

融资担保行业业务模式汇编

为鼓励行业创新，树立行业标杆，展示行业风采，中国融资担保业协会评选出来一批优秀担保产品（模式），省融资担保协会现将全部业务模式分类整理，便于大家分享与学习。

各业务模式根据其突出特点，划分为扶助三农类（包括助力三农经营贷款担保、扶贫贷款担保、农业资管产品）、科创类、政融担分险类、批量担保业务类、特色行业产品类、创新模式类六类。

湖南省融资担保协会

2021年1月13日

目录

一、扶助三农类.....	1
(一) 助力三农经营贷款担保.....	2
1. “农贷通”产品苏州市农业融资担保有限公司.....	3
2. “农户贷款担保”产品台州市小微企业信用保证基金运行中心.....	10
3. “农业融资担保”滁州新模式滁州市融资担保有限公司..	16
4. 伞形担保体系与“政担”联动模式重庆兴农融资担保集团有限公司.....	24
5. “好农贷”产品宜宾市农业融资担保有限公司.....	33
6. 生猪产业联盟模式安康市财信融资担保有限公司.....	38
7. “厚稷担·邮农宝”产品陕西省农业信贷融资担保有限公司.....	44
8. “1+6”农业信贷担保综合服务产品重庆市农业融资担保集团有限公司.....	51
9. “浙里担”产品浙江省农业信贷担保有限公司.....	57
10. “惠农担·粮易贷”产品四川省农业信贷担保有限公司.....	62
11. “渔融贷”产品宁波市渔业融资担保有限公司.....	68
12. “劝耕贷”产品安徽省农业信贷融资担保有限公司...	75

13. “高原特色现代农业贷款担保”产品楚雄州融资担保有 限责任公司.....	84
14. 整村土地流转业务模式黑龙江省农业信贷担保有限任 公司.....	92
(二) 扶贫贷款担保.....	98
1. “扶贫快捷贷”产品安徽利达融资担保股份有限公司..	99
2. “驴业扶贫保”产品山西省融资再担保集团有限公 司.....	104
(三) 农业资管产品.....	112
1. 支农支小专属资管产品深圳市中小微企业融资再担保有限 公司.....	113
2. 支农支小债权基金投资计划北京中小企业信用再担保有限 公司.....	121
二、科创类担保产品.....	124
1. “普惠保”系列产品北京中关村科技融资担保有限公司..	125
2. “创业保”产品重庆市小微企业融资担保有限公司... 130	
3. “科创保”产品上海杨浦融资担保有限公司..... 134	
4. “亦麒麟”产品北京亦庄国际融资担保有限公司..... 139	
5. 科技贷款担保产品桐乡市诚信担保有限责任公司..... 144	
6. 瞪羚计划北京中关村科技融资担保有限公司..... 148	
7. “科技通”产品深圳市中小企业信用融资担保集团有限公司	

.....	153
8. “创易贷”“科技贷”产品合肥滨湖源泉融资担保有限公司	159
9. “创业贷”系列产品北京中小企业信用再担保有限公司..	165
三、政融担分险类.....	169
1. “泰信保”产品江苏省信用再担保集团有限公司.....	170
2. “政银担”业务宁波市再担保有限公司.....	178
3. 政银保—乐清模式浙江省担保集团有限公司.....	185
4. “政融保”产品四川省信用再担保有限公司.....	189
5. “支小贷”产品四川省信用再担保有限公司	193
6. 新型“政银担”业务安徽省信用担保集团有限公司...	199
四、批量担保业务类.....	207
1. 基于行业的批量化融资担保业务瀚华融资担保股份有限公 司.....	208
2. “见贷即保”产品北京海淀科技企业融资担保有限公司..	215
3. “增信自动担保”产品云浮市普惠融资担保股份有限公司	219
五、特色行业产品类.....	225
1. 电子商业汇票担保业务成都中小企业融资担保有限责任公 司.....	226

2. “付税宝”产品中国投融资担保股份有限公司.....	231
3. “湘汇担”产品湖南省中小企业融资担保有限公司...	237
4. 北京生活服务业担保平台北京首创融资担保有限公司.....	243
5. “文创惠”产品上海东方惠金融资担保有限公司.....	249
6. “知本贷”产品深圳市高新投融资担保有限公司.....	256
7. 京郊旅游融资担保服务体系北京市农业融资担保有限公司.....	262
8. 专利权质押担保贷款界首市发展中小企业融资担保有限责任公司.....	267
六、创新模式类.....	272
1. “信用贷”模式芜湖市民强融资担保（集团）有限公司.....	273
2. “融保通”产品江苏省信用再担保集团有限公司.....	277
3. 混合所有制普惠金融模式广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司.....	283
4. 企业云“线上+线下”模式西部（银川）担保有限公司.....	289
5. “年审制”续贷担保产品山东省再担保集团股份有限公司.....	294
6. “再担保综合授信项下代出保函”产品黑龙江省鑫正投资担保集团有限公司.....	300

7. “打包增信再担保”产品哈尔滨均信投资担保股份有限 司.....	306
---------------------------------------	-----

一、扶助三农类

（一）助力三农经营贷款担保

“农贷通”产品

苏州市农业融资担保有限公司

一、公司简介

苏州市农业融资担保有限公司（以下简称“苏州农业担保”）是苏州市委、市政府为扶持“三农”、中小微企业、村镇集体经济发展而成立的国有独资、市场化运作的专业担保机构，是苏州市属国企苏州市农发集团的全资子公司，目前注册资本金 12 亿元。公司坚持“惠农利民”的经营宗旨，立足县域经济发展，扎根农村，始终坚守服务乡村振兴第一线，不断探索和创新农村金融服务模式，先后推出“农贷通”“农利丰”“农发通”“农房贷”“担担合作”等多款支农扶农的融资担保产品。在服务小微企业方面，有“法拍贷”“信保贷”“体融通”“服务通”“文贷通”“采购通”“节能通”“征信保”等多种融资担保产品，为服务业、科技型、新能源、文化体育类等小微企业发展保驾护航。公司成立十多年来，已累计为 3800 多名农户、农业企业、农村经济合作组织和其他中小微企业提供了 9600 多笔融资担保，累计担保金额超过 700 亿元。

二、研发背景

近年来，苏州市加快发展以股份合作经济为主要形式的新型集体经济，走出了一条“户户有资本、家家成股东、年

年有分红”的富民之路，丰富并完善了“苏南模式”的内涵。自2006年《中华人民共和国农民专业合作社法》颁布后，“三大合作”——农民专业合作社、土地股份合作社、社区股份合作社的发展态势进一步得到强化，地方政府也不断加大财政资金投入，通过直接财政拨款补助的方式支持农村“三大合作”组织发展，有效地促进了农村新型合作经济组织转型升级，促进农村发展、农民增收。但地方财力毕竟有限，“三大合作”发展面临的矛盾与难题也日益暴露，亟须创新和突破，突出表现在：①合作社发展的外部经济金融环境还不宽松；②财政资金扶持的门槛过高；③“三大合作”发展面临的最大问题是“融资难”。资金是农民专业合作社发展的“血液”，“缺血”已成为农民专业合作经济组织发展的最大“瓶颈”。

“三大合作”出现“融资难”问题，主要原因是农村金融有其自身的独特性。首先，在现有的金融机构贷款条件下，合作社普遍缺乏合格的抵押品，合作社的集体财产很难作为抵押物；其次，合作社的融资缺乏有效的担保机制，当时几乎没有担保机构愿意为合作社提供贷款担保，政府也没有建立相应的担保机制；最后，合作社的运营和盈利模式要求其贷款期限和还款方式必须具有高度的灵活性，而银行尚缺乏可与之灵活匹配的贷款品种。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“农贷通”产品的设计突出表现为通过对担保机构、政府、合作社、金融机构合作机制的模式创新，建立了一个良好的融资担保机制，既有效地化解了金融机构的信贷风险，又能破解合作社融资难题。其核心创新点在于尝试用村级集体资产进行反担保抵押，通过在行政主管部门进行备案登记，从而解决了村级经济组织融资抵押品不足的问题。该产品设计的核心内容主要包括以下几个方面：

（1）担保对象确定为规范运作的村级集体经济组织（包括农村新型股份合作经济组织）及其实际控制的企业法人或组织；村级集体可支配收入应连续两年满足不低于 100 万元；借款人收入应纳入村级收入管理，且借款人名下的集体资产总量应不低于 1000 万元（按账面登记资产）。

（2）贷款用途明确为村级集体经济生产经营性和公益性项目的建设与维护，村级集体资产维护、更新、改造、装修的工程款支付以及借款人其他合法经营资金需求。

（3）根据合作社项目投资和年度经营可支配收入情况灵活设计贷款期限和还款周期。

（4）借款人应得到当地市（区）农村工作部门和借款人上一级行政管理部门对项目实施的具体意见；借款人必须是依法持有营业执照、实行独立核算的企业法人或经有关部门批准成立的新型合作经济组织；借款人所在的村级集体经

济组织产权清晰、管理规范、核算健全、有稳定的收入来源、良好的发展前景；借款人及其法定代表人无不良信用记录。

(5)“农贷通”合作方包括担保公司、市(区)农村工作部门、相关合作银行，由三方签订合作协议，明确各自的权利与义务。(6)借款人可以农村集体资产进行反担保抵押，并在项目所在地的市(区)农村工作部门办理备案手续，担保公司据此至苏州市委农村工作办公室办理农村集体资产抵押登记手续。

(二) 实际案例

昆山市巴城镇绰墩山村因靠近阳澄湖边，凭借得天独厚的地理条件，形成了以阳澄湖渔家灯火富民合作社为代表的特色农业经济。渔家灯火富民合作社在2004年获批成立，经过近6年的发展，已经发展成为昆山当地相当具有人气的餐饮聚集地。2008年绰墩山村全村人均年收入达14500元，157个家庭年收入超10万元，村级经济总量达1300万元，可支配收入超1000万元。该村形成以农业观光和农家度假为主体的农村经济发展新模式，并成为该村新的经济增长点。2009年10月绰墩山村因需要支付“渔家灯火餐饮配套商业街”项目的工程款，以昆山市巴城镇阳澄湖渔家灯火富民合作社的名义向苏州农业担保申请“农贷通”产品业务。为降低产品业务风险，在本案例的实际项目调查中，担保公司业务人员重点关注以下几方面内容：

(1) 对于村级集体经济组织收入的范围和真实性进行确认。首先，业务人员在调查过程中分别向昆山市农村工作办公室咨询了该村每年的收入情况；其次，实地调查走访该村几块核心经营性资产，进行必要的收益评估；最后，要求该村提供相关出租台账并调取大额租金的进账单以核实其收入的真实性。

(2) 担保方案的设计。“农贷通”产品的资金用途为村级集体生产经营性和公益性项目的建设与维护、村级集体资产维护、更新、改造、装修、工程款支付以及借款人的其他合法需求。在本案例中，贷款资金主要用于支付工程款，即短期内现金流不足以完全覆盖贷款资金。因此在方案设计时注重两点：一是将贷款期限放宽至3年，与项目产出时间匹配；二是还款方式为分期还款，每期还款的金额与项目每期收益金额匹配。

(3) 集体资产的确权与备案制度。村级集体贷款难的一个关键原因就是资产权属不明，无法成为抵押品。2008年苏州市人民政府对于所有村级集体资产进行评估量化、确权、核发了集体产权登记证。“农贷通”产品设计将集体资产产权证在苏州市委农办进行抵押登记备案，不仅使借款人融资活动受到政府监管，而且保证已经备案的资产在贷款期间不会再对其他第三人进行重复登记，可以相对限制企业的融资规模。

最终，项目评审结合该村级集体经济的综合实力与支付工程款的用途需求，同意发放 500 万元的融资担保授信额度，用于“渔家灯火餐饮配套商业街”项目工程款的支付，贷款期限为 3 年，还款方式为每年分期还款。

四、风控情况、社会及经济效益

“农贷通”在实践中，通过对明确的贷款资金用途和还款来源分析，简化了项目评审程序，提高了项目审批效率。2009 年 12 月推出以来，苏州农业担保已经累计为 247 个村级集体经济组织提供 1224 笔担保，累计担保金额 18.26 亿元，没有发生一笔代偿损失，为苏州全市农业农村经济发展，农民增收致富提供了有力的金融支持。

五、亮点

（一）产品创新目标客户定位明确

“农贷通”是明确定位支持乡村振兴的创新融资担保产品，产品的设计紧紧围绕目标客户群体相同的需求特征，有针对性地设计融资担保产品的条款及操作要求，使业务开展在风险相对可控的前提下形成了多方共赢的局面。

（二）产品开发注重多方合作共赢

“农贷通”开创了“政银担企”四方合作的新模式，通过政府有关部门对于集体资产予以确权以及实行集体资产抵押备案制，为今后探索农村集体资产的确权发证、量化评估以及逐步资产资本化做了有益尝试。通过政府性担保公司

提供担保，既满足了农村农业经济发展融资需求的特殊性，又解决了银行放贷的后顾之忧。

（三）产品营销策略拓宽业务渠道

“农贷通”产品的营销，使银行看到了苏州范围内 1400 多个村级集体经济背后蕴藏着的巨大市场，拓宽了村级组织的融资渠道和方式，使得众多金融机构主动把视野投向了农村领域，也进一步拓宽了担保公司的业务渠道。

“农户贷款担保”产品

台州市小微企业信用保证基金运行中心

一、公司简介

台州市小微企业信用保证基金运行中心（以下简称“台州基金”或“基金”）成立于2014年11月24日，是台州市委、市政府以破解小微企业“融资渠道狭隘，担保难、互保烦、缺乏有效抵押物”问题，在学习台湾地区经验的基础上，结合台州实际情况成立的，为大陆首创。台州基金主要为小微企业、小微企业股东、个体工商户户主、农户等融资提供信用担保，由政府出资和金融机构捐资组成，目前已到位资金9.778亿元，其中政府出资7.85亿元，占出捐资金总额的80.28%。

台州基金以间接保证为主，即由合作贷款银行推荐借款人向基金申请担保，基金审核同意担保后，银行发放贷款；台州基金和合作银行分别进行保后、贷后跟踪管理。目前，台州基金实现了业务台州市域全覆盖；合作银行达26家，已涵盖了国有大型商业银行、全国股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行、村镇银行等各种银行类型。

运行4年多来，基金累计承保26037笔，承保金额275.10亿元，服务客户16133家，在保余额93.58亿元，在保户数11221户，户均在保83.40万元，是目前浙江省内服务小微

企业最大且运行情况最好的融资担保机构。台州基金的做法已推广复制到省内外的 7 个地区。

二、研发背景

2017 年“中央一号文件”提出了深入推进农业供给侧结构性改革、加快农村金融创新的总体要求。台州基金为了贯彻落实“中央一号文件”精神及“乡村振兴”战略，促进普惠金融体系建设，聚焦支小支农，加强对“三农”群体的金融服务；为了推进台州市小微企业金融服务改革创新试验区优势，把更多的金融资源配置到农业农村领域；为了进一步推进各家银行执行“三农”普惠金融政策，拓展“三农”业务，加强银农合作，加大涉农信贷投放，推动绿色金融和相关产业链金融的发展；也是为了给农业、农村和农民带来实惠，真正实现金融服务下乡，给台州农业金融改革开辟一条新路。

2018 年 6 月 19 日，台州基金在征询多方意见的基础上，推出了《台州市小微企业信用保证基金农户贷款担保产品》（以下简称“台州农户贷款担保”），服务对象从小微企业、个体工商户扩大到农户个体。目前，涉农小微企业可从基金获得最高 800 万元的担保，拟上市涉农企业因开展上市税费净增额超过 1000 万元可最高获得同额担保。台州农户贷款担保”推出后，“三农”客户均可享受到政策红利。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“农户贷款担保”是指台州基金为合作银行发放的符合基金相关条件及经办银行自身授信条件的农户贷款提供的最高额保证担保。

（二）市场定位

台州农户贷款担保的市场定位为浙江省台州籍的农户。

（三）产品创新

台州基金在设立基本准入条件的基础上，银行报备相关行内管理制度，自行审批，台州基金事后承保。

1. 设立农户基本准入条件

（1）申请人户籍所在地位于台州市各县（市、区）乡镇（含城关镇）所辖行政村，且年龄在18周岁（含）至60周岁（含），具有完全民事行为能力和劳动能力的自然人。

（2）申请人经营主体为企业的，须符合国家《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300号）的小微企业认定标准。

（3）申请人同一时期只能通过一家经办银行向基金申请台州农户贷款担保。

（4）夫妻双方不得同时申报台州农户贷款担保，须追加申请人配偶（若有）的连带责任保证担保（或作为共同借款人，具体根据经办银行内部授信政策而定），同时落实基金相应的反担保。

2. 银行报备相关行内管理制度

基金把对农户贷款的主动权放给经办银行，在基金对农户设置基本的准入条件下，由银行出台行内的农户贷款管理办法，报基金备案，并向基金提出申请后，由银行自主审批，基金事后承保。这种模式能充分利用银行的网点资源、人力资源、技术资源，快速铺开面、做大量。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况

基金对银行有相关风控的要求，对代偿有免责条款，以防范银行风险转嫁，合作银行出现一定程度的代偿后，基金采取警示、暂停新增业务等措施，引导银行对限额内的业务风险有总体的把握；通过设置暂停缓冲期，引导银行通过做大业务量降低不良指标。其中，捐资银行和非捐资银行年新增代偿率分别超过 1.7%、1.5%的予以警示，超过 2.2%、2% 的给予 6 个月缓冲期，若缓冲期内代偿率未下降，则暂停新增业务直至年底，第二年开始重新计算代偿额和代偿率，再视情况开展合作。

出现以下情形的合作银行无法获得台州基金的代偿：一是不符合产品基本准入要求的；二是送保客户被列入“被执行人”或“失信被执行人”名单，送保客户为被告的；三是客户送保时涉及法律、经济纠纷且尚未执行完毕的；四是违反银行报备的农户相关授信政策，或相关授信要求变更后 15

个工作日内未正式函告并附最新文件资料的；五是未按要求收集、装订及保管送保和保后资料而影响基金债权实现的；六是授信资金流入合作银行相关经办人员及其关联关系人账户的。

截至目前，台州农户贷款担保累计给 2 户代偿 42.25 万元，累计代偿率 0.03%，风险稳定可控。

（二）社会效益

台州农户贷款担保推出 13 个月，累计承保 17.16 亿元，服务农户 5727 人，在保余额 15.59 亿元，在保户数 5254 户，户均在保余额 29.67 万元。基金认真贯彻落实党中央的“乡村振兴”战略，聚焦支小支农，切实降低“三农”综合融资成本，缓解“三农”群体融资难问题，将服务对象扩大至农户，真正做到将服务下沉，聚焦“支小支农”，践行普惠金融。

五、亮点

台州基金要求台州农户贷款担保真正做到解开担保链，不要求整村联保、互保及其他无关第三方担保，只要求关联人担保，不允许收取担保费（年化 0.75%）以外其他任何保证金及费用；对银行发放贷款利率限定了上限，可略高于小微企业贷款利率，以保障银行合作积极性；同时突破了贷款担保期限 1 年的限制（当前一般银行贷款期限最高为 3 年），最高可达 10 年。

进一步简化了基金审查审批流程，有效融合合作银行有关农户的授信政策与台州农户贷款担保的精髓，以银行报备其内部农户相关授信政策文件及申报资料清单为开办条件；相关的申报资料以行内农户贷款资料为主，且相关的保前、保后资料均由银行按照行内规定进行保管。银行在向基金查询后获得最高可用基金余额并申请最高担保函后即可发放贷款，在担保函有效期限内可循环使用。

“农业融资担保” 滁州新模式

滁州市融资担保有限公司

一、公司简介

滁州市融资担保有限公司（以下简称“滁州担保”）于2008年12月成立，隶属于滁州市政府，日常工作由市地方金融监督管理局（原市金融办）负责管理；初始注册资本为1.15亿元，目前实收资本已达8.58亿元。

滁州担保是中国融资担保业协会会员单位，安徽省信用担保协会副会长单位。滁州担保外部信用评级结果为AA级，连续五年荣获安徽省“十佳融资担保机构”荣誉称号。

十多年来，公司始终不忘服务小微、“三农”初心，时刻牢记为企业解决“融资难”“融资贵”宗旨，遵循“政府资金主导，社会资金参与，企业法人管理，市场化运作”运营管理模式，累计为市场各类经营主体提供5526笔次融资担保服务，有效撬动银行信贷资金164.58亿元，资本金加权放大倍数达5.6倍，充分发挥了财政资金在缓解小微企业融资难、扩大劳动就业、提高社会经济效益方面的“放大器”“稳定器”和“助推器”作用。

二、研发背景

（1）全面贯彻落实党的十九大精神，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，实施滁州市乡村振兴战略，

积极推动农业发展转型升级。安徽是农业大省，滁州地处安徽省东部，是国家重要商品粮生产基地。全市以实施乡村振兴战略为主题，以推进农业供给侧结构性改革为主线，制定《滁州市现代特色农业发展三年行动计划（2018—2020年）》，聚力实施优质稻麦、道地药材、特色杂粮、林茶蔬、安全畜牧水产品“五大特色农业”发展行动，把“小品种”打造成“大产业”，采用“公司+基地+农户”形式，积极培养一批新型农业经营主体，推动农业转型升级发展。

（2）乡村振兴迫切需要信贷资金的支持，而农业生产“靠天收”行业属性，使得银行信贷资金裹足不前，“农业融资担保”破茧而出，应运而生。针对农业产业特点，滁州市政府强化财政金融支持力度，市、县两级分别设立农业产业化发展专项资金，帮助“三农”解决“融资难、融资贵”问题；主管部门同时加大涉农专项资金整合力度，变农业奖补资金为农业产业化融资担保基金，变“撒胡椒面”式补贴模式为“农业融资担保”滁州新模式，撬动更多的银行信贷资金，惠及广大新型农业经营主体。

（3）滁州市作为中国农业大包干发源地，有着“敢为天下先”的胆识，在乡村振兴战略的引领下，滁州担保顺势而为，设立首家市级农担机构。41年前，滁州小岗村18位农民按下红手印，拉开中国农村改革序幕，由此成为中国农村改革的发源地，先后孕育出“农业大包干”精神、“沈浩

精神”。如今，围绕贯彻落实中央和地方乡村振兴发展战略精神，在滁州市委、市政府的坚强领导和大力支持下，滁州担保专门注册成立农担分支机构，专注区域特色农业产品，专项开办农业融资担保服务，更好地满足乡村振兴市场主体多元化融资需求。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

（一）指导思想

紧紧围绕中央关于乡村振兴工作精神，紧抓农业供给侧结构性改革主线，密切联系省、市政府有关农业发展规划，坚持市场化运营方向，按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求，为加快发展现代特色农业产业、实现乡村振兴、决胜全面建成小康社会提供金融支持，着力解决新型农业经营主体“融资难”问题。

（二）服务对象

重点支持家庭农场、农民合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体；定位服务发展特色农业、功能农业、品牌农业、绿色农业和农产品精加工等项目。

（三）创新机制

一是专项农担资金。滁州市政府出台《滁州市农业产业化担保资金管理办法》，创新财政支农方式，进一步发挥财政资金的引导和撬动作用，统一由市财政安排市本级预算、归集县（市）专项资金，设立滁州市农业产业化担保资金。

二是专设农担机构。滁州担保设立专门机构，注册成立农担分公司，实行农担资金专款专用、单独核算。三是滁州农担模式。在安徽省“政银担”“4321”模式的基础上创新风险比例分担模式，即滁州担保、省担保集团、合作银行、市财政按照3:3:2:2比例承担风险责任，市财政加大了风险分担比例，同时提高了担保风险和代偿损失的容忍度。四是创新反担保措施。涉农经营主体资产多为流转土地经营权、林地经营权以及地上农作物，农用机械设备等，无法提供合法、有效、足值的抵质押物成为其融资软肋。滁州担保根据新型农业经营主体生产经营、资产类型等现状，创新推出林权抵押、流转土地使用权质押、宅基地抵质押、个人信用等反担保措施。五是打造支农产品。重点支持乡村振兴战略系列产品，创设“乡村振兴农担通”，同时根据各地特色农业品种，优化内部审批流程，不断推出“绿豆贷”“芡实贷”“葛根贷”“林权贷”等特色农业新产品融资担保业务。

四、风控情况、社会及经济效益

融资担保风险防控是担保机构的生命线。滁州担保始终坚持严格规范的操作流程，完善落实风险管控制度，强化担保责任追究力度，风险管理突出源头控制、动态管理，力求抓早、抓小、抓细、抓实，全过程强化风险防控和监管机制。

（一）保前管理

一是构建年度风险防控指标安全体系，设定担保放大倍

数、在保余额、单户担保、新客户担保、单笔平均担保、年代偿率等各项指标上限，加强年度风险预警和监督评价机制。二是制定《关于新项目受理规定》，明确新项目准入基本要求，实行新项目受理审批制，缓解风险较大的新项目受理压力。三是引入农业农村局（原农委）推荐机制，以政府资源、网络和视角弥补“三农”主体的社会征信信息不足。四是借助银行把控信贷风险优势，风险比例分担模式银行承担了风险责任，在一定程度上调动了银行业金融机构的风险识别绝对优势。

