

县域银行普惠金融模式SWOT分析

王玉珑, 高广阔*

上海理工大学管理学院, 上海

收稿日期: 2024年7月25日; 录用日期: 2024年9月16日; 发布日期: 2024年9月24日

摘要

众所周知, 民营企业对于经济有着必不可少的作用, 是国家经济发展的重要力量。我国近年来普惠金融不断发展, 颇有成果。县域是连接城市与乡村的纽带, 县域经济是国民经济的重要基础, 推动县域经济高质量发展是加快建设现代化经济体系的重要一环。本文以江苏长江商业银行为例为普惠金融在县域地区的发展寻找发展启示和建议, 该银行作为一家总部设立在县域的银行一直深耕小微企业, 本文通过SWOT分析法分析得到江苏长江商业银行有着企业定位明确、下沉服务特色、稳定性优良的优势, 也有着信贷风险高、创新力不足、品牌效应弱的劣势。并结合分析结果提出了充分利用发展小微企业多年的经验与信息加强数字化进程与下沉式服务相结合的建议。

关键词

普惠金融, SWOT分析法, 小微企业

SWOT Analysis of Inclusive Financial Model of County Banks

Yulong Wang, Guangkuo Gao*

Business School, University of Shanghai for Science and Technology, Shanghai

Received: Jul. 25th, 2024; accepted: Sep. 16th, 2024; published: Sep. 24th, 2024

Abstract

As we all know, private enterprises play an indispensable role in the economy and are an important force in the country's economic development. In recent years, China's inclusive finance has continued to develop and achieved considerable results. The county economy is an important foundation of the national economy, and promoting the high-quality development of the county economy is an important part of accelerating the construction of a modern economic system. This paper takes Jiangsu Changjiang Commercial Bank as an example to find development inspiration and suggestions for the

*通讯作者。

development of inclusive finance in county areas, as a bank headquartered in the county, it has been deeply engaged in small and micro enterprises, this paper analyzes that Jiangsu Changjiang Commercial Bank has the advantages of clear corporate positioning, sinking service characteristics and excellent stability, but also has the disadvantages of high credit risk, insufficient innovation and weak brand effect. Combined with the analysis results, some suggestions are put forward to make full use of the experience and information of small and micro enterprises for many years, and strengthen the combination of digital process and sinking services.

Keywords

Financial Inclusion, SWOT Analysis, Small and Micro Enterprises

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

2005 年联合国提出了普惠金融这个概念, 普惠金融指的是所有阶级和民众都能够没有价格以及非价格的障碍的条件下获得便利、安全的服务的体系, 其重点在于让社会里需要金融服务的各层面群体, 特别是那些低收入的小微企业, 城镇以及农村的居民都能够得到金融服务。从国内促进共同富裕政策的实施, 以及推动社会和谐角度来说, 我们必然要大力发展普惠金融[1]。我国自从接触到普惠金融这个概念之后, 对其就十分重视, 并在国内广为宣传。国内先是由焦瑾璞副局长向人们定义了什么是普惠金融, 十八届三中全会, 我国又把普惠金融确定为国内金融改革的重点, 并且近年来普惠金融也已经逐渐落实到各个地方, 在各地有着创新性的成果。2017 年全国金融工作会议中, 我国再一遍强调发展普惠金融的意义, 首次提出了“建设普惠金融体系”, 指明了普惠金融的发展方向。2021 年 IFCFI 高峰对话中, 中国互联网金融协会会长李东荣强调普惠金融一定要与实际结合, 符合基本规律的, 特别要保持可持续发展的能力。

国内外各学者都强调了普惠金融对于小微企业和弱势群体的重要意义, 普惠金融的实施对于国内国外政策的推进都能够起到积极的作用, 有利于国家政策贯彻、落实到各地方。当前虽然普惠金融比起提出之初已经进行了一些改进和发展, 但是在特色化、差异化方面仍然存在不足, 数字普惠金融提高了县域银行的经营规模、盈利能力和创新能力, 但是对于县域银行来说普惠金融的产品接触和使用效用都相对落后。同时科技不断发展的今天, 互联网技术对于普惠金融的意义越来越大, 所以关于普惠金融数字化、科技化的建议也广泛被提及。

