

浙商银行:全面开启高质量发展新征程

金 闻

杭州市古翠路与华星路转角处,坐落着一家银行网点,红色招牌十分显眼,更吸睛的是它的“底蕴”——全国首家小企业“专营支行”,这便是浙商银行杭州城西支行。自成立以来,它一直承担着小微创新产品、特色业务“试验田”的角色,目前单家支行已达到36亿元的小微贷款规模。

根植浙江、致力于服务实体、以小微金融为主要特色的浙商银行,今年迎来了18周年生日。从2004年白手起家,到如今坐拥资产规模近2.5万亿元,网点布局覆盖全国,浙商银行实现着一步一脚印的跨越。

全国第一家小企业专营支行、全国第一单中小企业信贷资产支持证券、发行浙江股权交易中心首单私募债券、创新推出“池化”融资业务模式、发行浙江省内首单民营企业疫情防控债……每一个“第一”的背后,是探索,是忠于客户需求的守正创新,更是金融向善的坚持与担当。

18年来,浙商银行牢记“严、实、优”的要求,按照中央和省委、省政府决策部署,坚定金融服务实体经济的初心和使命,朝着“一流的商业银行”的愿景目标砥砺前行。



浙商银行召开全力支持实体经济促发展工作推进会,加码出台35条稳经济促发展措施。

见行 执行果断发展迅速

2004年8月18日,浙商银行在杭州成立,至此浙江、浙江人终于有了属于自己的一家全国性股份制商业银行。

从开业初期,浙商银行便审时度势,明确了“沿着浙商投资路径布局”的机构发展思路,形成了独特的发展路径。2006年,在省外设立了第一家分行——成都分行;2018年,香港分行开业;2016-2019年,完成“A+H”上市。到如今,浙商银行已在全国设立了302家分支机构、1家子公司,全国性布局基本完成。

18年来,浙商银行的经营规模和效益发生了显著变化。总资产从开业当年的103亿元发展到今年已

突破2.5万亿元大关;净利润从当年的-0.42亿元增长到2021年的126.48亿元。在“2022年全球银行业1000强”排名,按一级资本计,浙商银行高居第79位。

18年来,浙商银行依托浙江经济优势,深耕发展,用实际行动服务浙江、服务浙商。近3年,省内累计投放各项融资达2.02万亿元,居主要金融机构前列,并连续7年获得浙江省委、省政府支持浙江经济社会发展先进单位一等奖。

为全力助推浙江制造业数字化、智能化转型,浙商银行持续推进“浙江智造融通工程”,已服务制造业省级重点项目清单内企业1647户,融资余额640.49亿元。针对高

层次人才融资痛点,浙商银行创建了全国首个以高层次人才作为服务对象的“人才银行”,并于2021年推出“星火计划”,针对科创企业不同成长阶段,提供综合化金融服务,已服务浙江省内“专精特新”企业504户,融资余额104.34亿元。

围绕企业“降低融资成本、提高服务效率”两大核心需求,浙商银行创新“池化”融资业务模式,推出了以票据池为代表的“涌金”系列池化融资服务模式,于2015年推出的涌金资产池,盘活企业各类资产,提供多种融资服务,更是业内首创。发展至今,池化融资平台已成为浙商银行服务客户、解决实体经济痛点的一大特色产品。

见心 初心坚毅持之以恒

服务小微,是浙商银行一直坚守的初心,深植于基因中。18年来,浙商银行始终践行普惠金融,持续助力小微发展,探索出一条内生式、自驱动的小微金融可持续发展道路,多次获评“全国小企业金融服务先进单位”。普惠型小微企业贷款占全行各项贷款比重长期居全国性商业银行首位。

2006年,设立全国首家小企业专营机构;2007年,浙商银行创新推出了针对中小企业的新型贷款担保运作模式——“桥隧模式”;2008年,“浙元一期”标志着中国首单中小企业信贷资产支持证券成功发行,为破解中小企业融资难提供了全新思路。当国际金融危机对江浙一带的中小企业造成冲击时,浙商银行知难

而进,主动帮扶更多需要救助的中小企业,保证了小贷业务的连续、稳定发展,也赢得了众多小微客户的认可。

十几年如一日坚守在服务小微一线的城西支行副行长马雁越感慨地说:“小微金融服务是业内公认的‘难啃的骨头’,这么多年服务中我们也经历了酸甜苦辣,经受了风雨的考验。我们像园丁呵护小树苗一样,用心浇灌、耐心陪护,看着小微企业茁壮成长,最后结出丰硕的果实,一切都是值得的。”

多年来,浙商银行主动担当责任与使命,在更多领域坚持金融为民、金融向善。

以公益助学为例,2004年,浙商银行将开业仪式节省下来的500多万

元费用用于捐赠浙江千名学子;2012年起连续9年举行“浙商银行彩虹计划”大型公益助学行动,累计募集善款1822万元,帮扶学生超1.28万名;2019年起在全行范围推行“一行一校”结对帮扶计划,帮扶重心向乡村教育振兴、共同富裕转移,目前已结对24所乡村小学,并持续推进“改善基础设施、提升教育质量、改变学生精神面貌”的长效机制。

18年间,浙商银行的公益事业硕果累累:结对帮促、各类捐款累计约1.3亿元;“千企结千村”助衢州龙游发展光伏发电等项目;获评国务院扶贫办企业精准扶贫综合案例50佳、中国银行业“最具社会责任金融机构奖”“最佳社会责任实践案例奖”等荣誉。