（二）保中管理

一是细化担保风险管理、项目评审和审核及保后监管等办法，加强风险排查、预警工作，在一定程度上规避或降低了担保风险。二是积极提升风险管理水平，创新管控方式，建立健全全面风险管理体系，不定期开展内控专项检查活动，预防可能出现的经营风险。三是认真贯彻执行《融资担保公司监督管理条例》及四项配套制度，在全力服务小微企业和“三农”的同时，坚守住不发生担保系统性金融风险的底线。四是充分运用担保业务系统，人人可以随时调阅查看所有项目的调查报告、风险评审报告、现场调查图片资料、年度财务指标、反担保措施、保后检查等全面情况，通过业务系统网络化智能化监控项目风险，灵活建立各类电子台账和报表，形成“线上线下”“齐头并进”的风险评价机制。

（三）保后管理

一是保后监管部月初制订全公司保后检查计划，与业务部共同到现场跟踪检查在保项目。二是对潜在风险项目按照“一般关注、重点关注、特别关注”进行分类，周例会通报跟踪进展情况。三是严格执行风险处置委员会工作制度、代偿与追偿管理办法、担保责任追究办法等一系列风险防控制度。

对已经出现风险苗头的担保项目，积极协调银行、企业制定风险缓释化解预案；对已经违约的担保项目，配合银行兑现担保责任后，及时启动司法诉讼，加大代偿追偿及处置力度，努力降低担保代偿损失。

（四）理念升华

在风险管理活动中，通过对公司内企业文化精神层面、制度层面、行为层面和知识层面的不断凝练，形成全体员工认同并自觉遵守的风险管理理念，将风险管理意识转化为员工的共同认识和自觉行动，贯穿决策、执行、监督和反馈的全过程，逐步形成具有滁州担保特色的风险管理理念。

（五）初见成效

“农业融资担保”滁州模式开展一年多来，累计授信 1.6 亿元，惠及 70 余户家庭农场、合作社及新型农业经营主体，贷款资金均已投放到温室大棚建造维修、农机具购置、经济作物种苗采购、培植等，并季节性解决了周边农户的就业问

题，其规模效益及社会效益逐步显现。滁州担保今后将继续响应“产业强农、质量兴农、绿色兴农”的号召，扩大扶持培养新型农业经营主体，努力为实现滁州市现代特色农业行动计划目标和全市乡村振兴战略贡献力量。

五、亮点

（一）政府主导

滁州市财政局和市农委印发《财政支持乡村振兴及农业发展“1+4”资金管理办法》，设立农业产业化担保资金，并在2018年市政府第12次常务会议研究通过关于组建滁州担保分公司相关事宜，市财政局统筹安排资金2亿元，作为滁州担保公司的注册资本金。

（二）专注农业

将财政政策、金融政策和农业产业政策有机融合，促进农业信贷担保工作持续、健康发展。发挥担保的放大效应，引导银行信贷资金投放到农业领域。

（三）“三位一体”

农业农村局（原农委）发挥政府主导引领作用，对借款人主营行业属性、主体社会信用、借款资金用途等基本条件进行筛选和初审，向银行和滁州担保分公司推荐；担保机构负责项目具体运作，对项目的真实性和完整性、生产经营、偿债能力等进行独立调查评审；合作银行运用其全行业系统优势、风险识别优势、结算手段优势、考核评价优势、系统

监管优势等，为农担项目提供信贷支持。

（四）风险分担

创新“3322”新模式，银行分担风险 20%，市政府提高风险分担比例 20%，同时给予滁州担保公司不超过资本金规模 30%的风险损失容忍度，创造了较为宽松的农业融资担保外部环境。

伞形担保体系与“政担”联动模式

重庆兴农融资担保集团有限公司

一、公司简介

重庆兴农融资担保集团有限公司（以下简称“公司”或“兴农担保集团”）是重庆市委、市政府为盘活农村产权资源，破解农村“融资难”“融资贵”难题，进一步统筹城乡发展、深化农村金融改革、加快现代农业发展、推动农民增收致富，于2011年8月组建的全国首家主司农村产权抵押融资的政策性农业信贷担保机构，现已基本建成以市、县两级融资担保为主体，辅以资产评估、资产管理、农产品电商等“1+N+X”的伞形担保体系。截至2018年12月底，公司注册资本金30亿元，体系总资产232亿元、净资产101亿元，授信总规模超500亿元。

近年来，公司坚持新发展理念，围绕重庆“两地”“两高”目标，坚守主业，服务“三农”，支持小微，为乡村振兴和实体经济发展做出了积极贡献。截至2019年6月，公司累计实现涉农融资担保2万余笔、700多亿元，涉及“三权”抵押担保400多亿元，有效带动了近百万农民增收致富。公司已连续2届荣获重庆市“国企贡献奖”，连续4年被评为重庆市“融资性担保公司十强”，成功取得东方金诚等3家权威机构AAA主体信用评级。

二、研发背景

根据市、县两级机构的分布情况，结合地区支持产业发展政策安排，同时围绕重庆“两地”“两高”目标，坚守主业，服务“三农”，支持小微，秉持为乡村振兴和实体经济发展积极贡献的核心要务，公司积极从战略布局、业务思路、产品设计等多方面入手，优化资源配置，强化协同力量，创新设计落地了“1+N+X”的伞形担保体系与“政担”联动“N种业务”模式。

三、模式介绍、市场定位及产品创新

（一）模式介绍及市场定位

1. 建机构、强体系，完善链条，筑牢服务基础

一是按照纵向延伸担保服务触角，横向拓展担保服务链条的思路，打造了“1+N+X”的伞形担保体系，与区县府按照1:9的出资比例，组建了26家区县公司，建设整合了市区（县）两级的资金、人才、项目资源，调动区县公司的积极性，增强了专业化管理，应对风险的能力。二是通过出资、控股、参股等合适方式组建子公司，整合资产评估、融资担保、互联网金融、股权投资、股权基金管理和小额贷款、农畜产品交易所、不良资产收处的体系资源，为客户提供综合性金融服务。

2. 接政策、统管理，搭建平台，拓宽服务范围

一是积极主动承接全市易地扶贫搬迁统承统贷、金融扶

贫示范区建设统贷、高标准农田建设融资担保等工作，目前已向 20 余个区县提供融资 100 多亿元。二是组建价格评估公司，有效解决了涉农资产评估难、收费高、效率低、技术标准不统一、价值难以发删现后和引认号定等问题，目前累计评估资产近 1000 亿元，带动“三农”、中小微企业”融资 300 多亿元。三是打造“购购兴隆”农产品和农村生产资料线上交易平台，目前免费入驻农户商家达 300 余家、农产品达 1000 多种。四是组建重庆农村金融研究所，针对农村金融、农业信贷担保基础薄弱等问题进行探索研究，为公司深化改革创新、强化金融服务提供了理论支撑。

3. 重研发、优结构、丰富产品，激发服务活力

一是研发“租金保”“兔保保”“助农担”“大巴山森林人家”“聚宝盆计划”“补改贷”等新产品，有效满足了“三农”融资多元化需求，公司已逐步发展成为全市与“三农”联系最为紧密的金融纽带。二是新型担保业务取得重大进展，目前集团本部直融项目在保突破 500 亿元，2018 年新增债券发行担保业务在全国资本市场排名第三，为公司发展提供了有力的利润支撑，形成了传统业务与新型业务“双轮驱动”的良好发展态势。三是积极开拓非融业务，探索和推动诉讼保全、投标履约、并购履约、大宗商品采购履约、信用证保等担保业务，极大地丰富了担保业务产品、优化了担保业务结构。

（二）产品创新

公司积极围绕适应“三农”特征的核心原则，探索创新“农村承包土地经营权抵押+农民住房财产权抵押”“农村承包土地经营权抵押+第三方保证”“担保+股权”等组合抵押融资担保模式，有效应用农业集群、批量担保等农业产业链金融服务模式，逐步实现了涉农担保业务低成本、低风险、高效率地持续拓展以及帮助“三农”客户实现融资又融智的服务目标。同时，创新拓宽“三权”抵押物，创新推出以承包土地收益权、生物性资产、水域滩涂养殖权、农业机械设备等作为标的的新型抵押担保方式，将300多亿元农村“软资产”有效转化成了“硬资产”。

（三）具体案例

1. “大巴山森林人家”产品

“大巴山森林人家”产品是由政府对担保机构进行“输血供氧”，解决风险防控压力大和金融服务成本高等问题；担保机构因地制宜创新担保产品。采取“政府+银行+兴农担保”三位一体模式，近年来为“大巴山森林人家”项目融资近5000万元，涉及农户及贫困人口97户。主要工作举措：一是兴农担保集团明确专门部门全程跟踪、协调、帮扶城口兴农公司拓宽融资渠道，降低客户融资成本，让客户快捷融资；二是注重资金杠杆作用，由县财政出资1000万元组建“大巴山森林人家”融资基金，城口兴农公司与商业银行合

作，按照担保基金 1：10 的比例整体授信，放贷总额达到 1 亿元，用于解决“大巴山森林人家”资金“瓶颈”问题；三是建立风险共担机制，与县政府、合作银行签订“大巴山森林人家”项目建设“共风险、低费率”战略合作协议，全力助推精准扶贫；四是形成独具特点的城口县“金融+旅游+扶贫”发展新模式。五是金融民生支持有保障。

2. “补改贷”产品

采用给贫困户发放补助资金“一刀切”的做法已不合时宜，通过将补助资金改为贷款资金，用于支持产业或项目发展，这种做法实现了融资又融智，既能选准项目或产业，又能监管好项目运作发展，还能保证还款资金来源，一举多得。截至目前，已帮助贫困户融资近 1 亿元，涉及农户及贫困人口近 1500 户。同时，兴农担保集团此类做法也拓宽了金融扶贫方式，丰富了金融扶贫载体，提高了支农扶贫工作的针对性和有效性。

3. “担保+投资+金融”模式

枇杷产业是重庆市大足区名优特色农产品之一，全区种植面积近 10 万亩。近年来，由于资金投入不足，设施设备老化，销售渠道单一等因素制约，枇杷产业效益逐年下滑，部分基地出现闲置。兴农担保集团在充分调研后，采取“担保+投资+销售”模式进行整体盘活，助推大足枇杷产业迎来新的发展机遇。主要工作举措：一是搭建全新运营主体，兴

农担保集团下属资产管理公司与掌握种植技术的当地民营主体合作，组建专业化公司对闲置枇杷基地实行再流转整体收购，目前一期 500 亩基地已收购完成，二期 500 余亩基地收购正在有序推进。二是加大设施设备投入，投入 300 余万元对高升镇旭光村 150 亩枇杷基地实施连栋大棚和滴灌设施设备改造，建成现代化标准生产基地，枇杷产量从改造前的亩产 300 斤提升到亩产 1500 斤，枇杷品质得到大幅提升。三是强化金融支持，兴农担保集团通过担保增信方式为企业融资到位 500 万元，确保企业正常生产经营资金需求。四是构建多元化销售渠道，兴农担保集团下属电子商务公司通过购购兴隆平台无偿为产品提供线上宣传，并承接网购业务，与市级大型生鲜水果批发商建立了长期合作关系，确保增产增收。五是提升产业综合效益，建立大棚枇杷生产技术标准，并向全区种植基地推广，着力打造大足枇杷品牌，确保农户流转土地获得稳定收入的同时，就地解决农民务工问题，增加农民财产性收入；充分借助枇杷旅游文化节会和现场采摘活动，丰富当地旅游内涵，实施产业融合发展，提升产业综合效益。

四、风险控制、社会及经济效益

（一）风险控制

完善治理结构，严控风险是该模式健康运行的有力保障。公司一方面完善法人治理结构。将加强党的领导纳入公

公司章程，明确党组织在公司法人治理结构中的法定地位，建立健全完善“四会一层”现代国企治理体制，形成了党委会、股东会、董事会、监事会及经营管理层各司其职、各负其责、相互制衡、协调运转的科学治理结构。另一方面强化业务风险管控。按照风险集中管控、分级负责的思路，加强风控制度顶层设计，推行“全面、全过程、全员”的风险管理理念，建立业务风控信息共享机制，形成了融资担保、价格评估、资产管理、农产品电子商务等业务板块风险隔离机制，有效保证了国有资产安全。三是推广信息管理技术。以智能化为引领加强信息化建设，基本形成了“标准化、表单化、IT化”作业模式，已能够实时掌握全体系财务、业务、风控等核心大数据信息，显著提高了运营管理效率、节约了管理成本，企业管理水平和效益大幅提升。

如城口县“大巴山森林人家”融资担保贷款产品在实际操作中按照“先评级、后授信”的原则，对有贷款需求的借款人开展评级授信工作，具体等级评定标准由城口县商务局、放款银行、担保公司共同制定。信用等级设定为三个等级：AAA级、AA级、A级。信用评级量化评分对应标准：AAA级是指从事的乡村旅游属于政府旅游规划的重点打造区域，经营规模在区域内领先，管理水平高，有很强的市场竞争力，有良好的发展前景和信用；AA级是指经营规模中等，有良好的信誉；A级是指经营规模相对较小，发展空间有限。根据

“大巴山森林人家”发展规划和当期确定的信贷规模，信用等级为 AAA 级，最高贷款额度 100 万元；信用等级为 AA 级，最高贷款额度 30 万元；信用等级为 A 级，最高贷款额度 10 万元。

城口县财政局每年底会根据担保公司的担保费明细表，对资金使用情况进行核查，符合“大巴山森林人家”项目使用要求的，将担保费补贴给借款人。因不可抗力原因形成的贷款损失，由城口县财政担保基金全额承担贷偿损失；因其他原因无法收回，形成损失的贷款，按相关程序核定后，由县财政局、担保公司、放款银行和乡镇（街道）共同承担贷偿损失。

（二）社会经济效益

产品实施 3 年以来，重庆兴农担保集团与城口县内 5 家银行合作，向全县统一规划与设计新建、改建或从事大巴山美食开发的 279 户大巴山森林人家，累计提供 10300 万元担保贷款，且并未产生一笔不良贷款。着力构建了“广覆盖、多元化、分层次”的普惠金融财税政策扶持体系，解决了城口县 300 余贫困户脱贫致富，为打造独具特色的“大巴山森林人家”解决融资难、融资贵的问题。

“补改贷”产品已帮助贫困户融资近 1 亿元，涉及农户及贫困人口近 1500 户。同时，兴农担保集团此类做法也拓宽了金融扶贫方式，丰富了金融扶贫载体，提高了支农扶贫

工作的针对性和有效性。

“担保+投资+金融”模式为扩大特色产品种植规模、提升品质提供了有力的金融支持，同时，带动发展地区相关旅游产业发展，实现了产业融合发展，提升了产业综合效益，改善了投资环境。

五、亮点

“N种业务”模式的建立和发展推动了如“大巴山森林人家”“补改贷”等一系列创新产品，着力于支农、助农、扶农政策方向，充分发挥以政府为主导的“润滑油”和“灭火器”的功能作用，通过打造属地特色的“大巴山森林人家”全面推进乡村旅游精准扶贫工作，切实降低了乡村旅游产业融资成本，有效激发了农村金融活力，增加了农民的财产性收入，实现了乡村旅游产业化发展的保值增值。

“好农贷”产品

宜宾市农业融资担保有限公司

一、公司简介

宜宾市农业融资担保有限公司（以下简称“宜宾农担”）成立于2009年12月31日，是经四川省人民政府金融办公室批准成立的一家专注于为地方“三农”产业提供融资担保业务的政策性担保公司。宜宾市财政局为主管部门，通过市财政持续注资，资本金已达3.05亿元，成立8家区县分公司，在全省率先实现市、区县农担体系全覆盖。宜宾农担始终坚持“姓农、为农、惠农、不脱农”的宗旨，按照“政策引导为基础、信贷担保为桥梁、金融投入为保障、产业发展为目标”的工作思路，发挥了财政资金的引导作用和放大效应。截至2019年7月末，累计为小微涉农企业、专业合作社、家庭农场、种养大户等农业适度规模经营主体提供担保贷款46亿元，在保余额7.6亿元。解决了15万农民就业，带动解决就业不出村劳动力80万人次，为宜宾市农业发展、农民增收以及脱贫攻坚做出了较大贡献。

二、研发背景

为积极探索财政资金扶持“三农”新模式，进一步发挥财政资金的杠杆作用，争取财政支农资金通过农担平台进行放大，探索创新各类产业扶持资金的使用方式，变“直补”

为“间补”，撬动更多的金融资本和社会资本投入到农业农村。同时为进一步缓解家庭农场、种养大户、农民合作社、返乡农民工创业等“融资难、融资贵、融资繁”问题，经与邮储银行共同协商、积极探索，在宜宾市创新推出“好农贷”政银担合作项目。

三、产品定位及市场创新

（一）产品介绍及市场定位

合作模式。由宜宾市财政局授权宜宾农担首期出资 1000 万元（后续视合作情况增加）设立担保风险基金，存入邮储银行宜宾市分行，授权宜宾农担与邮储银行合作，实现担保风险基金放大 10 倍支持农业发展。

服务对象。宜宾市域范围内合法合规从事农业生产经营活动的种养大户、家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体。

贷款额度及期限。单户额度控制在 10 万-50 万元（含），贷款期限 1-3 年。融资成本。一是贷款利率执行中国人民银行基准利率上浮不超过 30%；二是担保费率按融资金额的 0.5%/年收取。

风险分担。风险责任实行银行承担 30%、宜宾农担承担 30%、县（区）政府承担 40%。

（二）产品创新

（1）财政支农模式“新”。通过财政支农方式创新，以

“补改金”的形式，将财政直补资金以设立风险金形式通过农担平台与银行合作，利用担保增信功能，撬动更大规模的金融资本投入农业农村领域，让财政资金的杠杆效应得到有效发挥。

(2) 风险分担机制“优”。“好农贷”产品改变了“银担”风险分担机制不健全，风险过于集中在农担公司的局面，风险责任由银行、宜宾农担、县（区）政府按3：3：4比例分担，农担公司风险得到有效分解和释放，扶持效应得到有效放大，为农业担保体系长效助推“三农”发展提供了保障。

(3) 融资成本和准入门槛“低”。一是融资成本大幅降低。担保费率低至0.5%/年，银行利率上浮不超过基准利率的30%，综合融资成本最高不超过7%/年。二是贷款单户额度控制在50万元以内，担保金额小，风险相对可控，贷款期限最长可达3年。三是原则上对反担保抵（质）押物不作要求，申请人可办理纯信用贷款。

四、风险控制、社会及经济效益

（一）风控情况

截至2019年7月，宜宾农担通过“好农贷”业务已累计为全市涉农客户办理贷款586笔，累计发放贷款1.5亿元。一是保前调查认真尽责。通过与合作银行共同开展保前调查，对申请人的经营情况、还款能力、个人信用、社会评价等进行深入了解核实，共同商定贷款方案以及风控措施。二

是保后检查齐抓共管。项目的保后管理采取与合作银行共管的形式，放款后一个月严格检查贷款用途落实情况，并定期开展保后检查，及时跟进项目情况，确保风险“早预防、早发现、早化解”，根据项目风险变化提前做出应对方案。三是追偿措施强力有效。截至目前，“好农贷”业务累计出现不良贷款3笔，金额60万元，按照分险比例代偿金额18万元，代偿率1.3%。代偿后采取由承贷银行先行诉讼追偿，追回款项再按比例进行分配，通过冻结银行卡、依法处置资产等方式，目前已追回代偿款8万元。

（二）社会及经济效

目前，通过“好农贷”担保产品，已实现直接投放“三农”小微贷款1.5亿元，支持对象涉及种植业、养殖业、农产品加工和流通、乡村旅游观光、产业扶贫等领域，带动了5000余户农民就业。充分发挥宜宾农担“金融放大器”和“产业助推器”功能，将银行的信贷资金、财政的扶持资金和农业担保的平台作用有机结合，合力助推产业发展，切实降低新型农业经营主体融资成本，增强金融机构对农业经济信贷投入的积极性和主动性，助力脱贫攻坚和乡村振兴战略。

五、亮点

“好农贷”通过财政支农方式创新，以“补改金”的形式，将财政直补资金以设立风险金形式通过农担平台与银行合作，改变了“银担”风险分担机制不健全，风险过于集中

在农担公司的局面，实现了“银担政”3：3：4的比例风险分担，有效分解和释放担保公司风险。同时，大幅降低融资成本，贷款期限最长可达3年，在一定条件下可办理纯信用贷款。通过一系列举措，在保证担保公司风险可控的前提下充分发挥功能作用。

生猪产业联盟模式

安康市财信融资担保有限公司

一、公司简介

安康市财信融资担保有限公司（以下简称“公司”或“财信担保”）成立于 2005 年 4 月，14 年来，通过 9 次增资扩股，资本金达到 11.73 亿元。公司目前有股东 17 家，市级财政出资占比 29.07%，九县三区财政出资占比 59.61%，省级财政出资占比 1.59%，民营股东出资占比 9.73%。公司与安康市所有金融机构均建立了合作关系，总授信达 75 亿元。截至 2018 年 12 月底，累计担保金额 205 亿元，2043 户，3786 笔，在保余额 32 亿元；累计带动 22913 个贫困户 96839 人稳步脱贫，是安康市中小微企业、“三农”和产业精准扶贫脱贫融资的主渠道。

二、研发背景

2005 年，安康市委、市政府将生猪养殖为主的畜牧业列入重点产业予以倾斜支持，安康境内新建猪舍剧增，养殖户及企业将大量资金用于购置固定资产，但还面临技术落后、饲养量和养殖效益低下等困难。因此，流动资金短缺成为制约其发展的最大“瓶颈”。

2008 年，安康市财信融资担保有限公司和陕西阳晨牧业股份有限公司（以下简称阳晨牧业）双方会同国家开发银行

陕西分行，在广泛调研了生猪产业龙头企业上下游产业链企业的基本情况，创新发起成立了阳晨生猪养殖产业联盟融资发展模式。从 2009 年开始，由陕西阳晨牧业股份有限公司为联盟户提供保证反担保并负责最终风险处置的融资模式，为安康生猪养殖企业提供融资担保服务。当年首次为 3 家生猪养殖企业获得国家开发银行陕西分行低息贷款 650 万元。2011 年，阳晨生猪养殖产业联盟正式组建运营。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

生猪养殖产业联盟模式由担保公司与银行、生猪养殖产业龙头、养殖（企业）户创建融资链，发挥龙头企业的技术资源优势，利用风险分担和利益共享的机制，以融资担保为抓手，引导区域内生猪养殖产业链企业，依托产业龙头，按照“自愿结合、技术互助、资源共享、融资互保”原则，组建产业联盟。引导金融和社会资本投资产业龙头企业所在的上下游经济实体，通过合作共赢促进产业内企业联合协作，提高整个产业的生产经营能力和区域竞争力。

（二）市场定位

以阳晨牧业为龙头，按照“主管部门指导、担保平台凝聚、企业自愿结合”的原则，信息上资源共享，技术上互相支持，融资上互相担保，利用龙头企业在种猪、饲料、技术、融资、人才、信息、物资、营销渠道等方面的优势，将

广大养殖企业联合起来，以低投入、低成本的方式快速发展，共同提高抵御市场风险的能力，做大做强产业，资金专用，在联盟体内运行，财信担保和阳晨牧业双重监管支付的形式，可有效控制贷款资金风险。

（三）产品创新

产业联盟龙头企业推行“7+1”（7个统一、1个保证）运行机制。“7个统一”：

①统一圈舍建设标准；②统一提供猪苗；③统一提供饲料药物；④统一疫病防控；⑤统一提供技术服务；⑥统一品牌形象；⑦统一回收销售。“1个保证”即公司按固定价格核算出饲养成本，在成本价基础上每头生猪追加150元利润后形成固定回收价。养殖户既不承担市场风险，又无成本资金压力。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况

（1）由产业龙头企业向担保公司为养殖户在担保公司的贷款提供反担保，市场风险主要由阳晨牧业承担，合作联盟户获得稳定持久的收益，变输血扶贫为造血扶贫。同时要求龙头企业要对出现风险的养殖企业在代偿后收购养殖场所或委托同业进行经营，要求做到“企业停、产业不能停”。

（2）要求养殖企业进行财产抵押、企业股权质押，对信用较好的养殖企业附带互保等，对养殖户追加个人无限连

带保证反担保，并对贷款金额超过 100 万元的养殖户进行重点保后监管。

（二）社会及经济效益

1. 社会效益

按照“7+1”模式提供物料、技术、市场等服务。一是采用“公司+合作联盟户”，直接与联盟户签订合作协议进行代养。二是采用“公司+支部（农民专业合作社）+贫困户”模式，与村委会（农民专业合作社）签订合作协议，由村、支两委组织修建生猪养殖小区，建成后村委会可直接组织贫困户合伙养殖，也可将养殖小区租给贫困户代养，然后与代养户签订养殖合同，猪出栏时村委会按收入的一定比例提成将其作为村集体经济收入，其余收入归代养户所有。三是采用“生猪养殖+生态经济”模式，依托生猪养殖大力发展“猪沼菜—猪沼果—猪沼粮—猪沼鱼”生态循环经济，实现经济效益与生态效益完美结合。四是采用“公司+帮扶”模式，与帮扶村签订帮扶协议，建立对口帮扶关系。其中：实行补贴机制，对合作联盟户物料供应提供价格优惠补贴，减轻农户的资金压力；落实服务机制，加强对帮扶村（户）的技术指导和生产服务；推行奖励机制，按照帮扶联系村出栏生猪数量，每头育肥出栏猪按一定标准奖励给村（社）集体及个人。积极探索其他帮扶模式。其中：寄养生猪，实行育肥猪集中寄养，贫困户分红的扶贫模式，贫困户利用政府扶持资

