

# 小微金融之“民生力量”： 携手小微企业茁壮成长

高质量的小微金融服务,应该不是止步于“你想到我时,我在”,更应谋求“你没想到时,我已经”。从单维的金融服务,拓展至携手小微企业演习新技能、开拓新思路、享受政策新支持,民生银行小微金融的力量正在于此。

## 民生银行西安分行： 多维保障助力小微企业“强身健体”

“上半年景区人流量大幅减少,幸亏民生银行客户经理推荐的‘云小店’系统帮助我们实现了线上转型,前期民生银行的贷款帮助我们渡过了难关,现在又为我们拓展了新的销售渠道,回头客越来越多,接下来民生银行还要请老师教我们直播带货呢。”某景区一位特产超市商户介绍说。

面对疫情影响和网络直播带货冲击,民生银行积极开展“跑道灯点亮计划”,由客户经理逐户为小微企业提供产品运用指导,他们才得以将生意拓展到线上,这也让他们看到了新的机遇。今年以来,民生银行西安分行以“彼此相连”为主题推出小微金融特别服务年系列活动,持续践行普惠金融,持续开展“懂你·梦想征途”系列活动,有效提升了本地小微企业的经营应变能力。

### 助力小微商户线上化经营

民生银行西安分行相关负责人表示,“跑道灯点亮计划”主要是帮助小微商户熟练并使用小微手机银行、小微之家等非接触式特色服务,让他们可以在特殊年份里实现不见面办理业务。同时,同小微商户一起学习手机上的新生活技能,让他们在生活和经营过程中畅通无阻。“免疫力提升计划”则是旨在帮助小微商户提升线上化经营管理能力、增强家庭及企业自我保障的能力。通过

系列举措安排,与小微客户共同努力提升抗风险能力,保持顽强生命力。

2019年起,为重点助力小微商户提升线上化经营管理能力、增强家庭及企业自我保障,民生银行西安分行定期举办了“懂你·梦想征途”系列小微金融论坛,邀请法律、税务等领域的权威专家向小微企业主讲解政策热点,旨在向广大民营企业、小微企业主提供了解国家普惠政策,让更多企业能够享受国家减税降费的红利,每期参与人数都超过了300人。

今年以来,因受疫情影响,民生银行启动“跑道灯点亮计划”,由客户经理上门一对一为客户讲解金融产品,并不定期邀请法律、财经、财务界的专业大咖连线直播,或组织小型现场讲座、研学等,就小微企业关注的融资、贴息政策、财税优惠及直播带货等问题,多角度为本地小微企业把脉问诊、答疑解惑,深受小微企业主好评。

### 让小微企业主增强风险保障

“80%的小企业主都买了保险,但自己不清楚自己的保障是什么。而小微企业主中多数都是个体工商户,一旦企业或个人出险,将会对企业及家庭同时造成重大打击”,民生银行西安分行产品经理王朝鑫介绍说,为提升疫情冲击下小微企业的风险保障能力,民生银行西安分行从9月初启动了针对该行小微企

业客户的“保单检视”服务,目前已经为全市超过100家小微企业主购买的企业及家庭保单进行了分析评估,并为他们提供了优化保险保障的建议。

某小微企业主家庭购买了22份保险,但经过专业人士检视后发现,22份保险主要为“人情单”,且绝大部分为理财型保险,真正的保障部分并不足以覆盖风险,如果出现重大疾病等突发情况,该企业的现金流就会出问题。经专业人士分析后,该企业主感谢民生银行提供的免费专业服务,坚定了合理配置保险的想法,未来将完善家庭保障。

“我们经过保单检视发现,目前小微企业主的保险保障普遍存在保额不足、结构不合理以及‘浪费’与‘缺口’并存等几个问题”,王朝鑫表示,很多人购买的“人情单”太多,只知道买了保险,却不知道出险后能转嫁多少风险;购买的保险产品也过于单一,一旦遇到风险,保费交不起,会影响家庭生活;此外,很多人购买保险后,把保单束之高阁,对保险责任、利益不清楚,忘记缴费,生存领取等时间,保单填写时甚至还有错填或漏填受益人等关键项问题。

据介绍,通过民生银行“保单检视”服务,小微企业主清晰认识到自身应该更好的使用保险这一保障工具,以提升家庭和企业的抗风险能力,同时重视家庭财富管理,助力实现财富保值增值。

