍万元整,抗击新冠肺炎,将主要用于购买疫情防控急需的防护衣、护目镜、口罩等医疗物资及消毒液、消毒器等物品,为早日战胜疫情贡献浙江小贷公司行业的一份力量。

此外,为支持抗疫,积极履行社会责任,省小贷协会各理事单位纷纷响应协会号召,以实际行动为抗击新型冠状病毒疫情贡献小贷公司的一份力量。据省小贷协会不完全统计,截至2020年2月21日17:00,共有73个单位和所属员工捐赠防疫专款或物资,捐款合计:3,137,670万元;捐物合计:价值近40万元的消毒水、额温枪、电动喷雾器、防护服、手套、取暖器、医用手套、护目镜、口罩、羽绒服、毛巾,一次



性雨衣和食品等物资。

作为地方金融市场的重要组成部分之一,浙江省小额贷款公司行业始终高度重视、密切关注新型冠状病毒感染的肺炎疫情发展,按照党中央关于做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作相关精神,视疫情如命令,严防严控、群访群控,严把入口关、严把扩散关,切实做好疫情防输入、防输出、防扩散工作。

同时,作为行业协会,浙江省小额贷款公司协会积极发挥自身优势和作用,在春节期间,向全省324家小贷公司发出了《关于做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的倡议书》,号召全省小贷公司行业立即行动起来,万众一心、众志成城、共克时艰,扎实做好各项防控防护工作,并根据自身实际情况,力所能及地开展捐赠等抗击疫情的公益活动,彰显小贷大爱情怀。■

浙江省小额贷款公司协会关于做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的倡议书

各小贷公司:

当前,新型冠状病毒感染的肺炎疫情在全国多地扩散,疫情防控工作严峻复杂。为切实贯彻落实中央及浙江省委省政府、省地方金融监管局的决策部署,有效防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情的蔓延,我会号召各小贷公司全力支持配合当地党委、政府做好疫情防控工作,凝心聚力、共克时艰,牢记使命、扎实工作,迎难而上、勇挑重担,坚决打赢疫情防控阻击战。现倡议如下:

一、提高政治站位,落实各项防控措施

各小贷公司要提高政治站位,坚定政治自觉,坚决贯彻执行习近平总书记重要讲话、重要指示精神,以及党中央、国务院和浙江省委、省政府决策部署和要求,牢固树立大局意识,建立疫情应急、防控工作机制,以高度负责、勇于担当的态度做好疫情防控工作。

二、主动担当作为,做好金融保障服务

各小贷公司要主动作为、勇当先锋,积极发挥地方金融组织灵活高效面广的优势,按照“速度更快、利率更低、期限更优”的放贷原则,向疫情防控一线需求产品的生产企业和相关单位开辟绿色通道,提供更加快捷、温暖的金融服务与优惠的资金支持,积极放宽贷款条件,降低贷款利率,当天申请、当天放款,并灵活设定与疫情防治周期相适应的贷款期限及还款方式。对受疫情影响暂时失去收入来源的人群,合理延后还款期限,适当降低借款费率。

三、畅通信息渠道,加强舆情引导管理

各小贷公司应建立完善信息汇集、报送、反馈等制度,加强公共卫生知识的宣教工作,遵守信息发布规定,教育员工不造谣、不传谣、不信谣,不参与传播非正式渠道信息,增强员工的大局意识,齐心协力,共克时艰。

四、关爱员工健康,彰显企业大爱情怀

各小贷公司要积极做好各经营场所的卫生安全工作,关爱员工及家属健康状况,积极倡导健康生活习惯,尽量使用现代技术开展线上审批、放贷等业务服务,减少网点聚集,适当调整工作计划和考核要求,减少人员聚集和客户集中拜访。同时,积极履行社会责任,根据自身实际情况,力所能及地开展向疫情严重地区捐赠等抗击疫情的公益活动,为国家和社会分忧,彰显小贷公司的大爱情怀。

疫情防控,人人有责。请全省小贷公司立即行动起来,万众一心、众志成城、共克时艰,扎实做好各项防控防护工作,打赢这场防疫攻坚战!

浙江省小额贷款公司协会

2020年1月30日



【人物名片】

朱懿娟

建德市白沙小额贷款有限公司
总经理

朱懿娟：“学习”是 小贷人的立身之本

文 / 本刊编辑部

全体员工均持银行从业资格证，中、高级职称占比75%以上，一年投入4%的总利润用于员工培训，每年组织员工参加中级经济师考试……这样的企业文化，并不只存在于银行，位于建德市的白沙小额贷款有限公司，就将“学习”，作为公司员工的“立身之本”。

“对于员工培训，很多小贷公司更重视实践，而我认为理论和实践同样重要，只有理论基础扎实，做业务时风控意识才会更强，对风控的认知会更系统。”建德市白沙小额贷款有限公司总经理朱懿娟毫不掩饰自己对学历的看重，身为国家高级经济师的她认为：“小贷公司和员工个人都要舍得投入成本去提升自己的学历结构，如今小贷行业风雨飘摇，哪怕小贷这一行不行了，你在其他金融机构也还是有机会的。”

朱懿娟对员工培训的重视，并不是偶然。2015年外部环境急剧变化，白沙小贷内部人员腐败问题突出，公司面临

崩溃边缘。“2015年我接手白沙小贷，换掉了6个员工，几乎是洗牌式的，事实证明员工专业素养和道德品质对小贷公司的发展起到决定性的作用。”

朱懿娟表示，小贷公司应该作为一个迷你银行来做风控要求，但是小贷公司的人员结构是天生的短板，分工与风控没有办法做到银行的系统性，因此一个员工的腐败就可能拖垮整个小贷公司。

“不管是业务能力有问题、人品有问题还是从业资格证考不出，我都换掉，小贷公司的核心组成首先是‘人’，‘人’的品质决定了公司品质。”在朱懿娟的坚持下，白沙小贷进行了员工大换血，然后才是清收不良贷款，加固担保与抵押业务。

2015年至今，白沙小贷没有新增一笔业务损失，“有不良，但即使处置掉了，这一点很重要，我们所有人员都在谨慎操作，这四年来将2015年19.2%的不良率降到现在的4.57%，未来还将继



续处置遗留的不良贷款。”

对员工培训的坚持,对银行风控模式的坚持,是朱懿娟经营小贷公司的两个“坚持”。“当前的环境对小贷公司来说,稳健是第一要务,我们轻易尝试创新业务,会坚持在传统的三分地里耕耘,用传统的银行风控体系,把步子迈稳。”

小贷公司的生存空间在被压缩,这是业内共识,从2016年起我国小贷公司的数量就呈现逐年下降的趋势。对于浙江省的小贷公司来说,淘汰制的来临、银行金融服务下沉,都加剧了小贷公司走向衰弱。在这样的背景下,稳健是否就意味着坐以待毙?

“我们其实是利用了边际效益,不和银行正面竞争,有些客户在银行可能已经贷过款了,但是不够,再在小贷公司贷款一部分,这样利率平均下来就不高了。”朱懿娟认为,中国的普惠金融市场巨大,小贷公司的一碗饭只要端得稳,还是吃得饱的。“我们小贷公司的总体量和中国普惠金融的需求相比,是蚂蚁和大象,我们还是生存空间的。白沙小贷现在依然维持每年10%左右的分红。”

《浙江小贷》:过去的2019年对小贷公司来说依然艰辛,您认为小贷行业发展趋缓的态势是否会延续?

朱懿娟:行业现状我个人认为不容乐观,盈利将会缩减,整体不良或许会有上升趋势。另外,小贷行业内部环境令人担忧,一是资金规模有减无增,近几年未曾有小贷公司增资扩股,倒是有许多家的小贷公司频频减资,且小贷公司的股东转让股权频繁;二是内控制度不健全,执行不到位,公司治理结构不完善,很容易导致内外监管不利,易被人品不端者钻空子导致道德风险和操作风险;三是风险管控薄弱,由于小额贷款公司普遍缺乏完善有效的全面风险管理体系,特别是信用风险管理体系,客户良莠不齐,其信贷质量普遍薄弱。我们在小贷行业一线,冷暖自知,

深深体会到小贷业务的不易,我个人认为小贷行业发展趋缓的态势还会继续延续。

《浙江小贷》:浙江小贷公司经过这几年的大浪淘沙,逐渐走出了自身的特色之路,也形成目前各个区域龙头小贷稳固发展的局面,您对浙江小贷行业这几年的发展有何感悟?

朱懿娟:虽然当前国内外经济环境都在不断波动,小贷公司的生存空间被压缩得越来越窄,但小贷公司也有自己的生存方法,只要主观上不是人为的道德因素,客观上不过于鲁莽,拥有信贷金融知识的技术含量,及敬业的经营团队,都可以生存下来。其次,在经济下滑时,不能过于追求利润最大化,不把自己的客户当客户,小贷公司不能赚快钱,不能忘记借贷的基本常识,否则到头来会竹篮打水一场空。最后,小贷公司的发展在于市场的细分和灵活,和银行硬拼毫无优势,在我们建德小县城,白沙小贷因其本土化的优势得以稳健发展。故小贷公司要真正下到田间地头、厂区,去挖掘细分市场,以产业链带动实体,真正支持“三农”、中小微企业及创业者。小贷行业的路尚远,业尚大,风风雨雨需同心,年年岁岁需共度。

《浙江小贷》:白沙小贷自2015年来,

风险处置上要“快、准、狠”,对出现风险的贷款,在获得风险信息的同时,须快速做出准确的决策,并第一时间采取法律手段。

不良率连年下降,业务发展态势稳中有升,对此,您认为白沙小贷的优势是什么?

朱懿娟:我们白沙小贷成立于2013年7月30日,由建德市白沙化工有限公司为主发起人,注册资金1亿元。就目前看来,我公司的业务发展态势较前两年是稳中有升的趋势。2019年1月至11月,共累计发放贷款49935.2万元,截止11月30日,公司各项贷款余额16934.02万元,其中农户贷款余额6997.98万元,中小微企业贷款余额9936.04万元,不良贷款余额773.42万元,整体不良率4.57%,共收贷款利息2608万元,利息收回率100%,利润总额1753万元。

关于我们公司的核心优势,主要体现在对外和对内两个方面。对外:拼服务,拓展客户群体。我们跑农村入田头,进厂房下车间,走访大大小小的客户约2000余户,并将走访客户分类管理,了解客户的动态和资金需求,寻找

目标客户。我们要求公司贷款客户更新率每年都在30%左右,能够保证这样的更新率,除了公司的规范运作、探索创新、做小做优等经营理念外,和我们平时不断与潜在客户进行交流沟通有很大关系。

对内:要求员工有专业的金融知识、良好的职业素养、健康的公司文化。白沙小贷全体员工中、高级职称以上占比75%以上,有一颗爱学习、不怕学习的上进心。在风控方面,严格执行贷款“三查”制度,做好贷前调查、贷时审查、贷后检查,只有把风险控制在萌芽状态才是最好的风险防范。风险处置上要“快、准、狠”,对出现风险的贷款,在获得风险信息的同时,须快速做出准确的决策,并第一时间采取法律手段。最关键的是,是对人的风险管理,即对员工思想动态的24小时关注,并要求公司员工自省自律,杜绝操作性风险的出现。■



【人物名片】

黄海宝

湖州经济开发区永信小额贷款股份有限公司总经理

黄海宝:小贷公司永远要急客户之所急

文 / 本刊编辑部

急需扩展新项目,各方面对资金的需求很大,银行贷款审批费时且额度不够,这些中小企业在发展过程中难免出现的难题,从事养殖业的陈河同样遇到了。想要筹建高效循环水养殖项目,将园区打造成为现代立体循环水产品养殖业展示窗口,但新项目的开展需要厂房建设、购买机器设备,资金需求大,这让陈河犯了难。

经朋友介绍,陈河找到了南太湖新区永信小额贷款股份有限公司。信贷员听了他的介绍后,立即与其赶往项目建设地实地考察并及时上报公司。在得知该项目符合国家和地方政府农业政策,且生产技术科学先进、产业链延伸面较广后,立即安排信贷员制定了

适合该项目的贷款方案,次日便为他办理好放贷手续,将50万元贷款打入了陈河账户,解决了他的燃眉之急。

对永信小贷来说,根据不同客户的真实需求调整信贷策略,是小贷公司植根地域的优势之一。“小贷公司的客户群体主要是面大量广的小微企业、个体工商户、‘三农’企业和创业者,他们单笔资金需求小,抵押、担保条件不够好,很难从银行获得贷款,享受不到普惠金融的服务政策。而小贷公司接地气、规则灵活、决策快、效率高,适应这类客户的需求,所以我们公司发挥自身优势和特长,深耕城市小贷,创新农村小贷,全力服务农户商户、小微企业。”该公司负责人黄海宝告诉《浙

江小贷》，目前公司贷款产品主要有中小企业经营性贷款、个体工商户(个人)经营性贷款、“三农”贷款及弱势群体创业贷款四大类。受益群体中，陈河并非个例。

在经营过程中，黄海宝坚持小贷公司“夹缝求生”，服务中小企业、“三农”经济、个体工商户和自然人的原则，“找米下锅”。黄海宝强调，小贷公司必须保证服务微小客户，并快速响应。“在贷款对象的选择上，独辟溪径，找市场定位，做微小客户，寻市场空间，