金认购猪苗，集中寄养在猪场，待出栏销售扣除养殖成本后，将主要利润返还给农户；扶贫资金入股，贫困户利用政府扶贫政策，在政府主导、农户自愿的原则下，将获得的扶贫资金入股，后期以分红形式让贫困户得到直接收益，解决贫困户没资金、没场地、没技术的难题。

据统计，该模式累计带动 464 个贫困户 1674 人稳步脱贫，发展生猪产业联盟企业 88 户，累计获得担保贷款超过 20 亿元。目前在保 20 余户，在保余额 1.7 亿元。

2. 经济效益

据统计，共有 300 余养殖户/次获得担保贷款，其中 98% 的养殖户是首次获得担保贷款支持。每 100 万元担保贷款在一年内可增加养殖生猪数量约为 1320 头，平均每头出栏肉猪毛利 180 元，扣除利息、担保费及管理费用等，每 100 万元创造净利润约 10 万元，20 亿元担保贷款累计创造净利润 2000 万元。

五、亮点

（一）支持产业健康发展做大、做强

“7+1”模式有效地解决了联盟内小企业担保抵押物不足的问题，加之资金实行封闭运行，有效控制信贷风险，保障了贷款资金的安全，并通过养殖户打通“产业链融资”，助推了安康当地生猪产业健康发展，支持上下游产业做强做大。目，安康市生猪饲养量已位居陕西省第二位。

（二）凝聚力量提升产业竞争能力

以争取开发性、金融政策性信贷资金和其他商业银行融资支持为推动力，通过财信担保平台凝聚，发挥产业龙头企业的资源优势和融资增信作用，引导金融和社会资本投资产业经济实体，促进产业内企业联合协作，提高整个产业的生产经营能力和区域竞争力。

（三）可持续发展推动产业脱贫致富

以循环农业和现代农业园区为载体，促进金融资本和产业资本的有机融合，形成产业可持续融资机制，逐步形成一个产业龙头企业、一个现代农业园区、带动一方致富的大产业格局，成为产业发展和带动农民致富的惠民工程。

“厚稷担·邮农宝”产品

陕西省农业信贷融资担保有限公司

一、公司简介

陕西省农业信贷融资担保有限公司（以下简称“陕西农担”）成立于2016年1月13日，是经陕西省人民政府批准、陕西省金融工作办公室许可、陕西省工商行政管理局注册设立的政策性融资担保公司。公司是由省政府全额出资并委托省财政厅履行出资人职责的国有独资企业，注册资本金30亿元人民币，已实缴注册资本金17.66亿元人民币。公司作为国家农业信贷担保联盟有限公司的股东之一，也是国家农业信贷担保联盟首批会员单位。

陕西农担以种植大户、家庭农场、农民合作社等新型经营主体及农业产业化发展企业为重点服务对象，遵循“政策性、专业性、独立性”的原则，将逐步以省级公司为核心，建立覆盖全省的农业信贷担保体系，通过银企合作等多种模式，切实解决农业发展中的“融资难”“融资贵”问题。

二、研发背景

(1) “三农”融资具有地域分布广泛、客户群体庞大、经营管理粗放、单笔额度较小的特点，使得“融资难”“融资贵”“融资慢”问题尤为突出。与其他小微企业不同，“三农”融资需求主要集中在县乡村三级、特别是乡村两级，处

于金融服务的末梢，服务成本高、难度大；“三农”融资客户涵盖了家庭农场、种养大户、农民专业合作社、农业社会化服务组织、小微农业企业等，组织形式复杂多样，客户群体庞大；“三农”生产经营规模小，没有建立包括财务制度在内的现代企业管理制度，难以形成用于融资抵押的有效资产。这些特点共同造成“三农”比其他群体更难以享受到普惠金融服务，且这种现状短期难以改变。2017年揭牌之初，陕西农担曾希望采取传统担保公司展业模式解决“三农”融资难、融资贵、融资慢问题，但效果不理想。现实的困境迫使陕西农担做出改变，适应“三农”融资业务特点，进行产品创新。

(2) 陕西省农业信贷担保体系仍在建设阶段，体系覆盖的广度、深度与“三农”融资需要之间的矛盾短期无法彻底解决。截至目前，陕西农担共建成47家分支机构（分公司1家、办事处46家），只占到全省104个涉农区县的45.2%，远未实现全覆盖；建有分支机构的县区，由于人数少、缺乏专业背景，很难完全满足区域“三农”的融资需求。从短期来看，陕西农担孤军奋战，对解决“三农”融资难、融资贵、融资慢问题的作用有限。

(3) 通过产品创新，建立农村金融市场各参与方发挥责任担当、扬长避短、错位把关、权责适应、合作发展的机制，是解决当下“三农”融资难、融资贵、融资慢问题的有

效途径。“三农”融资难、融资贵、融资慢问题靠一家市场参与方解决不了，也解决不好。陕西农担和各涉农金融机构对构建农村普惠金融市场，解决“三农”融资难、融资贵、融资慢有着同样的责任义务，大家形成共识、发挥合力、各取其长，必然会降低风险、提高效率、事半功倍。陕西农担选择邮储银行作为“厚稷担·邮农宝”合作银行，是基于双方一致的目标定位、均衡的权利义务、良好的合作历史和共同的“三农”情怀。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）设计原则

各负其责：合作银行负责项目的尽职调查、其他贷款保证措施落实、贷后管理、代偿追偿和银行内部的审核审查工作，陕西农担相关部门按职责分工负责公司内部的审核审批及项目的抽查工作。

应保尽保：对各方推荐、合作银行尽调并提交的项目，凡符合本办法规定，农担公司都应提供担保，合作银行都应提供贷款支持。

快速便捷：本产品项下的项目，合作银行办理时间不能超过5个工作日（尽调2日、审批2日、放款1日），陕西农担办理时间不能超过2个工作日。风险控制：确定合作业务最高风险控制线，项目风险达到控制线时，暂停业务办理。

批量管理：本产品项下的项目，合作银行和陕西农担实

行批量受理，批量审批。

定期总结：定期对项目质量、代偿率及与银行的合作情况进行总结，不断丰富完善产品。

（二）市场定位

“厚稷担·邮农宝”产品的市场定位是：面向“三农”全产业链、全体客户的一款小额普惠金融产品。

支持行业：粮食生产、畜牧水产养殖、菜果茶等农林优势特色产业，农资、农机、农技等农业社会化服务，农田基础设施，以及与农业生产直接相关的一、二、三产业融合发展项目，家庭休闲农业、观光农业等农村新业态。

支持对象：家庭农场主、专业大户、中高级职业农民、农民专业合作社、小微及农业产业化龙头企业（实际控制人）等新型农业经营主体。

额度及费率：担保额度：10万-300万元。担保费率：1%/年。

（三）反担保方案

“厚稷担·邮农宝”产品项下的业务反担保方案以信用为主，额度较大（100万元以上）的可追加抵质押物。鉴于陕西农担体系尚不完备，经陕西农担与邮储银行商定，除了陕西农担担保，将反担保措施转化给邮储银行，用于缓释风险。

（四）办理流程

（1）客户推荐。本产品由陕西农担、邮储银行业务经

办行以及“政银担”平台任一方推荐客户。

(2) 业务调查。本产品由邮储银行业务经办行进行入户现场调查，出具调查报告，并留存相关影像资料；陕西农担可不安排人员进行现场调查，但必须对调查结果进行抽查。

(3) 银行审批。邮储银行业务经办行完成调查工作后先行审查审批，对审批通过项目，将加盖经办行公章的调查报告、审批意见、业务汇总表等相关资料及电子版发送陕西农担。

(4) 农担审批。陕西农担收到资料后2个工作日内完成审批，向邮储银行出具担保函和有条件放款通知书。

(5) 其他贷款保证措施落实。除陕西农担担保外，邮储银行应落实其他贷款保证措施。其他贷款保证措施由邮储银行经办行根据按陕西农担反担保要求设定，办理在邮储银行名下。

(6) 保费缴存。邮储银行业务经办行督促指导客户将担保费缴存陕西农担指定账户。

(7) 贷款发放。邮储银行业务经办行按照陕西农担担保函、放款通知书要求，落实放款条件后向客户发放贷款。

(8) 保后管理。邮储银行业务经办行负责本产品项下项目的贷后管理工作，贷后检查报告与陕西农担共享，陕西农担可对在保项目进行保后抽查。

(9) 风险处置。邮储银行业务经办行接受陕西农担委托代表双方行使代偿追偿权力，陕西农担全力配合邮储银行业务经办行的代偿追偿工作。

(10) 档案管理。按双方档案管理相关制度执行。

(11) 信息沟通。陕西农担每月初 7 日内与邮储银行进行一次业务对账，确保业务顺利推进。

四、风控情况、社会及经济效益

“厚稷担·邮农宝”产品推出以来，发生风险项目 3 笔、本金合计 208.7 万元；代偿 1 笔、代偿额 20 万元，代偿率控制在较低水平。随着“厚稷担·邮农宝”业务的开展和“三农”担保实践深入，其风控理念也开始发生转变：由更重视“看物”向更重视“看人看事”转变；由更重视微观风险向更重视宏观分险转变。

“厚稷担·邮农宝”产品自 2018 年 5 月推出以来，受到“三农”客户的广泛欢迎，到 2018 年底共计放款 285 笔，金额 17722 万元，成为双方合作的亮点。2019 年以来，陕西农担对“厚稷担·邮农宝”产品进行了完善，并将实施范围扩大到 60 个县区，基本覆盖了陕西省主要农业县。2019 年至今，“厚稷担·邮农宝”新增担保项目 297 笔、新增担保额 13492 万元，在保项目 563 笔、在保余额 30344 万元，在缓解“三农”融资难、融资贵上发挥了积极作用。

五、亮点

标准统一、流程简洁、审批高效、方便易得、权责相当。

(1) 标准统一。担保机构和银行共同制定标准，满足了各自对风险和政策的诉求。

(2) 流程简洁。担保机构和银行共同设计流程，业务实现了无缝对接。

(3) 审批高效。通过整合压并业务办理环节，业务办理时间大大缩短，金融服务的体验感增强、“三农”客户满意度提升。

(4) 方便易得。100 万元以下担保贷款实现全信用，100 万元以上接受非标抵押物，抵押物办理在银行名下。

(5) 权责相当。担保机构和银行在业务办理中各显其能、错位把关，出现代偿后休戚与共、分险分担（邮储银行承担 20%的代偿责任，且出现道德风险对陕西农担免责）。

“1+6”农业信贷担保综合服务产品 重庆市农业融资担保集团有限公司

一、公司简介

重庆市农业融资担保集团有限公司（以下简称“重庆农担”）成立于2006年8月，注册资本为16.5亿元人民币，是经重庆市人民政府（渝府〔2006〕93号）文件批准，由重庆市财政出资组建的国有政策性农业信贷担保公司，按照财政部、农业农村部、银保监会“财农〔2015〕121号”“财农〔2017〕40号”等文件规定，作为省级政策性农业信贷担保机构加入了经国务院批准由财政部控股成立的国家农业信贷担保联盟有限责任公司。

重庆农担以融资担保为主业，以农业乡镇（街道）、村社为单位，向家庭农场、种养大户、农民合作社、农业社会化服务组织、小微农业企业等新型农业经营主体提供10万-300万元的担保贷款，同时闭环延伸出“1+6”农业信贷担保综合服务，助推实施乡村振兴战略行动计划。

二、研发背景

农业项目“融资难、融资贵、融资慢”，农业农村经济发展不均衡、资金投入不足、产业结构不合理、主导产业支撑能力弱、内生动力不够等问题，严重制约了农业增效、农民增收、农村增绿。为充分发挥农业信贷担保政策性功能，

精准解决农业项目发展中的各类难题，重庆农担紧扣全市实施乡村振兴战略行动计划、打赢脱贫攻坚战、推动涉农民营经济高质量发展等重点任务，创新财政协同金融支农机制，全力服务全市农业农村改革发展，农业信贷担保工作实现稳中有进，逐步探索出了一条“1+6”农业信贷担保综合闭环服务发展路子。在为新型农业经营主体提供融资的同时，提供融智服务，全方位帮助农业适度规模经营主体解决“融资难、融资贵、融资慢”等发展难题，不断提高其经营能力及管理水平，实现促进现代农业发展和降低农业信贷担保代偿风险的双赢局面；让新型农业经营主体“贷得到钱、用得起钱、用得好钱”，将更多的金融“活水”引入农业农村发展领域，提高财政资金使用效率，多维度支持农业产业发展，助力乡村振兴战略行动计划的实施。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）“1+6”产品介绍

重庆农担创新财政协同金融支农机制，以农业信贷担保为中心，以农业信贷融资担保为主业，延伸出新型农业经营主体（农民合作社）创业股权投资引导资金、“农哈哈”互联网助农小贷信息中介服务、“渝（愉）哈哈”精品农业电商保后管理、“问哈哈”农业咨询服务、“找哈哈”农业经营项目共享、农产品区域公用品牌运营推广等“1+6”农业信贷担保综合服务体系，为新型农业经营主体提供融资、融

智服务。

（二）市场定位

重庆农担专注于服务农业、农业适度规模经营主体，聚焦家庭农场、种养大户、农民合作社、农业社会化服务组织、小微农业企业等农业经营主体；服务范围限定为粮食生产、畜牧水产养殖、菜果茶等农林优势特色产业，农资、农机、农技等农业社会化服务，农田基础设施，以及与农业生产直接相关的一、二、三产业融合发展项目，如家庭休闲农业、观光农业等农村新业态。

（三）产品创新

按“闭环”思路延伸完善农业信贷担保综合服务体系，全方位、多层次助推农业产业发展。一是设立新型农业经营主体（农民合作社）创业股权投资引导资金，采用“投 + 贷”的联动模式，多元化满足改善农业设施设备、扩大生产规模、延伸产业链条等转型升级及发展的中长期项目资金需求，分类精准支持新型农业经营主体的发展。二是开发“农哈哈”互联网助农小贷信息中介服务平台，以“短、快、灵”的产品模式解决新型农业经营主体在发展过程中因农业信贷供需期限错配、过桥冲贷方式障碍重、非恶意信用瑕疵等问题而无法获贷的“融资难”问题，保障农业经营主体信用。三是搭建“渝（愉）哈哈”精品农业电商保后管理平台，整合农业产业链上下游相关渠道，培育以大数据为引领，具备撮

合交易及信息对称等功能的供应链平台，为新型经营主体提供展示本区域优质农产品的窗口。四是建立“问哈哈”农业咨询服务平台，为新型经营主体提供各项社会化服务产前、产中、产后技术培训、指导与咨询，进一步提升新型经营主体的综合生产水平。五是创建“找哈哈”农业经营项目共享平台，探索搭建农村资产产权撮合交易市场机制，提高农村资源资产流动性，激活农村发展内生动力，为农业适度规模经营主体提供安全可靠、规范有序、信息对称、服务高效的农业融资担保资产撮合交易信息服务。六是推广运营农产品区域公用品牌“巴味渝珍”，发挥品牌对产业的引领作用，提高新型经营主体优质农产品的商业价值，赋予农产品品牌溢价功能。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况

为充分发挥“1+6”农业信贷担保综合服务在乡村振兴战略行动计划中的作用，重庆农担紧紧围绕现代农业发展，以镇乡为落脚点、支撑点，逐步建成了“4个子（孙）公司+10个区域性分公司+20个区县级分公司（代办处）+35个区县农业部门联络站+N个乡镇代办点”的立体式体系架构，不断延伸贴近主体的综合服务触觉，打通综合服务“最后一公里”，提高“1+6”农业信贷担保综合服务可得率。

为确保财政资金在农村一、二、三产业融合发展中的高

效撬动作用，重庆农担以风险防控为核心，以精准性、可得性为原则，立足于对农业农村金融规律总结，借助于项目调查技术的正向积累，梳理、归纳出符合农业适度规模经营主体信用评价核心指标，研发出 374 个农业子行业及产业链农业信贷担保标准化产品，并通过不断优化担保业务管理系统，逐步实现线上智能分级匹配审核流程，自动输出授信额度、用信额度等，有效提高项目信用评审效率，增强农业担保贷款的可得性和便利性。

（二）社会及经济效应

初步统计 2018 年在重庆农担的支持下，获得贷款的新型农业经营主体直接解决劳动力就业 5.6 万人、直接带动农户 46 万户、新增总产出 167 亿元、增加值率达 64%。积极发挥了担保增信作用，改善农村投融资环境，解决农业农村产业发展和生产中的融资困境，带动农村一、二、三产业融合发展，助推乡村产业振兴，农民增收致富；同时通过创新金融服务模式、提升金融服务质量推动农村产业发展，激发农村经济发展内生动力。

2019 年 7 月末，重庆农担在保金额 46.4 亿元、11474 户农业适度规模经营主体担保项目，其中 120 万元以下纯信用、无抵押、零保证金的担保贷款金额 34.64 亿元、11135 户，平均单笔 31.1 万元；已累计为 2.49 万户新型农业经营主体农业项目提供担保贷款 191.4 亿元，通过增信提高新型农业

经营主体议价能力，农担项目融资成本下降 40%、融资效率提高 1 倍，首次农业担保贷款率达 45%，覆盖重庆市所有涉农区县（自治县）超过 90%的镇乡（街道）；历年累计代偿余额率 1.61%，经营风险在可控范围内，实现社会经济效益双赢。

五、亮点

重庆农担专注于助推乡村产业振兴，创新开发形成“1+6”农业信贷担保“闭环”综合服务产品，推出单笔 120 万元以下纯信用、无抵押、零保证金的农业信贷担保标准化产品，覆盖 374 个农业子行业及产业链，精准落地，实现农担项目融资成本下降 40%、融资效率提高 1 倍，新型农业经营主体首次农业担保贷款率达 45%以上。同时，针对农业项目发展中长期存在的各类市场技术经营等问题，坚持为农业适度规模经营主体提供精准无偿辅导服务，让金融服务农业更接地气，真正帮助农民解决产业发展难题。

“浙里担”产品

浙江省农业信贷担保有限公司

一、公司简介

浙江省农业信贷担保有限公司（以下简称“公司”）成立于2016年9月，是根据财政部等《关于财政支持建立农业信贷担保体系的指导意见》（财农〔2015〕121号），经省政府同意，由省财政厅会同省农业农村厅组建的省属政策性农业信贷担保机构，为新型农业经营主体提供政策性担保服务。公司以“担三农融资重任、保乡村振兴发展”为己任，坚持“政策性定位、市场化运作、可持续发展”的运营原则，认真贯彻农担政策要求，紧紧围绕推进乡村振兴战略、农业供给侧结构性改革等开展业务。

二、研发背景

（一）“融资难”“融资贵”问题亟须破解

新型农业经营主体长期存在“融资难”“融资贵”问题，根源在于传统金融服务方式难以适应农业农村的内在特点，不能有效解决信息不对称、信用评价难等问题。银行等金融机构缺乏有效信用评价手段，采用房产抵押方式防控风险，单一的风险控制方式将大部分缺少抵押物的农业经营主体挡在了门外。

（二）防范农业担保业务风险的要求

防范风险是农业信贷担保工作实现可持续发展的根本。根据农业生产经营特点，充分利用互联网、大数据、区块链等技术，尽快建立农业经营主体信用评价体系，强化对借款者的信用甄别与约束机制，是一条有效的路径。

（三）浙江省大数据的积累提供了保障

浙江省率先在全国推行“四单一网”建设，浙江政务服务网建成省市县统一架构、多级联动的公共服务平台，树立了政府自身改革的浙江样板。同时，浙江省高度重视大数据的积累和应用，成立了大数据发展管理局，汇集整理了各个政府部门的政务数据资源，为数据挖掘利用提供了保障。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）从农业经营主体需求出发，着力解决多方痛点

一是解决新型农业经营主体“融资难”痛点。新型农业经营主体主要资产都集中在农业投入，且经营收入难以核实，往往难以获得足额贷款。“浙里担”系列担保产品以大数据为基础，以担保为增信手段，一定程度上解决了信息不对称的问题，帮助其获得足额贷款。二是解决龙头企业发展壮大难的痛点。与掌握核心数据的农业龙头企业合作，围绕其联结的上下游农业经营户，提供担保金融增值服务，支持经营户发展、增强客户黏性，进而促进龙头企业自身壮大发展。三是解决政府部门数据价值挖掘的痛点。政府部门掌握了大量的政务数据，但是缺少有效的支农应用渠道，“浙里

担”系列担保产品挖掘利用政务数据，支持“三农”发展，同时将信用数据反馈给政府部门，形成数据闭环。

（二）以数据为驱动进行产品设计，结合具体场景精耕细作

结合农业银行整村授信数据开发了“浙里担·E农贷”产品；基于浙江省农家乐经营数据开发了“浙里担·农家乐贷”产品；结合互联网农业企业特点，立足互（物）联网+产业链，开发了基于物联网信息和大数据的“浙里担·联农贷”产品等。浙里担系列担保产品金额一般10万-300万元，免抵质押，一次授信、循环使用、随借随还，担保贷款期限最3年，综合融资成本不高于8%，有效缓解了长尾客户“融资难”“融资贵”的问题。

（三）依托浙江省大数据资源优势，建立数字化的风控体系

依托农业农村部支持的浙江省新型农业经营主体信用评价体系建设及应用创新项目，整合农业农村、财政、工商、公安、法院、民政、医疗等各部门36亿多条政务数据，结合银行、保险公司、互联网金融等第三方数据，创新搭建了数字化信用评价体系，实现了保前排黑反欺诈，保中实时监控预警，保后客户信息跟踪，过滤不良客户，有效破解信息不对称、信用评价难、业务成本高等问题。

（四）激发“银担”合力，调动银行积极性解决农户融

资难题

公司依托自身在农业和金融领域的优势，对传统“银担”合作流程进行优化和精减，缩短一半以上的时间；发挥专注农业的优势，向银行输出专业化的风控，降低合作银行贷款不良率，有效为合作银行“赋能”，助力合作银行更好地开展涉农业务，在“银担”合作中发挥了独特的价值。

四、风控情况、社会及经济效益

公司经过近三年的耕耘，截至2019年6月底，浙里担系列担保产品累计担保额达37.42亿元，累计服务全省13200个新型农业经营主体；累计解保金额7.47亿元、解保项目1766个，代偿余额147.29万元，代偿率0.2%；单笔业务平均28.35万元，平均担保费率1.06%，综合融资成本6.56%，累计降低农业融资成本超8000万元以上，有效缓解了农业主体“融资难”“融资贵”问题，一大批农业主体通过担保顺利获得贷款或增加信贷额度，取得了良好的社会反响与政策效应，有力支持了乡村振兴战略的实施。

五、亮点

公司在产品设计上突破传统担保业务模式的束缚，探索走出“轻模式、重数据、可持续”的业务路径，充分依托互联网、大数据、云计算等前沿技术，创新推出了“浙里担”系列担保产品，通过数字化风控、系统化操作、批量化处理等方式，为新型农业经营主体提供政策性信贷担保服务。着

力研究线上化风险控制和担保服务方式，大大提升了服务效率。公司作为财政金融协同支农的新的政策工具，用实践探索出了政策性农业信贷担保支持乡村振兴和普惠金融的新路，成为财政撬动金融支农的重要新生力量。

“惠农担·粮易贷”产品

四川省农业信贷担保有限公司

一、公司简介

四川省农业信贷担保有限公司（以下简称“公司”）是四川省落实党中央、国务院调整完善农业“三项补贴”政策改革相关要求，经省政府批准，由省财政厅全额出资组建并管理的国有政策性农业信贷担保公司。公司不以营利为目的，作为国有控股公司承担农业政策性担保职能，自成立之初始终坚持“为‘三农’主体增信用、为乡村振兴增投资”的职责使命，专注服务农业、专注服务农业适度规模经营主体，主要为粮食生产经营和现代农业发展融资提供担保服务，引导金融和社会资本投入农业农村，缓解长期困扰“三农”领域的融资难题。公司于2015年12月成立，首期注册资本金10亿元，通过省财政厅持续注资，现实收资本已达25.66亿元。

二、研发背景

2015年，财政部、农业农村部、原银监会《关于财政支持建立农业信贷担保体系的指导意见》（财农〔2015〕121号）要求，以建立健全省级农业信贷担保体系为重点，逐步建成覆盖粮食主产区及主要农业大县的农业信贷担保网络。2016年，公司针对种粮农户“融资难”“融资贵”问题，会同农

业银行四川省分行、邮储银行四川省分行，本着惠农、便捷的原则，推出了公司成立后的首个政策性惠农担保产品——“惠农担·粮易贷”。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“惠农担·粮易贷”是全国首个为种粮农户量身定制的政策性信贷担保产品，面向四川省所有种粮农户，无须抵押物，可随用随借和分次还贷，利率不超过 5.22%，每亩最高可贷 1000 元。

产品主要支持对象为在四川省行政区域内从事粮食（包括水稻、玉米、小麦、高粱、青稞、荞麦、大麦、豆类、薯类等粮食作物）生产经营且有真实贷款需求的农业经营主体。全省范围内凡符合条件且有贷款需求的种粮农户，均可申请担保贷款，不需要提供抵押物，由公司提供纯信用担保支持，合作银行发放相应额度的优惠贷款。种粮农户获得贷款后可用于与粮食生产经营有关的基础设施建设、扩大和改进生产、引进新技术、市场开拓与品牌建设、土地长期租赁、流动资金等方面。

