

浙商银行杭州分行

打响供应链金融品牌 夯实弱敏感资产压舱石

朱华 施翼 胡一泓

今年以来,浙商银行杭州分行以打造大本营供应链金融标杆银行为目标,紧扣总行“夯实经济周期弱敏感资产压舱石”的目标要求,通过持续创新服务、深耕重点客户和建设专营模式,在实现供应链金融业务高质量发展的同时,进一步做大做强了企业的小额分散资产等三类经济周期弱敏感资产,在杭州区域进一步打响了浙商银行的供应链金融品牌。

持续创新服务,做强小额分散资产业务

“全好经济周期弱敏感资产压舱石”是浙商银行基于全国性股份制商业银行的转型经验总结提炼出的有效经营策略。浙商银行通过对42家上市银行经营数据进行实证研究发现,银行的经营绩效显著地与弱周期行业资产、中间业务收入、零售贷款占比相关,在此基础上,浙商银行将经济周期弱敏感资产分为三类,分别是小额分散资产、弱周期行业和客户服务总量。

道德经有云:天下难事,必作于易;天下大事,必作于细。对于浙商银行的经济周期弱敏感资产而言,“小额分散资产”无疑就是“易”与“细”。

前段时间,盒马鲜生出现一个“爆款”产品水果莲蓬,这背后离不开临平“奶妈工坊”中的能工巧匠,更离不开浙商银行杭州分行供应链金融持续创新服务的大力帮助。

“奶妈工坊”,顾名思义,里面清一色都是奶妈辈儿的员工。“奶妈工坊”从应运而生到蒸蒸日上,是海归“新农人”洪智浩的带动。留学回国后,洪智浩在杭州临平区新宇村成立了杭州莲蓬农业开发有限公司(简称莲蓬农业),专门从事莲蓬产品培育生产。奶妈们加工的,正是莲蓬农业培育种植的水果莲蓬。

去年,洪智浩获得了与盒马鲜生长期合作的机会。但由于新鲜莲蓬需要依靠大量人工加工生产的特性,加上公司刚刚起步,批量生产能力受限,无法负荷大笔订单。去年5月,浙商银行杭州分行工作人员向洪智浩介绍了该行的“临平·普惠数智贷”,并现场提出给予莲蓬农业信用授信。几天后,莲蓬农业50万元的信用授信成功落地。收到资金后的洪智浩进一步扩大生产,日均水果莲蓬供应量超1万盒。

今年5月,浙商银行提前为莲蓬农业办理续贷手续,并主动提额至200万元。为支持“奶妈工坊”做大做强,浙商银行工作人员还为企业提供全方位的金融服务。去年以来,他们多次上门和主动电话联系,向企业建议对现有股权结构进行调整,并为企业发展提出很多专业建议。“有了浙商银行的指导帮助,未来我可以把水果莲蓬卖到更远的地方。”洪智浩信心满满地说。

“奶妈工坊”的成功是浙商银行杭州分行金融服务的一个代表,更多的小额分散资产业务来自浙商银行杭州分行在供应链金融业务方面的持续创新。从2021年开始,该行与浙江省一家大型用水龙头企业合作,以“分销通”业务为突破口,成功为该企业下游众多经销商提供金融服务。截至今年三季度,已累计为数百家客户发放贷款3000多笔,这些贷款笔均不到30万元、户均不到80万元,体现了小而分散的业务特点。

浙商银行杭州分行全面加强供应链金融场景研究和科技力量配备。在行业研究方面,浙商银行在汽车、电力、能源、通讯、钢铁、安防、建工等行业,出台更加有行业契合度的供应链产品体系,依托供应链工厂的专业团队为各核心企业提供个性化、定制化的解决方案。例如在建工行业,浙商银行杭州分行率先在行业内提出2年期“应收通”方案,获得客户的广泛认可。

在科技力量方面,浙商银行专为供应链业务配备专属科技力量,持续提升用户体验,加大系统对接、技术开发、平台共建的支持力度,让区域产业链企业共享浙商银行数字化改革的成果。目前,浙商银行已在钢铁、建筑、养殖等近30个行业形成特色化、差异化供应链金融解决方案。

深耕重点客户,打造供应链金融标杆项目

在数字经济与制造业双轮发展下,杭州涌现出不少百亿级、千亿级规模的企业集团。浙商银行杭州分行抓住政策风口,聚焦汽车、安防、电力等重点行业,与多家行业龙头企业建立紧密合作,在打造供应链金融标杆项目的同时,做大企业的弱周期行业资产总量。