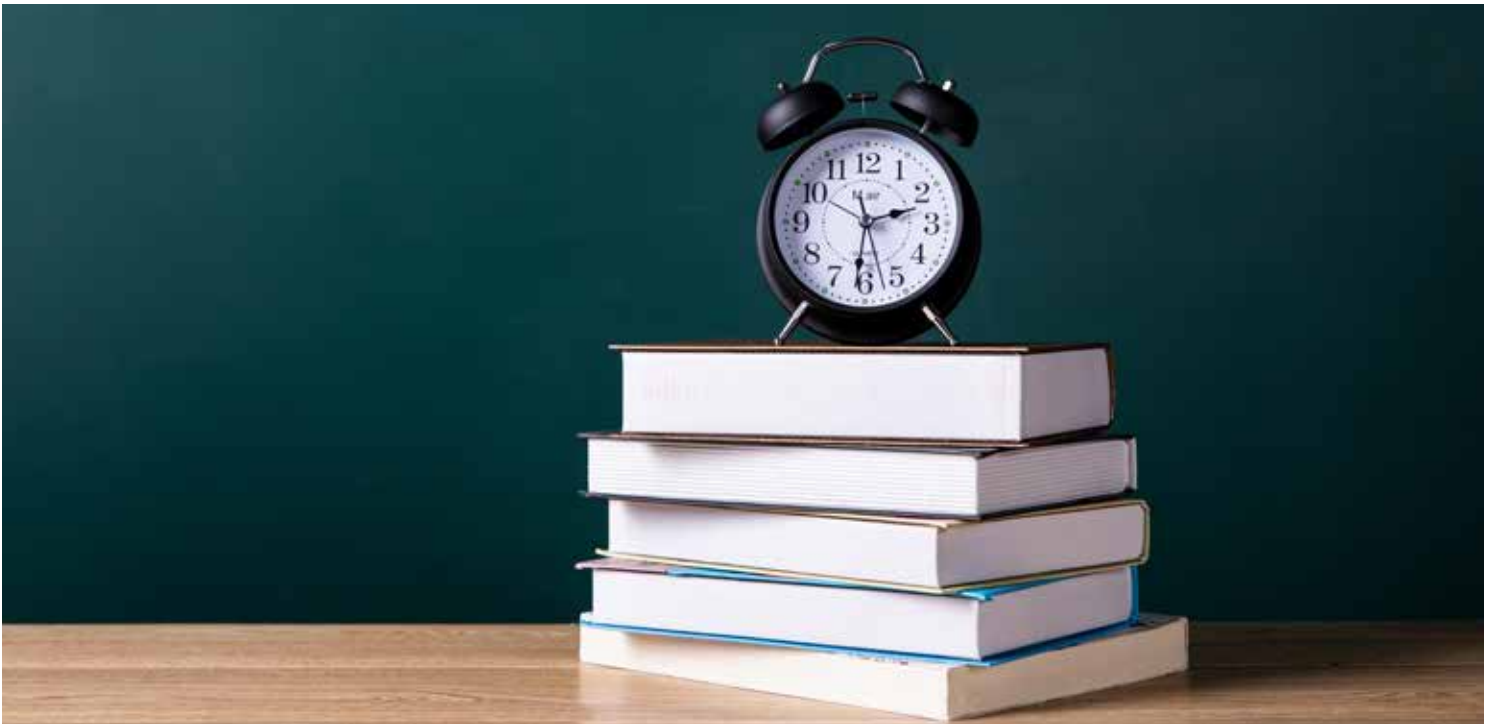
选择大型银行‘不敢贷、不愿贷、不会贷’的微小客户。”

为了及时响应客户需求，永信小贷同时探索出一条提高资金周转率的办法，在前一批客户的贷款放出去的时候，下一批客户已准备就绪，对于客户的管理，分轻重缓急。“有些企业急着进原材料，譬如钢材、棉纱之类，价格波动很大，耽搁一两天就要涨价，这类企业就优先解决贷款。虽然公司利率比银行高出不少，但快捷是我们的优势，一般客户一天就能办妥贷款，老客户1、

2个小时就能搞定。”黄海宝表示。

总结而言，永信小贷的十年小贷之路，服务了区域内四千多家小微客户，投放社会资金历年累计超过77亿元，靠的不仅仅是坚持客户为先，更依靠着上市公司股东的强大实力，甚至拓展了香飘飘供应链金融等创新型业务。“十年来，我们纳税超过1亿元，股东已经全部收回投资款项。”

《浙江小贷》：能否先介绍一下永



信小贷的基本情况与经营现状？

黄海宝：湖州经济开发区永信小额贷款股份有限公司成立于2009年11月，起初注册资金1亿元，经过二次增资，目前注册资金为2亿元。由当地龙头上市企业永兴特种材料科技股份有限公司(原永兴特种不锈钢股份有限公司)联合6家重点民营企业及6位颇具实力、资金雄厚的自然人组建而成。

公司自成立以来，严格按照“服务大众，惠普大众”的企业宗旨，坚持“小额分散、规范经营、防范风险”的经营理念，全心全意为区域内广大“三农”及中微小客户服务，为其提供了强有力的金融支持。公司贷款产品主要有中小企业经营性贷款、个体工商户(个人)经营性贷款、“三农”贷款及弱势群体创业贷款四大类。

截止2019年11月共发放农户及个体经营户贷款4304笔，累计贷款金额42.31亿元，帮助解决部分果农、养殖户、农村家庭经营户城镇个体工商户的资金困难。累计发放小企业贷款765笔，贷款金额35.33亿元，使这部分小企业得到了信贷资金有效补充。

截止2019年11月，公司累计发放贷款77.64亿元，累计发放5069笔，累计上缴各项税金近亿元，贷款总余额为3.29亿元，涉及区域内客户2718户，

公司自成立以来，严格按照“服务大众，惠普大众”的企业宗旨，坚持“小额分散、规范经营、防范风险”的经营理念，全心全意为区域内广大“三农”及中微小客户服务，为其提供了强有力的金融支持。

服务客户成效显著。小贷行业经过多年的发展已然成为金融体系有益的补充和惠普金融重要的组成部分。公司持守“小额分散”将惠普金融践行到底，扎根基层，服务于“草根”，为小微企业、贫困人群及有资金需求的个人提供更加精准、便利的金融服务。

《浙江小贷》：在永信小贷的经营过程中，针对不同客户的需求调整信贷策略是一大特色，能否举例说明？

黄海宝：市区公共所保洁承包人蒋某，属弱势群体，永信小额贷款股份有限公司在为她提供10万元小额贷款的基础上，还在利率上也给予其优惠；吴某在承包门诊部时为资金发愁，永信小额贷款公司也在资金和利率优惠

上给予了支持。还有的企业急着采购譬如钢材、棉纱之类价格波动很大的原材料，耽搁一两天就要涨价。对于这类企业，永信小额贷款股份有限公司总是优先给予解决贷款，做到“解企业之难，个体之困，工、农客户之急”。

为满足客户需求、更好的服务于客户，永信小额贷款股份有限公司将不断创新，精益求精。在产品设计上，对金融产品的设计环节进行严格把控，不断强化完善受众群体广泛的中小微企业授信类贷款产品，设计出授信额度、随借随还、按天计息的产品特点，使产品计息更加多样、利率更加优惠、担保方式更加灵活。为消费者、创业者、小微企业量身打造最合适、最便捷的资金解决方案。■

顺应大势探寻可持续发展之路

文 / 中国小额贷款公司协会

近几年,受外部宏观经济环境的影响,小额贷款公司的生存空间受到一定程度的挤压,行业发展进入“迷茫”期,下步往哪走、靠什么竞争、怎么处理与金融科技之间的关系等问题,成为行业热议的话题。

小贷行业自古就有,也将长期存在

中国小额贷款公司协会有关负责人日前表示,小贷这个“行当”自古就有,也将长期存在,小额贷款公司应对此保持充分的自信。虽然,目前酝酿多年的“非存条例”还未出台,许多声音认为小额贷款公司存在法律地位不明确、发展方向不清楚等等问题,但我们仔细想一想,这个导向其实是明确的。大家都可以看到,在司法上,小额贷款公司是可以以合法的较高利率放贷的;在机构定位上,2017年金融工作会明列由地方金融监管机构监管的机构中,排名第一的就是小额贷款公司,属于持牌机构;在监管取向上,银保监会也认可小额贷款公司是普惠金融组成部分和有效补充。而且,市场也表明,愿意付高一些利息从小额贷款公司获得贷款的客户一直都有。另外,从目前的情况看,一家合规、稳健的小额贷款公司,每年保底6-7%的资本收益率也是有的。所以,小额贷款公司定下心来,规规矩矩、踏踏实实地做好自己,挣“辛苦钱”是不成问题的,回到开头



所说的,完全可以实现长期经营,这也是一个很好的投资品。

做好自己分内的事是小额贷款公司生存和可持续的根本

中国小额贷款公司协会有关负责人表示,小额贷款公司要对自身所处的市场有客观的认识,我们既不具备银行在资金价格和额度上的优势,也没有消费金融公司等互联网金融机构控制“长尾”客户风险的大数据风控技术。从市场竞争的客观结果来看,小额贷款公司必须、也只能服务那些没有合格抵押物、急需用钱、被其他机构排斥的客户。服务好这部分客户,发挥好市场补充作用,不仅是普惠金融的需要,更是小额贷款公司应该坚守的本分,是机构长久经营的基石。所以,老总们要有产业投资者的耐心,要明白“赚快钱”不如“细水长流”的道理;也要认识到小额贷款公司做的普惠金融是在依法合规前提下,以谋取正当利润为目的的客观经营结果,要把握好普惠金融宣传的度;更要心存敬畏,守住监管的红线和法律的底线。一不违规经营,在符合监管要求的前提下遵循市场规则经营;二不触碰法律底线,远离暴力催收、非法集资、高利贷等违法行为;三不过多涉足消费金融,避免因信用、信息滥用产生衍生风险。对于小额贷款公

司来讲,练好内功,内外兼修,做好自己应该做的,才是根本。

面对激烈的市场竞争,小额贷款公司有何优势?中国小额贷款公司协会有关负责人认为,跟银行相比,无论在“价”上还是“量”上,小额贷款公司都不具备优势。但是,因为继承和发扬了延续千年的民间金融模式,小额贷款公司信息渠道广、风控手段多,不仅放款快,而且抵押担保形式灵活,解决的是快速的、突发的、应急的资金需求。这是小额贷款公司的主要竞争优势,坚守好、发扬好,就不怕“没饭吃”。

面对金融科技,小额贷款公司既要顺应潮流,也要把握尺度

随着互联网普及、数字科技进步和具有场景的大数据技术运用,金融科技成为潮流。中国小额贷款公司协会有关负责人认为,虽然蚂蚁金服、京东数科等大型科技金融服务机构已借助技术优势表现出了良好的发展空间,但就多数传统小额贷款公司而言,受单体规模制约,很难依靠自身力量,开发、引进、利用好金融科技。中国小额贷款公司协会将统筹行业资源,协调相关部门,帮助有意愿、有需求的小额贷款公司,与行业先进金融科技公司对接,引入先进、成熟、可复制的数字

技术,提升小额贷款公司的服务触达能力和信息利用能力,帮助小额贷款公司充分享受到金融科技的红利。中国小额贷款公司协会有关负责人还特别指出:面对金融科技,小额贷款公司在充分肯定其积极作用的同时,还应保持清醒、理性的认识,既不能轻视,也不能“神化”,防范消费者权益保护、贷款人身份识别、欺诈风险防范等方面的潜在风险和挑战。

中国小额贷款公司协会欢迎符合条件的P2P转为小额贷款公司

中国小额贷款公司协会有关负责人表示,近期发布的“83号文”为符合一定条件的P2P网贷机构转制持牌经营小额贷款公司提供了空间。这是相关监管部门整治市场乱象、推动市场出清、促进普惠金融规范有序发展的最好路径。经营稳健的网贷机构具有数字普惠金融特性、先进的金融科技手段和大数据风控技术,能够提升小贷行业的运营效率及创新能力,对行业进入良性发展起到“拉动效应”。中国小额贷款公司协会欢迎满足准入条件、符合监管要求、具有技术优势的网贷机构转为小额贷款公司,充分发挥技术优势和信息优势,带动小贷行业整体转型升级。■

P2P转型网络小贷政策解读与分析

文 / 东阳市汇峰文创财务部 郭姝美、王金花

2019年11月15日,互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室、网络借贷风险专项整治领导小组办公室联合印发《关于网络借贷信息中介机构转型为小额贷款公司试点的指导意见》(整治办函(2019)83号),为网贷转型提供了一条新的路径。83号文引导部分符合条件的网贷机构转型为小贷公司,主动处置和化解存量业务风险,最大限度减少出借人损失,维护社会稳定,促进普惠金融规范、有序发展。文件中不乏亮点,比如规定了转型期限,明确具体的时间;规定了注册资本及出资限制;支持新设小贷公司接入征信系统和将失信借款人纳入征信系统;纳入金融监管体系,P2P转型更趋规范;加强行业自律,规定分级入会标准;明确清退的“红线”和“黄线”等等。

2007年,自国内第一家网贷公司拍拍贷诞生以后,网贷行业在中国历时十二年,经历了萌芽探索期、野蛮生长期以及回落低潮期。在整个行业高速

发展的时候,也暴露出了种种问题,不断有平台出现爆雷、砍头息、暴力催收等现象,如今网贷行业正在加速出清。回顾P2P网贷发展的这“一生”,平台数量从巅峰最高峰的7700多家,降至如今不到五百家。截至2019年10月末,全国在线运营网贷平台427家,比去年末降低60%。已走向终局的P2P何以自我救赎?P2P转型持牌小额贷款公司真是一条康庄大道吗?下文就此政策稍作解读与分析。

转型小贷公司的注册缴纳金额过高

83号文规定,拟转型网贷机构设立的单一省级区域经营的小贷公司注册资本不低于人民币5000万元。拟转型网贷机构设立的全国经营的小贷公司注册资本不低于人民币10亿元,首期实缴货币资本不低于人民币5亿元,且为股东自有资金,其余部分自公司成立之日起6个月内缴足。同时要求小贷公司首期实缴资本还应同时满足不低于转型



时网络机构借贷余额的1/10的要求。另外83号文还要求如经监管部门评估后,认为网贷机构所提供的兜底措施仍不足以覆盖存量业务风险的,可要求网贷机构提交金额不低于截止申请之日借贷余额的3%的风险准备金。这不仅对于中小平台来说门槛很高,对于借贷余额超百亿的大平台也存在难度。显然,10亿的注册资本红线将绝大多数平台排除在外。如此高昂的注册资金,只适用于头部机构,对于一般的小规模的P2P机构是无法企及的。从规范要求上看,83号文更多地带有强制性的色彩,不利于大多数小规模的P2P机构的转型。即便是5000万元的门槛,也不是一般的P2P机构可以承担的。这种行政命令式的方式,是否会在引导机构转型并处置风险过程中,与先前提倡的“坚持机构自愿和政府引导”的原则相违背?