（二）市场定位

公司为政策性农业担保服务机构，与传统担保公司相比，有自身独特的职能定位。在担保业务上，坚持“姓农为农”，主要为粮食生产经营和现代农业发展的融资提供担保；

在担保对象上，主要聚焦于种养大户、家庭农场、农民合作社、农业社会化服务组织和小微农业企业；在担保额度上，坚持“扶小扶微”，担保额主要集中在10万-200万元；在担保费率上，坚持体现“准公共产品”属性，实行低担保费率（平均1%/年）政策，远低于商业性担保公司的收费标准；在担保市场上，坚持“拾遗补缺”，主要在金融机构不能贷、不愿贷、不敢贷的领域发力，也不与市场争利，凡其他担保公司愿意提供担保的，公司不予介入。

公司所有产品都以“惠农担”冠名，作为拳头产品的“惠农担·粮易贷”，其目标客户群体为四川省域范围内从事粮食生产经营的农业适度规模经营者，市场服务半径为全省21个市州183个县（市、区），特别是55个产粮大县。

（三）产品创新

“惠农担·粮易贷”创造性地对种粮农户生产性资金贷款实行“零抵押、低利率、简化审批、随借随还”的政策，具有覆盖广、成本低、审批快、期限活的显著特点。

覆盖广：全省种粮农户全覆盖。

成本低：采取低贷款利率、低担保费政策，公司按照担保额度仅收取0.5%/年的比例担保费，并协调合作银行按照同等条件下的最优惠利率收取贷款利息，最高上浮不超过同期银行贷款基准利率的20%，年贷款利率及担保费率合计不超过5.72%，切实降低种粮农户的贷款成本。

审批快：公司和合作银行均采用“绿色通道”方式审批，简化审批流程，确保种粮农户在尽可能短的时间内拿到贷款，不误农时。

期限活：采取随用随借、随借随担（贷）等多种方式，在贷款期限、还款时间等方面灵活处理，可以一次性发放、一次或分次收回，也可以核定最高限额、随用随借、循环使用，最大限度地满足种粮农户季节性贷款需要。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风险控制方面

风险可控是公司良性可持续发展的根本保障，也是惠农政策全面落实的重要基础。因此，公司针对“惠农担”系列担保产品开展设计了多重风险防范机制和措施。

一是规范合作模式。公司与合作银行通过《银担合作协议》约定双方权责义边界，包括合作客户范围、合作期限、合作区域及主办行、担保额度、保证金管理、风险分担、担保范围、担保责任追究、资本金监管、争议解决、协议效力以及各方在贷款管理和清收中的职责等内容。同时，约定风险分担比例机制，明确本产品合作银行承担风险比例原则上应不低于贷款本金的 30%。

二是控制担保额度。每亩担保额度不高于 1000 元，同时，被担保人银行负债总额（含本次担保额度）应不高于 1000 元/亩。

三是完善保证措施。根据担保申请主体的实际情况（如有配偶或子女的），充分考虑贷款的潜在性风险，有针对性地提出提供连带责任保证等信用保证条件要求。

四是加强保后管理。贷款发放以后，公司保后部门及时检查客户是否将资金用于产品允许的范围，后期密切关注客户生产经营情况、信贷资金使用情况，以及可能影响信贷业务安全的重大事件，若发现客户异常情况，及时采取风险防范措施。

（二）社会及经济效益

“惠农担·粮易贷”破解了种粮融资难题，不仅降低了种粮农户融资门槛、融资成本，还提高了融资效率，真正确保种粮农户等主体“贷得到款、贷得起款、贷得简便、贷得灵活”，深受广大种粮农户的欢迎。广汉市农民黄明水等一批种粮农户积极响应，通过贷款扩大了生产，扩建了烘干、仓储等设施，增加了种粮收益，种粮积极性得到进一步激发。从产品发布至今，公司已累计为 1000 余户种粮农户提供信用担保贷款超过 5 亿元，按照每亩贷款额度不超过 1000 元计算，已累计支持种粮面积超过 50 万亩，为促进粮食生产做出了积极贡献。

2017 年，中央媒体《农民日报》头版和国务院官网对公司的“惠农担·粮易贷”产品进行了专题报道，该产品入围“中国三农创新榜”。2019 年，在中国融资担保业协会和国

家融资担保基金联合举办的案例征集活动中获评“三农”类优秀产品。

五、亮点

“惠农担·粮易贷”重点围绕粮食生产经营服务，按照“银行+担保+农户”模式运行，实行“零抵押、低利率、快审批、随借随还”政策，准入门槛低、流程简便、费率低、贷款期限灵活，切实破解广大种粮农户的“融资难、融资贵、融资慢”问题，保护和提升农民的种粮积极性。

作为一款专门针对种粮农户的政策性惠农担保产品，“粮易贷”既突显了产业扶持功能，又满足了金融产品要求。一方面，作为财金互动支农的落地产品，“粮易贷”与中央、地方的补助、贴息等支农政策共同为种粮户提供政策和资金支持，提高了广大种粮户的收入水平，降低了种粮户的还款压力，较好地实现了对粮食生产的支持保护，彰显了农业政策性担保的职能定位。一方面，发挥“金融放大器”作用，通过增加信用、损失分险、限额担保等方式，消解金融机构诸多顾虑，撬动金融和社会资本源源不断地流向粮食产业，风险可控、经济效用明显。

“渔融贷”产品

宁波市渔业融资担保有限公司

一、公司简介

宁波市渔业融资担保有限公司（以下简称“公司”）成立于2013年7月25日，是宁波市渔业互保协会下属的面向渔民提供融资贷款的担保公司，注册资金为5000万元。股东成员包括：宁波源基投资有限公司（出资4000万元）、象山海基海洋渔业有限公司（出资600万元）、宁波海曙海庆计算机网络服务有限公司（出资400万元）。总部位于宁波，领导指挥象山、奉化2个办事处。合作银行从最初的3家银行发展至12家银行。

二、研发背景

宁波市共有大小捕捞渔船8000多艘，渔业养殖面积60多万亩，渔业从业人员32000多人。每年5-9月的东海休渔期，渔船的修补维护以及购买渔具、柴油等物资，都需要大笔资金。但对大部分渔民而言，新的资金只有等休渔结束后出海捕鱼才能回笼，融资困难成为制约渔业生产发展的“瓶颈”。为解决渔民融资难这一大问题，助力渔民生产，宁波市渔业互保协会专门向宁波市海洋与渔业局提交了相关申请报告，并经市政府审批后于2013年7月正式成立宁波市渔业融资担保公司。公司贴合渔业实际情况，迎合渔民融资

需求，制定二次贷款类产品—渔融贷填补市场空缺，缓解了渔民的贷款困境，获得广大渔民的好评。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

宁波市渔业融资担保有限公司始终以为渔民提供更便捷的资金服务，争取更多银行的支持，更低的贷款利率，更简洁的办理手续为服务宗旨。在渔业互保协会渔船保险业务的支持下，进一步增强和渔民群体的紧密联系。公司积极开发贴近渔民需求，符合渔业生产特色的担保贷款产品，已与 12 家银行通力合作。经过多年发展，不断扩大服务客户群体，从不同维度出发，开拓了多类型富有渔民贷款特色的担保贷款产品。

（一）产品介绍

公司产品为渔民生产特色量身定制，根据渔船船龄、功率、证书价值评定贷款额度，单户额度控制在 100 万元以内。充分利用渔民互助关系网，贷款人、反担保人皆为渔民。应对短期渔船打造，推出为期 3 个月准造证贷款，额度为 200 万元以内。全面开发了富有渔民渔业特色的贷款。

贷款对象：面向广大渔民，包括宁波市内船籍渔船、渔供船、渔运船、油船、渔船准造证贷款以及外省船籍船只渔民贷款担保。

贷款额度：单户不超过 100 万元，另有针对渔船打造所需短期 3 个月的准造证贷款，额度控制在 200 万元以内。

所需资料：贷款船只持证人夫妻双方签字，提供个人基本资料和渔船四证件；反担保人夫妻双方签字，提供相应的个人与渔船证件；其他资料，根据银行要求，提供银行流水或房产等资产证明。

担保期限：分为一年期、半年期，渔船准造证贷款的 3 个月期限及灵活的随借随还担保贷款类型。

审批速度：从客户一次性提交资料签订合同到银行审批收费放款，一般在 7-10 个工作日。

业务经理可根据客户资产和贷款情况为渔民定制符合其自身情况的产品，让渔民真正做到按需选择。

同时，公司根据政府及银行支持政策，实时跟进渔民需求和实际情况，不断优化担保产品结构，更迭迅速，降低融资成本，提升服务效率，切实为渔民谋福利。其中，农行渔民贷，邮政银行信用卡贷款，东海银行信用卡贷款、民泰银行随借随还贷款等产品均已成为公司特色渔民融资贷款担保的明星产品，获得广大渔民的认可和点赞。

（二）产品创新

相较于其他融资担保公司，宁波市渔业融资担保有限公司主业特色鲜明，产品运作创新运用以属地渔业协会的职能平台形成的三大优势：①以渔业保险为后盾。目前，全市 95% 以上的渔船都在宁波市渔业互保协会参保渔业保险。对于出现事故的在抵押渔船，协会在赔偿人身损失后优先考虑船舶

资产中的贷款抵押问题，为出事故船舶的抵押贷款偿，提供最大支持。②以船舶交易为保障。全市的渔船交易、过户均需由协会下属的渔保船舶交易公司经办，在渔船交易许可之前，可以责令其清偿抵押债权关系后再给予办理过户，能够有效解决因产权转移而无法追回抵押物等风险。③以柴油补贴为政策支持。渔民享有国家政策柴油补贴，对于渔民领取柴油补贴的时间和领取情况等信息可以互通，有助于赖账贷款的及时追回。基于上述优势条件，能够有效化解渔民贷款、渔船抵押时资不抵债的风险，还可以做到信息互通，风险可控，在协会的调节作用下，可以将风险控制在最小范围内，因而众多银行放心与公司合作，贷款于渔民，使渔民得以顺利生产，渔业经济良好发展。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况

1. 相关产品操作流程执行严格，确保反担保手续齐全
公司业务流程参照小额担保公司操作规范制定同时兼顾渔业行业的特殊性。主要做法有：

（1）有贷款需求的渔民书面填写《贷款担保申请书》，内容涉及贷款银行、贷款金额、贷款期限等，业务人员进行贷前审查，核实其在该银行的贷款审批情况、个人征信情况及资产负债比率等，确认可行之后，由两办事处负责人签字受理。

(2) 办理担保手续时夫妻签字全程拍照录像，反担保人必须到位，单身须提供单身证明。

(3) 对每艘渔船的反担保次数作出限制，严控风险。一般每只船只能反担保一次。

2. 始终坚持小额风控，小额之下权力下放

无论渔民市场行情有多好，渔民的资产信用情况有多优，公司始终追求稳步发展，坚持小额原则。基本上每笔贷款最高额度不超过 100 万元（油船船和准造证除外），且 100 万元以内的额度可直接由办事处负责人签字。如遇单笔超过 100 万元的特殊情况则由董事长直接审批。

3. 风险补偿金，业务运行的有力支撑

经信委通过派遣审计单位每年对公司担保业务进行审计和核算，给予企业一定比例的风险补偿金，截至 2018 年，公司已累计获得风险补偿金 659 万元。2019 年获得风险补偿金为 305 万元。

4. 加入行业协会，促进信息交流

2016 年底至 2017 年，公司先后加入浙江省信用与担保协会（会员单位）、宁波市中小企业担保协会（理事单位）、通过协会平台，积极开展同业交流，及时掌握获取信息，相互借鉴，为公司业务开展、风险防控提供更有利的参考。

5. 获评信用等级 A 级，加入市再担保体系

公司重视自身信用建设，2018 年获评信用等级 A 级。2019

年1月17日，公司与宁波市再担保有限公司签约，正式加入市再担保体系，成为宁波市首批加入再担保体系的民营机构，与国有担保机构共享平台和政策，合作的再担保业务，获得40%的风险分担。

（二）社会经济效益

截至2019年6月底，公司为渔民提供的担保额累计已达13亿元，2320户。公司成立至今，未发生一笔代偿。渔融贷类产品对助力所在地区渔业生产发展、解决渔民融资困难具有积极的意义。

（三）践行社会责任

公司关注联结渔民和公司的情感纽带的建立，为回馈渔民对公司的支持，近年经常开展利民活动和福利发放工作。

2014年，公司担保客户不幸遭遇海难，家境陷入困难，公司拿出8000元为遇难客户家属提供经济资助，并且四处奔波协调，帮助客户家属顺利拿到保险金，将款项落实到位。2017年11月，公司帮助另一户渔船失事的客户家属，迅速对接银行和保险公司协商客户还贷事宜，妥善处理，帮助减轻其家属经济负担。

另外，公司还不定期组织开展了惠赠2000本定制新年台历挂历、协同渔业互保协会开展“下渔村：清洁渔区、你我同行”、江南梅雨季节制作“风里雨里、伞下等你”的朋友圈转发送伞等惠及渔民的专题活动。紧紧围绕为渔民服务

的成立初衷，公司多次为渔民客户排忧解难，解决渔民贷款问题，事迹数次登上《宁波日报》，以实际行动践行社会责任，通过自身行动和努力获得了人民群众的认可。

五、亮点

聚焦属地特色行业，以宁波市渔业互保协会为后方支持，通过设立特色化服务机构开发特色化产品，形成了机构、社会组织资源整合、信息共享、优势互补的协同发展，全方位服务客户群体的特色模式。为产业服务模式提供了有益探索和参考。

“劝耕贷”产品

安徽省农业信贷融资担保有限公司

一、公司简介

安徽省农业信贷融资担保有限公司（以下简称“安徽农担公司”）是依据财政部、农业农村部、原银监会《关于财政支持建立农业信贷担保体系的指导意见》（财农〔2015〕121号）和《安徽省人民政府办公厅关于印发农业三项补贴合并改革试点等三个实施方案的通知》（皖政办〔2015〕61号）文件成立的政策性支农担保机构，为省财政厅100%出资的国有独资企业，目前注册资本20亿元，实收资本30亿元。公司旨在发挥财政金融协同支农效应，着力纾解新型农业经营主体“融资难、融资贵”等发展难题，培育农业农村发展新动能，发展壮大农村集体经济，提升基层党组织凝聚力、引领力，推进乡村振兴。公司成立以来，始终坚持在农业金融的供给侧发力，积极探索创立农业信贷担保新模式——“劝耕贷”产品，走出了一条为乡村振兴铸魂强基之路。

二、研发背景

长期以来，中国农村金融一直处在困局之中，农村金融机构因“优质客户获取难、信贷风险控制难、成本收益平衡难”，被迫背井离乡；“三农”主体因“缺有效抵质押物、缺规范授信基础、缺清晰发展规划”而长期处在银行信贷视

野之外；各项政策因“产业政策不清晰、财政政策不精准、金融政策不落地”而无法精准施策。“三农”主体的发展能力与政策制定、农村金融供给关系矛盾越来越突出，“麦克米伦缺口”在服务“三农”过程中表现得尤为明显，为此安徽农担公司构建“成长优先、信用至上”新型信贷理念，摆脱“抵押优先、避险至上”的传统路径依赖，创立了农村金融普惠模式“劝耕贷”，不仅切实降低农村融资成本，促进农村经济发展和产业结构调整，吸引农村金融机构回归本源，更是充分发挥党建引领作用，夯实农村基层党组织领导地位，助力脱贫攻坚，优化乡村治理，整合聚集资源，构建财政优先保障、金融重点倾斜、社会积极参与乡村振兴的多元投入新格局。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“劝耕”一词，语出杜甫《大雨》诗句：“阴色静陇亩，劝耕自官曹”。“劝耕贷”立意勉励、鼓励、奖励农耕，是三位一体的财政和金融协同支农的机制创新，构建的是“资源联手开发、信贷集合加工、风险共同管理、责任比例分担”的农业信贷担保业务新思维，打造的是“政银担抱团”服务新型农业经营主体的工作新组合，推广的是低成本、少环节、成批量、可持续的支农信贷新产品。

（二）市场定位

“劝耕贷”产品在模式上走差异化发展之路，实施“蓝海战略”，首先是对象精准，将担保服务对象锁定为种养大户、家庭农场、农民合作社、小微农业企业等“三农”主体，对“三农”主体担保占比不低于90%，有效解决“三农”主体“融资难”“融资贵”等发展难题；其次是用途精准，“劝耕贷”主要为粮食生产、畜牧水产养殖、农林优势特色产业、农业社会化服务、农田基础设施等提供担保贷款；最后是金额精准，“劝耕贷”户均担保额约46万元，完全符合国家政策标准，实现资源最优配置。

（三）创新特点

（1）理念颠覆传统：由抵押优先到成长优先。传统的信贷理念是“抵押优先、避险为王”，在农村信贷中对抵质押的“路径依赖”尤为严重，大批有成长、缺抵押的新型农业经营主体被阻拦在信贷大门之外。“劝耕贷”颠覆传统，创立“信用为王、成长优先”的信贷理念，把有信用、有主业、有规模、有经验、有效益、有需求的“六有”主体甄别出来、帮扶起来、培育下去。把经营者的诚信品质和经营的成长性作为关键条件、决定要素，而不特别注重实物抵押，让人品好、产品好、市场好的新型农业经营主体优先进入金融机构信贷视野，尽快分享农村金融改革的成果。

（2）机制灵活新颖：由单打独斗到抱团推动。传统信贷担保工作是银行和担保机构各自独立完成，重复尽调、重

复评审、重复访问现场，环节多、效率低。“劝耕贷”构建“政银担”抱团推动机制，把“错位把关、联合发力”的工作方式贯穿始终。一是抱团相互融入，“政银担”“劝耕贷”工作人员相互兼职、挂职，工作相互适应、理念相互融合。二是抱团救助风险，增强“劝耕贷”的抗风险能力。三是抱团综合维护，政府出台文件、银行设立“绿色通道”、担保优化对接机制，共同维护“劝耕贷”行稳致远。四是抱团实施奖惩，县（市、区）政府按年给予“劝耕贷”贷款行一定比例的奖励政策，给予工作出色乡镇“劝耕贷”工作补贴，同时严厉惩戒“劝耕贷”中的违规违纪行为和恶意逃废债行为。

（3）成本合理掌控：由银行定价到“银担”议价。“劝耕贷”把融资总成本控制在贷款基准利率+上浮不超过20%+1%保费以内，即在现行基准利率下不超6.22%，这在目前农村信贷市场而言利率较低，深受广大“三农”主体的欢迎。

（4）流程量身定制：由包揽全程到分工作业。“政银担”三方分工作业，共同在安徽农担公司开发的“劝耕贷”数据管理系统上完成“八步走”的业务操作。第一步：乡镇基础尽调。乡镇端为本乡镇各类新型农业经营主体建档立卡，建立“融资服务身份证”，对每一户的信用“软信息”和经营“硬数据”进行收集、整理，将符合“六有”标准的借款

主体筛选、比对出来。第二步：项目公开发布，乡镇将经当地安徽农担公司办事机构或办事人员认可的初步符合“六有”标准的批量项目信息向当地与安徽农担公司合作的所有银行公开发布，由银行自行竞标，最后由乡镇和安徽农担公司择优选择承办行。第三步：银行技术尽调，承办行错位把关，侧重于从征信查询、信贷额度测算、关联关系梳理、行业前景研判等方面进行调查。第四步：安徽农担公司复合尽调，安徽农担公司对乡镇基础尽调和银行技术尽调内容进行综合分析比对，线上综合评审。第五步：熟人社会公示，通过复合尽调的项目返回项目所在地乡镇进行公示，在熟人社会里检索有无不符合信贷条件或违背社会公德的行为。第六步：信贷签约放款。对公示无误的项目银行完成放款审批、安徽农担公司完成签约手续，有必要的地区和项目同步办理赋强公证。第七步：全程跟踪服务，“政银担”联手进行有针对性的陪伴式服务。第八步：服务周期转换，数据管理系统给出下一轮服务的建议，如续保、增加担保额度、叠加帮扶手段、退出等。整个“劝耕贷”操作流程共同遵循的原则是：信息共享、结果互认、跟踪更新、责任倒查，提供了“政银担”“三点错位”优选结伴，“三点定位”跟踪陪伴的金融服务。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控体系

“劝耕贷”构筑了全方位、多层次、立体化的风险防控体系。

(1) 原发性风险持续管控。通过标准化建档立卡，收集信用“软信息”和经营“硬数据”，最大限度地还原每个主体的本来面目；通过精细化筛选比对，“政银担”共同界定优质项目；通过规范化公告公示，让熟人社会帮助“捡漏”。

(2) 继发性风险持续管控。对在保项目出现的经营性风险，通过匹配期限、信用接续、经营托管、并购重组、资产接管等方式帮助主体渡过难关，化解项目风险。

(3) 道德性风险持续管控。构建“免责审计、问责督查、追责公证”三重管控的“热炉法则”，实施交叉监管、联动防控，决不让道德风险的“破窗效应”发生，维护农村信用环境。

截至2019年6月30日，安徽农担公司“劝耕贷”累计发生代偿53户，代偿金额1551.92万元，累计代偿率为0.42%。总体来看，“政银担抱团”风险防控机制取得初步成效。

(二) 经济社会效益

(1) 注入金融“活水”。截至2019年6月30日，安徽农担公司已累计为17338户“三农”主体提供信贷担保76.28亿元，业务覆盖全省16个市80个县（市、区），实现国家级省级贫困县全覆盖、产粮畜牧水产大县全覆盖、农业县全

覆盖。其中近七成的“三农”主体是通过担保增信的方式首次从银行业金融机构获得贷款，有效打通金融资源流向“三农”主体的“最后一公里”。

(2) 引导质量兴农。“劝耕贷”服务三农主体的同时注重引导质量兴农。聚焦服务成长性“三农”主体，通过提供“一路陪伴”式的跟踪服务，提升主体内生发展动力，引导其逐步优化产业链、优化管理链、优化价值链，实现高品质发展。

(3) 助力脱贫攻坚。“劝耕贷”产品把为“三农”主体融资服务的建档立卡与为精准扶贫户脱贫服务的建档立卡进行“两档共建、两卡联动”，促成资金精准对接、产业精准对接、市场精准对接、劳务精准对接；把扶贫同扶志、扶智精准结合起来，实现可持续稳固脱贫。

(4) 促进产业融合。“劝耕贷”撬动金融资源向产业链长、价值链高的农业领域里配置，通过支持“三区三园一体”建设；支持各类农产品加工提升行动；支持各类农村社会化服务组织；推广绿色高效的农业生产方式等，充分激活一、二、三产业联动发展，让农民合理分享全产业链增值收益。

(5) 带动小农发展。通过培育各类专业化市场化服务组织，帮助小农户节本增效；打造区域公用品牌，促成农超对接、农社对接，帮助小农户对接市场；通过支持大户帮扶小农户发展生态农业、设施农业、体验农业、定制农业，提

高产品档次和附加值，拓展增收空间；引导推动服务的龙头企业等与合作社、小农户建立紧密利益联结关系，实现小农户分享大产业增值收益。

（6）促进资源整合。针对农村发展中的不平衡、不充分问题，“劝耕贷”成为促进资源整合的有力抓手，做深“整”字文章，打破条块“围墙”，将涉村资源化零为整，让支农资源从“大水漫灌”变成“精准滴灌”，解决了政府长期想解决而没有解决的难题。构建多元投入新格局，发挥资金的聚合效应；撬动凝合各方力量，重塑乡村吸引力，吸引人、资金、资源、技术等要素向乡村回流，形成党群合力创建的浓厚氛围，有力提升了乡村振兴内生活力。

五、亮点

“劝耕贷”的创新机理以村基层党组织为纽带，实现党建工作与农村金融的深度融合，铸牢乡村振兴之“魂”。强化了党组织在农村工作中的领导核心地位，强化对乡村振兴的政治引领、组织引领、能力引领、机制引领，不断发展壮大村级集体经济和拓宽村民增收渠道，同时让所有参与方最终都成为受益方，实现了各方共赢的效果。一是县乡政府赢得发展抓手，财政政策找到“抓手”、乡村治理效用增值。二是金融机构赢得优质资源，改变主要靠“吃利差”单一的盈利模式，有力促进了金融机构回归本源；三是“三农”主体赢得成长机会，发展能力得到提高、经营品质提升、管理

水平优化、诚信品质获得承认；四是村级集体经济赢得借力支点，利用担保增信整合闲散资源，推进“三变”改革；五是农担机构赢得价值体现，实现了财政金融协同支农指向性、精准性、实效性的政策目标。六是中介机构赢得展业空间，扩大了社会影响、提高了行业声誉。七是乡村社会赢得新型平台，养育公序良俗有了新土壤，共青团、妇联等社会组织发挥职能作用有了新载体。

“劝耕贷”产品的模式是“有效市场 + 有为政府”的有机结合，是新时代基层政权提升组织力、彰显引领力的重要抓手，是农村产业融合、价值实现的重要工具，是普惠金融在“三农”领域的生动实践。下一步，公司将坚决贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想，坚持党建引领，聚力培根铸魂，推动“劝耕贷”提质放量增效，更好地发挥财政资金“四两拨千斤”的作用，将更多金融“活水”引入农业农村发展领域，服务乡村振兴。

