

熊琦

岳麓山下，湘江之滨。
2016年12月26日，湖南首家民营银行——三湘银行在长沙诞生。一股崭新的金融活水自此一路奔腾，精准滴灌实体经济。

驰骋不止，茁壮成长。截至2020年末，三湘银行总资产570.68亿元，各项贷款余额290.07亿元，一般性存款余额408.67亿元，服务客户750.13万户。

以“服务产业、发展普惠”为战略定位，三湘银行聚焦赋能先进装备、大健康、现代服务、城市更新、TMT五大产业，大力发展有场景、小额、分散、高频的小B端信贷业务和个人贷款业务，迅速崛起为中国民营银行阵营的佼佼者。

不舍昼夜，砥砺前行。三湘银行的金融活水流经之处，春暖花开，分外喜人。

位于长沙湘江之滨的湖南三湘银行总行营业厅。



奔腾的金融活水

——看三湘银行如何精准支持实体经济

1、那些小微企业迎来了春天

2020年，新冠肺炎疫情突如其来，大量企业经历“生死”考验。在中小微企业面临的诸多挑战中，资金之困往往是最大的难题。

去年3月复工复产后，李金光曾长时间陷入巨大焦虑。李金光湖南鑫捷通汽车销售服务有限公司（以下简称“鑫捷通”）的营销负责人。他所在的公司作为三一重卡在湖南唯一的一级代理，主营卡车设备销售服务，往年业绩相当不错。不过，这一年市场形势骤变。

大量需要购买设备的客户缺乏流动资金，传统银行贷款门槛高、审核周期长，难以解决现实“堵点”。

鑫捷通试图帮助客户对接第三方融资担保机构，但居高不下的利率和苛刻的风控条件，令大批客户望而却步。

非常时刻，三湘银行送来“金融暖流”，推出“开通绿色通道”措施，给予延长贷款期限、还款宽限期、减免罚息等优惠政策，帮助中小微企业战胜疫情。

鑫捷通成为众多受惠者之一。三湘银行为其量身定制“商用车汽车”金融产品，精准服务终端目标客户，大幅降低客户融资成本。

一场场金融及时雨的到来，众多“市场细胞”焕发崭新活力。

鑫捷通业绩逆势飘红。2020年，鑫捷通卡车设备卖出逾400台，销量同比增加66.7%。

眼下，进入牛年新春的鑫捷通，借助三一集团产业链拓展出更大的空间，发展势头旺盛。

湖南民营经济不断壮大发展，目前已形成“76999”发展格局，即：民营经济提供了全省70%以上的GDP，60%以上的税收，90%以上的新增城镇劳动力就业，90%以上的科技型中小企业，90%以上的新增企业数量，民营企业在市场中的重要地位不言而喻。

三湘银行与生俱来的基因里，对民营企业有天然的“亲近之感”。

“疫情发生后，三湘银行客户经理主动联系我们，在公司提交申请贷款的资料后，从审批到放款，不到24小时！”湖南福尔康医用卫生材料股份有限公司董事长柳庆新说。

2020年2月5日，三湘银行首笔防疫专项贷款1000万元投放到该公司账上。

福尔康是一家口罩生产企业，也是湖南疫情防控重点企业。为支持福尔康公司全力抗击疫情，保障药品和医疗等物资供给，三湘银行组织风险管理部、信用管理部、营运管理部和大健康产业金融事业部协同作业，专人专办、特事特批，保障该公司疫情专项贷款及时到位。

守正出奇，开花结果。

三湘银行金融活水灌溉之下，大批中小微企业发展动能澎湃，迎来生机勃勃的春天。

三湘银行团队以拼劲、韧劲、钻劲，将诸多的不可能变成了可能。

“只有给客户更好的产品和服务，我们才可以持续发展。”三湘银行行长夏博辉说，与传统银行相比，三湘银行更愿意直面小微客户“痛点”，下沉到一线市场，甚至深入到“老少边穷”地区，释放出独特价值和竞争力。



在三湘银行大力支持下，海龙鹏业务实现逆转。2020年11月，该公司在三一集团引进大量挖机。

2、天涯海角，金融活水也能精准滴灌

“今年买一台挖机50万元，比去年节省10多万元！”2021年1月9日，海南省三亚市天涯区的王国少顺利签下“工程机械按揭业务订单”，以更低的价格买到挖机，悬着的心终于放下来了。

有了挖机，撸起袖子干活，不愁收入。

王国少得以通过按揭形式购买挖机，源于海南海龙鹏汽车机电设备有限公司（以下简称“海龙鹏”）与三湘银行的战略合作。

2020年，三湘银行推出“工程机械按揭产品”，解决了海龙鹏为下游客户融资难的窘境。

该产品结合融资租赁公司和国有银行的优势：一是进入央行征信，对客户还款更有约束；二是手续高效快捷，比如扫码查征信只要5分钟，办手续签合同只需20分钟，第二天贷款资金到付客户账上。