存量业务恐难消化

化解存量业务风险和保障出借人的权益是83号文关注的重点,也是网贷机构能够成功转型小贷公司的重要指标。83号文明确要求网贷机构在转型期限内完成存量业务清零,而监管给出的转型期限为原则上不超过1年。存量业务规模在50亿元以上且借款期限大部分在1年以上的网络机构,转型期限原则上不超过2年。并且要求实控人、主

要股东及其相关主体承诺对存量业务承担兜底风险,这其实是极其考验平台实力的。从目前来看,绝大多数平台并不是具备这一实力。

对新设小贷公司杠杆规定依然保守

从某种意义上说,83号文虽然鼓励新设小贷公司适当增加杠杆率,特别是对于发行债券、资产证券化产品等标准化融资工具,通过发行债券、资产证券化产品等标准化融资工具,融资余额不得超过其净资产的4倍。此条规定看是有所提高,但是,通过银行借款、股东借款等非标准化融资形式,融资余额不得超过其净资产的1倍。83号依然没有突破2008年发布《关于小额贷款公司试点的指导意见》(23号文)对杠杆的限制性规定,23号文规定了小贷公司杠杆可以1.5倍。在金融市场中,不少小贷公司都在2-3倍之间实际运作。显然,83号文不仅没有增加杠杆,反而比先前小贷公司杠杆率有所下降,因此无法满足转型后的小贷公司业务需求,在新设小贷公司杠杆方面依然过于保守。当下全国的小额贷款公司平均杠杆率为1:1.1,极少量的杠杆多数依靠小贷公司的国有股东或有实力的母公司增信而形成,小贷公司从银行获得的贷款几乎为零,P2P转型后的小贷公司又有何能力获得5倍杠杆的资金来源?

是否对原有小贷行业产生冲击

近年全国小贷行业发展也很艰难,根据央行公布的小贷数据来看,近年小贷公司数量和贷款余额均呈逐年下降趋势。根据央行公布的数据,截至2019年9月末,全国共有小额贷款公司7680家,但其中很多小贷公司已不能正常运营,而且根据33家挂牌新三板小贷公司披露的2018年业绩来看,半数以上2018年净利润同比出现下滑。与宏观经济增速放缓同步发生的,是小微企业生存环境恶化的日益加剧。如今,小贷行业依然在大浪淘沙的调整期中挣扎,头部小贷公司重组重生,以地域优势为生的小贷公司,同一地区的小贷公司机构数几乎减半。此时提出引导部分符合条件的P2P网贷机构转型为小贷公司的指导意见,是否对小贷公司的行业定位有重大改变,还是暂时把小贷公司行业作为P2P退出的回收站?无论是前者,还是后者,对十年来遵纪守法,俯身当地,潜心服务小微客户的现有小贷公司来讲,情何以堪!他们是否该与转型过来的“小贷公司”享受同等的地域限制和融资杠杆政策呢?

地方金融监管部门监管任务艰巨

P2P问题是全国性问题,之前的监管表面上属于地方金融监督管理局,但因没有前置性审批过程,所以实际上

从近期网贷监管动态来看,退出和转型仍是主基调,从83号文具体内容来看,转型小贷之路并不容易,多数平台仍会由于无法达到要求而被淘汰出局。

并没有承担直接的监管责任,更没有对监管人员进行追责。地方金融监管部门如鼓励P2P平台转型为持牌小贷,则意味着监管人员将背上P2P的历史包袱,对其存量问题要进行长期的整改跟踪,任重而道远。地方金融局对小贷准入审查的主要基础是对大股东的实业背景的掌握与了解,小贷公司多是由当地知名、龙头企业发起,母公司实力与产业背景相对可控,而创业型的P2P平台多数与此无关,如果缺乏母公司支撑,监管部门一般都会非常审慎。再者,地方金融监管力量有限,很难对背景、业务、技术复杂的P2P转型机构进行监管,为数众多的社会投资人,隐形的不良资产和合法、合规的风险,都将给监管部门带来巨大的工作压力。因此想象中的P2P转型持牌小贷,不太会成为一种潮流。

总之,从近期网贷监管动态来看,退出和转型仍是主基调,从83号文具体内容来看,转型小贷之路并不容易,多

数平台仍会由于无法达到要求而被淘汰出局。虽然能够成功转型小贷并不意味着未来平台生存和发展问题得到解决,毕竟当前小贷行业自身发展也存在诸多局限。另外,目前已有部分网贷机构在文件下发前就获得了网络小贷牌照,而对于这部分平台未来如何处理,监管部门尚未给出具体方案。83号文也明确了转型小贷试点工作时间安排,要求2020年1月底前各地完成小贷公司临时牌照审批工作,可以看出时间非常紧迫。但截止目前,各地尚未有转型小贷试点工作启动相关消息流出。未来是否会如期开展,具体如何开展目前仍尚不可知。诚然,P2P在一个很不尽如人意的环境中生存发展。一方面社会信用尽失,赖账颇多;一方面,大量中小企业及个人家庭急用,迎合雪中送炭之功能。因此,找到一条适合的转型道路乃是至关重要的,也是当前网贷机构能够顺利转型并生存下去的最好出路! ■

如何提升小贷行业的社会价值

文 / 浙江海博小额贷款股份有限公司总经理 钱震宇

对社会有价值,这是一个行业存在的理由,也是衡量行业社会地位的标准。小贷行业究竟发挥怎样的社会价值?这是每个小贷公司应当思考并践行的。

我认为办公司要有一颗功德心,不要纯粹以盈利为目的,不要以赚大钱、赚快钱为荣,不要赚损害他人利益的钱,否则这个公司一定不会长久,且不用说有多少社会价值。

小贷公司所开展的业务和所提供的产品,必须是有助于客户、有助于社会进步、有助于经济发展,概括而言是应该能体现出长远社会价值,只有这样小贷公司才能够持久生存,行业的社会地位也会与日俱增。

检验小贷行业的社会地位,只要听听社会大众对小贷公司的评价或反馈。在现实工作中,大家是否会遇到以下几种情形:客户羞于到小贷公司办理业务,或者是办了业务却不敢声张;客户在小贷公司贷了款后不久就倒闭了;在小贷公司有业务的客户,会被银行排斥或屏蔽,甚至受到歧视;有人把小贷公

司当作高利贷公司看待。如果存在以上这些情形,那就说明我们这个行业目前还存在一定的问题,至少尚未得到社会的认可。这些不良现象会给小贷行业蒙上了阴影,阻碍小贷行业的发展。

那如何改善社会大众对小贷行业的看法,唯有为客户、为伙伴、为社会解决问题,不断地为社会创造价值,不断地提升自身形象。如果小贷公司成了现代社会中不可或缺的行业,那我们就成功了。我们可以从以下几方面着手提升社会价值:

首先是创新。无论是企业还是个人,唯有不断的创新,才能适应不断变化的环境;唯有不断的自我进化,才能跟上时代发展的步伐。小贷公司要发挥自身灵活快捷的优势,不断地创新贷款产品,提高服务水平和功能,以满足不同客户的不同需求;不断地提升公司管理,对制度、流程、考核、风控等,不断地进行变革完善,以适应公司发展的需求。

其次是合作。小贷公司要与各大银行建立了合作关系,切勿与银行形

成对立、竞争、排斥的关系。我们宁愿放弃一些市场、一些利益,也要与伙伴形成合作共识。在客户资源上,我们与银行实现共享,相互推荐业务,共享价值链的利益,共同创造良好的生存空间。我们要相互配合解决双方困难,实现互帮互助,同时,客户也享受到更优质的金融服务。

最后是共赢。小贷公司把自己的利益和客户的利益、合作伙伴的利益捆绑在一起,实现多方利益平衡,实现共赢的局面。我们不但要为客户解决资金问题,还为客户创造价值,且创造的价值必须高于我们的收费。我们要利用自身资源和优势,努力为社会大众创造良好的金融生态环境,助力人们对美好生活的追求。

行业形象是靠大家共同塑造的,凭少数几家小贷公司根本无法实现。因此,我在这里呼吁:全体小贷人在合规稳健经营的同时,多做些对客户、伙伴、社会有益的事,努力提升自身的社会价值,为小贷行业的美好明天尽自己的一份力。 ■

互联网金融专项整治 带给小贷公司的启示

文 / 萧山萧然 施潮

小额贷款公司又有了新的历史使命。这次与以往不一样,这一次是作为化解金融风险、治理网贷市场的后备阵地被推向前沿。互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室、网络借贷风险专项整治工作领导小组办公室(整治办函[2019]83号)《关于网络借贷信息中介机构转型为小额贷款公司试点的指导意见》(以下简称为《转型指导意见》)。组织的名称比较长,文件的标题也比较长,但内容还是清晰的:网贷机构要转型为小额贷款公司了。

通过对文件的通读和梳理,个人认为有反映出来的有这么几方面的信号:

一、小额贷款公司是“纯洁”的。经过前一阶段清理整治,小额贷款公司发现的问题不多、不大,整体是纯洁的。所以才将“网贷机构”转型到小贷公司。

二、“网贷”曾经是小贷公司的创

新项目 and 台阶目标,许多小贷公司有过尝试,能够有所突破并能坚持下来的,肯定也是通过了治理的,而且本身就是符合小贷公司这个框架范围的。

三、要转型的“网贷”机构,首先以前是与小贷公司没有关系的,是单独申请专做“网贷”的。

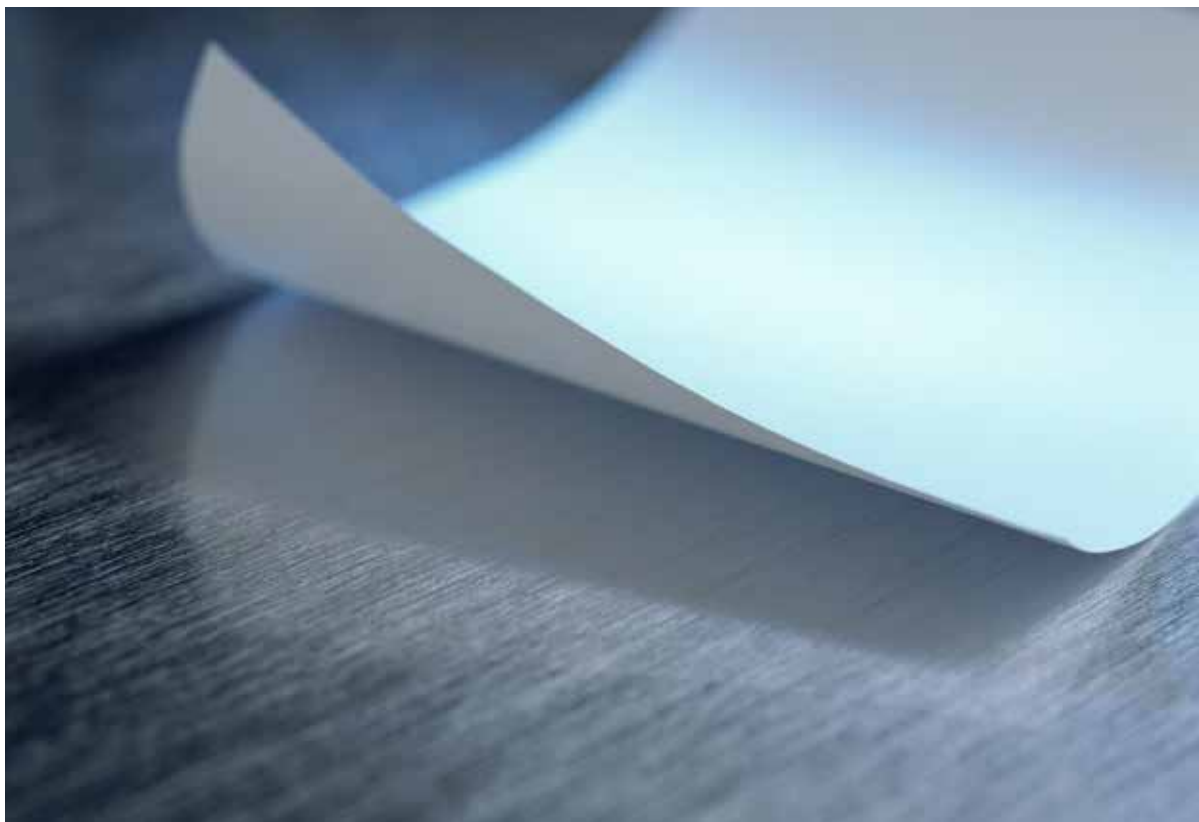
四、可以“转型”的是符合文件规定条件的,如果不符合条件也就早已取缔掉了。

五、转型的形式不外乎两种:一是新办小贷公司牌照,做为互联网小贷公司,加入小贷公司行列;二是由现有小贷公司通过参股,收购等方式使其变成小贷公司,接纳参加小贷公司。从上面可以看出,小贷公司是这次政府推进互联网金融风险专项整治的根据地,是小贷公司试点十多年来值得自豪的一件事情,是政府对小额贷款公司这一行业的信任和信心。