“高原特色现代农业贷款担保”产品

楚雄州融资担保有限责任公司

一、公司简介

楚雄州融资担保有限责任公司成立于 2016 年 11 月 29 日，注册资本金 15000 万元，其中：楚雄州财政局出资 1 亿元，持股 66.7%；云南省信用再担保有限责任公司出资 5000 万元，持股 33.3%。公司成立以来，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以“不忘初心、牢记使命、服务彝州、诚信至上”为理念，以“依法合规、突出政策、积极稳健、保本微利”为原则，克服各种困难和挑战，全力开展“三农”和小微企业融资担保服务。截至 2019 年 8 月 26 日，楚雄州融资担保公司通过直接担保和批量增信担保方式共开展融资担保服务 599 笔 50664 万元，其中：直接担保 74 笔 20040 万元、批量增信担保 525 笔 30624 万元，全部都为中小微企业、“三农”和个人贷款担保，平均单笔担保金额仅为 84.58 万元，没有发生代偿。

二、研发背景

云南省楚雄彝族自治州是全国 30 个民族自治州中的 2 个彝族自治州之一，地处云南省中北部，辖 9 县 1 市，属于典型的边疆少数民族贫困地区和传统农业大州。同时，楚雄彝族自治州（以下简称“楚雄州”）自然资源、土壤气候和

生态环境良好，具有发展高原特色现代农业的巨大潜能和空间。全州面积 2.84 万平方千米，耕地面积 549.73 万亩，基本农田保护面积 357.73 万亩，地域广阔，开发潜力巨大。

然而，长期以来由于缺乏有效抵押和担保，楚雄州农业企业和新型农业经营主体发展中“融资难、融资贵”问题十分突出，严重制约了全州高原特色现代农业的建设和发展。为有效破解楚雄州农业企业和新型农业经营主体“融资难、融资贵”问题，楚雄州融资担保有限责任公司于 2017 年研究制定并报楚雄州人民政府印发实施了《楚雄州高原特色现代农业担保贷款实施方案（试行）》，该方案以党和国家的金融方针政策为指引，以依法合规为前提，以破解楚雄州农业企业和新型农业经营主体“融资难、融资贵、风险大”问题为核心，以推动“三农”经济发展、促进农民增收、加快产业脱贫攻坚步伐为目标，以支持发展与风险防控兼顾为原则，按照“政府协调引导，银担企市场化运作”的方式，打通了金融资金投入农业农村的渠道，提高了农业农村金融服务的可获得性、便利性和精准性，更好地满足了乡村振兴金融需求。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）基本模式

各市县农业农村部门组织推荐→楚雄州农业农村局审核确认→楚雄州融资担保有限责任公司调查审批→合作银

行调查审批→楚雄州融资担保有限责任公司担保→合作银行发放贷款→楚雄州融资担保有限责任公司、合作银行和县市农业农村部门共同进行贷后（保后）管理、本息催收、风险化解和处置。

对于经各县市农业农村部门推荐、楚雄州农业农村局审核确认的借款人，楚雄州融资担保有限责任公司和合作银行在风险可控的基础上，最大限度地放宽担保和贷款条件，努力提高楚雄州高原特色现代农业担保贷款的普惠性和获得率；对不能给予担保或贷款的企业和经营主体，楚雄州融资担保有限责任公司和合作银行需向楚雄州农业农村局和推荐县市农业农村部门作出书面说明。

（二）扶持范围及金额

（1）对全州及各市县“三农”经济发展、脱贫攻坚具有重要带动作用的农业、林业产业龙头企业。

（2）县级以上农民专业合作社示范社、联合社和家庭农场。

（3）具有高成长性的农业企业和新型农业经营主体。

（4）单笔担保贷款规模原则上不超过 200 万元，最高不超过 1500 万元。

（5）担保贷款期限原则上不超过 3 年。

（三）担保条件

（1）在楚雄州境内注册或居住，贷款资金只能用于在

楚雄州境内的涉农生产经营活动。

(2) 符合国家和省、州农业产业政策。

(3) 生产经营正常，收入负债比合理，具有可靠的还款来源。

(4) 借款人及其股东、法定代表人无严重不良信用记录，无违法犯罪记录，无涉黑涉恶记录，无民间借贷纠纷，无“黄赌毒”等恶习。

(四) 反担保要求

(1) 贷款金额 200 万元及以内的，可不提供实质性抵质押物，只需提供相关人员连带责任保证，即可获得信用担保。

(2) 贷款金额 200 万-500 万元的，只需能够覆盖超出 200 万元部分的有效抵质押物和相关人员连带责任保证，即可获得 100%担保。

(3) 贷款金额 500 万元以上的，需提供能够覆盖整笔贷款金额的有效抵质押物，但抵质押物的范围和抵质押率等条件较之银行业金融机构明显宽松。

(五) 融资成本

(1) 单户担保金额 500 万元及以下，担保费率原则上不超过 1%/年；单户担保金额 500 万元以上，担保费率原则上不超过 1.5%/年；州级财政给予借款农业企业和新型农业经营主体 1.5%/年的担保费补贴（借款人实缴担保费率不足

1.5%/年的，按照实缴担保费金额给予补贴）。

（2）楚雄州融资担保有限责任公司合作银行对高原特色现代农业担保贷款收取的贷款利率上浮比例，原则上不超过中国人民银行公布同档期贷款基准利率的 30%。

（3）除担保费和贷款利息外，楚雄州融资担保有限责任公司和放款银行，不再收取借款人的其他任何费用。同时，不得收取借款人的保证金和类保证金，确保借款人的担保贷款综合成本控制在 8%/年以内。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风险防控

（1）建立“政银担”风险审查机制。楚雄州高原特色现代农业担保贷款由市县农业农村部门、楚雄州农业农村局、楚雄州融资担保公司和贷款银行分别进行风险审查与识别，尽可能地把风险贷款控制在审查环节。

（2）建立“政银担”风险化解机制。楚雄州高原特色现代农业担保贷款发生风险，由县市农业农村部门、楚雄州农业农村局、楚雄州融资担保公司和贷款银行充分发挥各自的职能优势，合力化解贷款风险，多渠道帮助借款人渡过难关，尽量避免担保代偿的发生。

（3）建立“政银担”风险分担机制。各县市按照不低于在保贷款金额的 10%向楚雄州融资担保公司缴存风险准备金。楚雄州高原特色现代农业担保贷款发生代偿，由楚雄州

融资担保公司、推荐县市和放款银行按 3：1：1 比例承担代偿责任，即楚雄州融资担保公司负责代偿 60%、推荐县市从缴存的风险准备金中代偿 20%、放款银行自己承担 20%。

（4）建立“政银担”代偿追偿机制。楚雄州高原特色现代农业担保贷款发生代偿后，由楚雄州融资担保公司、推荐县市和放款银行共同进行追偿，追偿所得按照各自代偿比例进行分配。

（5）建立“政银担”联合惩罚机制。对于违约的借款农业企业或新型农业经营主体，由县市农业农村部门、楚雄州农业农村局、楚雄州融资担保公司和贷款银行共同列入“黑名单”，以后不再给予该企业或经营主体任何政策性补助和融资支持，并由贷款银行将违约信息录入征信系统。

（二）社会及经济效益

（1）有力促进了楚雄州高原特色现代农业的发展。截至 2019 年 8 月 26 日，楚雄州融资担保有限责任公司已通过该产品模式为楚雄州高原特色现代农业生产经营主体提供贷款担保服务 51 笔 12320 万元。其中：省级农业龙头企业 13 户 3190 万元、州级农业龙头企业 16 户 2800 万元、一般农业企业 22 户 6330 万元、种养殖大户及个体户 29 户 5570 万元。这些资金在缓解获保企业的流动资金周转困难、扩大生产、技术改造等方面发挥了至关重要的作用，有力地促进了楚雄州高原特色现代农业的发展。

(2) 有力地促进了全州产业“脱贫”。2018年，全州共有5个贫困县、479个贫困村、12.58万农村贫困人口，其中：1个深度贫困县、227个深度贫困村，实现脱贫攻坚难度大。楚雄州高原特色现代农业担保贷款受保企业共带动12428户21224人增收，其中建档立卡贫困户2050户2590人，对帮助楚雄州贫困人口脱贫攻坚发挥了重要作用，为楚雄州打赢“精准脱贫”攻坚战注入了强劲的动力。

(3) 有力地促进了社会就业。受保企业共吸纳就业人员5859个，其中：合同制员工2846人，季节性用工2847人，为全州农村劳动力转移和社会就业创造了大量的就业岗位，有力地推动了“脱贫攻坚”步伐，维护了社会和谐稳定。

(4) 切实降低了企业融资担保门槛。对于高原特色现代农业担保申请人，主要看生产经营状况和信用状况，只要还款来源有保障和信用良好，担保金额在200万元以内，不必提供实质性的反担保物，只需提供必要的风险防控措施即可获得信用担保；担保金额200万元以上，只需提供价值不低于贷款金额70%的实质性反担保物，即可获得100%担保。

(5) 大大减轻了企业的融资担保负担。坚持不收企业保证金，符合楚雄州高原特色现代农业担保贷款条件的，州融资担保公司配合州财政局和州农业农村工作局给予借款人1.5%/年的担保费补贴，帮助楚雄彝族自治州涉农生产经营主体实现了零成本担保，大大减轻了企业担保融资成本。

五、亮点

楚雄州高原特色现代农业担保贷款紧密结合云南省楚雄彝族自治州的州情实际，以州人民政府文件在全州范围内印发实施，以强力推进“政银担企”合作为主线：

（一）切实有效破解了涉农生产经营主体“融资难”的问题

通过建立健全“政银担”审批机制，有效解决了“政银担企”之间政策、信息不对称，沟通衔接机制不顺畅等问题，切实为涉农生产经营主体申请政策性融资担保贷款构建了一条“方便快捷”的高速通道。

（二）切实有效破解了涉农生产经营主体“融资贵”的问题

通过担保公司降低担保费、不收保证金，合作银行控制贷款利率上浮比例，财政部门给予借款人担保费补贴、政府购买等一系列“组合拳”，大大减轻了“三农”生产经营主体的担保贷款成本。

（三）切实有效破解了涉农生产经营主体“融资风险大”的问题

通过“政银担”三方对担保贷款风险的“共审、共担、共管”，构建起行之有效的风险防控机制，发挥各方的职能与优势，大大降低了农业企业和经营主体担保贷款的风险，使该产品风险可控，实现健康可持续发展。

整村土地流转业务模式

黑龙江省农业信贷担保有限责任公司

一、公司简介

为建立由财政支持的农业信贷担保体系，根据《财政部 农业部 银监会关于财政支持建立农业信贷担保体系指导意见》（财农〔2015〕121号），经黑龙江省人民政府同意，黑龙江省农业信贷担保有限责任公司（以下简称“黑龙江农担公司”）于2015年12月29日正式成立。公司下设担保业务部、风险管理部等11个职能部门，组建分支机构64家。

二、研发背景

根据《黑龙江省农业信贷担保有限责任公司农民专业合作社（种植业）贷款担保类业务管理办法（试行）》要求，以及《财政部 农业部 银监会关于做好全国农业信贷担保工作的通知》（财农〔2017〕40号）文件相关指示精神，按照“双控”标准要求，黑龙江农担公司结合市地分公司的经营现状，在充分调研，反复论证的基础上，选择土地所有权、承包权、经营权明晰的绥化市辖区内村屯作为农业贷款担保扶持对象，根据农村土地集中流转的实际情况，以土地规模种植为前提，通过乡镇政府协调组织村委会或相关联系人，在各村（屯）选取土地种植经营主体，确定贷款担保主体，

对其规模化、产业化、集约化种植经营贷款资金需求进行担保，培植黑龙江农担公司自己的客户群体，从而实现农业生产经营管理的统一化和规范化，打造区域特色农业产业，为现代化的农业发展服务。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

（一）模式简介

选择土地所有权、承包权、经营权明晰的村屯作为农业贷款担保扶持对象，以土地规模种植为前提，针对农村土地集中流转 to 合作社、家庭农场、种植大户等客户群体的现状，确定以经营种植的合作社、家庭农场、种植大户为贷款担保主体，对其规模化、产业化、集约化种植经营贷款资金需求进行担保，打造“整村土地流转”种植业务模式。具体以乡镇村屯为单位，通过乡镇一级政府介入进行管理，引入或建立村级联系人员，进行统一协调组织，引入农业经营服务体进行农业种植服务，对于符合要求的农业种植经营主体资金贷款担保需求，以“整村土地流转”贷款担保操作模式进行信贷资金支持。在获客渠道上，采取以乡镇为单位，通过乡镇政府组织统一安排，协调组织村委会或相关联系人，在各村（屯）选取土地种植经营主体，对有土地种植贷款担保需求的主体向黑龙江农担公司分支机构进行推荐，对符合担保贷款条件的客户，给予信贷担保资金支持。同时，对农业种

植引入专业的技术服务和指导，对农业全产业链的各环节进行跟踪服务，形成全产业链连接机制，最终实现土地规模化种植，提高收益，促进农民增收、农业发展，助力乡村振兴。

（二）市场定位

“整村土地流转”业务模式，重点支持以种植为主的合作社、家庭农场、种植大户等新型适度规模经营主体，贷款用于支付流转承包土地经营费、生产资料（种子、农药、化肥）及人工费用，贷款期限 12 个月，单户贷款规模控制在 10 万-300 万元。担保费率执行 1.5%，利率 6.5%。

（三）模式创新

以“整村土地流转”模式为带动，发挥政策性的市场职能定位，能够充分体现“为农、惠农”的工作主旨，迅速积累真实客户。业务开展采取平台操作模式，所有加入合作主体均独立经营，联合发展。各成员保持产权关系不变、开展独立经营，通过签订合同、协议或制定章程，形成紧密型农业经营组织联盟，优势互补，多方受益。通过引入农资经营服务体，为农业种植经营主体提供统一的农资服务，确保种植收益有稳定保证。获客渠道主要有以下四种：一是依托分支机构高管的工作经历，搭建“乡镇村、经管站”平台体系，逐级推荐种植大户，重点针对种植面积 200 亩以上的农户进行“建档立卡”。二是充分利用生资商、农机制造商的大数

据资源，如中化、倍丰、云天化，新疆牧神、久保田、约翰迪尔等全国知名农机厂家和经销商等，推荐种植大户。三是通过产业化龙头企业推荐，对基地种植大户给予担保贷款支持，实现订单种植和销售。四是强强联手，充分利用银行优质存量客户资源，通过提升贷款额度，培养种植大户。

四、风控情况、社会及经济效益

“整村土地流转”产品业务模式具体采取“农业经营主体+乡镇政府、村委会+生产要素服务企业+银行+担保公司”的合作模式进行操作，以种植经营主体为基础，村委会及联系人作为引导，倡导并支持土地种植户进行规模流转，以村级作为推荐单位，对所属区域内的种植主体进行整合，引导并协调机耕、收购、仓储及销售经营的主体介入，对其土地流转、种植需求、田间管理、销售进行统一管理。

（一）风险防控措施

各级政府确定乡镇联系人，收集有贷款担保需求的规模种植户材料，并进行推荐；黑龙江农担公司对材料进行初审，对基本符合贷款担保条件的主体进行确定。黑龙江农担公司和合作银行共同对种植户开展入户调查，确定单户放款额度，落实反担保手续，按流程放款。一是确认借款主体真实性（电话核实土地流转信息表，切实做到“真买地、真种地”）。二是确定贷款用途的真实性。例如，通过朝阳子公司（黑龙

江农担公司下属子公司) 农业服务平台推荐大型生资商, 让农户自主选择, 既能保证生产资料的质量, 又能降低种植成本, 同时进一步佐证了贷款用途的真实性。三是通过朝阳子公司的撮合, 在农户和收储企业之间形成农产品和资金闭环。四是追加成年子女连带责任保证。通过上述措施, 严格控制业务风险, 从而确保担保资金的安全性和流动性。

(二) 取得的工作成效

截至 2019 年 7 月末, 黑龙江省农业信贷担保有限责任公司绥化分公司实现“整村土地流转”在保贷款金额 64636 万元, 惠及客户 2592 户。通过打造“整村土地流转”业务模式, 发挥担保贷款利率低、额度相对较高的优势, 加深与银行合作, 引入资金“活水”, 吸引广大农户, 从而培植黑龙江农担公司自己的客户群体, 进一步扩大社会影响力, 树立了黑龙江农担公司自己的品牌形象。为新型农业经营主体提供资金支持, 提高农业综合生产能力, 从而更加有效地支持现代化大农业发展, 促进农民增收, 农业发展, 助力乡村经济振兴。

五、亮点

“整村土地流转”业务模式, 担保业务手续操作简便, 担保方式更加灵活, 注重个人征信, 担保贷款利率低, 额度相对较高, 易被广大农户接受, 产品接地气、可复制、具有

较强的推广性。各乡镇政府村级组织，通过“整村土地流转”，便于实现对农户土地的集中统一管理，打造区域特色农业产业。同时，通过协调机耕、收购、仓储及销售经营的主体介入，对其土地流转、种植需求、田间管理、销售进行统一管理，引入现代化的科学种植方法，降低农户种植的经营成本，形成资金产业链闭环，实现担保资金良性运转，降低资金运营风险，为农民增收创效，农村经济发展贡献力量。

(二) 扶贫贷款担保

“扶贫快捷贷”产品

安徽利达融资担保股份有限公司

一、公司简介

安徽利达融资担保股份有限公司（以下简称“公司”或“安徽利达”）成立于2008年11月，注册资本38234万元人民币，其中：金寨县城镇开发投资公司占股61.24%，安徽省信用担保集团有限公司占股22.75%，金寨县小额贷款担保中心占股10.99%，六安市融资担保公司占股4.97%，安徽省浩生中药饮片有限公司占股0.05%，国有占股99.95%。公司成立至今，已累计提供各类融资业务871515.43万元，21742笔，其中“扶贫快捷贷”业务15463.5万元，284笔；目前在保余额132972.73万元，3798笔。

二、研发背景

为深入贯彻中央关于扶贫攻坚的战略部署，按照精准扶贫、精准脱贫的要求，安徽省农业银行联手金寨县政府在金寨县实施助推贫困户创业就业“扶贫快捷贷”专项工程，进一步加大扶贫信贷投放力度，帮助贫困户早日实现增收脱贫目标。公司积极响应号召，毅然扛起精准扶贫重任，积极履行社会责任，把金融扶贫工作作为公司头等大事融入经营管理之中，以金融扶贫带动业务经营发展。这将精准扶贫工作推上了一个新的台阶，标志着公司向贯彻落实精准扶贫、精

准脱贫的金融服务迈出了坚实的一步。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）贷款对象

直接扶贫类：全县范围建档立卡贫困户中有一定发展能力、发展意愿和贷款意愿，具备就业创业潜质、技能素质、一定还款能力和守信用的个人。

带动扶贫类：全县范围内发挥扶贫带动和服务作用的自然人、专业大户、家庭农场、农民专业合作社等新型农村经营主体，以及帮助贫困户和农户解决就业的小微企业。

项目扶贫类：全县光伏发电、旅游、易地搬迁或其他扶贫项目建设需求。

（二）贷款要素

贷款额度。贫困户及普通农户单户最高不超过 10 万元（含）；家庭农场主、专业大户、农民专业合作社成员单户最高不超过 300 万元（含）；中小企业单户最高不超过 2000 万元（含）。

贷款期限。符合创业担保贷款运作方式的贷款期限最长不超过 2 年；其他贷款期限根据实际情况确定。到期后，借款人信用良好，还清贷款后可申请续贷。贷款利率。执行人民币贷款基准利率。

还款方式。自然人贷款可采取定期（按约）结息，一次性还本。法人贷款期限一年以上的，采取分期还款方式。

贴息方式。个人贷款贴息政策按照金寨县政府 2016 年出台的创业担保贷款方案执行（其中：个人贷款贴息不超过 10 万元，家庭农场贷款贴息不超过 20 万元，农民专业合作社贷款贴息不超过 30 万元）。

（三）支持的产业范围

特色农业。重点抓好茶叶、猕猴桃、油茶、中药材种植与加工、生态养殖等特色产业发展。

光伏发电。支持扶贫光伏电站的购建资金需求，所支持扶贫光伏电站的收入主要用于扶持建档立卡贫困户。

乡村旅游。支持发展红色旅游、绿色旅游、蓝色旅游、农家乐等。

易地搬迁。积极支持易地搬迁集中安置区基础设施和公共服务设施建设，积极支持搬迁户搬迁后续发展生产。

“互联网 +”。积极支持贫困户开设网店创业脱贫，积极支持个人、电商企业带动扶贫。

小微企业。积极支持县内企业发展生产经营，积极支持大学生创业和返乡创业，增加就业机会，吸纳贫困劳动力就地就业脱贫。

生态保护。积极支持退耕还林、天然林保护、防护林建设、水环境保护、坡耕地综合整治、农村环境整治等生态工程，提高贫困人口的参与度和收益水平。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）落实风险补偿基金的管理

贷款风险补偿基金实行专户管理，担保放大倍数最高为10倍，当风险补偿基金对逾期贷款进行代偿后，及时向政府请求补足，确保贷款余额严格限定在风险补偿基金放大倍数限额内。

（二）强化反担保措施的落实

公司逐步完善法人治理机制，遵循“审慎经营”原则，优化了工作流程，强化了职责落实，严格把好审核关口，重点审查核对抵押、保证等环节的合法性，主要查看抵押物是否存在瑕疵、权属纠纷、所有权不明、重复抵押等情况，客观地评估担保项目的风险程度。

（三）建立多维度的风险防控

县政府成立领导小组，县长任组长，分管县长任副组长，全县各乡镇政府（园区）、县财政局、扶贫移民局、金融办、人社局、农发委、经信委、商务粮食局、旅游委、公安、法院、检察院、安徽利达和县农行主要负责人为成员，全面负责推进此项工作。县人社局负责与各乡镇（园区）、各部门协调配合，认真审核贷款人的基本信息及相关资料，接受社会各界监督，并下达年度贷款指导性计划。县财政局负责贴息资金和风险补偿基金的筹集和管理。县扶贫移民局负责对贫困户贷款审核把关。安徽利达负责为贷款户提供担保，并落实好反担保方式。县农行参与政府审核后的联合调查，负

责贷款自主审查、发放及贷后管理。县农发委要加强对农民专业合作社、家庭农场和农业大户基本信息的审核，并出具相关审核意见。县公安部门、法院、检察院要在打击以贷款名义挪用资金、恶意逾期不偿还贷款等行为上形成合力，快速受理、从严处置。

(四) 支持民生改善，助推脱贫致富

自“扶贫快捷贷”推出以来，累计投放“扶贫快捷贷”15463.5万元，带动895户贫困户脱贫致富，支持农业新型经营主体193户（其中，家庭农场29户，专业大户164户）。

五、亮点

合作互赢，从源头引水助力小微发展。“扶贫快捷贷”是以政策性担保为基础，引入政府增信模式，扎实推进精准扶贫。将客户扶贫带动能力纳入用信条件，强化产业主体、项目主体与贫困户间的利益联结机制，带动更多的贫困户走向脱贫之路，持续支持民生改善，扶持贫困农户发展生产、参与创业、增加就业、尽快脱贫致富。

“驴业扶贫保”产品

山西省融资再担保集团有限公司

一、公司简介

山西省融资再担保集团有限公司（以下简称“公司”或“山西再担保集团”）是山西省委、省政府为促进小微企业和“三农”发展而成立的省级政策性担保机构，现为山西金融投资控股集团有限公司全资子公司。公司前身为山西省中小企业信用担保有限公司，成立于2000年7月，历经两次更名，现为山西省融资再担保集团有限公司。

成立以来，公司稳步发展，服务实体经济与小微企业的能力逐渐凸显，经济效益和社会效益齐头并进，累计为全省9300余户小微企业和“三农”客户担保近600亿元，带动企业及“三农”增加销售收入约1000亿元，增加利税约100亿元，解决就业岗位20余万个。担保业务范围覆盖全省11个地级市，与省内8个市级担保机构开展再担保合作，银行授信总额超过100亿元，推动了山西省担保体系建设。

二、研发背景

目前，山西省对农业企业生物资产融资的相关探索还处于起步阶段，在理论和实践上都不够成熟，加之没有合适的反担保措施，省内“三农”领域“融资难”的问题日益突显。

山西再担保集团驴业扶贫保项目在风险控制方面，化解了以生物资产即活体毛驴为反担保措施在操作中无法办理抵押登记的难题，突破性地尝试了生物资产的间接抵押方式，将其所有权变更为处置权与受益权，并与保险公司合作，开拓生物资产融资的新模式。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

驴业扶贫保项目的借款主体为与山西晋胶驴业有限公司（以下简称“晋胶驴业”）签订养殖回购协议，并由贫困户组成的专业化合作社；借款额度根据购驴数量确定，单户不超过 500 万元；担保费率为 1.5%；担保贷款期限不超过 2 年；合作贷款银行为交通银行山西省分行；贷款年利率为 5.22%；计息还款方式为按日计息，按月结息，到期一次性还款；反担保措施主要有以下几点：

（1）山西晋胶健康产业有限公司（以下简称“晋胶健康”）连带责任保证。

（2）晋胶健康董事长夫妻双方无限连带责任保证。

（3）晋胶驴业法定代表人个人无限连带责任保证。

（4）每个符合准入条件的合作社、合作社法定代表人个人承担无限连带责任保证。

（5）另外规定：①所有合作社购入活驴保险受益人登记为山西再担保集团，在发生病、死意外后山西再担保集团

享受赔偿金。②监管贷款资金用途，合作社贷款账户即补贴账户，加盖山西再担保集团指定印鉴，U-KEY 留存于山西再担保集团。③落实监管措施，做好晋胶驴业不收购驴的风险预案。