但是国内外学者对于普惠金融的研究大多是从宏观的角度对于普惠金融进行研究分析, 下沉研究特别是对江苏县域银行的深入研究存在不足, 结合具体案例运用 SWOT 模型分析较少。本文以地处江苏县域的长江商业银行作为案例, 研究县域银行如何在当前形势之下更好地优化服务和改进模式, 探寻以上问题的解决途径。

2. 江苏长江商业银行普惠金融发展现状

2.1. 长江商业银行简介

该银行是一家规模为中小型的商业银行, 总行位于长三角中部的一个名为靖江的城市。长江商业银行 2008 年开业, 是江苏省内第三家的城市商业银行, 并且是江苏省内第一家总行设立在县域的商业银行。

该银行的前身是某城市信用社, 自 1997 年以来的城市信用社整顿活动清理了 200 多家城市信用社,

位于靖江的长江商业银行的前身因为其在当时业绩表现突出, 中国银行总行并没有对其进行清理, 2003年, 长江商业银行前身逐渐完善自身的制度, 并增加投资扩张规模, 成功地生存了下来, 是江苏省内唯一一家生存下来的城市信用社。

2.2. 长江商业银行普惠金融模式

长江商业银行的主要普惠金融模式是下沉式的普惠金融, 小微企业数量相比较大型企业更多, 而且分散的也更广, 有着零碎化的特点[2]。针对这样的特点该银行创新性地形成了区域网格状的服务路径, 选择把一片大的区域分散成一个一个小的网格, 然后安排客户经理固定在划分的网格之中, 各个经理在各自归属的网格之内对其中的客户进行服务、交接。部分长江商业银行普惠金融信贷产品见表 1, 该银行针对不同生命周期的企业特点, 结合企业不同发展阶段的生产经营实际设计了创业贷、助业贷、兴业贷等系列小微信贷产品。在介入合作的初期重点支持各个处于上升期的小微企业、保持支持平稳期小微企业, 并为高峰期小微企业提供各色综合金融服务, 形成覆盖各个生命周期的产品体系。

Table 1. Inclusive financial credit products of some banks

表 1. 部分银行普惠金融信贷产品

贷款名称	主要特点	使用群体	基本条件
长江创业贷	<ol style="list-style-type: none"> 1) 无经营年限要求 2) 创业可申请支持 3) 可以申请无还本续贷 4) 多种还款方式 	<ol style="list-style-type: none"> 1) 创业期间需支持的小微企业 2) 创业的个体工商户 3) 创业的具有经营背景的自然人群体 	<ol style="list-style-type: none"> 1) 信用良好 2) 有相应的担保措施 3) 符合本行规定的行业准入政策
长江二押贷	<ol style="list-style-type: none"> 1) 已在其他行办理按揭还清的个人商品住房可以再次办理 2) 借款年限长达 6 年 3) 可选择多种还款方式 	已在其他银行办理个人住房按揭正常还款期在 1~2 年的小微企业、个体工商户、具有经营背景的自然人群体	<ol style="list-style-type: none"> 1) 有可供再次抵押的个人按揭房 2) 从事主业经营 6 个月以上 3) 有固定场所、经营质态 4) 符合本行规定的行业准入政策和其他准入条件
长江信融贷	<ol style="list-style-type: none"> 1) 无需担保人、抵质押物 2) 最快 24 小时到账 	<ol style="list-style-type: none"> 1) 缺乏抵押物、担保人的小微企业、个体工商户 2) 具有季节性、紧急性短期流动资金需求的小微企业、个体工商户 3) 担保能力不足以满足用款需求的优质信贷客户 	<ol style="list-style-type: none"> 1) 从事主营业务 12 个月以上 2) 有一定资本积累, 经营质态优质 3) 符合规定的行业准入政策以及其他准入条件
房产抵押贷款	<ol style="list-style-type: none"> 1) 以具有自由产权的住房、门面房、厂房抵押 2) 授信期内资金循环使用, 随借随还、按时计息 	具有自有产权房地产的大中型企业、小微企业与个体工商户抵押	<ol style="list-style-type: none"> 1) 具有可抵押的、双证齐全的住房、门面房、厂房 2) 从事主营业务 12 个月以上 3) 有一定资本积累, 经营质态良好 4) 符合我行规定的行业准入政策以及其他准入条件