《转型指导意见》的指导思想中

提出:“深入学习贯彻党中央、国务院关于防范化解金融风险攻坚战的决策部署,积极稳妥地推进互联网金融风险专项整治工作。引导部分符合条件的网贷机构转型为小贷公司,主动处置和化解网贷机构存量业务风险,最大限度减少出借人损失,维护社会稳定,促进普惠金融规范有序发展”。转型过程中要坚持机构自愿和政府引导;坚持市场化和法制化处置;坚持原则性和灵活性结合的原则。既是对政府职能部门的要求,更是对被转型网贷机构、小贷公司的要求。小贷公司理应在参与转型过程中总结经验,借鉴问题,解决自身存在的问题,使自己在今后的路上行稳致远。

前几年,在互联网金融如火如荼的时候,小贷公司一方面是羡慕的,另一方面是痛苦的。羡慕的是“网贷”插上科技的翅膀,面向全国做小贷,特别是P2P这些平台金融政策宽松,在网



上可以吸资,生意可无限放大。小贷公司政策限制太多,不够灵活,想创新门槛、技术过不了关,只能望网兴叹。痛苦的是:自身经营走向低谷,风险增加,坏账缠身,再出来一个网贷,对小贷公司冲击。加上各种欺诈性小贷公司冒名经营,胡作非为,败坏小贷公司信誉,自己蒙冤受辱且无能为力,痛苦无助。这样的金融环境对我们来说是

有切肤之痛的,所以,国家对互联网金融专项整治工作是小贷公司的福音,是正本清源,还小贷公司名誉的最佳时机。因此,在目前形势下,小贷公司应该做到几个坚持。

坚持底线原则:社会金融的乱象往往以吸收公众存款开始,以放高利贷为目的、以暴力催收为手段,最后以收不回贷款还不出存款,祸乱社会稳

定而告终。吸储、利率、暴力催讨等一直是小贷公司不能逾越的底线,试点至今没有松过,必须牢固树立。

坚持“小额分散”:“小额分散”不是为了防风险,而是小贷公司的本质特征,不坚持“小额分散”,不能称其为小额贷款公司。这是个服务方向问题,进而也是个生存问题。这个定位既关系企业性质,也关系风险把控,相辅相成,必须始终坚持。

坚持法人治理:许多小贷公司倒闭,不是市场问题,不是经营问题,不是风险问题,是自身问题,是股东问题,是高管问题。随意操纵小贷公司,予取予舍,随心所欲,法人治理流于形式,没有民主管理,只有擅权独断,只有利益没有担当,内部监督失效,是小贷公司的大忌。所以必须不懈坚持“有效”的法人治理。

坚持接受监管:小额贷款公司试点十多年来,虽然没有金融牌照,但一直是政府监管的行业。目前小贷公司的地位被“无感”甚至被“反感”,但我们还是坚持着初心,政府还是坚持着例行的监管,从自身发展出发,小贷公司有理由必须始终接受政府的监管。

在坚持以上几条的基础上,我们才能更好配合政府治理金融环境,才能探索小贷公司的创新,才能实现普惠金融的目标。■

从行业特点看小贷人才团队的建设

文 / 玉环市双环小额贷款有限公司 潘志法

前些年,在我国经济多元化发展格局和银行信贷资金局部供给短缺的情况下,小额贷款公司已经成为国家投资、金融机构贷款之外的重要融资途径之一。民间融资的发展对于弥补正规金融机构业务经营不足,缓解资金供需矛盾起到积极的促进作用。由此,小额贷款公司凭借市场机遇得到了大力发展。然而随着产业结构调整升级,经济下行趋势的开启,大部分中小企业都受到了冲击,相应的站在针对中小企业信贷一线的小额贷款公司也受到了很大的影响,已不再像过去一样躺着赚钱。

此时,我们需要重新审视当前的经济环境,做好“摸着石头过河”的准备,像沙漠中的狼群一样,先求生存再求发展。外部环境因素已明确,那么,我们就必须从内部寻找原因,找寻让小贷公司持续经营下去的内生动力。

小贷行业从业人员特点

1、行业薪酬特点

近年行业发展迅速,小额贷款公司如雨后春笋般地遍地开花,一时间造成了人力资源的紧缺,而应对这样的局面,开出“高薪”成为了行业通行的办法之一。随着几年的发展,行业的平均薪酬也逐渐缩小了与基金、证券和银行业的差距,但是这波经济下行,也渐渐拉低了小贷行业薪酬。

2、企业内部员工任职现状

小额贷款公司的员工大部分来自原银行机构的工作人员或企业财务人员,由于工作习惯和思维的局限性,原银行工作人员会把银行信贷操作模式与方法,潜移默化地用到小额信贷业务中来,而企业财务人员又会无限扩大风险,妨碍了小额贷款公司的业务创新。

而小额贷款公司在管理和发展思路上,关注眼前的利益,过分依赖股东资源,注重短期目标,忽视长远目标;只有利润目标,忽视发展过程中对于人才的培养。

3、企业外部招聘特点

小额贷款公司毕竟是刚刚出现不久的新生事物,作为一种新型的类金融机构,它与银行之间还是存在一些区别的,具备先天不足的特点。因此在外选取人才方面多少还是有着一定的困难,公司高管大多是银行从业者,普通员工只能从社会上招聘。而对于高校来说,就目前而言,他们还没有相应的人才培养方案及招生方案,自然无法保证人才的供给,外部人才不足又会导致小额贷款公司的经营风险增加,面对越来越激烈的市场竞争,这种局面如果持续发展下去,小额贷款公司在未来的竞争中必将面临发展后劲不足的问题。

小额贷款公司的人才培养

1、转变招人机制

大部分小额贷款公司的规模都不是很大,工作人员不多,现有的招人模式大致都是通过关系介绍应聘的,以来自原银行机构的工作人员或企业财务人员居多,原有工作形成的工作习惯



和思维的局限性也会制约了对小额贷款公司企业文化的认同和业务发展的限制。因此可以参照各家商业性银行的招人模式,比如到大专院校开展校园招聘,或者到人才市场招聘会现场招聘等,吸收新鲜血液,能更好的融入小额贷款公司的企业文化中,为后期发展提供动力。

2、培养小贷事业价值观

想要员工认同小额贷款公司的企业文化,先自身不能认为小额贷款公

司的社会帽子“高利贷公司”,要“摆事实、讲道理”向员工灌输教育小贷事业,并向社会做正面宣传,且用我们的信贷产品帮助客户,获得社会好评与认可,从而摘帽。让我们的员工认同小贷事业,能奋斗终身。当然要想马儿跑,不能不给草。有效性激励被认为是“最伟大的管理原理”,通过激励可以激发员工的创造性和革新精神,从而大大提高工作的绩效。

3、加强小贷业务培训

现代企业特别强调人才素质与能力的培养与提高,员工培训向来是企业实现良好发展的有效手段。但是,目前与银行相比,小额贷款公司对员工培训的投入明显不足,对员工培训的重视程度不够。照这种模式发展下去,不仅会对员工工作的积极性产生负面影响,而且将会影响到小贷业务的正常开展,最终会导致小贷行业综合竞争力的下降。鉴于此,小额贷款公司的培训机制有待更新。为了小额贷款公司

长期稳定的发展,培养出一只能吃苦耐劳,既会营销又会把控风险的高素质一线客户经理队伍是当前的首要任务,这需要小额贷款公司深入的思考且践行。

4. 建设核心管理团队

小额贷款公司刚起步数年,没有丰碑型模式可以参考,不像银行那样有整套齐全的人员构架体系,那么寥寥数人的核心管理团队建设就更加突显其在小额贷款公司发展起着决定性作用。从掌舵者到核心团队成员都需要很高的职业道德品质,处事不偏不倚,把公司的每一件事情当自己的家事处理,尽心尽力推动小额贷款公司稳定发展。

5. 倡导并践行以人为本的企业文化

在国家建设和谐社会的今天,小额贷款公司作为服务型企业,应倡导并实践以人为本的企业文化,关注员工成长和个性化需求。在人力资源管理过程中,要充分尊重和肯定每个员工的劳动,给予每个员工公平的待遇;注重领导和员工之间的沟通,倾听员工的心声,在企业中形成一种互相关心、互相配合的工作氛围,从而培养起集体协作的团队精神,这样,便会实现企业得到良好发展、员工自己的物质和精神权益也得到维护的双赢局面。



小贷公司走出特色路

小额贷款公司的成功路并不是唯一一种。中国地大物博,一方水土养一方人,每个地方有每个地方的风土人情,都有各自的资源优势和习惯,也形成了各自的产业经济模式,而小额贷款公司又遍布全国的各个角落,那么各家小额贷款公司应该根据自身优势,结合当地的特殊经济产业条件,在符合小额贷款公司管理办法的总框架要求下,走一条各自特色的小贷之路。比如东部沿海一带以轻工业民营经济为主导,则当地的小额贷款公司主要服务于小微企业、个体工商户等;而内陆一些地方以农林养殖为主要产业的,则当

地的小额贷款公司主要服务于农户、养殖户等。所谓条条道路通罗马,在当前严峻的经济形势下,只要小额贷款公司能健康生存,在全面建成小康社会决胜阶段、中国特色社会主义进入新时代的关键时期,为中国的经济发展尽一份应有的力量就是一种成功。

小额贷款公司发展了这么多年,尽管我们经历了一些风风雨雨,也初步建立了一只小贷新军,这只队伍就是我们小额贷款公司发展的基石,但我们也不能忘记国家当初设立小额贷款公司的最初宗旨,应该响应习近平总书记的号召“不忘初心,牢记使命”。■

小贷公司业务与融资现状

文 / 东阳市汇峰文创清非办 厉宇杨、黄娉娉、陈明

小贷公司是经过地方政府金融办审批、牌照化管理的类银行信贷机构,小贷公司的审批对其发起人、大股东的要求都有相当的门槛。我国小贷公司的产生到发展已经有十余年,相对来说发展现在进入到瓶颈期。我们要充分分析现状才能在破局中得到启发。

业务现状

小贷公司因为与商业银行的经营市场定位区隔,不能以抵押物为核心,而是逐渐形成以信用贷款、保证贷款为主,抵押贷款、质押贷款为辅的业务经营模式。同时发放信用贷款会产生很大的风险成本和管理成本,小贷公司不能单纯以提高利率来覆盖成本进行经营,这样不利于小额贷款公司的长期可持续经营。

小贷公司需要根据不同的贷款客户群体进行市场细分,针对性设计贷款产品,进行精细化管理,遵循小额贷款公司的市场利益与定位,从实际出发,细分市场与客户,找准目标客户,根据客户的需求特点,差异化设计产品和定价。以小贷公司的业务经营定位为特点,以实用性、灵活性、方便、快捷为原则,以防控

风险、收益最优为准则,创新小贷公司业务的操作流程,建立健全贷款管理制度,明确贷款营销、贷款申请与受理、实地调查、实地审查分析、贷款审批、签订合同、贷款拨付、贷后检查与服务 and 贷款跟踪回收业务流程和操作规范。

小贷公司在业务上需逐渐形成适合本身发展的核心:第一,准确的市场定位及客户识别;第二,重分析,轻担保;第三,小额、分散、快速周转与熟人经济;第四,有效的管理和控制;第五,“服务第一、客户至上”的经营理念;第六,单独考核、封闭运作、正向激励。因此,需要小贷公司通过设计新的贷款产品,区隔市场,更有效的利用小额信贷技术的创新,达到风险成本和管理成本最小化。

融资现状

小贷公司融资难问题的成因中既有公司治理结构不完善、盈利模式不成熟、内部控制不到位、信贷技术水平低等内在因素,也有信息不对称、现行政策制度不合理等外部因素。只贷不存是小额贷款公司的基本法规,其融资方式既不同于一般企业,也与银行业金融

