



# 民生银行：“商贷通”的信贷哲学

如果你是一个小商户、小企业主，可能会深切地体会到找银行贷款可是一件费心又费力的事情。现在，你不需要再犯难了，只需要把自己的需求说出来。因为民生银行专门针对小商户、小企业主开发了一款叫做“商贷通”的业务，正在建立一套全新的小微企业信贷哲学。(名词解释：小微企业，是中国民生银行对小型企业、微型企业、家庭作坊式企业、个体工商户的统称。)

## “商贷通”走近商圈客户

“朋友做生意要贷款，我当然会介绍到民生银行来，要说这事，还得从一年多前说起。”王老板一边忙活着手头上的生意，一边对笔者说。通过与王老板的详谈，笔者了解到，王老板在这个济南最大的服装批发市场里已经做生意做了十多年了，经过了许多坎坷，一点点地把铺面从小做大真不容易，周转不灵向来大都是靠朋友帮忙，虽然也想过找银行借钱，试了几次，但都是好多年前的事了，最后都因为条件不符合而不了了之，于是也就不再想了。

然而，去年开始的货币紧缩，却让他差点陷入资金链断裂的险恶境地。今年一开年，外地老客户的订单到了，需要大量的资金进货，可当王老板像以往一样打电话找朋友周转资金的时候，坏消息却不期而至。“到处都借不到钱啊，这可怎么办，个别能筹到的资金，价格高的吓人，当时真是晴空霹雳，我一下就呆住了。”王老板回忆起当时的情景还是那么激动

和无奈，好像那一幕就在眼前一样。

“听说我们市场很早就和民生银行做了商贷通的整体授信。当时一个民生银行的人都不认识，抱着试一试的心态我就这样去了民生银行，那真叫病急乱投医。”王老板说的喜笑颜开，“民生银行的客户经理小翟当场告诉我，我的条件完全符合银行的要求，贷款完全没问题。真的很快，贷款不到七天就到了账。这可救了我的燃眉之急呀！”

王老板告诉笔者，如果没有民生银行这笔特别快的贷款救急，他可能也像他那些朋友一样倒下了。现在他可是逢人就讲这个商贷通的“传奇”故事，现在王老板有事没事都会经常到民生银行转转，没事也会来听个专家讲座啥的。

## “商贷通”走近销售链客户

“现在的生意，那肯定是安定多了，我已经做到了全省总代理。”钱总讲起自己代理的服装品牌来，得意的表情溢于言表。但就在半年之前，他还在和好几个本地同行激烈竞争着品牌的独家代理资格。“那时候的市场上，同样是我们店里的服装，经常只能打6折销售。”这都是因为同行杀价的问题。后来厂商为了规范企业运营，要求在现有的5家经销商里挑选出1家做全省总代。

回忆起当时的情景，钱总说：“谁不想做总代呀，做了总代多好做，市场都是你的。可要做总代靠的是这个。”钱总一边说，一边拍着钱包。

经过包括员工培训、管理打分、门店私访的三轮厂家考评，他和另一家代理商成为了最终竞争人选。厂家通知他，谁能第一个把200万的代理费到位，总代资格就是谁的。

“我第二天就把钱打到了厂家的账上，”今天的钱总说起来好像是闲庭信步一般。“还是关键时刻，民生银行帮了我这一把。我就知道，银行和我们企业是一家的。”原来钱总的生意一直通过民生银行结算，民生银行对于他和厂家的关系非常清楚。当钱总把进货合同和各种贷款资料拿给民生银行的客户经理小赵看时，赵经理很快就给了回信，只要钱是打给厂家进货，二三百万元的贷款没有问题。当笔者采访民生银行赵经理时，赵经理这样回答：

“其实民生银行和厂商一样，看重的是钱总在服装行业几年来的良好发展和做生意讲信用的好品行，也得益于钱总提前和民生银行建立了良好的业务往来，才能在关键时刻得到这么大的帮助。”