“如果没有三湘银行雪中送炭，海龙鹏将面临客户流失，大量资金无法回笼，很难有今天稳健发展的局面。”海龙鹏有关负责人说，工程机械市场竞争激烈，除了拼产品质量，还要拼金融服务，帮客户高效办理贷款手续，节约成本，形成核心竞争优势。

三湘银行金融服务的大力支持，助推海龙鹏业务实现逆转，在瞬息万变的市场中站稳脚跟。

谁能想到，仅仅在5个月前，海龙鹏还处于“风雨飘摇”状态。

2020年9月下旬，受台风影响，海口持续大雨，部分工地项目处于停工状态，挖机司机赋闲。

海龙鹏一批挖机贷款客户，因工地停工收入锐减，普遍存在还款困难，逾期一度达到75%。

在帮助客户融资购买机器设备的过程中，海龙鹏走过不少“弯路”。

海龙鹏起初与融资租赁公司合作，帮助客户贷款。由于融资租赁公司的订单不上征信，对客户还款束缚力小，逾期比例较高，导致海龙鹏大量贷款资金无法回笼。

与部分银行合作，对担保抵押要求更高，整体难以降低客户购买设备成本，难以稳定客户。

三湘银行金融服务的大力支持，助推海龙鹏业务实现逆转，在瞬息万变的市场中站稳脚跟。

谁能想到，仅仅在5个月前，海龙鹏还处于“风雨飘摇”状态。

2020年9月下旬，受台风影响，海口持续大雨，部分工地项目处于停工状态，挖机司机赋闲。

海龙鹏一批挖机贷款客户，因工地停工收入锐减，普遍存在还款困难，逾期一度达到75%。

在帮助客户融资购买机器设备的过程中，海龙鹏走过不少“弯路”。

海龙鹏起初与融资租赁公司合作，帮助客户贷款。由于融资租赁公司的订单不上征信，对客户还款束缚力小，逾期比例较高，导致海龙鹏大量贷款资金无法回笼。

与部分银行合作，对担保抵押要求更高，整体难以降低客户购买设备成本，难以稳定客户。

海龙鹏经理袁江鹏有切身体会。2020年6月，海南万宁市某客户需要1台挖机。他去客户那里签单，因其居住地偏远，开车来回花了四个多小时。当时为解决客户融资需求，他对接的是另外一家银行，需要查询客户征信，整个过程下来，忙乎一天，手续还没完成。待客户拿到贷款，至少得7个工作日。

三湘银行创新金融服务，化繁为简，其推出的“工程机械按揭产品”，为客户带来实实在在的获得感，更为自己赢得了广阔市场。

纵然远在天涯海角，金融活水也能精准滴灌。

三湘银行行长夏博辉表示，在传统金融发展模式瓶颈凸显的情况下，三湘银行持续聚焦金融服务创新，推进金融产品体系的差异化布局，提高金融供给对需求的适应性和灵活性，努力提供更加精准优质的特色化、差异化、定制化的金融产品。

愿意躬身倾听客户声音，敢于量身定制金融产品，倾力化解客户资金困难——三湘银行的方法论如此清晰：客户无论身处何方，都能体验到三湘银行的至诚服务。

3、释放科技力量，金融服务精准贴心

2020年12月，长沙一家电子公司亟需购买一批电路设备，成本400万元。由于年底该公司大量客户付款延期，公司流动资金出现缺口。

“去哪里筹钱呢？”该公司负责人苦恼不已。

三湘银行主动上门，为该公司提供“供应链贷”线上金融产品服务，快速融资，化解了企业资金之困。

“流程简单、办理高效、利率更低，为公司节约了成本。”该公司负责人是三湘银行点赞。

不同于传统的银行信贷模式，三湘银行借助金融科技力量，为客户精准画像，大力提升金融服务的质效，让金融服务更加贴心，更具可得性。

在传统的银行信贷行中，银行作为企业融资的贷款提供方，并不会深度介入、影响企业原有的商业模式。但随着互联网数字技术的蓬勃，银行通过金融科技的力量，正成为市场多方重塑商业模式的新引擎。

三湘银行携手多方合作伙伴，聚集技术、流量、用户、数据等优势，构建金融科技平台生态。

2020年，三湘银行产业银行平台上线，初步构建产业链客户的金融、生意、产品、生态功能，为产业客户提供纯线上、便捷化的经营类贷款。

同时，打造个人贷款平台，贷前、贷中、贷后实现自动化，标准产品开发缩短为2周，为产业客户量身定制、快速上线个性化的贷款产品，如“三链贷”“惠农贷”“好粮贷”“发货人贷”“绝味贷”“库存融资”等金融产品。

三湘银行科技研发投入所占营收比重，一直保持较高水平，2020年超过13%，金融科技人员占全行员工比超过50%。

2020年，三湘银行在打造技术性银行上实现突破，成为全国第六家、湖南省唯一获得国家高新技术企业资格认定的银行。获得发明专利1项、软件著作权授权57项、国家发明专利公开受理32项。