机构差异较大。

小贷公司的资金来源主要是股东出资、捐赠资金等,外源性融资渠道有限,尤其是小额贷款公司无法吸收存款。从融资规模的上限来看,小贷公司的外源性融资规模受到一定程度的限制,尤其是从银行业金融机构融入的资金余额不能够高于小额贷款公司资本净额的50%。

从融资渠道的类型来看,目前相对比较单一,还需要通过创新和实践进行探索。对于小贷公司来说,小贷公司之间可以适当通过信贷转移等途径,信贷资产转让可以让小贷公司在改善资产流动性、提高资金利用率、增加中间业务收入、化解不良贷款和处置抵贷资产、减少信贷集中、调整优化贷款结构以及增加盈利渠道等方面有很大的意义;同时信贷资产转让还可以采取表外债权转让的方式,由金融资产管理公司通过商业化收购小额信贷资产包,并委托原小额贷款公司贷后管理的形式,为小额贷款公司提供资金支持。

路漫漫其修远兮,吾将上线而求索。小贷公司的发展需要,需要全体工作人员共同努力。■

对小额贷款公司行业联合贷款业务的思考及建议

文 / 苍南联信 周建

近几年我省小贷贷款公司呈现机构数量递减、放贷规模收缩、经营效益低下的趋势,尽管部分小额贷款公司已摸索出了适合自己的业务经营模式,能够保持持续稳健发展,但整体运行情况仍不容乐观。当然制约小额贷款公司发展的因素很多,其中的两大因素就是小额贷款公司是否有强有力的大股东作背景,以便小额贷款公司能够获得多渠道、低成本、稳定的融资机会,其次小额贷款公司所处的区域是否有大量合适的客源,在现实当中往往存在着上述两大资源的结构性矛盾,为此需要我们对行业的整体协同发展作些思考。

存在的主要问题

● 县域小额贷款公司的困境

浙江省内,除了经济百强县以外,

其他县域经济及产业特点都是低小散,也较少有资产几十亿的集团公司或者上市公司,同样大部分县域小额贷款公司的股东实力都不太强,公司总体的注册资本金也不多。但是县域小额贷款公司也有两大特点(优势),一是当地的金融机构没有城市里那么多,相对来说小额贷款公司的市场空间会更大;二是县域人口相对稳定,同时县域的小额贷款公司一般都扎根城镇,包括从业人员都是当地人,比较能适应本土化经营,尤其以保证信用为主要业务品种的情况下,更需要对人的多方位了解,这是县域小额贷款公司的一大优势。为此我们知道县域小额贷款公司的主要困境就是有客户,但是后续资金不足,包括股东实力不济,无法提供给小额贷款公司低利率的融资,也无法为小额贷款公司对外

融资提供有力的担保条件。包括我省个别小额贷款公司利用网商银行技术平台经营小额自助贷业务,由于积累了一定的存量客户后,经营客户的口口相传,新增客户源源不断,但是这些公司也只能人为地抑制业务增长,实在无法满足客户的资金需求。

● 主城区小额贷款公司的困境

与县域小额贷款公司不同的是主

城区小额贷款公司的特点刚好相反,即公司有闲余的资金,包括具备了有实力的大股东可以提供后续资金支持,但是缺少合适的客源。前几年有的公司还将多余资金存在银行买理财产品,与小额贷款公司成立初衷完全不符,但那也是没办法的办法。除外之外,主城区小额贷款公司存在的问题还有内部人员不稳定,人力成本高等问题,无法支撑公司做小、做散所需要的人力

要求,其次处在主城区的小额贷款公司普遍存在放贷利率低,与股东正常、合理的回报需求存在差距,这也给县域内小额贷款公司与主城区小额贷款公司联合贷款创造可行性条件。

● 现有政策存在的弊端

现有政策有可能解决上述不同区域小额贷款公司之间资源结构性矛盾的就是同业拆借业务,但是同业拆借有很大的局限性,就是拆借期限短,比如为3个月,只能给小额贷款公司临时应急,包括还银行贷款等使用,而无法将拆借资金用于放贷。同样对于资金拆出方也无法就此获得可观的收益,平时小额贷款公司之间的拆借也都是出于两家公司之间的交情而为之。

联合贷款的必要性和可行性

● 必要性分析

小额贷款公司发展的共性问题要么是缺资金,要么缺客户,要么两者都缺。如前所述小额贷款公司更多的是存在资源结构性矛盾问题,如何化解这个问题,我们认为采取行业之间联合贷款这个措施已是迫在眉睫。否则对于县域的小额贷款公司在股权结构没有重大改变、没有引入强大股东的前提下,是永远无法做大做强的,甚至都无法满足客户的正常资金需求,也影响了小额贷款公司的可持续发展。



而对于主城区的小额贷款公司也很难在短期内摸索提炼自己的业务模式、寻找合适的客群,毕竟信贷市场的竞争是可观存在的,而且银行也在转型,积压小额贷款公司的市场空间,同时内部人员队伍也很难在短期内建立,业务终归需要合适的人员去做。总之,在资金端和客户端分别有资源优势的小额贷款公司之间采取联合贷款的方式是解决小额贷款公司行业问题的必要选择。

● 可行性分析

联合贷款具体方式为,有丰富客户资源的主贷公司A将资金放给客户,贷款达到一定规模后将信贷资产卖给有多余资金的B公司,另外一种为A公司只作为客户营销方,协助B公司放款,两者之间根据协商按照比例共担风险,共享收益。从法律和我省相关政策文件上均无禁止性规定,无法就是在具体的操作上规模限制和地域限制,包括信贷资产转让的规模在控制在资本净额的50%,同时地域限制目前的规定是不能跨地区经营,除非是省金融办有批准设立地区外分支机构或者小额贷款公司自身可以在全省内经营业务。尽管从法律和政策层面相对可行,但是联合贷款业务仍需要政府部门出台相关的业务指导意见,以便小额贷款公司之间参照执行,更好地实施。

在小额贷款公司行业之间联合贷款是否真正行之有效,仍然需要实践的检验和更多政策的支持。相信在政府主管部门的关心支持下,在小贷行业内部成员的团结协作下,我们可以破解目前的困境,走出一条可持续发展道路。

相关建议

● 适当允许小额贷款公司跨区域经营

包括以其中一家公司承包经营当地业务,另外一家公司作为资金方的联合贷款业务,假如两家公司隶属不同的地区,名义上是跨区域经营,实质上还是本地的小额贷款公司在经营本地的业务,无非是挂了另外一个地方的小额贷款公司的名义,此种情况下应该适当允许所谓的跨区域经营。

● 建议加盟联合贷款的小额贷款公司实行资产转让

包括已经开放办理房产二抵业务的区域内小额贷款公司,此类业务今后会成为重要补充,同时也因为有抵押担保,也更容易让信贷资产转入方接受。为此政府主管部门应该在小额

贷款公司的信贷资产转让方面给予更多支持,包括金额和区域之间的限制以及审核审批流程上进一步优化。

● 建立必要的技术平台和人才培养基地

尤其是资产转让形式的联合贷款应建立相应的技术平台,可以借鉴浙商银行模式,建立平台,方便各小额贷款公司之间操作。同时也有必要建立人才培养基地,为小额贷款公司不断输送业务发展所需要的人才。

在小额贷款公司行业之间联合贷款是否真正行之有效,仍然需要实践的检验和更多政策的支持。相信在政府主管部门的关心支持下,在小贷行业内部成员的团结协作下,我们可以破解目前的困境,走出一条可持续发展道路。■

青田之行:访青田华侨小贷公司

文 / 衢州市小额贷款公司协会 陈连贞

暖暖的冬日里,在丽水市小额贷款协会的支持协作下,我们衢州市小贷协会一行6人来到了青田,这个只有“九山半水半分田”,却有着“中国房价第一县”、“中国金融十强县”、“中国外汇第一县”、“人均存款第一县”等惊人头衔的山坳小城。2018年12月,青田县还入选了“全国县域经济投资潜力100强”,2019年又获得了“中国天然氧吧”的美誉。不得不说生活在这座小城里确实让人自信心满满,幸福感爆棚。

我们此行的目的是拜访青田县华侨小额贷款股份有限公司,学习其优秀经营产品和先进管理理念。华侨小贷成立于2017年9月,全部员工只有6人,是省地方金融监管局的关门弟子,全省小贷行业的小老弟。但他们的经营业绩却很斐然,真正称得上是全省小贷行业的后起之秀。总经理吴家云在金融业浸淫了二十多年,深谙小贷公司“支农支小、稳健发展”才是硬道理。本着把“小贷当做事业做,不要当作暴利做”的理念,公司在吴总的带领下,两年来,他们找准市场定位,精心



耕作,认真培育,在银行业忽略的缝隙里推出了房产余值抵押贷,抵押贷款比例占41%,夯实了企业发展基础。公司积极支持实体经济,灵活操作利率,扩大授信面,授信余额达6500万元;打开了一片属于自己的天地。在开发线上经营时发现了其中的弊端,便当机立断抽刀断水全身而退。两年的经营除了线上经营的20来万元不良,线下的经营慎之又慎,从贷前审查、贷中放款到贷后跟踪,俱落实到人头。尚无不良出现。公司股东们施行“疑人不用,用人不疑”的原则,放手公司管理层的经营,而公司管理层也放手公司业务经理,只在风控方面加强管理,企业氛

围轻松良好浓郁。经历两年时间的经营,公司从5000万元的注册资本到今天已有6900万元的总资产;贷款余额达5900余万元。2019年利息收入已有900多万元,创税230余万元,收获不斐。青田县金融办的领导也对小贷公司热心关注,对小贷公司遇到、提出的问题及时回复,认真履行对小贷行业的监管和帮助职责。

我们盛赞青田华侨小贷的软实力。对各自经营现状进行交流,共同探讨小贷公司未来发展的前景。交流的时间不算长,却让我们收获满满。取他人之长补自己之短,我们会继续走在学习的路上。■

如何识别借款人的隐性负债

文 / 义乌三鼎 胡晓岚

导致逾期的原因很多,未调查出借款人的隐性负债是很常见的一个原因,如何调查出借款人的隐性负债尤其是民间借贷的负债,是很多信贷机构非常关心的问题,那如何调查借款人的隐性负债呢?希望本文能对您有所帮助。在这里需要强调的一点就是,查询隐性负债是没有百试百灵的方法的,也没有所谓的标准答案,本文所述的方法在实践中需要灵活运用。

什么是隐性负债?

隐性负债一般是指未在企业或者个人的征信报告中体现出来的负债。通常包括小贷、典当等的贷款、民间借贷(高利贷)、亲戚朋友间的借款及其他无法在征信报告中体现出来的负债。

隐性负债的调查方法

上述隐性负债由于未在征信报告中

体现,在借款人恶意隐瞒的情况下,调查难度非常大。以下方法供大家参考。

财务方法

对于企业的财务报表、银行流水以及贷款卡信息,调查人员必须进行核实。

1、核实不合理的应付账款

“隐性负债”在财务报表中往往以其他应收账款、其他应付账款两个科目出现,且通常以“其他应付账款”的形式比较常见。调查人员对此要给予必要的注意,要重点核实应付账款的收款方是否是借款人上游客户,对于有疑问的应付账款要核实相关合同、凭证,有必要的与收款方直接核实。

2、查阅企业明细账和银行对账单中整数大笔金额

企业正常经营的资金往往大金额整数的比较少,而民间借贷往往以

整数金额的形式出现,且往往额度比较大。调查人员在调查过程中若发现这种情况,一定要给予必要的注意。对于有疑问的资金往来,调查人员可要求借款人提供相关合同、财务凭证、出库单入库单等,并可向相关人员进行

询问。

3、观察客户流水上面的扣款

对于固定时间固定频率(每个月/季度的固定日期范围内)的扣款调查人员必须要注意,发现此种情况一定要求借款人做出合理解释,如果借款人解

释不清,这类支出属于民间借贷的可能性很大。如果是带有公司名字的扣款判断起来就更简单一些了。

4、注意核实企业主及财务人员的个人卡

很多民间借贷走的是企业主或财务人员的个人卡(这两类人最常见),如果有可能,在了解其个人常用卡(通过其财务资料往往能发现)的情况下让其打印常用卡的银行流水并进行分析。

5、利用交叉检验和报表还原技术

所谓财务报表还原技术,是指信贷员通过实地调查,以了解的财务信息和非财务信息为基础,通过交叉检验技术,对借款人提供的财务报表进行各种形式的交叉检验,将其中虚假的财务信息,根据交叉检验的结果还原为真实的财务信息,还原的财务报表可以作为信贷决策的依据,从而能更准确的评估借款人的还款能力,降低贷款欺诈。财务报表还原技术能有效解决小微企业无正规财务报表、财务报表失真度较高的现状,可还原借款人真实的财务状况,在小额信贷领域是应用非常广的一项信贷技术。

就企业借款人而言,其运营的资金除股东投入外,要么就是经营获利(主要是指公司利用留存收益来满足其资金),要么就得举债。根据会计恒等式,资产=所有者权益+负债,就小微企



业贷款而言,调查人员要对借款人的资产、负债、所有者权益、收入与费用借助交叉检验技术逐项还原(近期本平台会有专门文章介绍),在此过程中,调查人员需要了解借款企业经营历史,了解其初始资金来源及初始投入,核算其历年留存收益情况,与企业当前发展状况相比较,看企业历史积累与当前资产与负债状况在逻辑上是否合理。一个简单的逻辑,原始投入加上历年留存收益的之和与资产之间如果有差额,那基本上就是负债了。除此之外,结合企业历史沿革,分析企业目前发展状况是否合理。分析企业借款需求是否正常、借款用途是否合理,假如企业信贷需求不正常,不排除隐瞒负债的可能。