不过,在每次转型升级的背后,除了大刀阔斧的改革外,也需要资金等各方面的外部支持。从最初的单一抵押贷款产品,到如今涵盖贷款、结算、网络支付、现金管理、财富管理、非金融服务体系等,民生银行也逐步建立小微企业全方位立体服务生态,产品线已基本覆盖小微企业日常需求的方向。有了这些作为底气,民生银行每次都及时为顺风123送去各种金融服务,坚定支持顺风123的每次升级转型。

“民生银行很灵活。”在戴华露眼中,民生银行始终专注于产品创新、服务创新。近年来,民生银行也持续创新,陆续推出“小微红包”“小微之家”“云快贷”等融资产品及金融服务,着力解决客户“痛点”,解决了贷款到期还款资金的周转等问题。

### 彼此信任

#### 民生为顺风123“送伞”

15年风风雨雨,顺风123和民生银行互相扶持,彼此也建立了深厚信任。如今,韦力和戴华露也都是民生银行的私人银行客户。“我钱包里,只有民生银行的银行卡。”韦力笑言,从小小的房

产,再到公司合作,再到私人银行,民生银行陪伴自己走过了人生重要的阶段。

“这么多年都忙碌过来,疫情确实为我们按下暂停键。”韦力就谈到,上半年的疫情正发生在他们发力搭建中央厨房和部分店面升级换代时。“每个月固定费用很大。”暂停后的顺风123,仅员工的工资、房租等成本,都让两位创始人突然压力倍增。

此时,民生银行的小微客户经理第一时间联系上了他们。经过多次详细电话沟通后,小陈根据顺风123的实际情况,为他们制定出了专属金融方案。“降低还款成本、改变还款方式……”多种金融方式,让企业自主选择。

虽然正值疫情期间,但得知该企业正处在升级换代关键时期,对流动资金需求较大时。仅用三天时间,民生银行重庆分行迅速完成所有相关程序,将贷款及时发放到了企业手中。“不得不说,贷款的到来让我们品牌企业更加有底气,迅速组织复工复产。”戴华露透露,中央厨房的顺利完工,让他们在疫情期间能够通过配送包子、馒头等不接触的餐饮模式,缓解企业的资金压力。“下雨我们为你送伞。”民生银行简短的一句

话,让韦力和戴华露有了更坚定的信心。而顺风123也成为疫情后最快复工的餐饮企业之一。

“和民生银行合作十几年来,我们很愉快。”戴华露表示,如今实体经济都在加快转型升级的步伐,而餐饮企业也紧跟步伐。与民生银行的紧密合作,除了资金方面,她还希望能够更加深入的合作,包括借助银行专业的金融团队,为商业逻辑是否行之有效提供有力的论证。“顺风123是民营企业,民生银行则是民营企业的银行。未来,我们还有更多合作机会。”

截止10月底,民生银行重庆分行普惠小微贷款余额154亿元,为1.5万户小微企业提供了融资支持。今年以来,整体为普惠小微企业客户及个体工商户降价带来利息减少4434万元。由于重庆分行采取红包政策,今年内通过小微红包给客户抵息超过1000万元,累计整体让利5434万元。此外,鉴于疫情对小微客户生产经营造成影响巨大,至今年二月份以来,重庆分行累计调整小微企业还款计划1528笔,合计金额16.77亿元。调整还款方式,延长企业付息时间,协助客户复工复产,获得市场较好评价。

## 民生银行福州分行助力小微向好前行

很多经历,都如同船后的波纹,总要过后才能发觉它的美。这句话也引起了许多小微企业的共鸣,一场疫情,暂缓了许多企业人前进的步伐,同样也唤醒了他们向前奋斗的初心。传统文创行业遭遇瓶颈,他们就开始寻找新的转型,用直播“带货”开启了行业的新大门。移动互联网产业更是迎来了新一轮的融合,以在线娱乐、在线教育为代表的大批项目实现了逆势增长,推动全产业链联动向前。

现如今,随着常态化防疫工作深入进行,我们仍然要保持着向上努力的干劲,为更多的小微企业梦想注入源源不断的动力。为此民生银行福州分行秉承着“助力每一个小微梦想”的初心,在此次福建银行业推进“百行进万企”活动中,再次强调智慧服务小微,加快小微金融3.0的运用,结合疫情防控实际情况,紧贴地方发展特色,全力为企业提供优质、高效、便捷的金融和非金融服务,切实为小微企业谋福利,助发展。