（二）准入条件

驴业扶贫保项目的准入条件如下：

（1）依照《中华人民共和国农民专业合作社法》依法成立的农村合作社机构。

（2）合作社需制定符合扶贫需求的精准扶贫制度，需有建档立卡贫困户直接参与合作社日常运营，并因此获得帮扶。

（3）有符合养殖用地标准的养殖场所（每一头驴需要4.5平方米的圈舍，12.5平方米的活动场地；合计每头驴需要17平方米的养殖用地）。

（4）合作社需按照至少每300头/人的比例配置养殖人员。

（5）能够认同晋胶驴业的经营方针，并与该公司签订养殖合同的合作社。

（6）能够按照合同要求，向晋胶驴业购买育肥驴，并在育肥周期结束后将驴出售给晋胶驴业的合作社。

（7）接受按照山西晋胶驴业的统一要求给养殖基地的驴购买保险的合作社（中煤保险，120元/头，打芯片耳标）。

(8) 接受晋胶驴业、山西省融资再担保有限公司、交通银行的定期监管、称重，不定期抽查等。

(9) 在养殖期间，驴出现任何异常状况，需要及时与山西晋胶驴业指定的机构联系，同意由晋胶公司统一提供救治服务，并收取相应费用的合作社。

(10) 在养殖期间，同意由山西晋胶驴业有限公司为母驴提供唯一人工授精服务的合作社。

(三) 基本流程

首先，晋胶驴业与合作社签订养殖协议，在协议中明确规定了购买驴的头数以及配比情况，山西再担保集团根据合作社需求给予一定比例的资金支持。购回驴后对每头驴都上保险，保险受益人为山西再担保集团，保险公司对驴统一打芯片耳标，进行编号，做到一一对应，每个合作社的驴的芯片号段固定，并在晋胶驴业登记，山西再担保集团可随时监管检查，保证专款专用。

在活驴进圈前，均进行称重记录，并由晋胶驴业派技术人员进行为期2周的养殖技术培训，再加上驴本身不易得病，不会爆发大范围的病疫，同时活驴的保险受益人为山西再担保集团，即便发生个别病、死的情况，保额也足以覆盖损失的贷款额度，再加上驴的饲养方式简单，育肥效果好，大大降低了养殖过程中的风险。

在一个养殖育肥周期之后，晋胶驴业对合作社所有成驴

和新繁育的幼驴进行不低于市场价格的整驴回购，并将回收驴款用于偿还合作社的贷款。为保证合作社将驴固定出售给晋胶驴业，双方的合同中对相关内容做出明确规定，同时晋胶驴业给出略高于市价的回购价格，再配合上文提到的监管措施，可有效降低合作社将驴外销的风险。

晋胶驴业将驴回购后把回购款打到合作社的贷款专户上用于偿还贷款，为防止还款资金在这一节点上出现被合作社挪用的风险，已与交通银行沟通在合作社账户上加盖山西再担保集团印鉴，同时该账户的 U-KEY 留存于山西再担保集团，做到资金的“只进不出”。该方式同样被用于控制财政下拨的母驴补贴等各项补贴款，最大限度地保证资金运作过程中的安全性。

（四）申请所需资料

申请驴业扶贫保项目所需资料如下：

（1）合作社营业执照、章程、法定代表人身份证等基础资料复印件。

（2）合作社目前情况介绍，如有经营需提供财务报表。

（3）合作社与晋胶驴业签订的养殖协议复印件。

（4）合作社养殖场地建设情况及相关凭证。

（5）合作社资金需求测算及用款、还款计划。

（6）晋胶驴业推荐函。

（五）产品创新

驴业扶贫保项目不设置抵押类反担保措施，而是通过对生物资产的控制及资金流动过程中的监管实现风险的把控，通过“公司 + 合作社 + 担保 + 银行+ 保险”的合作模式开辟了生物资产融资的新渠道，解决了合作社“三农”客户的融资难题。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况

首先，对于符合条件的合作社，由晋胶驴业推荐，山西再担保集团按照准入条件对合作社进行尽调。此过程可以通过晋胶驴业的考察和准入条件筛选相对较为优质的合作社，有效降低了因合作社自身经营水平不高带来的风险。

其次，对符合准入条件的合作社，山西再担保集团向银行开具担保确认函，由银行直接将贷款作为合作社的购驴款受托支付给晋胶驴业。此过程采取受托支付的方式，避免了合作社无法有效管理资金，或者将资金用挪用的问题，由晋胶驴业对每个合作社建立资金账户，直接管理，使用资金，确保资金的安全性。

再次，晋胶驴业根据合作社需求为其科学配比购买幼驴和能繁母驴，同时为购买的每头驴上保险，保险受益人登记为山西再担保集团，并将购驴发票和保险登记的每头驴的保险档案资料建档保存。晋胶驴业会与合作社签订养殖协议，在协议中明确规定了购买驴的头数以及配比情况，购驴全部

有票可查，购回驴后对每头驴都上保险，保险公司对驴统一打芯片耳标，进行编号，做到一一对应。通过晋胶驴业和合作社之间的合作关系起到互相约束的作用，实现风险控制，保证专款专用。

在一个育肥周期结束后，为保证合作社将驴固定出售给晋胶驴业，双方的协议中对相关内容做出明确规定，同时晋胶驴业给出略高于市价的回购价格，可有效降低合作社将驴外销的风险。

最后，晋胶驴业将购驴款打到由山西再担保集团与银行共同监管的合作社账户中，直接用于归还合作社的贷款，剩余部分由合作社自行支配，最大限度地保证资金运作过程中的安全性。

（二）社会及经济效益

目前驴业扶贫保项目已在山西省范围内全面推广，已对岚县百川种养合作社放款 400 万元，正在审批的有晋中、忻州、临汾、吕梁、长治、大同等地的 30 余个合作社，购驴总规模约 1 万头，产品应用范围广、影响力大。驴业扶贫保项目借助创新的生物资产融资新模式，通过对核心企业的把控以及资金闭路的控制，与保险公司、银行合作，为由贫困户组成的养殖专业化合作社提供资金支持，帮助贫困户脱贫。同时间接扶持省内农业产业化龙头企业，助力山西省阿胶产业振兴，体现了山西再担保集团的政策性担保职能，以

及扶持小微、“三农”的工作方针。

五、亮点

驴业扶贫保项目依托山西省晋胶健康产业有限公司的阿胶销售，渗透到以晋胶驴业为起点，晋胶健康为终点的产业链中，以全省养驴产业扶贫为背景，通过简单的供应链金融模式，为“公司 + 合作社”模式下的养驴专业合作社提供购驴的资金支持。并与保险公司合作，开拓生物资产融资的新模式。项目反担保措施主要依托于资金的闭路循环，通过对在保客户晋胶健康的把控来控制风险，助力省内扶贫，解决农业合作社“融资难”的问题，突显驴业扶贫保项目的政策性定位。

(三) 农业资管产品

支农支小专属资管产品

深圳市中小微企业融资再担保有限公司

一、公司简介

（一）深圳市中小微企业融资再担保有限公司

深圳市中小微企业融资再担保有限公司隶属于深圳市中小微集团，成立于 2015 年，由深圳市中小微企业投资管理有限公司、中国中小企业协会和深圳市信用担保同业公会共同发起，是全国首家产权主体多元化的、集融资担保与再担保于一体的担保公司，实现了担保行业协会首次参与再担保机构建设的创新。公司主要为企业及个人提供融资担保业务、融资咨询、财务顾问、投资业务等。公司业务重点集中在七大新兴战略产业。公司倡导“敬业、创新、高效、责任”的企业文化，核心管理层秉持诚信责任、包容协作、专业进取、臻于至善的核心价值观，承担社会责任、创造社会效益，让社会满意、客户满意、员工满意。

（二）瀚华融资担保股份有限公司

瀚华融资担保股份有限公司（以下简称“瀚华担保”）是在全国工商联的支持和指导下，经重庆市金融工作办公室批准设立的全国性商业担保机构，是国内首家上市普惠金融集团—瀚华金控股份有限公司（HKSE:03903）全资子公司。瀚华担保注册资本 35 亿元，长期主体信用评级 AA+，信贷市

场主体评级 AAA-，在上海、广东、重庆、四川、浙江、江苏、辽宁等全国 26 个省市设立了分支机构，目前担任中国融资担保业协会副会长单位、重庆市融资担保业协会会长单位。

成立 15 年来，瀚华担保始终秉承“信用、简单、快乐”的服务理念，专注为中小企业提供融资担保服务，是中国覆盖范围最广泛的商业融资担保公司。自成立以来，已经累计服务中小微企业超过 30000 余家，直接或间接稳定支持就业超过 100 余万人。

（三）北京中小企业信用再担保有限公司

北京中小企业信用再担保有限公司是经国家工信部与北京市政府批准，在北京市国资公司主导和组织实施下设立的全国首家省级中小企业信用再担保机构，2008 年 11 月 16 日挂牌成立，按照“政策性引导、公司化管理、市场化运作”的原则组建和运行，是北京市实施公共财政政策和产业政策的重要载体。公司当前资本金规模 20 亿元，并受托管理着中央及北京市两级财政共同出资的小微企业担保代偿补偿专项资金 5 亿元，提供各类担保业务再担保服务。2010 年起，公司始终保持资本市场 AA+ 信用等级。截至 2019 年 3 月，公司累计承保规模超过 4000 亿元，覆盖的中小微企业（农户）逾 10 万家（户）。

（四）广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司

广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司（以下简称“中盈盛达”）由佛山市政府出资引导，联合本土优秀民营企业企业家创立于2003年5月，现注册资本超过15.6亿元，总资产超过30亿元。2015年12月23日，中盈盛达成功在中国香港主板H股挂牌上市（股票代码：01543.HK），成为国际资本市场上首家以融资担保为主体上市的担保机构。2018年4月H股、内资股同步增发完成后，佛山市国资（佛山金控）成为公司单一大股东，省、市、区三级国资持股比例超过31%，这是佛山市政府在新时代探索以“国有体制、市场机制”的模式助推经济高质量发展的创新举措。公司成立以来坚持“政府引导、社会参与，专业化经营，市场化运作”的原则，探索出融资担保行业的混合所有制模式。目前已形成以信用为基础、以产业为依托、以金融为驱动，立足广东、辐射全国的中小微企业系统化投融资服务平台和担保服务机构，已累计为近万家中小微企业提供了上千亿元的投融资服务。

（五）人保资本投资管理有限公司

人保资本投资管理有限公司（以下简称“人保资本”）是中国人民保险集团股份有限公司（以下简称“人保集团”）的一级全资子公司，于2009年成立，是人保集团旗下专业的另类投资管理平台，也是中国保险业内第一家以另类投资为主营业务的资产管理机构，主要业务为发起设立基础设施

债权投资、股权投资、资产支持计划及其他创新投资业务。截至 2018 年底，公司共发行各类资管产品 70 余款，累计资产管理规模达 2200 亿元，已成为保险资金另类投资行业的标杆企业。

二、研发背景

为响应国家号召，支持“三农”和中小微企业发展，缓解“融资难”“融资贵”的问题，2015 年 4 月召开的首届普惠金融（小微）林芝论坛上提出了“积极探索运用保险资金支农支小”的议题，推动普惠金融机构与保险资金创新合作的发展，深圳市中小微企业融资再担保有限公司、瀚华融资担保股份有限公司、北京中小企业信用再担保有限公司、广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司等几家具有一定市场影响力和良好风控能力的普惠金融机构，以融资性担保业务为依托，联合中国人民保险集团股份有限公司共同研发、设计保险资金支农支小创新产品。2015 年向原中国保监会申请开展支农支小融资业务试点，同年原中国保监会批准《关于中国人民保险集团运用保险资金开展支农支小融资业务试点的批复》（保监许可〔2015〕1261 号），试点规模 50 亿元。2016 年陆续发行了 7 款支农支小专属资管产品。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

人保资本投资管理有限公司作为人保集团的普惠金融投融资平台，负责发起设立该专属资管产品，募集保险资金，

用于开展支农支小融资业务试点，产品由深圳市中小微企业融资再担保有限公司、瀚华融资担保股份有限公司、北京中小企业信用再担保有限公司、广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司等几家普惠金融机构及下属的融资担保平台作为外部助贷机构，提供增信，定向发放给“三农”和中小微企业。产品推出以来，取得了良好的社会效果和经济效果，担保业与保险资金探索合作也初见成效。

与传统银行担保业务相比，支农支小专属资管产品实现了以下创新：

一是普惠金融机构（以融资担保为基础）的“保团合作”，借助保险资金，扶助“三农”客户和中小微实体经济。本次联合申请的4家普惠金融机构，同时涵盖了政策性担保机构和非公担保机构，在合作模式和资金渠道上进行了创新。为了响应李克强的拓宽保险资金支持实体经济渠道的号召，2015年末，原中国保监会正式批复同意人保集团开展“支农支小”业务试点。产品通过创新性交易结构设计，普惠金融机构将成本相对低廉的保险资金与实体经济、小微经济、“三农”客户进行对接，在风险可控的前提下助力农业、中小微企业成长，充分发挥了普惠金融机构服务“三农”中小微企业以及开展精准扶贫精准脱贫的优势。

二是突破了传统与银行合作双边审批、期限长、效率低、利率上浮变化的问题，采用一次性授信、固定利率、跟踪保

后的方式，让“三农”客户和中小微企业能够高效地拿到贷款。

三是建立了多层次、多维度的风险管理体系，有效控制了多种风险，兼顾了资金投资收益与资金安全，对于普惠金融机构和保险机构的创新性合作具有良好的示范效应。

四是提升了普惠金融机构在服务“三农”、服务实体经济领域的社会影响力。人保支农支小创新产品覆盖面广、带动效应显著，有效支持了“三农”和中小微企业的发展。依靠保险资金成本优势和普惠金融机构的经验优势，支农支小融资业务的总成本比社会资本融资成本普遍较低，有效平抑了社会融资成本，减轻了“三农”和中小微企业的融资负担。支农支小专属资管产品顺应了国家的政策导向和要求，自运营以来得到了国务院、银保监会以及地方政府各级领导的高度关注，对普惠金融机构服务“三农”“中小微”给予了充分肯定，社会影响显著。

四、风控情况、社会及经济效益

2016年第一只支农支小专属资管产品发行，经过两年多的实践，截至2018年末，该产品已覆盖全国30个省（市、区），总规模37.6亿元，余额29.2亿元，累计放款190.79亿元，支持了约29.11万户（个）企业和个人客户，所有产品均未发生逾期，无最终风险，对社会经济的发展产生了积极的推动作用。

深圳市中小微企业融资再担保有限公司、瀚华融资担保股份有限公司、北京中小企业信用再担保有限公司、广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司作为该专属资管产品的4家外部助投机构，均在普惠金融行业具有丰富的从业经验，利用其专业优势，将该专属资管产品与实体经济、小微企业、“三农”客户进行对接，具体承办单笔融资业务，充分发挥了该专属资管产品精准定位、高效衔接的优势，在一定程度上缓解了“三农”和中小微企业客户融资难、融资贵的问题。

支农支小专属资管产品成立以来，深圳市中小微企业融资再担保有限公司、瀚华融资担保股份有限公司、北京中小企业信用再担保有限公司、广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司4家普惠金融机构与中国人民保险集团一并，紧跟中央“稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期”的方针，响应扶助中小微企业、帮助民营经济发展解难纾困的号召，积极贯彻银保监会提出的对民营企业“敢贷、能贷、愿贷”的方针，在严格风险控制的前提下，最大限度地发挥了该专属资管产品对农业及中小微企业发展的扶持作用，业务投放范围已覆盖全国30个省（市、区），累计服务了全国各地“三农”客户、中小微企业数十万家，行业涵盖农业、节能环保、新兴信息产业、生物产业、新能源、新能源汽车、高端装备制造业和新材料等，对社会经济的快速

增长产生了积极作用。带动了全国各地个人和中小微企业就业数十万人，企业生产效率得到有效的提高，企业经营稳定发展，间接促进了约 400 亿元国民生产总值（GDP）的增长。

五、亮点

支农支小专属资管产品是普惠金融机构依托融资担保平台，借力险资，探索更加高效、便捷、低成本扶持“三农”和中小微企业发展的重要突破。该产品由人保资本投资管理有限公司募集保险资金，开展支农支小融资业务试点，创新了保险资金运用与支农支小金融服务有效对接的新模式。人保支农支小融资业务通过创新性交易结构设计，将成本相对低廉的保险资金与实体经济、小微经济、“三农”客户进行对接，在风险可控的前提下助力农业、中小微企业成长，不仅充分发挥了保险资金服务“三农”、中小微企业以及开展精准扶贫精准脱贫的优势，在金融保险扶贫理念和扶贫方式上取得了重要突破，而且进一步扩大了普惠金融机构在“支农支小”领域金融服务的影响力，加深了普惠金融机构专业负责的社会形象，产生了积极的社会效益和经济效益。

支农支小债权基金投资计划

北京中小企业信用再担保有限公司

一、公司简介

北京中小企业信用再担保有限公司（以下简称“北京再担保公司”）是经国家工信部与北京市政府批准的全国首家省级中小企业信用再担保机构，2008年挂牌成立，公司按照“政府出资、政策引导、企业化管理、市场化运作”的原则组建和运行，是北京市中小企业信用担保体系建设的基础性平台，也是北京市实施公共财政政策和产业政策的重要载体。北京再担保公司目前资本金规模20亿元，并于2015年作为全国6家试点单位受托管理着中央及北京市两级财政共同出资的小微企业担保代偿补偿专项资金5亿元。

自成立以来，北京再担保公司已累计为合作担保机构10万户次中小微企业和农户的各类融资担保业务提供了总计超过4000亿元的再担保支持；带动合作担保机构新增担保规模增长5倍，年均复合增长率近20%；各年度覆盖的小微企业户数占比均在70%以上。同时，公司累计为近20家担保机构的300多户企业代偿项目提供了7亿多元的代偿补偿资金支持，有效发挥了再担保的行业“稳定器”作用。

二、研发背景

“三农”和小微企业作为吸纳就业、激励创新、带动投资和促进消费的主力军和重要生力军，一直以来受到党中央和国务院的高度重视，大力支持“三农”和小微企业的发展是我国走出经济下行的有效方法之一，但“融资难”“融资贵”却成为制约“三农”和小微企业发展的突出问题。因此，如何为那些不能充分享受传统金融机构服务的“三农”和小微企业群体，量身定制以小额信贷为主的金融服务产品，帮助其发展产业，增加收入，早日实现美好生活，成为支农支小债权基金投资计划开始的落脚点。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

2010年，北京再担保公司与中国扶贫基金会下设的中和农信项目管理有限公司（以下简称“中和农信”）开始合作，重点支持贫困地区农户的创业贷款，平均每户1万元左右，帮助农户从事商贸、小型制造、养殖、种植等帮助农户从事商贸、小型制造、养殖、种植等省生产经营，通过扶贫创业贷款帮助贫困地区农户走向富裕。2015年，北京再担保公司作为保证人，力促中国人民保险集团（以下简称“人保集团”）全资子公司人保资本投资管理有限公司与中和农信签署5亿元“支农支小债权投资计划”，投资计划的资金全部用于中和农信向分布在全国各地、已购买中国人民保险集团下属保险产品的农户、小微企业或个体经营者发放小额贷款，期限为5年。该投资计划是北京再担保公司联合中国扶贫基金会、

人保集团在“支农支小”领域的一次创新，不仅实现了三方的资源共享和优势互补，也是各方在保险、信贷以及担保等领域开展合作的一项重要举措。

四、风控情况、社会及经济效益

截至 2018 年底，支农支小债权基金投资计划使用范围已覆盖全国 21 个省 280 多个县，服务小微、农户超过 35 万户。该投资计划坚持“小额、分散”的原则，在做好信贷调查、风险可控的前提下，全力支持“三农”发展，平均单户贷款额度仅为 2.5 万元。同时，该投资计划也为贯彻落实国家“支农支小”政策，有效缓解“三农”及小微企业资金困难，增强贫困家庭的内生动力，助力脱贫攻坚战发挥了重要作用。

五、亮点

支农支小债权基金投资计划不仅是北京再担保公司贯彻落实国家“支农支小”政策号召的重要举措，也是北京再担保公司联合中国扶贫基金会、人保集团在“支农支小”领域的一次有力创新，充分实现了三方在融资领域的资源共享与优势互补。

二、科创类担保产品

“普惠保”系列产品

北京中关村科技融资担保有限公司

一、公司简介

北京中关村科技融资担保有限公司（以下简称“中关村担保”）成立于1999年，注册资本29.13亿元，全部为国有出资。作为北京市政府批准设立的国有政策性专业担保机构，中关村国家自主创新示范区科技金融政策的重要实施渠道，中关村担保一直以来坚持服务科技及现代服务业中小微企业，服务中关村示范区发展，实现国有资产的保值增值，履行企业的社会责任。在《金融时报》与中国社科院共同组织的中国金融机构金牌榜·金龙奖评选中，公司连续四年蝉联，被评为“年度最具竞争力担保公司”。

截至2019年底，累计为50000余个科技型中小微企业担保项目提供2692亿元的担保服务，服务客户中1012家企业在国内外资本市场成功上市（含新三板挂牌）。

二、研发背景

小微企业是我国经济和社会发展中的一支重要支撑力量，在缓解社会就业压力、拉动民间投资、促进市场竞争、推进技术创新、保持社会稳定等方面具有不可替代的

重要作用。中关村园区内的科技型小微企业由于设立时间短、信用不足、商业模式新、缺乏抵押物等原因，很难获得银行等金融机构的资金支持。首次融资难，直接导致一大半新生企业难以跨越发展过程中的“死亡谷”，很多企业往往活不过3年，能够成长到5年的企业更是屈指可数。融资难、融资贵导致我国小微企业运营资金匮乏，严重制约着小微企业的创业和持续发展，进而影响我国经济的平稳、健康发展和转型。

为切实缓解科技型中小微企业融资难题，中关村担保于2015年推出普惠保系列产品，以企业的信用自律为基础，支持企业进行专业的信用评级，为信用记录良好、具有一定成长性的初创企业提供10万-100万额度的贷款担保，帮助企业解决成长初期首贷难问题，助力小微企业成长壮大。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

普惠保系列产品包括普惠保、创新贷等产品，是中关村担保面向中关村国家自主创新示范区内注册的科技企业提供的采用信用推定方式给初创企业以普惠金融支持的信用担保服务。

（一）普惠保

产品定义：普惠保业务是指公司面向示范区内注册的科技企业和现代服务业企业所提供的小额的、具有普惠金融性质的信用担保专项服务。

担保额度：上限 10 万元。担保期限：1 年。

服务对象：普惠保业务服务于北京市内注册的科技型企业，符合以下条件的企业均认为是科技型企业。

(1) 持有示范区、北京市科委或其他区县级及以上经济和科技主管部门颁发的证书，或被列入颁布名单的企业；

(2) 示范区、北京市科委或其他区县级及以上经济和科技主管部门表彰、奖励、扶持的科技项目所属企业；

(3) 示范区、北京市科委、北京市区县级及以上经济和科技主管部门认证（认可）的科技组织（包括协会、产业联盟、孵化器）中从事科技研发、高新技术产品制造销售和技术服务的会员及孵化企业；

(4) 持有专利、软件著作权等自主知识产权证书的企业；

(5) 虽不符合以上四项条件，但经事业部确认从事高新技术领域产品研究开发、生产和销售，确有研发投入的企业。

（二）创新贷

产品定义：创新贷是中关村担保与北京银行中关村分行、中关村创业生态发展促进会为优化中关村示范区创业服务体系联合推出的，适合中关村示范区科技型小微企业创新加速的融资专属通道。

授信额度：最高额度 100 万元。服务对象：满足以下条件的企业。

（1）经北京市、中关村国家自主创新示范区认定为高新技术企业；

（2）符合企业划型标准中的小微企业划型条件；

（3）企业上年度销售收入不高于 1000 万元；

（4）企业注册时间不超过 5 年；

（5）企业和企业控制人无不良信用记录，无涉诉记录。

四、社会及经济效益

小微企业是国民经济和社会发展的基础，在促进社会就业、增加财税收入、推动技术创新和产业升级等方面发挥着重要作用。中关村担保多年来始终坚持服务中小微科技企业的定位，不断加强产品创新，提供适合小微企业融资担保的产品，自 2015 年正式推出普惠保以来，

累计为 1237 家初创企业提供融资担保额度 7.7 亿元，户均 62 万元，真正做到了扶持小微、支持小微。公司将始终坚持准公共产品属性和普惠金融理念，积极践行惠企政策，努力降低企业融资成本，加强担保产品创新，持续提升金融服务水平。一方面在小微企业创立初期帮助其解决融资难题，加快企业科技成果转化，提升研发实力和竞争力；另一方面随着所支持的小微企业成长壮大，创造了大批社会就业岗位，对维护社会稳定和增加财政收入做出了积极贡献。

五、亮点

普惠保系列产品精准定位适用客户的类型，突出以科技型小微企业为服务对象，企业无不良信用记录即可申请，支持创业企业建立首贷记录，培育信用意识，鼓励拥有自主创新的科技企业申请。同时，在降低融资成本，优化还款方式、反担保措施条件、提升服务效率等方面充分迎合目标客户的融资需求特点，为科技型小微企业提供了普惠、便捷的金融服务。