该行供应链金融的一个成功案例来自对A公司的服务。A公司是一家安防、智能物联领域的头部企业,70%经营收入来源是遍布全国的上千家经销商。每到季末,都需要向经销商催收现金回款,受市场因素影响,部分经销商希望账期有所延长。核心企业要收款,经销商一时还不上,这就形成了矛盾。针对这种情况,该行与A公司达成业务合作,在一定的总额度内,下游经销商订货后,

该行可立即向经销商提供融资,直接打款给A公司,较好地解决这个问题。截至今年10月底,该行已为A公司下游200多户经销商累计融资30多亿元。

自2017年起,该行与一家汽车龙头企业建立合作,多年来深耕该企业“订单通”业务,该项目被列入浙江省经信厅“浙江省十链百场万企”活动示范项目样板。围绕该企业四个核心品牌,成功投放供应链融资金额超250亿元,下游合作经销商超200户,经销商服务满意度排名第一。

在“深耕浙江”首要战略指引下,浙商银行杭州分行在创新服务省属国企方面也取得很多实效。该行为省属国企提供分组分类服务,按重点省属维度成立四个执行小组,配备2名产品经理专职服务省属国企团队,带动客户经理提升业务能力,建立与省属企业绿色通道和平行业务机制,进一步提高对省属企业的金融综合服务能力。



浙商银行杭州分行大楼



浙商银行客户经理走进小微企业,为客户送政策送服务。

建设专营模式,为更多客户提供高质量服务

在经济周期弱敏感资产中,“客户服务总量”是浙商银行首次提出的金融概念,是“客户”“服务”“量”的集合,集中体现了“金融服务实体经济”“为社会提供优质、高效的金融服务”“轻资本轻资产经营”等经营理念,具有大流量、轻资产、高频触客获客的特点,是商业银行打造综合金融服务的主战场。

对于浙商银行杭州分行而言,“客户服务总量”在供应链金融业务的快速发展中同样得到大幅增长。在充分调研56家供应链核心企业的基础上,针对传统供应链体系的痛点和问题,该行提出“供应链金融工厂”专营模式,并制定了三年建设规划与目标。今年7月31日,该行“供应链金融工厂”正式挂牌,成为业内首个成立“供应链金融工厂”的银行,这也是该行全面整合前中后台,对供应链金融服务体系的又一次迭代升级。浙商银行杭州分行通过设立5家供应链特色支行及配备专属风控团队,形成了“专业化经营+过程化风控+标准化管理+全流程服务”的特色专营模式,大幅提升服务效率。截至目前,该行已累计服务200家核心企业,供应链金融余额突破200亿元。

近年来,浙商银行充分发挥该行供应链金融业务优势,一直在相关领域重点推广“应收通”“供货通”“订单通”等系列产品,使得“客户服务总量”快速增长。浙农“分销通”平台就是一个重要代表。这是由浙商银行杭州分行牵头,协同浙江农资集团和浙江省

农业融资担保有限公司,三方共同打造面向农资供应链的共富金融平台,以农业上下游供应链为应用场景,结合大数据平台,搭建金融服务场景,将信贷资金引入农业经销商或者终端中小农户。该业务可线上申请,最快20分钟办理完成,既解决了农户异地开户等难题,又无须提供资产抵押,可批量为浙江农资集团下游农资经销商、合作社、农户提供资金。截至10月底,该行共扶持下游农户346户,农户累计提款1.57亿元。

不仅如此,浙商银行杭州分行还不断拓宽融资渠道。该行积极创设信用类产品,推出“信用通”“超额度”“人才支持贷”等信用贷款品种,着力解决小微客户无抵押、无担保问题,让金融活水流动更畅;加快审批速度,采用线上审批、无人干预等方式,持续缩短审批时间,让金融活水流动更快;持续下调贷款利率,减轻企业负担,让金融活水流动更优。

不久前结束的中央金融工作会议指出,要坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨,要优化资金供给结构,把更多金融资源用于促进科技创新、先进制造、绿色发展和中小微企业。浙商银行杭州分行倾力打造供应链金融创新模式,深入践行“经济周期弱敏感资产压舱石”战略,就是在服务实体经济、优化金融资源配置方面的一项成功探索,将为浙江特别是杭州经济高质量发展贡献更多金融力量。(本版图片由浙商银行杭州分行提供)



浙商银行杭州武林支行为吉利集团提供专属金融服务。



浙商银行杭州分行创新供应链融资模式,浙农“分销通”助力乡村振兴。



莲蓬农业“奶妈工坊”的员工们正在挑选莲蓬。