浙商银行推动金融制度向实向新,目前在全省已形成1700多人的金融顾问队伍,深入企业“问诊把脉”。

见未来 谋篇布局现一流愿景

站在新起点,展望未来,文化将为浙商银行实现“一流的商业银行”的愿景注入新动力。今年“8.18浙银日”,浙商银行将正式发布企业文化体系,通过全面重塑员工价值观,增强文化凝聚力和向心力,坚定走向正行、专业专注、共荣共进的高质量发展之路。

如今,浙商银行聚焦主责主业,开启了“大零售、大公司、大投行、大资管、大跨境”五大业务板块齐头并进、协同发展的新格局;同时,着力打造供应链金融、普惠金融、财富管理特色竞争优势,全面提升综合金融服务能力,全力当好政府的“金融子弟兵”和企业的金融顾问。

围绕共同富裕示范区建设重点领域,浙商银行着力打造“1+6+N”重点工作体系,明确30项具体工作,充分发挥经营特色和业务优势,结合山区26县实际,推出“一县一策”“一县一品”金融服务方案,争做金融支持高质量发展建设共同富裕示范区标杆银行。

为全面融入全省数字化改革大局,浙商银行正式发布“数智浙银”品牌和“185N”数字化改革体系构架,构建“微海”生态、“数智大脑”等。浙商银行将主动对接服务省内关键平台、持续加强数字经济重点产业服务、深化实施浙江智造融通工程等数字化改革的“小切口”,在共同富裕、乡村振兴等“大场景”中发挥数字化力量。

从今年开始,浙商银行还制定并全面实施“深耕浙江”三年行动方案,确保2022年末浙江省内融资服务总量余额超过8000亿元,力争到2024年末,省内各项指标较2021年实现“倍增”。

新的发展蓝图已描绘,在“一流的商业银行”愿景统领下,浙商银行将全面开启高质量发展新征程,为浙江的高质量发展和“两个先行”贡献更强更大的金融力量。

观察札记

18载温情相伴,与小微企业共成长

黄丽丽

有人把金融机构与企业的关系比喻成水和鱼,水深才能鱼跃,“活水”才能养出“好鱼”。

而浙商银行用18年的经历告诉我们,水要成为一个完整的生态系统离不开鱼,没有鱼的水,也就成为没有活力的“死水”。

“浙商银行的产品和服务一直比较灵活,这是我选择他们的重要原因。”黄丽丽是浙商银行绍兴轻纺城支行的重要合作伙伴客户。双方结缘于2008年,当时黄丽丽还是中国轻纺城的一名个体工商户。

2009年,绍兴轻纺城支行针对纺织企业推出了“商位贷”,用使用权股权质押的方式给企业贷款,解决了黄丽丽的“燃眉之急”。有了绍兴轻纺城支行发放的200万元贷款,黄丽丽在轻纺城联合市场再购入一间门市部,年销售额达到了2000万元。

此后,每当企业遇到了资金困难,黄丽丽第一个想到的就是浙商银行。

2013年,黄丽丽将目光投向了海外市场,但是苦于没有合适的可抵押资产。了解到情况后,绍兴轻纺城支行通过摊位使用权质押的方式,迅速为她提供贷款280万元,补上了资金缺口;2016年,黄丽丽准备在海宁开办纺织厂,但是无论是购买厂房还是设备都需要资金。收到客户的求助,绍兴轻纺城支行客户经理主动前往海宁工厂核实生产情况,完成相关核签,为客户提供了240万元的信贷支持,帮助他们实现自产自销……

“在我们成长的路上,浙商银行就像‘及时雨’,每次都在我们需要的时候出现。”黄丽丽说。14年的时间,从内销到内外销结合,从自销到自产自销,开办企业后生产规模逐步扩大,年销售额也从2000万元一度增长到高峰期的8000万元……企业发展的每一步都留下了浙商银行助推的印记。

“你用心服务客户,客户也会用心回报你。”这是浙商银行城西支行小企业业务二部总经理吴佳的心声。2013年入职以来,她从一个“信贷小白”,一步步成长为了贷款规模超5亿元的小企业业务标杆,这与她的暖心服务分不开。

2020年4月,杭州某人力资源管理公司因为疫情导致原定输送的人才暂时无法离开居住地前往派遣企业,公司无法及时回收保证金,同时又面临浙商银行贷款即将到期的困境。吴佳了解情况后,向客户详细介绍了“无还本续贷”产品,为该公司开通绿色通道,简化流程,通过到期转产品为客户及时转贷,且大幅降低了贷款利率,避免该公司即将出现的违约情况。

在浙商银行18年的发展历程中,一个个案例已经汇聚成一道道风景。人们真切地感受到:

银行对企业的服务是显性的,比如说浙银行为企业授信所提供的具体的金额数字。自成立以来,浙商银行累计投放小微贷款超1万亿元,服务小微企业超45万户。

银行对企业的服务又是隐性的,比如说18年来,浙商银行将小微金融作为重要战略板块的高度重视;比如说客户经理们像亲人一样的关怀和“润物细无声”的服务。就像绍兴轻纺城支行客户经理马仁梅所说:“这么多年,我们感觉跟客户处成了朋友,她的亲戚朋友有贷款需要都会来找我,我们给他们的经营解决实际困难。”

如果说,显性的数字承载了银行与企业的桥梁,那么隐性的服务和关怀所建立起来的信任,则成为了浙商银行从一个18年迈向下一个18年的最大动力。



浙商银行工作人员上门走访企业,纾解企业难题。