“创业保”产品

重庆市小微企业融资担保有限公司

一、公司简介

根据重庆市政府第 77 次常务会议精神，重庆市小微企业融资担保有限公司（以下简称“重庆小微担保公司”）于 2015 年 3 月挂牌成立，它是专注于小微、“三农”和创新创业群体融资领域的国有政策担保公司，也是国家担保基金合作机构，服务客户 100% 为小微企业。2018 年 9 月，重庆小微担保公司作为重庆唯一一家担保机构，代表重庆与国家融资担保基金正式签署合作协议；2018 年 11 月，重庆小微担保公司与 10 家银行集中签订“银担”战略 200 亿元合作协议，标志着国家担保基金在重庆成功落地。重庆小微担保公司自成立以来，已累计向小微企业、“三农”和创新创业群体提供贷款担保超过 225 亿元，直接扶持 15.3 万人创业，带动 76.5 万人就业，为实体经济减负超过 24 亿元，切实履行起了重庆市委、市政府通过成立重庆小微担保公司，扶持小微企业发展的民生责任。

二、研发背景

2015 年 4 月，重庆小微担保公司研发“创业保”产品，通过发挥“政银担”合作机制优势，向全市小微企业提供“创业保”业务贷款，在给予创业人员财政贴息的基础上，由重

庆小微担保公司减免担保费、免收保证金，进一步缓解创业人员融资难、融资贵的问题。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“创业保”担保贷款产品面向全市创业人员提供低成本、小额度的担保贷款服务，个人创业担保贷款基本实现零成本，缓解创业人员的融资贵问题。重庆小微担保公司综合运用行政部门大数据、市场金融数据等，打造了人工智能风控平台，70%的项目实现自动化秒批、自动化出函至合作银行，实现“零人工干预”；特别是创业信用贷款，在全国率先应用人社信用评价模型免除反担保条件，缓解创业人员的融资难问题，同时，集合人脸识别、在线面签等技术智能压缩审批时间，提高创业人员的贷款效率，缓解创业人员的融资慢问题。

（二）市场定位

“创业保”担保贷款产品业务范围已全面覆盖重庆市 39 个区县，深入全市 815 个街镇，并与 130 余家银行分（支）行、1600 余家银行街镇网点开展深度合作，已成为重庆市创业群体获取创业资金的首选政策性贷款产品，也是重庆市累计发放规模最多、占比最高的政策性担保贷款产品之一，重点扶持单户在 30 万元以下的城镇登记失业人员、复员转业退役军人、刑满释放人员、高校毕业生、建档立卡贫困户等

11 类创业人员，同时，吸纳上述群体就业的企业也属于受惠主体之一，受惠服务对象基本覆盖了当前市场 300 万元以下的创业主体以及解决上述群体就业的各种企业主体。

（三）产品创新

一是推广落地“政担银”三方合作机制，明确三方职能职责，根据风险的不同等级，由合作银行和担保基金分别按照 3：7 和 5：5 责任分担风险；二是切实降低创业人员的融资成本，在给予财政贴息的基础上，由重庆小微担保公司减免担保费、免收保证金；三是科技金融扶持创业带动就业，智能审核、智能监控项目风险贯穿“创业保”业务全流程。

四、风险控制、社会及经济效益

截至 2020 年 2 月底，重庆小微担保公司已累计为创业人员提供 225 亿元的贷款担保，直接扶持 15.3 万人创业，带动 76.5 万人就业。重庆小微担保公司“创业保”产品贷款不良贷款余额 8421 万元，不良贷款率仅为 1.87%，远低于全国和重庆金融行业不良贷款率普遍水平。

五、亮点

一是发挥“政担银”合作机制优势，构建起覆盖重庆 1 万多个就业服务平台和银行网点的“毛细血管”网络，深入基层扶持“双创”。二是“行政+市场”助力零成本创业，严格执行贴息政策且免收担保费和保证金，缓解小微企业融资难、融资贵问题。三是金融科技智能审批缓解融资慢问题，70%

以上项目实现智能“秒批”，压缩贷款审批时间，切实提高创业人员的贷款效率。

“科创保”产品

上海杨浦融资担保有限公司

一、公司简介

上海杨浦融资担保有限公司（以下简称“杨浦担保”）成立于2012年，注册资本金1.65亿元，由“上海杨浦科技创新（集团）有限公司”和“上海科技创业投资有限公司”市区两家国有股东共同出资设立，是上海市杨浦区唯一一家全国资背景的融资担保服务平台。

杨浦担保通过“园区推荐、公司担保、银行融资”的互联互保融资模式，推进以“园区联动”为核心的服务体系建设，成功推出了“科创保”“科创贷”等政策性产品，重点支持杨浦区各产业园区及杨浦区政府政策扶持的处于创业期、成长期的高新技术创新型中小企业。公司依靠较高的信用度，与诸多商业银行建立互信合作机制，目前获得十多家银行总额为20亿元的授信。

二、研发背景

2017年底，为助力杨浦区内科技型中小微企业融资，降低企业融资成本，在上海市中小企业服务办公室和杨浦区金融办的领导和支持下，杨浦担保遵循“立足杨浦、面向全市，突出科技、扶持创新”的企业宗旨，围绕着服务实体经济、服务科技小微的业务方向，积极发挥区属金融国资的政

策导向作用，与合作银行、上海市中小微企业政策性融资担保基金多方联动，创新推出“科创保”这一新型科技金融产品。

该产品设计以科创企业发展需求为抓手，通过依靠市、区两级财政风险补偿机制，运用银行、担保公司和省级再担保机构多方风险分担模式，重点破解无信用记录的科创企业首次贷款和无抵押信用贷款难题，促进上海科创中心重要承载区和全国“双创”示范基地建设。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

“科创保”针对缺乏抵押资产和无信用记录的科创小微企业贷款难的痛点，为困扰于融资难、融资贵的科创小微企业“雪中送炭”。

产品主要为注册在杨浦区的“四新”企业、科技类、“专精特新”类、“两个优先”类、创新创业型小微企业提供以信用担保为主的融资服务。

产品以服务小微企业融资需求为起点，以扶持小微企业成长、成熟为宗旨，单户授信金额一般在300万元以内。对经营情况良好、偿债能力强、管理规范的小微企业，最高单户授信可提高到500万元以内。“科创保”主要有以下几个特点：

（一）市、区两级财政补偿基金、“政担银”合作风险共担

“科创保”充分发挥政府主导、风险共担的合力优势。由市、区两级财政按照 1：1 比例设立“科创保”风险补偿基金，共同对该产品项下的逾期贷款给予 20% 的风险补偿，带动杨浦担保、商业银行等合作各方分别承担一定比例的风险敞口。

同时上海市中小微企业政策性融资担保基金将“科创保”融资产品纳入业务支持范围，为杨浦担保提供该产品项下 40% 的再担保服务。

在“科创保”服务平台上，担保公司、合作银行双方联系紧密、利益交融，充分发挥各自的优势，优化信息、经济资源配置，实现风险分散与共担，平衡了银行和担保公司双方的利益关系。

担保公司有灵活化解企业融资壁垒的信用资源，银行有充足的资金资源。双方合作完善融资服务流程布局，将金融资源、政策资源等真正用于培育健康成长的科技小微群体。

担保公司借助银行前期的风控预审，同时与银行风险共担，降低了融资担保的风险，提高了效率；银行借助于杨浦担保与杨浦区内科创园区的股权关系和紧密联系，解决了对科技小微客户的营销问题，促进了银行普惠金融方面的业绩提升。

（二）银行提供优惠利率、政府财政贴息贴费

“科创保”合作各方约定，合作银行将按本行同类企业

同期贷款利率下浮 10%的优惠利率收取贷款利息。

符合条件的企业在按期还款后，还可申请区政府有关贷款利息和担保费补贴政策支持，在降低科创企业融资门槛的同时，进一步降低企业的实际融资成本。

目前，“科创保”产品按 2.5%收取保费，安全解保后 200 万元以下项目可由区财政补贴保费 2%，200 万-500 万元项目补贴保费 1.5%，实际企业承担的平均费率低至 0.38%，收费低廉。另外，企业支付的利息还可以获得区财政 40% 的利息补贴。

（三）专业机构搭建服务平台，提升小微企业融资效率

科创保为了更好地服务于小微科技实体企业，提高工作效率，引入第三方专业机构搭建“科创保”融资产品网上申请平台。企业登录杨浦区金融办官网的“杨浦金融港”即可在线申请“科创保”项下的贷款以及相应的政策服务事项，通过线上和线下相结合的方式，进一步提高科创企业融资服务的精准度和时效性。

四、风险控制、社会及经济效益

杨浦担保在“科创保”的服务过程中，充分考虑园区内每家企业不同需求和实际状况，有针对性地解决区内小微科技企业的融资难点，设计安排适合企业的风控措施。截至目前，全部项目运营稳定、风险控制稳健。

“科创保”以融资增信带动科创发展，结合“贴息贴费”

的成本优势和快捷简便的效率优势，有效解决了杨浦区内优质科技型小微企业融资难、融资贵的问题，充分发挥了杨浦金融国资对区内科创企业的政策扶持和金融支持作用。

“科创保”自2018年初上线以来，累计服务杨浦区内科技企业25家、累计担保总额达8341万元。2019年上半年实现业务数量16笔，发放担保贷款额突破5150万元。“科创保”客户一半以上注册于杨浦区科技园区和创业园区，较好地提升了园区招商引资能力和金融服务能级。

五、亮点

“科创保”产品有效解决了优秀科创企业在发展过程中遇到的资金“瓶颈”问题，填补了科创企业无信用记录情况下信用贷款的空白。在降低科创企业融资门槛的同时，更进一步降低企业的实际融资成本，有力地服务了上海市杨浦区国家双创示范基地建设。同时，杨浦担保与杨浦科创集团旗下科创园区在入驻企业融资需求发掘、企业信息共享等方面加强合作，减少了担保公司寻找开发客户的成本，降低了风险，为科创园区提升了金融服务能级，从而形成稳定的园区、担保公司合作新机制。

“亦麒麟”产品

北京亦庄国际融资担保有限公司

一、公司简介

北京亦庄国际融资担保有限公司（以下简称“亦庄担保”）成立于2010年2月，是由北京经济技术开发区（以下简称“开发区”）财政审计局和北京亦庄国际投资发展有限公司发起设立的政府性融资担保机构，北京市首批获5年期融资担保经营许可单位，具备工程履约担保资质。公司是纳税信用A级企业，开发区畅融先锋企业，北京市信用担保业协会常务理事单位。截至2019年底，亦庄担保注册资本为19.6亿元，与20余家银行开展紧密合作，拥有百亿元外部银行授信。

公司重点服务小微企业，目前已累计为千余家中小微企业提供近200亿元的融资担保支持，小微企业在保余额占比超过70%、户数占比超过80%，是北京市和开发区中小微企业融资担保的重要渠道。

二、研发背景

为加强小微企业精准化融资服务，更好地支持高层次人才（“双创工程·亦麒麟”人才）经营、创业，完善高层次人才创新创业融资环境，支持普惠金融发展，亦庄担保自2018年1月1日创建并于2018年4月3日起实施政策配套

金融服务“亦麒麟”产品。亦庄担保与政府有关部门建立战略合作，开展政策配套金融服务。亦庄担保与开发区高层次人才服务中心签订战略合作协议，打通了高层次人才渠道，促进人才创办企业贷款贴息政策更好地落地，增加了政府对客户的评价情况，一定程度上降低了业务风险。定制高层次人才精准服务，由小微事业部和风控部负责，安排专人与开发区高层次人才服务中心对接，联合中心向高层次人才广泛宣传和融资服务，向其创办企业提供500万元及以下融资服务，提升了人才创办企业融资服务质量。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

“亦麒麟”产品是按照标准化申报格式和评价体系，为开发区高层次人才创办企业提供500万元及以下高效便捷的融资服务产品，流程简单、审批高效，可为优秀企业提供信用类无抵押担保服务。

（一）产品介绍及市场定位

业务品种：融资担保业务。

担保期限：原则上不超过2年。

收费标准：“亦麒麟”业务按照担保额收取担保费率1%/年。银行贷款利率根据市场情况及企业具体情况而定。

贷款用途：主要用于补充流动资金。

反担保措施：可直接提供信用类担保，企业法人、主要股东提供个人无限连带保证责任。

准入标准：

(1) 开发区高层次人才服务中心认定的“亦麒麟”人才创办企业；

(2) 企业有固定的经营场所、稳定的供销渠道、良好的市场份额，具备核心竞争力；

(3) 企业信誉良好，无重大涉诉情况，无重大不良信用记录；

(4) 企业实际控制人素质良好，过往从业记录无行政机关重大处罚、无重大不良个人信用记录，企业实际控制人或主要股东承担无限连带保证责任；

(5) 企业财务记录中的负债、经营性现金流可核实；

(6) 企业不是亦庄担保在保客户。

(二) 产品创新

(1) 压缩人才创办企业融资担保审批时间。根据公司单户 500 万元及以下融资担保业务实施的快速审批制度，简化业务报告流程和风险审批流程，担保项目操作效率较 500 万元以上业务提高了 50%以上，提升了人才创办企业融资服务效率。

(2) 降低人才创办企业融资担保成本，综合贷款费率不高于 5%。对开发区高层次人才创办企业实施优惠费率（行业平均费率的一半），仅收取 1%/年的担保费率，综合担保费率仅为 1.5%/年，在开发区高层次人才创办企业贷款贴息的

基础上，提供的综合贷款费率不高于 5%，降低企业贷款综合成本约 40%。

(3) 采取信用为主的反担保方式。高层次人才创办企业可以为优秀企业提供无抵押纯信用担保，仅要求企业法人、主要股东提供个人无限连带保证责任，解决创办企业不动产抵押物不足问题。

四、风控情况、社会及经济效益

亦庄担保积极贯彻国家和北京市对政府性融资担保公司聚焦小微企业、降低担保费率等方面的要求，探索精准化融资服务方式，2018 年创新推出“亦麒麟”产品以来，精准对接开发区高层次人才群体，相关业务实现高速发展。截至目前，共与近百家企业建立联系，为 20 余家人才创办类且科技型企业通过“亦麒麟”产品获得高效便捷的资金支持，融资额超过亿元，更充分对接开发区高层次人才政策，获得综合贷款费率不超过 5% 的信用类贷款，帮助高层次人才更好地经营、创业，助力科技型企业加快发展。

总的说来，亦庄担保服务高层次人才创办企业的针对性产品“亦麒麟”产品，具有服务高效、费用较低等特点，获得广大银行伙伴和高层次人才的认可和好评，吸引更多人才创办企业成为长期客户，更好地支持国家普惠金融发展，为融资担保行业助力小微企业发展提供了实践参考。

五、亮点

“亦麒麟”产品是针对开发区高层次人才服务中心人才创办企业提供不超过 500 万元的信用类贷款担保服务，开通“绿色通道”，审批快捷高效，享受 1%/年的优惠担保费率（行业平均费率的一半），综合担保费率仅为 1.5%/年，在“亦麒麟”人才创办企业贷款贴息政策的基础上，共同为开发区企业贷款成本下降约 40%，大大降低企业信贷成本，缓解创新创业企业融资难、融资慢、融资贵等问题，助力“亦麒麟”人才和其所在创新创业企业在开发区扎根发展、做大做强。

科技贷款担保产品

桐乡市诚信担保有限责任公司

一、公司简介

桐乡市诚信担保有限责任公司（以下简称“桐乡诚信担保”）是以政府投资为引导，依照公司法组建、按照市场化运作、实行企业化管理的一家政策性担保机构。公司成立于2000年4月，注册资本1.5亿元。其中，国有股本占比98.61%，民营股本占比1.39%。桐乡诚信担保作为浙江省最早一批成立的政策性担保公司之一，于2011年在信用评级中获得杭州联合咨询资信评估有限公司评为AA-。公司成立之初就定位于服务地方经济，支持中小微企业发展。2011年，在桐乡市政府设立的科技型中小微企业贷款担保专项资金的基础上，确立了科技型中小微企业贷款担保业务，经过多年实践，已形成多家银行参与、免费担保、政策日趋完善的专项产品。

二、研发背景

为加大科技型企业孵化、培育，桐乡市政府建立了“科创中心”，为入户桐乡的科技型企业提供办公场所。但轻资产的科技型企业无融资渠道的问题非常突出，阻碍了这类企业的发展。2011年桐乡市政府为进一步拓宽科技型中小微企业的融资渠道，加大对科技金融的支持，设立科技型中小微企业贷款担保专项资金用于扶持桐乡市的科技型企业的发

展。该项政策主要依托桐乡诚信担保的增信，为该类企业获得银行资金，但金额控制在 100 万元以内，合作银行也仅为杭州银行一家。为了扩大对科技型企业支持的覆盖面，加大对科技型企业的资金支持力度。桐乡诚信担保通过多年的实践，在向桐乡市相关部门的汇报与合作银行的无数次沟通中，促成目前科技贷款担保政策的落地。从最初一家合作银行到目前多家银行的参与，从最初收取按年 1.2% 的担保费到目前的免费担保，当前科技贷款担保政策日趋完善。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

2018 年科技贷款担保的操作模式是，桐乡市政府建立 5000 万元基金池，由市财政局会同经信局和科技局等部门成立联合小组建立符合标准的名录库，筛选科技型入围企业并制定支持政策，对入库企业提供担保贷款支持。一是该政策对受保的科技型企业可享受的优惠政策一明确企业实际负担的科技贷款担保利率为基准上浮 10%，由桐乡诚信担保公司向银行提供担保，不收取担保费和其他任何费用。二是政府给予桐乡诚信担保月均发生额 1.2% 的费率补助和 1% 的风险补偿，同时对科技担保业务单独给予 3% 的风险容忍度（3% 以内风险额由基金承担），费率补贴保证担保公司自身的持续经营，风险补偿提升担保公司的抗风险能力；三是对于科技型合作银行给予按月均贷款额度 1% 的利率补贴（该品种企业支付加政府补贴实际的上浮比例为 33.9%），基本化解

银行资金投向小微实体企业风险要求和贷款收益两大核心障碍，打通了科技型企业融资通道，解决了融资贵的问题。

在该政策运行中，名录库的企业根据企业的实际发展情况随时更新，新的符合要求的科技企业可以随时提出申请享受该政策，享受政策中的科技企业如果在科研经费、税赋率等方面达不到相关标准和要求，则次年无法再次享受该政策。而合作银行如果在放贷过程中违背了政策的相关要求，包括利率情况、放贷效率、服务情况等，则取消该产品的合作资格，促使合作银行更好地服务于该类科技型企业。

四、风控情况、社会及经济效益

科技贷款担保是桐乡市对科技型企业的金融支持政策。作为一项政策，桐乡诚信担保可以根据政府名录库、依托政府风险补助来弥补担保风险。但是在运作过程中，桐乡诚信担保公司仍然严格按照市场化运作，以“发现一批、扶持一批、发展一批、毕业一批”的经营理念，一视同仁地做好科技型企业的担保调查工作，为真正需要资金有成长型的科技企业担保，严格把控受保企业的风险。正因如此，自政策运行以来，虽然担保措施薄弱，但是也只出现过两户担保贷款逾期，至今未发生过科技担保贷款的代偿。

桐乡诚信担保以免担保费、纯信用等方式，通过担保的增信功能助推了桐乡市高新科技产业的发展，解决了轻资产的科技型企业融资难、融资贵问题，对科技型企业起到的孵

化作用和成长推动作用明显。自 2018 年新政策推出以来，现已累计为桐乡市科技型企业提供担保 118 笔，担保金额 25909 万元，在保 77 笔 61 户，金额 21000 万元。科技贷款担保品种运行一年多以来，受到了桐乡市科技型企业的广泛认可和充分肯定，更多的企业积极申报科技类企业的认定，更加积极地进行科研的投入，引导了桐乡市众多企业向科技产业方向发展、提升。

五、亮点

科技贷款担保产品利用财政资金杠杆功能，充分发挥政府、担保公司、银行三方的功能，使科技型企业获得稳定的融资通道和较低的融资成本，不但解决了企业融资难、融资贵的问题，而且该担保品种的实施使政府、银行、担保公司、企业四方能够各取所需，通过探索和实践具有可持续性和可操作性。

瞪羚计划

北京中关村科技融资担保有限公司

一、公司简介

北京中关村科技融资担保有限公司（以下简称“中关村担保”）成立 1999 年，注册资本 27.03 亿元，全部为国有出资。主要股东为：中关村发展集团（含中科金集团）持股 64.36%，北京市国有资产经营有限责任公司持股 32.21%，其他股东包括中关村示范区各园开发公司等。作为北京市政府批准设立的国有政策性专业担保机构，中关村国家自主创新示范区科技金融政策的重要实施渠道，中关村担保一直以来坚持服务科技及现代服务业中小微企业，服务中关村示范区发展，实现国有资产的保值增值，履行企业的社会责任。截至 2019 年 6 月，累计为 45000 余家科技型中小微企业担保项目提供超 2500 亿元的担保服务，服务客户中超过 800 家企业在国内外资本市场成功上市（含新三板挂牌）。

二、研发背景

“瞪羚企业”是指在高新技术产业领域已跨越了“创业死亡谷”进入快速成长阶段的企业。通常情况下，一个地区的“瞪羚企业”数量越多，则创新能力越强、发展速度越快。不过，即使是“瞪羚企业”也面临着信贷融资“瓶颈”问题，尤其是首次从银行贷款十分困难。

为切实缓解科技型中小微企业融资难题，中关村管委会于 2003 年推出“瞪羚计划”，旨在通过公共政策引导，以企业的信用自律为基础，支持企业进行专业的信用评级，鼓励担保机构与银行为信用好、成长性好的“瞪羚企业”提供担保和贷款，降低融资担保过程中的交易成本、提高审批速度。同时，通过建立由担保公司、企业信用促进会、商业银行、企业、相关政府部门和中介机构组成的企业信贷融资促进平台，实施“信用评级、融资担保、政策引导、中介服务支持”等举措，营造良好的金融生态环境。为此，“瞪羚计划”创造性地采取了市场化筛选机制，通过政府政策引导、多方合作的方式，在完善中关村信用体系、聚集金融资源、优化科技金融生态环境等方面发挥了重要作用。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）“瞪羚企业”资格

每年由中关村管委会根据统计报表负责认定入围“瞪羚计划”企业资格，每年 5 月前后出具当年的“瞪羚”名单。认定的基本标准为：

A 级“瞪羚企业”：近期会计年度销售收入规模在 1 亿-5 亿元，收入增长率达到 5%或利润增长率达到 10%；

B 级“瞪羚企业”：近期会计年度销售收入规模在 0.1 亿-1 亿元，收入增长率达到 10% 或利润增长率达到 10%；

C 级“瞪羚企业”：近期会计年度销售收入规模 1000 万

-5000 万元， 收入增长率达到 20%或利润增长率达到 10%。

（二）基本申请条件

（1）申请企业必须是在中关村园区注册的高新技术企业，且在申请时被列入当期“瞪羚计划”名单。

（2）申请贷款担保期限原则上不低于一年。

（3）对单家企业年度担保融资的利息和担保费补贴不超过 50 万元 。

（三）主要优惠政策

（1）中关村担保公司简化评审程序且执行优惠的担保费率政策，年基准担保费率 1.782%，评审费率 0.3%/次。

（2）协作银行利率上浮幅度不得超过银行同期贷款基准利率的 20%。

（3）可获得中关村管委会 20%的利息补贴（收入 2 亿元以下企业），对单家企业同一笔科技信贷融资的年度补贴支持不超过 50 万元，同一笔科技信贷融资的补贴不超过 3 年。

四、社会及经济效益

作为“瞪羚计划”的实施主体，中关村担保多年来通过设立贷款绿色通道，为担保企业提供更为高效的审批流程和快捷的服务，确保企业享受优惠政策。同时，不断创新担保业务产品，面向园区“瞪羚企业”先后推出“北京中小成长之星”集合信托计划、中关村高新技术企业集合债券、集合

票据、中关村上市企业公司债券等直接融资产品。此外，还通过搭建中关村科技金融信用综合服务平台、打造投保贷一体化的投融资体系、开展担保主动授信业务等，进一步提升中关村示范区金融服务效率和水平。

近年来公司不断创新担保业务模式，与银行、中介组织等机构紧密合作，截至2018年底，中关村担保已累计为12851家瞪羚企业提供融资担保额度811亿元，为打造中关村科技金融创新试点做出重要探索。截至2018年底，累计已支持近200家瞪羚企业客户成功上市，600多家新三板挂牌，合计提供就业岗位超过30万个。在宏观经济环境下行周期，担保企业整体收入、就业保持增长，生物工程、环保、新材料等重点行业呈现较大幅度增长，成为没有围墙的高科技产业园、创新型企业的孵化器。

在一系列政策的引导下，在各方的共同参与和努力推动下，“瞪羚计划”实施取得了显著的经济效益和社会效益，不仅激发出中关村“瞪羚企业”巨大的自主创新能力，在促进产业升级与科技成果转化方面也发挥了重要作用。“瞪羚计划”政策被提升到战略高度写入北京市“十二五”发展规划纲要，作为推动科技型中小企业融资的成功模式，在宁波、武汉、深圳、苏州、无锡、杭州等地得到广泛推广，中关村的辐射带动作用不断提升。