## “商贷通”走近供应链客户

“现在给大超市供应生鲜食品，要求可不像您想像的那么简单，”老陈做冷鲜肉已经做了十几年了，他给笔者算了一笔账，光是好的冷藏车就是几十万一辆，“没有10台车，你根本就不敢接这个活”。他说的是，本市不久前，一家大型超市开展的供应商整理活动。

老陈跟笔者说，“现在的食品安全问题，已经成为超市行业最

关心的头等大事。一方面，超市对供应商的要求越来越高，要知道食品的产地，生产的标准，有没有使用农药化肥，离开来源地到超市是用什么运输的，用了多长时间等等；另一方面，供应商好不容易满足了这些要求，超市又要开分店了，你要是跟不上发展，就会有竞争者进来，最后把你踢出局。而且还有其他的超市也会提高这些标准。这都需要钱。”在这种情况下，靠企业自身的积累肯定是不够的。幸亏这家超市为众多供应商准备了民生银行商贷通的供应链金融专属的贷款解决方案。有了这个方案，供应商在民生银行开立应收账款结算账户，同意资金流在民生银行进行全程监督管理。对于此类企业，民生银行贷款金额最高可达应收账款金额的80%，期限截至到供应商收款日的后一个月。

笔者了解到，有了民生银行的贷款，很多和陈一样一直做超市供应这个行当的小企业解决了周转资金不足的困难。老陈和他的同行们纷纷表示，由于部分企业融资金额较小，最初他们也没有想到能够在较短的时间内获得资金，在他们最困难的时候是民生银行伸出了援助之手。

## “商贷通”的信贷哲学

中国民生银行济南分行财富管理负责人告诉笔者，小微企业的健康发展关系到每个普通老百姓生活的方方面面，虽然很重要，但在以往银行看来却很难上得了台面，没有专业化的银行产

品支持。为此，中国民生银行开发了全新的金融服务产品“商贷通”，专门面向小微企业主提供以贷款支持为核心的系列金融解决方案。

民生银行济南分行从2009年开始推广商贷通业务以来，已经累计投放商贷通业务超过80亿元，重点支持济南、临沂、潍坊、东营以及周边“一小时生活圈”区域内的中小企业、个体工商户和私营企业主等，累计帮助5000多家商户和小企业解决了资金紧张的问题。在行业导向上，优先投放与百姓生活密切相关的“衣、食、住、行”等行业，累计支持各类服装鞋帽、水产副食、家居建材等几十个大中型批发市场，极大地促进了当地的小微企业发展。今后仍将重点支持“一圈两链”的小商户发展。

所谓“一圈”是指将小微企业贷款服务瞄准各个城市主要的大型商圈，就像做服装行业的王老板这样的一类客户。

“两链”，一个是销售链，就是大企业下面会有很多销售商，需要依托大企业来发展业务，就像我们先讲的钱总这样的客户。

二是供应链，围绕一个大的核心企业，来发展为其供货的众多“卫星”式的中小商户，就像最后举的老陈这样的例子。

由于国内个人的信用体系没有完全建立起来，商业银行在推行小微企业贷款方面承担着较大的风险，而民生银行通过“一圈两链”把有需求的小企业、小商户和个体工商户串起来，通过“商贷通”11种担保方式来设计一整套服务方案，在满足客户需求的同时，更学会了发现客户的需求。

中国民生银行 | 商贷通 BUSINESS EASY LOAN

## 有了商贷通 生意更兴隆

我们以炽热的情怀关注4000万家蓬勃发展的小微企业，以执著的信念和行动去实现与小微企业共成长的梦想。

中国民生银行小微金融特色品牌——“商贷通”自2009年推出以来，累计发放贷款超过3500亿，业务规模再上新台阶，服务20万家小微企业。让千万小微企业早日享受现代金融服务是中国民生银行小微金融的宏大愿景，是三万名民生人努力践行“特色银行，效益银行”的目标。

今天我们再度扬帆启航，在中国金融业内全面升级金融服务产品，进一步扎根小微企业沃土，并肩前行，同成长 共见证！

商贷通 BUSINESS EASY LOAN

小微金融 服务专线  
4008695568  
www.cmbc.com.cn