### 让传统手工艺再焕新活力

“我一直相信,没有一个冬天不会过去,没有一个春天不会来临,幸亏我坚持住了,这个春天真的要来了!”杨女士是福州南后街承销牛角梳的一个小微商户,牛角梳作为福州三宝之一,一直受到游客们的喜爱,杨女士的牛角梳又以工艺品质著称,根本没有销路上的烦恼。因为疫情影响杨女士也开始面临起了房租、滞销、尾款等诸多难题,是要继续经营还是歇业,对杨女士来说是个两难抉择。

与此同时,民生银行福州三坊七巷支行小微黑带客户经理谢建南正在推进“百行进万企”行动,得知这个情况后,第一时间就致电杨女士了解需求,谢建南表示:“牛角梳是我们老福州的传统工艺,杨女士又是南后街的优质商户,无论是为了传承,还是为了助力,这个忙民生都要帮!”第一次电话沟通后,谢建南就开始帮助杨女士设计融资方案,杨女士也开始马不停蹄的开始解决滞销难题。

“感谢民生银行对于我们小微企业的关怀,为我审批下了这笔低利率的贷款”,在谢建南的帮助下,杨女士成功获得了一笔160万元的“战疫贷”,解了燃眉之急的同时,也让杨女士有了充分的时间去寻找新的销路,最终通过“批发”与“转战”“电商”的方式让优质牛角梳产品进入市场,让老福州的传统工艺,与自己坚持10年的事业,再

一次焕发新活力。

### 为新兴科技行业加冕希望

“我们热爱我们的事业,它就像我们的‘孩子’一样,一步步成长到了今天。”王先生作为福州某科技有限公司联合创始人之一,他表示2016年公司初成立之时,仅有100万元的注册资金,四年来,经历了无数个日夜的奋斗与拼搏,才有了如今的规模与成绩。

王先生的公司主营业务是为不同企业提供信息技术与产品配套服务,疫情防控期间,随着各家企业复工复产时间不定,王先生的公司经营也出现了困难。民生银行福州三坊七巷支行小微黑带客户经理谢建南在“百行进万企”活动的走访调研时获知企业的融资需求,于是双方开始了多次电话沟通,谢建南通过了解企业情况,从增产品、提效率、降利率三个维度考虑,尽力去为该公司匹配适合的普惠金融产品,很快就为该公司申请下了一笔贷款期限为10年的200万元贷款,并为客户争取下了满意的优惠利率,彻底解除了企业的后顾之忧。

“多亏了民生银行,我们才有了坚持的资本,未来我们也将继续深化自己的信息科技技术,回馈社会,不负热爱。”张先生在获得这一笔贷款后表示,如今企业也已慢慢渐入佳境,在复工复产的道路上,递交上了一份满意的成绩单。

### 规划未来开创餐饮新动能

2016年7月份,带着一点小情怀“做父母亲朋也能吃的良心外卖”和一点小现实“我要改变我们的未来”,王小味创始人王先生和一群小伙伴出发了,开启了他们的第一家店。第一年,因为对食材的执著和初涉平台的青涩,他们亏损了60万元,却始终并没有放弃。2017年,在民生银行申请了一笔250万元的抵押贷款后,他们又以“超越”的姿态继续出发。

2019年王小味的一句“安心外卖,只用大牌食材!”的口号让人慢慢熟悉,30多家门店的成绩也让他们开始有了坚持理想的资本。然而年前的一场疫情,让他们开始不得不面临两个困难,一个是经营上的停滞,一个则是250万元的抵押贷款即将到期归还了。正在王先生手足无措的时候,民生银行福州鼓楼支行小微黑带客户经理陈嘉伟,在推行“百行进万企”活动的同时,积极主动回访存量客户,王先生便是其中之一。当陈嘉伟了解到他资金上的困难,和融资需求后,立刻通过“搭平台、建渠

道、重服务”等方式,以优质高效的金融服务,为其重新审批一笔新的小微抵押贷款,考虑到王先生需长线的资金周转,这笔310万元的贷款拥有10年的还款期限,且属于线上无还本直接续贷的方式,缓解了王先生的资金压力。

“我的创业路,就是我的一段不断‘超越’的人生历程,这次幸亏有了民生银行的助力,我的理想才能慢慢的照进现实。”王先生在得到这笔贷款后,重振旗鼓,终于在今年5月份恢复了正常运营,将自己的事业重拉回正轨。