非财务方法

1、了解借款人的行业情况,包括成本结构、行业平均利润、了解借款人与上下游客户的结算方式,结合借款人的经营情况判断其借款需求的合理性,如果其根本就没有现金需求,那说明其借钱另有用途,要不是投资另外的项目,要不就是还以前的借贷(当然还有其他可能,不讨论)。

2、通过与借款人(或企业主)面对面的交流,向其了解企业经营、资产、负债等情况,对其财务状况进行分析,

结合企业历史沿革,分析企业目前发展状况是否合理。分析企业借款需求是否正常、借款用途是否合理,假如企业信贷需求不正常,不排除隐瞒负债的可能。

注意观察借款人的言谈、举止、表情,看看其精神状态如何,注意观察是否有异常的地方。聊一聊企业的昨天、今天、明天,结合财务报表尤其是我们的疑问重点向借款人询问。如果客户欺骗问们,眼神往往会躲闪,注意观察是能发现的。如果客户有赌博、吸毒等恶习,往往精神状态不会太好。另外,可以设计一些问题“套”借款人的话,很多隐性负债都是聊出来的。

3、通过与借款人的保证人及所留紧急联系人沟通,了解借款人的经营情况以及有没有对外借过钱。

4、通过借款人邻居、上下游客户、员工等走访发现有用信息。对于上游客户,要重点了解结算方式、账期、以往有无拖欠、对借款人应收账款数额、借款人口碑等,了解其赊销的数额(处于成

本考虑,借款人如果能以赊销的方式从上游客户拿到货物的话往往不会去寻求民间借贷)。对于下游客户,了解销售额、结算方式、是否存在赊销、账龄、目前账款数额、产品治疗等,综合判断借款人借款需求是否合理。

注:借款需求是指借款人由于各种原因造成了资金的短缺,即借款人对现金的需求超过了借款人的现金储备时,就会产生借款的需求。借款需求指的是借款人为什么会出现资金短缺并需要借款。常见的借款需求影响因素包括:(1)季节性销售增长;(2)长期销售增长;(3)资产效率下降;(4)固定资产重置、扩张;(5)长期投资;(6)商业信用的减少、改变;(7)债务重构;(8)利润率下降;(9)红利支付;(10)一次性或非期望性支出等。结合借款人的财务指



标,如果根据借款人的情况根本就不会产生借款需求,那要么是有其他用途要么就是为了还债(还可能有其他可能,不讨论)。

5、其他信贷机构也是重要的信息渠道,目前部分地区一些民间金融机构已经组成联盟,一是形成黑名单共享机制;二是防止借款人多头借款。信贷机构可以将客户的身份证号发给熟悉的同行,让其帮助查询是否有借款。对于民间借贷而言,一个城市的民间借贷圈子往往不大,如果有心,通过圈子获

得有用的信息并不难。

6、如果是企业借款人,注意了解财务人员变动是否频繁。一般来说,财务人员是不愿频繁更换工作的,如果财务人员变动很频繁,往往说明这家公司的财务状况有问题。调查人员对此要给予必要的注意。

7、注意核实企业及企业主(关联方有必要的话也要调查)名下财产有没有抵押或质押给其他债权人,这里需要核实的重点是房产。对此,可要求借款人提供其名下财产的证据,比如房产

证、土地证、车辆登记证等,一定要求借款人提供原件,有必要的话到主管部门核查。如果借款人拿不出来,又说不出合理的理由,或者理由一听就不靠谱,十有八九是在别的债权人手里。

8、注意了解借款人关联企业的情况。通过征信记录及工商查询等其他途径尽可能去了解借款人关联企业的情况,对于代持股份的问题要给予必要的注意。对于借款人关联企业的工商信息和被执行信息必须查询。

9、查看信用报告末端的征信查询记录,如果客户最近1-3个月内征信查询次数过多,说明客户在这一段时间内一定有做贷款或者信用卡,作为信贷机构一定要谨慎对待。

10、电核客户提供的紧急联系人:除了看看客户提供的资料是否真实外,还要侧面的去了解客户和家人的关系,客户有没有向亲戚朋友借过钱。这里一定要注意,我们要让这些联系人认为我们是要帮助客户,从而得到客户的真实情况。

11、和园区或写字楼保安和门卫聊聊天,没准也会有意外收获。比如问问有没有人过来讨过债。

12、通过法院网站、被执行信息网、裁判文书之类信息网站对客户及其关联方进行查询,看其是否涉及民间借贷诉讼纠纷或其他问题。■

小微企业贷前调查知多少

文 / 义乌三鼎 龚勋瑶

小微企业的行业多样性,决定了客户经理贷前调查走访的复杂度。小微企业在申请授信时为了提升自身形象往往会有些夸大的表现,脱离其真实的经营状态。而很多客户经理对于多样性的小微企业调查也是五花八门,没有系统性的去探索,认为小微企业“无非就是这点东西”,所问所看到仅仅是这个小微客户的皮毛。有些欠缺经验的客户经理被老板忽悠两下,就认为“这个老板好”、“这个企业不错”。但事实往往与之相悖。

贷前调查报告怎么看、怎么写?

对于小微企业的贷前调查报告撰写,首先陈述的是这个企业、这个老板到底是做什么的。很多人认为这个还不简单吗,看看营业执照经营范围、问问老板不就行了?但是很多往往简单的

问题,在某些客户经理或经营单位面前就变得不那么简单了。客户经理有的长篇大论说这个企业怎么怎么好,获得什么奖项,得到什么奖励,销售多么多么高、利润多么多么后等等,但往往忽略关键点:产品。

企业卖的什么?是什么样的产品能够使他过得这么滋润?我们首先要带着这个问题去看企业,小微企业调查报告的撰写其实并不需要太复杂,但首先你要说清楚这家公司的历史沿革、股权结构、主营产品或产品的应用范围、近年来资产负债状况、经营销售业绩、盈利状况(产品的毛利、净利)等基础的要件。

其次要说明的是为何调查对象的优势从何而来,行业好评、规模领先、盈利能力较强等等,要有分析判断的能力。是什么样的原因导致你认为这



家企业是一家不错的公司。在说服信审之前,客户经理需要说服自己对不对?要表达出你调查结果的逻辑性。不能说只言片语几句话或者长篇大论无条理。

一篇优秀的调查报告首先客户经理要自己了解企业产品和服务,其次是要看清楚这个小微企业的经营模式。什么是经营模式?无非就是要说清楚

这个企业、这个老板靠什么方式来赚钱嘛,利润从哪里来?你的调查论据要证明的是他有能力偿还你借出去的钱——这才是最重要的。

小微企业上下游状况、结算方式、结算账期的调查

了解企业目前主要的上下游客户。上下游怎么看?一听、二看。听主要是由

实控人、企业财务进行陈述。看主要是由经办人员对企业财务凭证进行现场抽查。可以要求借款人财务提供前几个月的财务凭证,查看凭证保管的规范性,凭证内容中合同、发票等凭证,翻阅凭证的动作将使客户经理对企业目前的经营及上下游客户有一个较为直观的认识。

借款人向上游主要购买什么产品原材料服务,是公对公支付还是个人账户支付或是通第三方支付,如何完成下单,是一次性每年签购销合同,还是逐单签合同?上游客户对其有没有赊账账期?上游账期多久?

借款人向下游客户提供什么产品原材料服务,下游客户目前主要有哪些?下游客户多不多,集不集中、分不分散?观察下游客户是否为大中型或知名企业或政府类等等,以判断应收账款回收的可能性。对下游账期是多少天,如果逾期怎么催讨,逾期的可能性大不大。小微企业如果发生应收款逾期无非通过起诉等司法途径,查查企业的执行信息、法院公告、法院判决等,很多软件都提供这种免费服务。

通过对借款人上下游结构分析,主要判断借款人在中间所处什么样的地位,是弱势的还是强势的,有没有产品服务的竞争力,应收款回款能不能做到及时可靠安全。■

从架构优化中探索效率和效益

——浅谈手机操作系统对企业管理的启发

文 / 玉环双环 柯旦飞

我们经常会听到身边朋友的抱怨, 安卓智能手机时间用长了变得很卡顿, 经常误操作, 然而很少听到使用苹果手机的人有类似的抱怨。我们的第一反应肯定是苹果手机配置高, 所以体验好。后来在查询智能手机配置的时候, 我惊奇的发现在目前Android旗舰已经进入八核处理器、8GB内存级别的时候, 苹果用的却是双核处理器、2GB内存。这是什么样的概念? 这简直就是用两匹马拖动的马车比八匹马的马车在拉载同样货物的情况下更耐久, 甚至跑的更快; 这简直就是以少胜多的又一经典“战役”! 那么苹果手机是怎么做到这么神奇效果的呢? 在深入的了解下, 我终于发现这一切的功劳不得不归功于它的操作系统: iOS手机系统。

如果把一部手机比作一个企业, 那么它的操作系统就是它的企业管理模式, 于是我突发奇想, 能不能把苹果手机操作系统里的精髓移植到企业管

理中, 让企业用平凡的配置做出非凡的业绩呢?

首先我们看一下iOS系统和安卓系统的差异:

一、首先不得不提的就是系统环境, iOS系统只需要保证几款iPhone移动设备上的运体验即可, 而Android则需要兼顾尽量多的已存在和未存在的不同硬件组合。

这就好比一个企业走多元化路线还是专业化路线, 尽管多元化和专业化各有优劣, 但我们可以从苹果手机在系统环境的定位上, 发现走专业化路线的企业更有优势把产品和服务做到极致, 因为专业化企业在企业资源的分配上达到最大的合理化, 更专注发展和推进具有战略意义的业务。专业化模式在强化企业关注力、提高专业知识以及在核心业务的风险控制上更具优势。

二、两者的架构不同。iOS的设定为最先响应屏幕反应, 而Android响

应屏幕排在应用与框架之后。iOS响应顺序依次为触摸——媒体——服务———架构, 当用户只要触摸接触了屏幕之后, 系统就会最优先去处理屏幕显示也就是触摸这个层级, 然后才是媒体, 服务以及架构。而Android的优先级响应级别则是应用——框架———屏幕显示资源———架构。

关于两者的架构涉及到很多专业的术语和内容, 我们可能很难真正弄清楚里面的工作原理, 但稍加分析和思考, 我们会发现苹果手机的操作系统更注重用户体验, 把用户的需求设置为第一响应。其他的架构和配置都是为了用户极致的体验而服务的。

那么企业是不是也一样呢? 在定位企业文化, 制定规章制度的时候, 有没有把客户的需求放在最重要的位置呢? 有没有把客户的反馈作为企业的第一响应呢? 是不是在配置企业软硬件的方向上都是为了客户与企业的互动达到最大的顺畅化和满意度呢? 苹

在国内小贷公司普遍遭遇困境的时候, 更需理清管理思路, 努力学习和借鉴国外小贷公司的贷款技术和优秀经验, 积极创新发展, 形成自有特色的经营风格和管理模式。

果手机操作系统在架构的设计上就融入了客户至上的理念, 所以用户的忠诚度很高, 黏性很强。企业也一样, “用户至上”不仅仅是一句口号, 要真正融入到企业的血液里、植根到每一个细胞里, 才让积累起更多优秀的客户, 才能在瞬息万变的市场中处于不败之地。

三、开发语言不同。iOS采用执行效率极高的Objective-C语言, 而Android采用的Java语言因为虚拟机的存在, 二次转化再执行效率就要低很多。

这让我想到了前段时间看到的一片文章, 关于美国企业模式和中国企业模式的差别: 中国企业模式的根本是: (一) 企业管理的内容和范畴。(二) 文化基础。(三) 国情基础。(四) 先进性和前瞻性。而美国的是: (一) 充满“个人英雄主义”的团队精神; (二) “不讲借口, 只看结果”的高度执行力; (三) 注重市场调研的“知识管理”; (四) 冒险精神与创新意识强烈。这两者的区别所产生的差异就是后者更有创造

力、更有活力。或许中国企业管理模式的理念和根本有国情上的因素, 但是在国家不断改革和探索的当今, 美国企业管理模式中一些优秀的基因能不能复制到中国企业的染色体当中呢? 两种不同“根本”的企业模式就像两种不同的“开发语言”, 中国的企业在设定企业管理模式的时候有没有考虑用更先进、更有活力的“开发语言”呢?