3. 江苏长江商业银行 SWOT 分析

利用 SWOT 分析法, 可以系统性剖析银行当前的优势、劣势、机会和所存在的威胁, 既包含内部环境的情况又兼顾了外部环境。有助于解决当前的问题并提出有利的建议, 促进未来的发展。

3.1. 优势分析(S)

3.1.1. 企业定位明确(S1)

该银行从创立之初就有着明确的企业定位, 把关注的重点放在了小微企业和个体身上, 与现在市面上的大银行相比, 有着自己独特的企业特色。在发展普惠金融方面, 继续深耕小微的土地, 在持续的发展中针对小微企业设立了一系列的特色产品, 满足客户需求, 在多年的发展中有着比较成熟的运营经验。在普惠金融方面的投入更多, 经验更充足。

3.1.2. 下沉式特色(S2)

针对客户的需求, 该银行进一步下沉服务定位, 进一步扩大覆盖, 使得乡镇、农村都能够获得及时的服务, 并多次举办农商会, 深入了解当前农户和小微企业的需求, 提高服务可得性, 降低服务门槛。

3.1.3. 银行稳定性优良(S3)

财务稳健性的增强是银行稳定运营的重要保障。长江商业银行近三年贷款情况见表 2, 随着近三年不良贷款率的降低和拨款覆盖率的提升, 银行的财务状况得到了显著改善。这有助于银行在吸引投资者、获取低成本资金以及扩大业务规模等方面占据有利地位。

Table 2. Three-year loans

表 2. 三年贷款情况

年份	2021 年	2022 年	2023 年
不良贷款率	1.36%	1.30%	1.28%
拨款覆盖率	188.29%	200.20%	205.68%

3.2. 劣势分析(W)

3.2.1. 金融服务创新能力不足(W1)

该银行仍然主要以传统银行服务模式为主, 获取信息的渠道在线上方面有所不足, 企业内部金融科技化水平较低。在智能化、线上化银行新模式的创新疲软, 产品和服务都比较单一。而当前普惠金融的发展都向着科技化方向迈进[3], 但是长江商业银行在这方面和别的商业银行推出的线上十分同质化, 有着相似的服务, 缺少创新点, 基本是利用手机电脑端实现线上金融自助。

3.2.2. 品牌效应不足(W2)

长江商业银行作为一个总行设立在县域的中小型商业银行, 相比于国有、大型银行, 品牌效应明显不足。大型银行在全国范围内都有着较高的知名度与品牌效应, 资源也更加充足[4]。长江商业银行虽然在个别地方通过广泛宣传有着一定的用户基础, 并且从设立之初就定位在小微企业上, 但是近年来在国家的呼吁号召下, 越来越多的大型银行都踏足普惠金融领域。普惠金融领域的竞争越来越激烈, 大型银行凭借品牌方面的优势在市场上吸收了很多的用户, 长江商业银行在这个领域的优势在逐渐降低, 需要打造属于自己新的品牌效应。

3.3. 机遇分析(O)

3.3.1. 所处地区金融形势优良(O1)

长江银行位于江苏省内，江苏省是全国范围内经济较为发达的地区之一，经济发展水平比较高。2023年江苏生产总值达到128222.2亿元。第一产业增长了3.5%，增加值5075.8亿元、第二产业增长6.7%，增长值56909.7亿元、第三产业增长了5.1%，增长值66236.7亿元。江苏省内有五个城市GDP过了万亿达到大关。

3.3.2. 国家政策支持普惠金融的发展(O2)

我国在2016年发布了《推进普惠金融发展规划(2016~2020年)》，这标志着我国对于普惠金融的支持和重视。规划中设立了我国提高金融产品覆盖率、人们对金融产品的可得性与满意度方面的蓝图，也进一步明确了普惠金融工作的重点是满足那些农民、小微企业、老年人、贫困群体等一些之前金融服务没有充分辐射到的人群。2019年起我国进一步对普惠金融机构进行降准，坚持稳健货币政策并适时预调微调，落实降低实际利率水平措施，及时运用普遍降准和定向降准等工具，引导金融机构将资金更多用于普惠金融，加大对实体经济支持力度[5]。