### 让民生为奋斗者全力以赴

2020年上半年,“坚持”可能是被企业主们提及最多次的一个词语之一,只有坚持才能静待花开,迎接新的胜利。当然坚持“百行进万企”行动也已经成为民生银行福州分行员工的一项自觉行为,即便是在疫情防控期间,客户经理也坚持居家开展集中电话外呼,提升回访成功率,复工复产后,坚持排查每一个企业的需求也成了客户经理每天必完成的日常工作。

在做好客户服务工作的过程中,民生银行福州鼓楼支行小微黑带客户经理陈嘉伟遇上了一个“坚持”奋斗的水产企业主郑先生。受到疫情影响,郑先生的水产生意出现了资金链短缺的尴尬,且目前与妹妹已经共同抵押了一套房子,申请下来了225万元的贷款,名下已无可抵押的固定资产。鉴于郑先生已经是民生银行10年的优质客户了,其企业本身发展形势良好。得知郑先生水产企业发展状况后,陈嘉伟经理立即向分行报备,制订融资计划和解决方案。

民生银行福州分行了解到郑先生的妹妹远在北京无法返乡的现状后,向总行提交了为异地客户在当地网点面签的申请,采用材料寄送的方式,与兄弟分行北京民生银行网点合作,完成跨地区面签,为郑先生取得了房屋二次抵押的贷款资格,然后再利用“高抵贷”产品,针对郑先生原先抵押房子的升值部分,申请下了额外80万元的贷款金额,郑先生利用这80万元,重塑了资金链,慢慢恢复生产,如今他已经顺利和永辉、朴朴达成了战略合作,进一步巩固了自己的经营方略。

“助力每一个小微梦想”是民生银行不变的初心,未来民生银行更将以“百行进万企”为抓手,做好企业复工复产工作的同时,构建起金融服务小微企业长效机制,力求提升金融服务质效,惠及更多小微企业,正在做到初心不负始为民,基业长青展新生。



西安分行小微一部客户经理外出推动“云快贷”产品片

来源:公司提供

## 民生银行重庆分行：携手顺风123十五年

刚过完20周年生日的顺风123,已从当年那个只卖宵夜的大排档成长为了拥有“顺风123、湖景三号、山茶川菜”等品牌的餐饮集团。来到财富中心旁的“湖景三号”,湖边偶尔吹来沁人心脾的微风,让人心旷神怡。三栋别墅各具特色的湖景二号楼入口通道地面由仿青灰色古砖铺就,两侧墙面以木格栅式的橡木禅式造型平铺延伸为装饰,在光影的折射下,极具东方和而大通的禅意韵味。

众所周知,顺风123创始人韦力和戴华露是重庆餐饮圈里出名的时尚夫妇。“黑白基调,椭圆形的黑色大吊灯,黑色的座椅,限量版的马灯……”多年前,戴华露和韦力在重庆开出了精致而时尚的江湖菜餐厅。常年在“袍哥”文化氛围下的山城老饕们领悟到,原来吃江湖菜也可以如此时尚,如此精致,如此国际化。顺风123“雅江湖”从此也在

重庆餐饮圈名声鹊起。

### 缘起： 细节与匠心选择出色的银行

“我们两个创始人都爱臭美。每家店的设计,我几乎全程参与。”一袭黑衣的顺风123创始人之一韦力笑言,自己和太太戴华露都是品位生活的拥护者,店面的装修设计和材料选择,都是自己亲历亲为,细节把控,只为给食客提供有品质的用餐环境,和精致好吃的菜肴。

“细节控肯定会选择细节出色的银行。”在湖景三号的包房里,回忆起与民生银行的初识,戴华露还依稀记得,15年前,开在沧白路的顺风123,紧邻民生银行的网点。经常有民生银行工作人员来店吃饭,一来二往,大家都熟络起来。“我的房屋按揭当时就是民生银行贷的,感觉服务很好。”戴华露笑着说,

这也成为了顺风123和民生银行携手15年的起点。

### 满足山城老饕的“胃” 民生来帮忙

15年,弹指一挥间。时代在发展,餐饮行业也在发展,消费者的品味与需求也在改变。

在经历了多次转型升级后,如今韦力和戴华露将顺风123旗下品牌也做了更细致的划分。“食客们面对不同的消费场景,都能在顺风123找到不同的主题品牌。”韦力表示,顺风123主要是做老百姓喜爱的餐厅;湖景三号美食会所则把每一道菜都当做艺术品,“中西合璧”的时尚元素让美味更丰富;再到山茶川菜代表了坚持经典,传承川菜的一种精神,在餐饮江湖演绎美食、艺术和美食的传承。