四、后台管理方式。iOS中的后台程序只是使用记录, 并不运行程序。Android的后台则是一直在内存中运行。这两种管理模式的区别在于iOS比Android更有效率, 更省电。

一部手机的cpu频率、内存和电量是有限的, 同样一个企业的人力、物力和财力也是有限的。提高企业的凝聚力、提升企业的团队精神, 集中企业的优势资源有规划、有重点、有次序的完成项目不但提升了效率, 提高了成功率, 同时也兼具了成本优势。我想这应该就是苹果软件设计师在“后台管理

方式”上选择的初衷。

五、简约的设计理念。ios系统避免了繁杂和臃肿的结构给系统带来的负担, 使操作更加灵敏和流畅。

简约并不是简单, 简约是设计上的精准和透彻。这让我想到了一个企业的部门配置以及组织结构, 一个臃肿的部门可能让企业负担沉重, 一个繁杂模糊的组织结构更让企业效率低下, 弊病百出。如何让企业避免机构臃肿、职责不清、办事拖沓、互相推诿, iOS 系统简约的设计理念, 可以让企业在部门的配置和组织结构的设计上更精准、更透彻。

每一个成功的公司背后, 都有其深层次的原因, 苹果公司更是如此, 它是当今世界创新企业的典范! 苹果手机的成功不仅仅因为这五个方面, 还有更多更深层次的因素有待我们去挖掘、剖析! iOS系统先进独到的设计理念到底能给企业管理带来多大的启示和帮助, 需要实践和时间去验证。而小贷公司作为金融行业的一个补充, 有着其特殊性, 非常需要深挖像苹果公司这样优秀企业的成功经验, 在国内小贷公司普遍遭遇困境的时候, 更需理清管理思路, 努力学习和借鉴国外小贷公司的贷款技术和优秀经验, 积极创新发展, 形成自有特色的经营风格和管理模式。M

浅谈小贷公司内控制度建设

——基于若干案例进行分析

文 / 玉环双环 黄克波

小额贷款公司行业合规风险、操作风险、道德风险、重大纠纷和涉诉案件等风险事件时有发生,在一定程度上损害了公司利益,造成了不良影响。加强和改进内部控制管理,规范公司经营行为,有效防范风险事件,是保障小贷公司安全稳健运行的基础。

小贷公司虽然不是银行金融机构,但从事的是金融业务,亦可以银监会《商业银行内部控制指引》为主线,全面贯彻内部控制的全覆盖原则、制衡原则、审慎原则。建立有限授权制度,在业务线建立第一道防控体系;以风险管理为主线,各个职能部门在各自职责范围内,建立风险管控制度并统一协调执行;通过内审和外审,将风险管控前移,切实减少风险的发生。

本文试图列举一些案例说明小贷公司在内控中存在的一些问题,提出解决方案,抛砖引玉,以飨同行。案例内容来源于网络,有所改编。

案例一

2011年12月,某小贷公司成立之初,负责人便向34人借取身份证,伪造了36份贷款合同,虚构该34人向小贷公司借款的事实。从2011年12月至次年1月,小贷公司银行账户上的4000万注册资本被全部转入由负责人控制的上述34人身份证开办的银行账户中,并将上述款项用于偿还个人债务、周转生意和支付个人利息等。

这是一个比较极端的例子,公司成立之初,钱就被转移完了,无任何内控措施,更有点像抽逃出资,把所有股东出资的资金全部转给自己了。内控制度应从公司设立时起和公司同时开始运行,就像贷款一样,不能等到出借之后再考虑如何防范风险。

案例二

2013年2月,A利用其担任某小贷公司总经理的职务便利,指示客户经



理办理向B贷款200万元,客户经理当时提出B没能提供具体的抵押物,表示担心风险,但是A强调说其与B很熟并了解其经济状况,叫其放心。在公司向客户B借款人民币200万元时,A私自要求借款人将每月归还公司的利息人民币5万元向三个账户支付,将其中的人人民币1.5万元汇入其私人账户并占为已有,侵吞共计人民币18万元。后在逾期催收过程中发现问题,公司报案。

对于小贷公司来说,有效的内部控制应包括内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通和内部监督等五个方面。内部环境是实施内部控制的基础,一般包括治理结构、机构设置及权责分配、内部审计、人力资源政策、企业文化等。《关于小额贷款公司试点的指导意见》中规定“小额贷款公司应参照《公司法》要求建立健全公司治理结构,明确股东、董事、监事和经理之间

的权责关系,制定稳健有效的议事规则、决策程序和内审制度,提高公司治理的有效性”,形成权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间的相互协调和相互制衡机制。谨慎准确划分股东会、董事会、监事会和高级管理层的权、责、利,形成完善的内控机制,即建立三会一层治理架构,不为股东获取利益明晰各项职责,从机制上防范风险,行稳致远。但在实际运行过程中,基本上是高级管理层在掌控。有些小贷公司在业务发展过程中,为了片面追求业绩,在缺乏有效的内控机制约束下,总经理的权力缺乏监督,风险把控流于形式,这也是很多小贷公司出现大面积不良的主要原因。例如本案,总经理享有300万元的贷款审批权,他没有越权审批,总经理说要放贷,下属业务部门不可能不做,即使甲客户经理不配合,也可叫乙客户经理做,总经理在权限范围内的贷款审批权不受任何制约,除了他自己的自律,都靠自律也是不行的。为了有效处理业务发展和风险控制中的一支笔制度带来的内控缺陷,有些银行采取上级行向下级行派驻风控副行长制度,实行业务发展和贷款审批分离,有效降低风险。小贷公司大多没有上级机构,但不妨可以借鉴这种制度,实行分管风控副总或者风控部负责人由董事会聘请制度,对董

事会负责,对贷款业务风险进行有效管控。

上述案例还反映出另一个问题是:财务部门对收息管理的失控。财务账户必须统一管理,严禁私设“小金库”,各项收入应及时、足额、完整入账。严防跑、冒、滴、漏,任何部门及个人都不得少计、少收、转移甚至截留任何收入。在信息与沟通方面存在信息收集不充分问题,没有准确收集到业务部门的信息,尤其是借款合同信息,每月应收多少利息也不清楚或者至少没有进行有效管理,导致利息被侵占。

在运营过程中,小贷公司需要建立岗位责任分离和制约制度,做到各项业务的授权审批与具体经办分离;客户调查走访、风险评估与贷款审批分离,实行交叉检验,确保获取的客户信息准确;客户签约、贷款经办与资金划转分离等。建立相关部门、相关岗位之间相互监督制约的工作机制,尤其是业务岗位、风控岗位和财务岗位三岗分离,相互监督。

案例三

2014年11月,某小贷公司向法院起诉并提供《最高额保证借款合同》及其他借款手续,借款合同载明:贷款人同意自2013年5月10日至2013年11月1日

期间内向借款人发放贷款,最高贷款限额为人民币250万元,保证人自愿为贷款人在本合同项下发生的所有债权提供保证担保,保证方式为连带责任保证,保证担保范围为贷款本金、利息(包括罚息、复息等)、违约金、损害赔偿金和实现债权的费用,实现债权的费用包括诉讼费、律师代理费、催讨差旅费和其他合理费用,未按期归还贷款

本金,从逾期之日起按约定利率加50%的罚息利率计收罚息及其他事项等。该份合同有借款人签字与手印、3个保证人的签字与手印。经司法鉴定中心鉴定,《最高额保证借款合同》中落款“保证人”处的甲某某的签名字迹及手印不是甲本人所签所按。法院判决甲某某无需承担担保责任。

小额贷款公司应建立健全反欺诈



管理措施,加强账户、印章、重要凭证、资料档案、重要岗位管理,必要时采取面谈面签、现场录音录像监控办法,提高身份、脸谱、笔迹、印章、网签的真伪识别水平和安全性,切实防范客户弄虚作假骗取贷款。很多担保人都第一次接触,人也不认识,辛辛苦苦调查得出该人可以作为担保人的结论,结果被掉包。这种现象在金融领域时有发生,在人脸识别技术已经非常发达的当今社会,投入人证识别设备即可做到基本杜绝,但往往对该已经识别的风险也不会去防控,等到出了问题后才会花点小钱解决。

同样的案例还有:A是某小贷公司的常客,多次借款,每次都按时还本付息,信用良好。小贷公司规定需要两个保证人,为了应付小贷公司,借款人在高保合同上替其中担保人签名,小贷公司也没有审查签名真实性,予以放贷。逾期后无法向该保证人要求承担保证责任。

最严密的制度也难以避免疏漏,所谓百密一疏,加强小贷公司员工素质的提升是控制风险的有效途径之一,是合理规避道德风险和操作风险的最佳手段。大多数小贷公司都认识到这个问题,在人员招聘上层层把关,通过提供具有市场竞争力的薪酬福利

选取综合素质高、有业务经验的人员,不断加强对员工的培训,像贷款调查一样对信贷调查、风险控制、高级管理等重要岗位的员工进行尽调,多渠道、全方位考察拟录用人员的学习工作、职业操守、八小时外行为等情况,防止违规人员“带病流动”、“带病提拔”,严防“病从口入”。同时也积极做好“贷中审查”,员工入司后,多注意他的日常行为,及时发现问题,经常性进行形式多样的思想道德和职业操守教育,将内控教育、职业操守、忠诚度培养纳入企业文化建设;以新进员工、高风险部门和关键岗位人员为重点,开展岗位流程规范及合规操作等方面的培训,出台严格的规章制度,严格管控员工的日常工作行为,不以事小而不去管理或者处罚,增强员工对规则的敬畏,培养员工责任心、忠诚度、归属感和合规意识。

将员工行为纳入风险管理范围,针对突出风险点,制度从业禁止性规定和职业操守“底线”。对员工参与非法集资、充当资金掮客、销售“飞单”、私自收取客户利息费用、洗钱、涉赌、涉毒、过度消费和负债、频繁请假等异常行为,加大监督检查力度;对高管人员和一般员工个人履职行为,加强监督考核,认真开展高管离任审计工作,实事

求是、客观公正评价尽职履职情况。对违法违规的从业人员,依法依规依纪进行处理,不可姑息迁就、养痍为患。

小贷公司不缺内控制度,但很多只是挂在墙上看看或者锁在抽屉里面备查。作为对内掌管公司事务、对外代表公司的经营决策和业务执行机构的董事会,除了根据公司实际制定切实可行的内控管理制度外,监督执行完善内控制度的实施显得更为重要。制度的执行如果缺少监督,基本上就是废纸一张,内控制度也一样,如笔者所在的小贷公司,董事会建立由专业人士组成的内审组,定期不定期对贷款管理、财务管理、人事行政管理等按照内控制度的要求进行监督检查,确保公司不会出现重大风险事件,保障公司持续稳定健康发展。■

参考文献:

- 1、关于加强科技小额贷款公司内部控制的探析(宿迁 高新科贷公司 蔡敏)
- 2、小额贷款公司内部控制问题及对策研究(毕鹏翊)
- 3、重庆市小贷公司内控指引(重庆市金融办)

在没有父母的老屋,我只是故乡的客人

文 / 东阳市汇峰文创清非办 吴俊祥

老家亲戚的孩子结婚,邀请他去喝喜酒。他欣然应允。

回到了故乡,从车站走出来,他却有点恍惚了,喜宴是明天,他不知道是直奔亲戚家好,还是该先找个酒店住下,明天再赶过去?

这是母亲过世后,他第一次返乡。父亲早年就过世了,3年前,母亲也走了。

办完母亲的丧事,他在县城的妹妹家小住了几日。临别时,妹妹对他说:“哥,以后回来你就上我家住吧。”当时他点点头。

但是,当他再次回来,站在熟悉却又陌生的车站出口,他忽然发觉,自己不知道该往哪去了。

以前当然不是这样。

父母在时,每次回来,不管多晚,他都不担心,他会打个车,直奔县城20里外的家,那个他从小长大的乡村。

有时候,他会提前告诉父母他要回来;有时,他也会忽然就出现在了家门口,让父母又惊又喜,嗔怪他搞突然袭击。

也有时候,他并不急于回家,先到县城的妹妹家歇个脚,然后,再和妹妹全家,一大帮子人,浩浩荡荡地回乡。

一到村头,就看见了手搭额头眺望的老母亲,露水打湿了她的裤脚,天知道她从几点就站在村口了,一定是妹妹提前告诉了老母亲。

每次这样兴师动众地回来,陈旧的老宅,忽然被人声塞满,兴奋得吱吱作响。老宅只在他们回来时,才再一次呈现出欢乐、饱满的样子。

这才是他熟悉的老宅的味道,家的味道。

但这一次,他恍然不知去处。

他自然还可以像以往那样,先到妹妹家去。他和妹妹很亲,妹妹的儿女也和他这个舅舅很亲,但是,那终归是妹妹的家。

以前落个脚,甚至小住几日,都没有关系,因为他是有自己的家的——父母在家里等着他,他随时可以回家。

现在,再去妹妹家,就只能住那儿了,而不是中转一下,他真正成了一个借居的客人。想到这里,他突然提不起兴致去妹妹家。

还是先回老屋看看吧。

他在心里,用了老屋这个词,而不是家。父母不在了,那里也不是家了。

他叫了辆车,回到老屋,对司机说,你在路边等等我,我还要回城的。老屋的一个墙角,已经坍塌。母亲去

世后,他和妹妹们将母亲的遗物整理好,锁上门,就再也没有回来过。

他绕着老屋转了几圈,残破的老屋,和心中那个家,一起坍塌一地。

在村口,他遇见一位邻居。邻居说:“回……”话说了一半,又咽了回去,变成了邀请:“要不,上我家坐坐吧。”