3.3.3. 银行数字化改革(O3)

当前全社会进行的数字化转型给普惠金融的持续发展重塑带来了一定的机遇[6]。现在互联网金融的概念盛行，与传统的金融模式不同，结算业务、支付业务、消费模式相比较以前都有了很大的改变，银行本来的支付结算地位在这种环境下受到了威胁，走向了转型之路。我国第三方移动支付规模近年来是一直不断增长的，尽管市场大部分是由微信和支付宝控制的，但是移动支付需求增长也扩大了银行客户的资源。银行发展的大趋势都号召注重数字金融、科技金融，多家银行顺应潮流推出特色金融产品，金融产品不断进行着创新，技术也越来越完善。

3.4. 挑战分析(T)

3.4.1. 经济下行压力大(T1)

2021年12月中央经济工作会议积极评价了过往时期，特别是疫情背景下我国经济发展的韧性与成就，还敏锐地指出了当前经济体系所面临的“三重压力”：中国经济目前面临需求收缩、供给不足、预期转弱。“三重压力”是我国当前面临的重大风险与挑战，供给冲击会影响结构问题，需求收缩会引发总量问题，而预期转弱会引发信心问题并会进一步加剧供给冲击和需求收缩[7]。

3.4.2. 行业竞争压力大(T2)

以大型商业银行与股份制银行为核心引领，城商行及农商行稳占一席之地，共同维系着银行业竞争态势的均衡。上市银行凭借其庞大的资产规模，几乎占据了市场的八成份额。

同时，互联网贷款监管政策的持续强化，可能为全国性股份制银行在零售信贷领域的布局开拓新的增长点，促进业务多元化发展。在数字化转型的浪潮中，商业银行面临战略规划与管理能力的双重考验，大型银行推出的各色线上小微信贷产品见表3，大型银行凭借其在金融科技领域的深厚投入与人才储备优势，有望进一步巩固并扩大其市场领先地位，为行业树立新的标杆。长江商业银行竞争加大。

3.4.3. 利率市场化(T3)

我国正在推动利率市场化的改革，现在市面上的金融机构的贷款定价都在往市场化的方面发展，这些势必会给一些产品创新能力不足、资金比较于大型商业银行的中小银行带来挑战。国内对于贷款的管控也随着经济而不断加强，银行为了达成业务上的目标，在规定的范围之内提高用户存款利息，使得银行自身负担加重，从而使得银行的利润空间减少。

Table 3. Online small and micro credit products of some banks
表 3. 部分银行线上小微信贷产品

银行	品牌	产品	担保方式
建设银行	小微快贷	信用快贷	信用
		抵押快贷	抵质押
		质押快贷	抵质押
		平台快贷	信用
		工银制造贷	信用
工商银行	工商小微金融	工银科创贷款	信用
		工银政采贷	信用
		工银兴农贷	抵质押
		银税贷	信用
中国银行	中银企 e 贷	抵押贷	抵质押
		信用贷	信用
		线上税融通	信用
交通银行	特色线上融资	线上抵押贷	抵质押
		线上优贷通	均可
		微贷捷	信用
农业银行	普惠额贷	抵押 e 贷	抵质押
		链捷贷	信用

4. 长江商业银行发展策略

针对上文 SWOT 分析, 对于长江商业银行的普惠金融模式发展有着以下几点建议。

4.1. 提高普惠金融产品创新科技性

在当前的环境下, 缺少创新力是长江商业银行一大明显的弱势, 不仅阻碍了优势的发挥, 而且很难满足客户的需求。所以长江商业银行应该利用好当前不断发展的金融科技, 让自己的产品有着多元化的特色, 针对客户的需求做好技术性工作, 挖掘创新型人才, 弥补自身的缺陷。可以合理借鉴一些大型银行的金融产品, 提高自己产品对于用户的覆盖率。而且现在处于大数据时代, 长江商业银行要抓好时代特色, 利用好一些宝贵的渠道, 对自己的目标客户从多个角度多个渠道进行信息整理和分析, 在用户评价方面也要做好用户细分工作。对不同需求的用户匹配与他们相适宜的各色产品, 提高用户对于银行的满意度。金融服务也要进一步走向智能化、便利化, 这样不仅可以节省客户的时间和精力, 也可以降低银行自身的服务成本。具体措施如下。