三湘银行通过人工智能、大数据、金融云等技术，高效服务客户，支撑业务发展，基本上实现“三高一低”（高敏捷、高稳定、高容量和低成本）。

2019年6月25日，三湘银行智慧网点盛装亮相。

4、格局敞亮，不辜负这个时代

室外寒风凛冽，室内温暖如春。一位来三湘银行营业大厅办理业务的客户刚刚坐下，一杯热茶便端到了面前。

让客户感受不一样的还有：这里没有高高的柜台，报刊区的桌椅时尚亮丽，整个营业区域开放、包容、休闲……

许多客户见证了更暖心的细节：当传统银行都将柜台签字笔以线固定预防丢失时，三湘银行则弃用线绳，将多支精美的签字笔摆放在柜台，客户自由取用，若是喜欢带走无妨。

在三湘银行“手机银行，叫手指银行。用最先进的生物识别技术确保安全，用起来更简单：登录手指银行APP，“我要转账”“我要贷款”，手指一触即可，经常使用的功能还会智能优先，所见即所需。

初生之时，虽如“苔花”，三湘银行却持续绽放出崭新花朵。

三湘银行“服务产业、发展普惠”的实践中，没有将资源投向垒大户、抓头部，而是在“致广大”与“尽精微”的辩证法中，聚焦小微和普惠，切实用科技引领服务，把金融的阳光雨露播撒到众多中小业主和商户。

做银行一定要有家国情怀、百姓情

结，要广接地气、温暖包容，而不能冰冷生硬，高高在上。

三湘银行主动拥抱监管，努力更深入地扎根大地。

在推进金融服务“进园区”“进社区”之外，三湘银行还大力推进金融服务“进乡村”，由此形成“三进”战略。

调研发现，“三农”金融需求快速增长与金融供给短缺矛盾突出，“三农”金融市场空间广阔。三湘银行已开辟长沙学士村乡村振兴据点，开立普惠金融助农支付服务站点多个，探索与阿里、电信、农村电商平台、农业产业链上下游企业批量合作模式，打造“农村普惠支付服务点+农村综合信息服务”的惠农服务平台。

该行创建先进装备制造、现代服务业、大健康、城市更新四个产业金融事业部，以及惠农、TMT两个直营部落，聚焦湖南优势产业，以产业链思维整合上下游客户群，缓解企业融资难，支持实体经济发展，鼓舞、帮助有理想、有抱负、有实干精神的创业者成长为产业企业家。

三湘银行的解决方案是：为目标产业核心企业提供“股权+债权+贷款+代理+顾问”综合金融服务方案；为目标产业核

心企业的上下游企业，提供综合票据资产管理、在线供应链金融、智能支付结算和综合信息管理等四大特色金融服务；为目标产业链企业提供信贷资产证券化、投贷联动和并购金融服务。为目标企业员工、产业链C端和Y世代客群提供融资、增值性存款和智能支付服务。

潮平两岸阔，风正一帆悬。

以“做中国最伟大的数字产业银行”为愿景，三湘银行开疆拓土：获评“2020年度中国乡村振兴服务典范企业”“铁马-最具科技竞争力中小银行”“城银清算服务优秀合作奖”“数字化转型最佳践行奖”“湖南省文明窗口单位”“湖南金融普惠力量”等荣誉。

当年摸着石头过河的民营银行，披荆斩棘，乘风破浪。

2020年12月26日，在三湘银行四周年庆典活动上，三一集团总裁、三湘银行董事长唐修国亮出的成绩单显示，该行业务规模、资产质量、经济效益均位列民营银行前列，主要监管指标符合要求。

“我们要感谢这个伟大的时代。一是伟大时代的中国梦，给了我们很大的机会；二是处在第四次工业革命数字化时代，如果我们做对了，是因为抓住了时代机遇。希望三湘银行没有辜负这个时代，没有辜负国家寄予的那份期待。”唐修国言语铿锵。

单笔贷款从申请发出到准入，时长均值不到1小时，较传统模式效率提升98.61%，客户放款时间均值较传统模式提升97.92%，全流程时间均值较传统模式提升95%，大大提高了业务办理的效率与客户体验。

该行还探索金融创新，推进流程优化，减轻企业负担。启用新的小微企业利率测试算，分类定价，增强利率的市场敏感度。调整后的利率区间较原有小微企业贷款利率定价评价低1-2个百分点。

截至2020年12月末，服务目标产业链核心企业客户108户，产业链客户3219户，小微企业主、个体工商户和普通客户750.13万户，累计发放产业、普惠贷款达827.11亿元。



使用三湘银行量身定制的“商用车汽车”金融产品之后，鑫捷通业务发展迎来新转机。（本版图片均由湖南三湘银行提供）