他谢了乡邻,那一刻,他意识到,对这个从小长大的村庄来说,他是客了。

他乘车回了城,入住一家酒店。

犹豫了一下,他还是给妹妹打了电话,告诉她,他在县城,住在某某酒店。妹妹嗔怪说:“住什么酒店,咋不来家里住?”他讪笑无语。妹妹又说,“那你过来吃晚饭

吧。”他答应了。

在妹妹家楼下,遇见了买菜回来的妹妹。邻居看看他,对妹妹说:“家里来客了?”妹妹立即说:“什么客,我哥!”妹妹的话,让他感动,可是,他知道,那个邻居说的没错。

在妹妹家,他是客;在故乡,他也是客。

那天晚上,他喝了不少。回到酒店,迷迷糊糊接到儿子的电话,儿子问:“爸,你明天在家吗?我们回家来哦。”他告诉儿子:“我回老家了,但是,你妈在家呢。”

放下电话,他泪流满面。

在家乡,他已是客了。但是,只要他在,妻子在,远方的家就还是儿子的家。

年少不觉家乡好,年老方知乡愁长。■

独语~他乡,故乡

文 / 龙泉市佳和小额贷款股份有限公司 张哲秀

枕一梦岁月的凝香,踏一路回忆的流殇,我在儿时的牵挂里醒来,那古老的廊桥,那清澈的河水,那枝蔓的百年老树,那回不来却也永远离不开的平平仄仄的旧年,在历经山一程,水一程的跋涉后,安然在心湖筑起堤坝,陪我荡舟逐流光。

挽一季飘荡的尘路,听风、看雨、临墨、品茶,拾花、撷念,看文字执着的踏响逝水的清欢,看那心心念念,隅于岁月暗角的故事又是怎样惊扰月光的慌张。

温一壶浊酒独饮,看一树繁花盛开,揽一世繁华浩渺,听一曲往事悠扬,终是醉在家门口的那场花事里,于是,踩着心瓣,在故乡的画卷里,一望一安然,一醉一倾情。

盈一眼浅笑涟漪,依一汪水涓悠长,筑一塘心语悠然,谁的故事又在和灵魂默默相望,在袅袅炊烟里留下独语的芬芳……■

公司动态

厚积薄发

文 / 玉环市双环小额贷款有限公司 李淑珍

面对严峻的经济形势,还要做好应对更严峻挑战的准备,在困境中生长,在艰难中突围。

“不积硅步,无以至千里;不积小流,无以成江海。”积累可以使小变大,使弱变强,使干枯变丰腴,使空洞变充盈。积之深厚,思之密谨,才能流之源远流,薄发绵长。“厚积”就是要广泛地、长期地“调研”本地区的实际情况,多渠道、多途径了解客户情况,练就一双“火眼金睛”;而“薄发”主要是“慎发”“精发”,“取其精华,去其糟粕”。

经济环境日益严峻,需要我们积极开拓创新,不断探索,新的战场,新的打法,多谋出路,使产品多元化,多点开花,将触角伸向更广泛的人群。

我们行业优势不明显,需要更好地做好服务,阳光服务暖人心,自己充分做好前期准备工作,减少再次麻烦客户。在日常的工作中,执着的追求,真心的付出,有艰辛也有快乐,然而惟其艰辛才显其勇毅,惟其笃行才弥足珍贵。

为了更加出彩的明天,我们要默默地、默默地积蓄生命的能量、勤勉奋斗。M

秋

文 / 东阳市汇峰文创信贷业务部 徐婷婷

清晨凉爽的风

街边飘落的叶

时光不经意带走了盛夏

又不经意迎来了秋

上班朝阳随行

回家皓月当空

细碎的阳光洒落在营业场

点点繁星护送回家的旅程

告别了炎炎夏日

又吹起了绵绵的秋风

因为在奋斗

连天气也变得温柔

未来会有无数个初秋

小贷人只要不忘初心

就不担忧时间的匆忙

因为这是生命中最精彩的篇章M

最是情暖岁寒时: 双环小贷公司到老人院和儿童福利院送温暖

12月20日下午,双环贷款公司组织全体员工带着大米、食用油、面粉等来到玉环前山头的恩惠老人乐园看望住在这里的老人。恩惠老人乐园是纯公益的,老人住在这里的一切费用都是免费的。谈起办恩惠老人乐园的目的,园长薛振国说:“我们没有别的想法,就是想让生活艰苦的老人过个安乐晚年,给无助老人一个家,这就是我们的目的!”M

(玉环市双环小额贷款有限公司 黄克波)



员工们走进孩子们中间,与孩子们互动,孩子们在欢快和谐的氛围中感受着叔叔阿姨们的关怀,感受着社会的关爱。



看到我们送来了柴米油盐等物资,老人们甚是开心。员工和老人们亲切交谈,了解他们的身体状况,祝福他们健康快乐。



我们将继续关心孤寡老人和孩子们,不断为他们送爱心、送温暖,用实际行动回报社会。

协会动态

协会动态

浙江省小额贷款公司协会四届一次会员大会暨换届大会在杭胜利召开

2019年11月19日,浙江省小额贷款公司协会依照协会章程规定,在杭州瑞立江河汇酒店成功召开了四届一次会员大会暨换届大会,全省近200家会员单位齐聚一堂,共商协会发展大计,大会同时邀请了浙江省地方金融监督管理局潘广恩副局长、高永富处长,以及徐建明副处长等领导与会指导。

本次大会内容丰富、成果显著,会议审议并表决了协会三届理事会工作报告、财务预决算报告、章程修改意见稿,以及会费收取标准修改意见稿等相关材料;选举产生了新一届理事会、常务理事会、会长、副会长;聘任了新一届秘书长、副秘书长;邀请了浙商银行和浙江小额信贷信息服务有限公司分别做了产品介绍和情况介绍等。

沈国甫会长代表新一届理事会在大会上致辞,对省地方金融监管局、省民政厅等主管部门,以及广大会员单位长期以来对协会工作的支持和关心,支持表示衷心感谢,他表示新一届理事会肩负着广大会员的深切期望,肩负着发挥桥梁纽带、参谋助手的重任,将严格按照省地方金融局等监管部门的要求,依照协会章程规定,认真履行职责,通过不断创新,积极探索新形势下



协会工作新路,拓宽工作思路,拓展服务功能,提高服务水平,提升服务质量,为行业发展做出应有的贡献。

浙江省地方金融监督管理局潘广恩副局长就浙江小贷行业发展情况,以及浙江省小额贷款公司协会近年来工作开展情况做了重要的总结发言,提出了新的意见和要求。他首先充分肯定了全省小贷公司十年来,为地方经济社会发展做出了巨大贡献,大家风险控制很好,没有给全省、全社会引发系统性风险,并因地制宜,建立了一支能吃苦,有战斗力的队伍。他同时提醒大家还应该正确面对我们小贷行业存在的困

难和问题,比如大家比较关注的融资问题,监管问题、创新问题、信息化建设问题,以及小贷公司的性质问题、税收问题等。他深信小贷公司一定会有明天,一定会有未来,希望大家坚定信心,省金融局和省协会会想方设法给大家创造更好的发展空间。他最后对省协会工作提出了具体要求,指出省协会过去几年完成了不少工作,做了不少事情,新一届领导班子要以更高的起点、更强的力度,让全省小贷公司有获得感,切实解决全省小贷公司的痛点、难点和大家共同想解决的一些问题。M

浙江设立全国首家人才小额贷款公司



在手机上发一条申请人才授信贷款确认的短信,30万元创业周转资金马上到账。浙江雷拉激光科技有限公司联合创始人宋君成为全国首家人才小额贷款组织中第一位成功申请贷款的企业人才。

无担保、无抵押,凭创业才华就可以贷款或融资。2020年1月8日,经浙江省地方金融监管局召开联席会议同意设立的浙江人才小额贷款有限公司正式营业。

浙江省地方金融监管局党组副书

记、副局长盛益军说,作为全国首家专业为高层次人才服务的地方金融组织,浙江人才小额贷款有限公司践行“小额分散、服务人才”的特色经营理念,倡导知识创造价值,坚持创新驱动与防范风险并重,通过科技赋能,在规范有序的基础上为浙江各类人才创新、创业提供差异化、高效率的金融服务。

从德国回杭州创业的“海归”胡辉说,2015年年底,他们为了筹备创业资金,把家里的两套房子抵押给银行,前后折腾了两个月才融资几百万元。他说:

“创业公司最缺钱的时期往往是初创期和转贷的‘真空期’。”

据介绍,浙江人才小额贷款组织对人才企业的平均贷款额度一般在50-100万元左右,最高单户授信500万元;A类、国家级海外高层次人才个人授信最高300万元,一旦需要资金,只需通过手机短信发送指令,3秒内即可到账,实现全天24小时实时借款、还款,有效提高资金使用效率,降低资金使用成本。M

(来源:中国青年报)

协会动态

协会动态

浙江省小额贷款公司协会赴深圳考察交流

2019年10月16日至17日,浙江省小额贷款公司协会(以下简称“省协会”)组织了小贷公司高管赴深圳考察交流的活动。本次考察由会长单位海宁宏达小额贷款股份有限公司沈向晟总经理带队,共计11人参加。

10月16日下午,省协会一行前往百行征信有限公司参观和交流。百行征信有限公司副总裁许其捷、市场部总经理汤磊、小微企业部总经理吕罗文等部门负责人一同出席了座谈会。百行征信有限公司是中国第一家、也是目前唯一一家获得个人征信业务经营许可的市场化公司,由市场自律组织—中国互联网金融协会与芝麻信用、腾讯征信、前海征信、考拉征信、鹏元征信、中诚信征信、中智诚征信、华道征信等8家市场机构按照共商、共建、共享、共赢原则共同发起组建。百行征信有限公司华东地区市场负责人详细地介绍了公司的定位、发展历程、个人征信业务、未来发展等情况。截止9月底,在系统运营方面上,百行征信有限公司目前签约机构数1105家,涵盖了28省份,包括P2P、小贷公司、融资租赁、消费金融、城商行、农商行等18类行业机构,完成数据入库机构逾180家,借款人逾8000万人,信贷账户1.2亿个。在产品服务

上,个人信用报告日均查询量约30万笔,日新增查询约1万笔;特别关注名单日均查询量约11万笔;信息核实核验日均查询量近1万笔。省协会一行对是否可以提供企业信用报告、对接的模式、后续如何维护、数据价值性等各个问题进行了提问和交流。双方就合作的可能性进行了热烈的探讨。

10月17日上午,省协会一行参观了深圳乐信软件技术有限公司的展览区。乐信是中国领先的金融科技集团,中国互联网金融协会首批理事会员单位,百行征信首批签约企业,在金融大数据、云计算、人工智能等方面具有领先技术。在参观了展区之后,省协会一行与乐信集团的高管进行了座谈。乐信介绍了自身的发展历程、公司定位、未来战略、业务模式等情况。省协会一行也对其非常感兴趣,希望有机会可以进一步学习和交流,建立起金融科技和小贷业务场景的合作模式。最后,省协会一行前往参观了深圳市腾讯计算机系统有限公司,并深刻地感受到优秀民营企业的风采!

各位老总在这两天不仅开拓了视野,而且加深了彼此之间的情谊,此次活动圆满完成! M

浙鄂小贷互动交流聚共识

为学习借鉴省外小贷行业好的经验和做法,浙江省小额贷款公司协会组织会员单位20余位高管人员,于2019年11月12日赴湖北进行学习考察。考察团得到了湖北省小额贷款公司协会及富登小额贷款(湖北)有限公司等10余家湖北优秀小贷公司的热情接待,双方举行了小贷发展互动交流会。

湖北省小额贷款公司协会会长、湖北楚天小额贷款股份有限公司董事长汪小平先生对浙江考察团的到来表示热烈欢迎,并介绍了湖北省小额贷款公司的基本情况和发展现状。浙江省小额贷款公司协会副会长、海宁鸿丰小额贷款股份有限公司总经理钱道雄先生代表考察团,对湖北同行的热情接待表示感谢,同时也简要介绍了浙江小贷公司的整体经营情况。浙鄂小贷双方就小贷公司海外



上市、经营理念、风控模式、产品创新等方面进行了深入的交流和探讨,并一致认为小贷公司只有不忘初心、找准定位、合规经营、把控风险,才能得到健康持续的发展。

此次考察取得了圆满成功,浙鄂两省小贷行业相互学习,互通有无,建立了联系,达成了共识,搭建了合作交流的桥梁,收获颇丰。M

省小贷协会组织召开全省小贷协会工作交流会



为加强省协会与地市协会之间的沟通、联系,更好地为全省小贷行业做好服务工作,省小贷协会于2019年12月30日在温州组织召开省、市小贷协会工作交流会,杭州、温州等10个地市小贷协会秘书处的负责人及省协会相关人员出席了会议,会议由省协会江虹副秘书长主持。

各级协会分别介绍了本单位工作开展情况,以及本地小贷公司运营情况、存在的问题等,同时分享了各自工作中成功的经验和做法,提出了不少好的建议,并就省市协会,以及地市协会之间如何搭建更好的沟通桥梁进行了卓有成效的交流和讨论。

江虹副秘书长对各协会开展的工作进行了充分的肯定,她认为省、市两级协会总体工作目标是一致的,希望今后各级协会进一步加强工作交流和互动,同时也希望地市协会积极主动支持、配合省协会的相关工作。M



SERVICE & INFORMATION

制定行业标准和规范，进行行业自律管理
为会员提供服务，维护会员合法权益
与政府及社会团体沟通联系，传达有关政策精神，反映会员诉求
交流管理经验，提供行业信息和业务指导
维护小额贷款市场正当竞争秩序，推动市场规范、健康发展