4.1.1. 强化金融信息挖掘整理能力

长江商业银行在多年深耕小微企业的过程中获得了很多一手的信息, 这是该银行一种重要的无形财

富, 该银行需要基于已经拥有的独特数据, 建立起自身的数据分析系统, 深入挖掘各个小微企业与三农的客户特色, 引入大数据分析系统, 进行分类整理。在风险控制方面也要通过对客户信息的整理收集, 建立客户的资料库, 利用科技对客户的风险度进行更为准确的估计。

4.1.2. 建立农村电子地图

长江商业银行在多年深入农村, 深入各个乡镇的过程中, 对客户的情况已经有了很多的了解, 现在大数据时代, 长江商业银行可以把各个乡镇的情况归纳后建立农村普惠金融电子地区, 总结各个乡镇的产业特点, 提高效率降低成本, 不断提高普惠金融的线上化水平。

4.1.3. 云平台的建设和转型

长江商业银行可以进行云平台的建设和转型, 以 IT 设施为基础, 提高云平台的技术水平, 并且凭此推动提升普惠金融的业务水平, 使普惠金融具有敏捷交付、灵活调度与对于客户准确估计的各种能力。在平台建设方面继续完善现有的积分商城, 个人网银和小微商户的部分, 并在小微企业领域可以推出面向农村的特色电子服务, 提高目标客户的使用便捷度。

4.2. 提高抗风险能力

长江商业银行自身的特色和用户定位, 决定了该银行的信贷风险较高, 而且规模比较小, 抗风险能力比较起来不足, 以及在放贷后管理的部分也需要加强。长江商业银行一直以为注意下沉式的服务, 深入客户进行调查研究, 但是在销售时存在为了满足小微企业的需求而忽视一些成为不良贷款的风险。业务活动不仅要追求数量, 更要在质量方面做好把控。

4.2.1. 强化金融信息挖掘整理能力

对风险的把控需要在事前、事中、事后这几个部分进行监督控制[8], 对长江商业银行来说要求工作中注意对风险的考察和熟悉。在发放一笔贷款前要从多方面、多角度进行调研。对于普惠金融这种金融模式, 要注意营利性, 推动普惠金融发放时不仅要扩大发放的人数更要在业绩之外关心所发放的每笔贷款的可能含有的风险, 以后是否可以正常地进行回收, 所发放的贷款有没有成为不良贷款的可能性这些科学的判断。

在借贷之中也要始终保持跟进客户状态, 对客户所提交上来的材料进行多轮仔细地筛查, 了解客户的实际经营情况, 以防出现材料与实际不相符的情况。在贷后管理角度, 长江商业银行作为一家中心在小微企业的中小型银行, 贷后严格地管理必不可少, 需要定时定期地检测企业资金流向。如果出现了客户逾期的问题, 银行相关管理人员要保持跟进追踪调查。在贷后管理方面上长江商业银行做得是不足的, 没有专门的部门来负责这一块内容, 大量的普惠金融业务的贷后求偿比较难。所以长江商业银行应该设立专门部门来完善普惠金融的风险防控。对不同的用户采取差异化的方案, 做到贷前仔细调查、贷中保持跟进、贷后审查监控。

4.2.2. 多层次金融担保

小微企业有着担保能力偏弱的天然劣势, 商业银行一般对小微企业发放的贷款有着小、散的特点[9]。长江商业银行可以建立科学的贷款担保系统, 形成面向小微企业的多层次担保体系。长江商业银行应该与一些商业担保服务机构进行适当的合作, 为普惠金融这方面提高保障性, 长江商业银行可以利用这些机构的数字分析结果对小微企业精准衡量, 提高业务的保障性。

4.3. 差异化服务特色

经济发展快速的江苏地区, 普惠金融理念已经深入贯彻到各大银行的战略之中, 长江商业银行需要找

到自己新的品牌特色提供差异化的服务来满足新的需要。面对长江商业银行重点关注的小微企业、农业单位、个体经营者,要保持住自身有的特色,在原来有沉式服务特色之外,建立对不同服务对象的细化分类、大数据调研,根据不同需求的顾客打造专属的服务和产品,以客户为中心提供线上线下联合服务。

4.3.1. 利用信息优势发展产品差异化

长江商业银行之前深耕小微企业多年,对于各个地区小微企业的发展情况有着自己独特的信息优势,在之前从创立之初就有的与小微企业的合作中,拥有了比一般的银行更丰富的信息。银行可以利用自己已经获得的信息优势,对自己的客户群体进行整理分类。重点服务涉农和小微企业的融资需求,根据银行拥有的信息,针对现有的客户与潜在客户的情况与分类特征,避免实施“全覆盖”,打造各具特色的产品。

4.3.2. 坚持区域网格化的服务特色

长江商业银行实施的区域网格化的服务路径,要每周定期地安排银行人员在范围内进行走访与提供服务,走访询问调查各个地区企业的需要。并在各个乡镇的小微企业集中区域设立安排更多的宣传栏位,有助于打通普惠金融服务的“最后一公里”。

4.3.3. 深入发展下沉式服务特色

长江商业银行要持续定期进行银农会的活动,并进一步结合一站式的服务特色,银农会的对接让很多养殖户和农民对银行有了更多深入的了解,很多对普惠金融不甚了解的群体借由这类活动在资金困难的时刻有了更多的选择,契合三农客户的需求“短、快、急”的特点。在此基础上银农会充分利用当前互联网的普及,把农村的需求与金融结合打造金融平台,提高这部分客户的体验感,为农村客户提供线上线下结合的服务,让农村的群众通过手机的线上平台,享受一站式服务,这样不仅可以挖掘潜在客户,也可以持续跟进客户需求,提高客户黏性,提高服务的便利性。

5. 结论

普惠金融进入我国之后结出了丰盛的果实。本文关注县域银行普惠金融的发展,以长江商业银行为例,以SWOT模型深入研究后,针对长江商业银行当前创新能力不足的弱势进一步暴露、风险有所上升、竞争力不足等问题,提出了利用下沉式服务积累的经验与金融科技结合、在事前事中事后多层次风险防控与合作进行金融担保、坚持并改进下沉式服务实现差异化的几点建议。

致 谢

首先我要感谢我的导师,给予了我极大的帮助与指导,细心地指引我让我选择正确的方向并为之努力,其次,也要感谢我的同学朋友们,每当我遇到挫折时,我的同学与朋友们都陪在我的身边给予我支持与真诚的安慰;每当我有所收获时,他们也真心地为我感到开心并祝福我。最后要感谢我的父母,是他们平时生活中对我诸多的照顾与关心,支持我做出决定并给予我鼓励,让我能够更好地学习与生活。

参考文献

- [1] 谢俊. 温州银行股份有限公司宁波分行: 普惠金融服务新模式铺就共同富裕路[J]. 宁波经济(财经视点), 2021(12): 44-45.
- [2] 万婷, 汪春燕. 县域中小微企业融资难问题探讨[J]. 合作经济与科技, 2024(17): 39-41.
- [3] 卜燕敏. 浅析金融科技助力普惠金融发展的现状及建议[J]. 商展经济, 2024(10): 70-73.
- [4] 陈一洪. 中小城商行发展财富管理业务探析[J]. 吉林金融研究, 2015(1): 24-27+71.
- [5] 黄钰婷. 浅析稳健货币政策对中小企业债务融资的影响[J]. 广西质量监督导报, 2019(12): 145.

- [6] 肖霆. 数字化转型助推普惠金融可持续发展的探索与思考[J]. 新金融, 2021(8): 58-62.
- [7] 刘汉, 王李俊, 刘金全. 三重压力下经济下行的识别与溯源[J]. 经济科学, 2023(6): 5-27.
- [8] 王楠楠. 创新实践: 智能科技重塑银行财务风险管理体系[J]. 中国商人, 2024(7): 68-69.
- [9] 闫祎坦. 我国小微企业融资问题研究[J]. 商场现代化, 2020(24): 84-86.