五、亮点

“瞪羚计划”作为中关村担保联合中关村管委会、北京银行等推出的一款针对中关村科技园区高成长企业的融资发展的政策性担保产品已平稳运作 16 年，该产品着眼于科技文创类企业创新能力的无形资产，突破传统抵质押模式，发挥融资担保信用价值开发能力，挖掘科技文创企业发展的巨大潜力。同时，将信用评价、信用激励和约束机制同担保贷款业务进行链接，政府引导和推动相关金融、信用主体联合创新，为高成长、守信的企业提供高效和低成本融资渠道。“瞪羚计划”的实施和实践有助于建立“政银担”三位一体的合作机制，并取得了良好的社会和经济效益。

“科技通”产品

深圳市中小企业信用融资担保集团有限公司

一、公司简介

深圳市中小企业信用融资担保集团有限公司（以下简称“中小担集团”）成立于1999年12月28日，前身为深圳市中小企业信用担保中心，是深圳市委、市政府为解决中小企业融资难、促进中小企业发展而设立的专业担保机构。经过20年的创新发展，中小担集团从政策性地方中小企业融资服务平台，成长为国内一流的中小企业创新金融服务集团。截至2019年6月底，中小担集团注册资本人民币80亿元，净资产达106.69亿元，担保机构资信评级AAA，资本市场信用评级AAA级，获国家工信部认定为“国家级中小企业公共服务示范平台”。20年来，中小担集团累计为中小企业提供金融服务项目超32000个，累计业务发生额超4100亿元。

二、研发背景

深圳是中国改革开放的窗口，创新是深圳发展的不竭驱动力，科技型中小企业是深圳发展的主力军。知名企业包括华为、腾讯等都是从科技型中小企业成长起来的。科技型中小企业的发展速度、数量、规模等间接代表一个地区的创新驱动发展能力，有力推动地区经济发展和社会进步。科技型

中小企业需要大量的资金投入人才招募培养、知识技术创新、科技成果商品化等，面临着资金短缺的难题，“轻资产”的特点又使它们很难从传统的融资模式中获得资金支持，科技型中小企业在发展过程中面临着“融资难、融资贵”困境。为积极推进落实深圳市“加快建设国际科技、产业创新中心”的战略任务目标，扶持科技型中小企业健康成长，针对深圳科技型企业聚集的特点，深圳中小担集团于2016年初设计推出“科技通”信用担保贷款，为优质科技型中小企业提供纯信用担保贷款。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

“科技通”产品是面向科技型中小企业的“免抵押、免质押、免留置”信用担保贷款产品。“科技通”的推出拓宽了金融机构对科技型企业的扶持渠道，也成为中小担集团科技金融板块的重要组成部分，有效缓解了中小型科技企业的“融资难”问题。“科技通”产品定位于“高技术、轻资产”的科技型企业，这些企业由于发展前期规模小、缺乏信用记录、缺少抵押物、发展前景的不确定性等原因而无法在银行等传统金融机构获得资金，因此经常面临着“融资难、融资贵”问题。

“科技通”产品已在深圳银行界、企业界取得良好反响，成为了担保机构支持科技型中小型企业发展的创新范本，该产品主要具有以下创新点：

（一）纯信用

中小担集团从全面覆盖科技型企业融资需求出发，不对企业实物抵押与现有营收设立硬性要求，看重企业技术含量和发展前景，最终创新了风险评价模式。在此风险评价模式下，“科技通”直击制约科技型中小企业融资的“高技术、轻资产”痛点，首次提出了科技型中小企业“免抵押、免质押、免留置”的纯信用担保业务模式，可广泛适用于众多科技型中小微企业，切实解决科技型企业“融资难”问题。

（二）高效率

在受理阶段，系统受理“科技通”产品，按常规贷款担保和综合授信担保流程进行提交，保证了流程处理的高效性；项目申请上会阶段，“科技通”项目需经部门预审会审核通过后方可申请“科技通”专项评审，提高项目实际过会率和缩短客户企业等待时间；项目评审阶段，区别于常规项目7名评委的评审，设立专项评审委员会，精简评审委员会委员个数至5名，创新评审机制，为“科技通”业务开辟绿色通道，极大地提高了审批效率。此外，银行还对“科技通”

项目开辟了绿色审批通道，有效缩短了放款时间，“科技通”项目过会后最快可以在 7-10 个工作日完成银行放款。

（三）降成本

深圳中小担集团从中小型科技企业发展特点出发，设计了“面向中小企业、担保公司担保、银行发放贷款、政府向企业贴息贴保”的操作方案。在该类项目中，一方面，中小担集团对科技通项目采取优惠的担保费收费标准，500 万元以下项目按照 1.5% 收费；另一方面中小担集团将“科技通”产品业务与深圳市各区的科技金融扶持政策相配套，根据企业客户经营地、经营状况等，配套相关的贴息、贴保政策，进一步降低企业的融资成本，企业的综合融资成本可低至 3.1%/年。

（四）畅通道

为推广“科技通”产品，深圳中小担集团与邮储银行、华夏银行、广发银行和交通银行等银行举行了盛大的交流会。通过一系列的交流会，解决了银行对中小型科技企业贷款的“瓶颈”问题，使得“科技通”产品成为了集团与银行合作间的“明星产品”。截至目前，与深圳中小担集团合作的 40 家银行均可受理“科技通”业务，保证了科技型中小企业客户的融资渠道畅通。

四、风险控制、社会及经济效益

在加大对科技型企业客户扶持力度的同时，中小担集团确保自身风险可控，在项目受理、项目预审、项目评审及项目保后跟踪 4 个阶段控制风险。“科技通”项目受理阶段，要求项目经理必须加强对企业的调研，深入了解企业核心技术，严格把控企业实际控制人及管理团队的资质条件；“科技通”项目部门预审过程中，部门审核负责人进一步严格审核客户企业资质条件以确定专项评审会上会项目；项目评审阶段，为“科技通”产品设置了专项评审会，优化评审委员会的组成，评审委员会中包含担保部门和创投部门资深从业人员，以确保对于客户企业资质和发展前景的准确判断；保后跟踪阶段，对于“科技通”项目设立专门台账，对在保项目进行日常监管。由于良好的风险管控手段，“科技通”产品代偿率连续 3 年控制在万分位。

“科技通”推出以来，已有 545 家中小企业提交申请，申请金额达 21 亿元，其中 418 家企业通过评审，放款金额达 16.4 亿元。根据 2018 年《深圳统计年鉴》测算，“科技通”项目推出至今，为深圳市新增就业超过 2 万人，新增利税超过 3.1 亿元，新增销售收入近 30 亿元，并助力超 290 家企业首次获得银行贷款，打通资金流向中小型高科技企业的“最后一公里”。同时，受益企业覆盖生物医药、互联网、新能源、新材料、环保、跨境电商等各个行业，通过“科技通”产品，引导金融服务实体经济。

五、亮点

“科技通”产品是为中小型科技企业提供纯信用担保贷款在深圳市的首次应用，凭借看重企业前景、纯信用贷款、高效率审批、多家银行认可、配套金融政策降低成本等亮点，为众多科技型中小企业提供了低成本、可实现的融资渠道，帮助科技型中小企业突破成长路上的“瓶颈”，在深圳银行界、企业界取得了良好反响。今后，深圳中小担集团将持续加大对“科技通”产品的投入力度，以创新驱动发展，以优质、高效、全方位的综合融资服务为中小企业服务。

“创易贷”“科技贷”产品

合肥滨湖源泉融资担保有限公司

一、公司简介

合肥滨湖源泉融资担保有限公司（以下简称“公司”）注册地位于合肥市包河经济开发区，是以原合肥市源泉融资担保有限公司为主体，吸收合并原合肥滨湖融资担保有限公司组建成立的国有政策性融资担保机构。合并后公司注册资本 44169 万元，合肥市包河经济开发区管理委员会、合肥滨湖投资控股集团有限公司、安徽省信用担保集团有限公司、合肥市兴泰融资担保集团有限公司、合肥市包河城市建设投资有限公司分别持有股权 37.06%、28.38%、23.09%、11.24% 和 0.23%。

公司下设业务一部、业务二部、科技担保部、风险部、法务部、综合部 6 个部门。业务涵盖银行贷款担保、工程履约担保、创业投资、基金管理等，为中小微企业提供自初创期到成熟期的全方位投融资服务。

近年来，公司多次获得 A+信用评级、荣获合肥市“支持地方经济发展”二等奖等。

二、研发背景

公司为进一步完善包河区金融服务体系，解决区域内中小科技型企业“融资难”“融资贵”问题，致力于为中小科

科技企业打造专业化的金融服务，鼓励科技企业科研成果转化、自主创新，培育和扶持企业成长，以政府资金为引导，以社会资金为主体，不断促进金融和科技融合，提升金融对科技创新的支持力度，拓宽科技企业融资渠道，使企业在科技创新发展过程中享受到精准的金融服务、有效的资金支持。同时，公司贯彻省、市有关落实开发知识产权质押贷款、期权贷款、股权质押贷款、应收账款质押贷款、合同能源管理贷款六大金融服务的文件精神，结合包河区的实际，推出“科技（基金）贷”“创易贷”金融产品。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

（1）“创易贷”。这是由合肥市包河区科学技术局（以下简称“科技局”）、合肥滨湖源泉融资担保有限公司（以下简称“担保公司”）、徽商银行合肥青年路支行签订三方合作协议，为科技局向徽商银行合肥青年路支行推荐且审批通过的并由担保公司担保的科技型中小企业提供贷款。科技局、担保公司按照 1：1 的比例共建“基金风险池”，风险池资金 1000 万元，贷款总额最高可放大至风险池资金的 10 倍。科技局、担保公司、徽商银行合肥青年路支行在基金池范围内按照 2：2：1 的比例分担贷款风险，超出基金池的贷款风险由担保公司、徽商银行合肥青年路支行继续按照 4：1 分担。徽商银行合肥青年路支行按照基准利率发放贷款，担保公司

收取保费标准为 1%。科技局在每年的科技经费预算范围内安排资金对企业融资成本进行补贴，直接补贴给银行和担保公司，贷款利率按银行贷款投放总额分段补贴 1.2%、1.5%、1.8%、2%，担保费补贴 1%。

(2) “科技（基金）贷”。这是由科技局、担保公司、杭州银行合肥包河支行签订三方合作协议，其操作模式同“创易贷”。

(二) 市场定位

“科技（基金）贷”“创易贷”以“小额分散”为原则，为包河区中小科技型企业提供融资便利、成本较低的贷款融资服务。具体如下：

区域范围：工商、税务和统计关系在合肥市包河区。

企业范围（须同时满足）：

(1) 属于高新技术企业、战略性新兴产业和其他经过三方认可的科技型中小企业；

(2) 有独立的经营场所、基本的人员配备、良好的信用记录、明确的资金用途；

(3) 企业及主要经营者在人民银行征信系统无不良信用记录；

(4) 对单家企业的贷款额原则上在 300 万元以内，最多不超过 500 万元。

(三) 产品创新

(1) 设立“基金风险池”。“基金风险池”由科技局、担保公司按照 1:1 出资设立，专项用于补偿贷款风险，银行的单笔预期损失降低，提高了银行为科技中小企业贷款的意愿。银行按照风险池资金余额最高放大 10 倍管理信贷额度。

(2) 贷款风险共担。科技局、担保公司、签约银行三方按照 2:2:1 的比例贷款风险共担。科技局以“基金风险池”补偿贷款风险的，以基金出资总额为限，进行有限补偿。如风险池资金不足代偿，由担保公司对贷款金额与风险池资金代偿金额差额部分的 80% 进行代偿。签约银行自身承担 20% 的风险，与担保公司共同管理贷款风险。

(3) 分段贴息贴保。为降低科技中小企业融资成本，“科技（基金）贷”“创易贷”产品的担保费标准为 1%，贷款利率标准为中国人民银行同期基准利率。科技局在每年的科技经费预算范围内安排资金对企业融资成本进行补贴，其中，补贴给担保公司费率为 1%，补贴给合作银行的费率按照如下标准执行：若银行当年本产品贷款金额为 3000 万元以内（含 3000 万元），按贷款金额的 1.2% 补贴；若银行当年本产品贷款金额为 3000 万元以上 5000 万元以内（含 5000 万元），按贷款金额的 1.5% 补贴；若银行当年本产品贷款金额为 5000 万元以上 8000 万以下（含 8000 万元），按贷款金额的 1.8% 补贴；若银行当年本产品贷款金额为 8000 万元以上，按贷

款金额的 2%补贴。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况。一是担保公司与签约银行贷款风险共担，互通信息、联合尽调，共同管理贷款风险。二是担保公司与签约银行独立评审、互不干涉，保证彼此风险评价的独立性。三是实践结果优良。产品从实施到目前为止未出现一笔贷款逾期或欠息。

（二）社会及经济效益。设立“基金风险池”发挥财政资金的引导作用，通过放大倍数，撬动银行资金，增加银行对科技型中小企业的资金供给。进一步降低轻资产科技型企业融资门槛，设置灵活多变的反担保方式。通过补贴金融机构来降低科技型中小企业的融资成本。通过担保增信为企业提供资金支持，帮助企业由小变大，由弱变强，促进地方经济发展。针对企业的融资需求，量身定制个性化的解决方案。对解决科技型中小企业“融资难”“融资贵”有切实的推动作用。2013年9月开始截至2018年12月底，公司共有科技型贷款企业89户，累计发生担保额28000万元，取得了较好的社会经济效益。

五、亮点

（一）贷款企业财务成本相对较低。为降低“科技中小企业融资成本，科技（基金）贷”“创易贷”金融产品的担保费收费标准为1%，贷款利率标准为中国人民银行同期基准

利率，费率相对较低。

（二）反担保措施灵活多变。除了常规的固定资产抵押等，还可以用以下反担保措施：公司股权质押；期权回报模式，对于高成长性的科技企业，可优先采用期权回报模式，分享企业股权增值收益；订单、应收账款质押；包括专利权、商标权、著作权等知识产权的无形资产质押。

（三）财政资金引导作用较强。一是通过设立“基金风险池”降低签约银行贷款损失风险，增强签约银行贷款意愿。二是“基金风险池”放大倍数撬动银行信贷额度，财政资金利用效率较高。三是分层补贴贷款利率，引导贷款银行提高放款总金额。

“创业贷”系列产品

北京中小企业信用再担保有限公司

一、公司简介

北京中小企业信用再担保有限公司（以下简称“北京再担保公司”）是经国家工信部与北京市政府批准成立的全国首家省级中小企业信用再担保机构，2008年挂牌成立，公司按照“政府出资、政策引导、企业化管理、市场化运作”的原则组建和运行，是北京市中小企业信用担保体系建设的基础性平台，也是北京市实施公共财政政策和产业政策的重要载体。北京再担保公司目前资本金规模为20亿元，并于2015年作为全国6家试点单位受托管理中央及北京市两级财政共同出资的小微企业担保代偿补偿专项资金5亿元。公司成立以来，始终坚持“社会效益为首、经济效益为本”的经营理念，集中有效资源于再担保主业，通过“搭平台、建机制”引导各类社会资源共同为符合政策导向的中小微企业提供融资服务。十年来，北京再担保公司已累计为合作担保机构10万户次中小微企业和农户的各类融资担保业务提供了总计超过4000亿元的再担保支持；带动合作担保机构新增担保规模增长5倍，年均复合增长率近20%；各年度覆盖的中小微企业户数占比均在70%以上。同时，公司累计为近20家担

保机构的 300 多户企业代偿项目提供了 7 亿多元的代偿补偿资金支持，有效发挥了再担保的行业“稳定器”作用。

二、研发背景

为切实解决北京地区初创期科技、文创小微企业融资难、融资贵问题，北京再担保公司在创业阶段小微企业的特点及涉及业态的基础上，结合北京市产业结构及功能定位的要求，充分发挥行业引领作用，于 2012 年自主设计并推出了创业贷系列产品。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

创业贷系列产品主要包括创业贷、创业贷+、双创贷、原创贷、文创普惠贷等。该系列产品具有授信期长、使用灵活、条件优惠、效率高、成本较低的特点，能够在有效解决企业融资难题的同时，针对创业企业的经营特点以及融资需求特征，制定专门的项目评价标准及业务操作流程。在评价项目过程中，打破以企业的财务指标、抵押物、经营规模等作为硬性条件的要求，突出对创业企业的技术创新能力、未来成长性以及创业者个人素质和能力等软实力评价。而在融资用途、融资方式、融资期限上，进一步贴近创业企业，优先采取授信额度方式，既有效控制融资风险，又帮助企业节省财务成本。

创业贷产品主要针对主营业务持续经营时间在 1 年（含）以上；拥有自主知识产权或特色的商业模式且注册在北京各科技园、孵化器、文创园、联合办公等内的创业企业。该产品的优势在于授信期限最长可达 24 个月，可以灵活安排提款和还款；500 万元（含）以内，均为信用贷款无须提供房产抵押。再担保公司内部采取绿色审批通道，企业提供资料齐全后，最快一周就能拿到资金。

双创贷产品是为注册地在北京的双创企业提供的无抵押、纯信用首次贷款的服务，贷款额度为 10 万-150 万元。该产品的特点在于无须提供房产抵押、股权质押、出让期权，仅主要股东及配偶（如有）承担个人连带责任；授信期限最长可达 24 个月；按照政策性优惠费率，成本较低。

原创贷和文创普惠贷主要对注册在北京地区的高新技术和文创类的企业提供支持。特别是原创贷产品，可以突破传统看抵押物、历史销售收入设定贷款的标准，根据企业技术和市场前景设定贷款额度，相较于一般科技企业，授信额度更高。

四、社会及经济效益

在积极推动初创期小微企业担保业务的过程中，北京再担保公司通过合作开发目标市场、业务指导、见习培训等方式，引导该系列产品在合作担保公司中进行复制推广，有效

破解了合作担保公司小微企业担保缺乏经验的难题，积极带动合作担保公司加大对符合政策导向企业群体的融资支持力度，切实践行扶持小微企业、支持文化科技创新的政策职能。

在北京再担保公司与合作担保公司的共同努力下，截至2019年3月末，“创业贷”系列产品已累计为北京市科技类、文创类创业企业提供了超过70亿元的融资担保支持，所服务的小微科技文创企业已覆盖了北京市上百家孵化器、创业园、众创空间、文创园区。创业贷系列产品所支持的客户涵盖了科技领域的大部分业态，众多企业通过该系列产品支持获得了快速发展，其中新三板上市企业已近百户，如行知探索、美康基因、中科国通、诺君安、爱可生科技、优炫软件、库克音乐、睿晟广告、妙音动漫等。

五、亮点

北京再担保“创业贷”系列产品的推出，有效推动了担保行业实现科技金融和文化金融的“双轮驱动”，引导了北京市担保和金融资源向科技文创类小微企业倾斜，对助力首都科技创新中心和全国文化中心建设工作，带动北京市担保行业整体实现提质升级发挥了重要作用。同时，该系列产品也为推进小微担保业务精细化管理和批量化操作进行了有益探索，促进了担保机构业务结构的优化调整。

三、政融担分险类

“泰信保”产品

江苏省信用再担保集团有限公司

一、公司简介

江苏省信用再担保集团有限公司（以下简称“江苏省再担保集团”或“公司”）是江苏省委、省政府为促进中小微企业和实体经济发展、支持创业创新、服务“三农”经济而成立的省属大型国有金融企业。2009年成立以来，公司积极助推“三农”、科技、旅游、文化等全省特色产业发展。2016年国内5家权威评级机构授予江苏省再担保集团AAA信用评级。

二、研发背景

2016年底，经国务院同意，中国人民银行联合有关部门印发《江苏省泰州市建设金融支持产业转型升级改革创新试验区总体方案》（以下简称《方案》）。泰州成为全国第一个、江苏唯一一个支持产业转型升级的国家级金融改革试验区。泰州率先拥有了振兴和促进实体经济发展较为优良的金融环境和发展契机。

在国家、省、市等各级金融政策的支持下，江苏省再担保集团依托自身资信以及合作担保体系优势，联合多家合作银行，按照政府基金、银行、担保、再担保机构四方风险分担的思路，本着破解中小微企业融资难题的目标，着力研发

推出以小微、“三农”和创业创新企业为重点服务对象的中小微金融产品—泰信保。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

泰信保是典型的财政金融相结合的产品，2017年2月，泰州市政府首期出资1亿元建立市级信用担保基金，由江苏省再担保集团作为基金管理人，围绕建立基金、银行、担保和再担保“四方联动”的风险分担机制，有效引导金融机构将低成本信贷资源向普惠领域倾斜，帮助泰州市区范围内的中小微企业解决融资难、融资繁、融资贵问题。

（1）服务对象：泰信保业务服务对象主要为在泰州市市区范围内注册，具有独立法人资格的中小微企业、“三农”和“创业创新”主体，以及符合条件的战略性新兴产业项目。优先支持科技型中小企业、高新技术企业、市级以上“专精特新”企业、首台（套）装备企业、已上市或拟上市企业以及“新三板”挂牌或拟挂牌企业。

（2）贷款额度、利率和保费：单户贷款额度原则上在500万元（含）以下，最高不超过1000万元；贷款利率按不超过中国人民银行公布的同期同档次贷款基准利率的130%；担保及再担保费合计在0.8%以内。

（3）反担保要求：符合条件的实行信用放贷，除法人夫妇提供连带责任保证外，取消其他反担保手续。需增加反担保的情况：环保评级为黄色；企业、控股股东及实际控制

人等在征信系统前 12 个月内不良记录超过 3 条以上的；企业有涉诉案件且对生产经营有一定影响的；上年度及近期资产负债率高于 70%但不高于 80%的；企业销售额同比下降 20%以内的但在手订单充足或同比下降 20%以上，有可靠订单保证实现销售增长的；对外融资总额占销售收入比例超过 50%但不超过 60%的。

（4）合作对象：凡是在泰州市内设点经营，具备“五个单独”（即单独配备人力资源、单独信贷计划、单独信贷评审制度、单独的考核激励机制、单独的尽职免责制度）的银行，皆可申请加入；凡是注册资本金 1 亿元及以上、上年度取得监管信用评级 B 级及以上的担保公司，以及在泰州市内设立分支机构，取得融资保证保险批准手续的保险公司，在具备单独配置人力资源、建立单独的风险评审制度、建立高效便捷的代偿（理赔）流程、建立差异化的绩效考评制度、建立单独的尽职免责制度等基础条件后均可申请加入。目前，泰信保与工、农、中、建等 14 家银行签约，与 B 级以上 5 家合作担保机构合作，合作担保机构注册资本金达 8.6 亿元。

（5）申报方式：2017 年 9 月，江苏省再担保集团开发并正式运行“政银担”业务信息系统。该信息系统为泰州市信保基金项下的业务提供业务查询、业务申报、业务受理、业务审批等功能，客户实现企业不出家门即可申报泰信保业

务，签约机构线上受理，线下调查评审，方便客户融资。

（6）风险分担比例：①再担保模式下政府基金、银行、担保和再担保机构四方的风险分担比例目前是1：1：2：1；②小微直保模式由省再担保集团直接向合作银行代偿除银行以外三方的风险分担份额，直保模式下政府基金、银行和再担保机构三方的风险分担比例目前是1：1：3。小微直保模式主要是着力于弥补泰州区域内担保机构担保能力不足的短板，使产品具有较高的增信能力，有利于引导财政及金融资源向中小微企业聚集，有利于扩大服务范围。自2018年6月新模式运行以来，江苏省再担保集团共计受理业务58笔，金额3.5亿元，累计放款35笔，金额2.03亿元。

四、风控情况、社会及经济效益

以中小微企业为服务对象的小微直保及再担保模式—泰信保业务的风险评估及防范措施主要包括担保机构及客户准入、预警及叫停机制以及四方风险分担机制。具体如下：

（一）担保机构及客户准入

1. 担保机构的准入条件

符合《融资性担保公司管理暂行办法》（国家七部委2010年3号令）规定，已取得融资性担保机构经营许可证；在泰州市注册，具有独立法人资格，实收资本不低于1亿元人民币；配备与业务发展相配比的专业专职管理团队，有健全的组织管理和严格的规章制度，担保业务流程规范，建立并实

施员工绩效薪酬与风险挂钩考核的奖惩制度，按国家相关规定提取各项准备金；上年度担保发生额达实收资本金 5 倍以上，担保代偿率不超过 4%，代偿损失率不超过 2%；信誉良好，在各金融机构没有不良记录；无重大民事、经济纠纷，担保业务符合国家产业政策导向，担保收费不超过国家相关规定。

2. 中小微企业的准入条件

企业近两年内资产负债率不超过 70%，上年融资余额不超过当年实际销售额的 50%，且不涉及高利贷；有充足的第一还款来源，并能提供有效的反担保措施；企业及主要股东无不良记录，包括无产品质量、安全生产、环境污染等事故信息，以及在信贷、依法纳税、按期及时缴纳职工社保、重大诉讼纠纷等方面没有不良记录，实行无抵押信用放款。

3. 严格的企业目录建立程序

符合选定标准的中小微企业可向各区经信部门提交自荐申请。合作银行业金融机构和担保机构等按照选定条件，也可向区经信部门推荐企业。各区安排经信部门牵头，组织财政、人力资源和社会保障、市场监督、安全生产监督管理、环保、国土等部门，对自荐和推荐企业进行初审，建立各区企业名录报市经信委。市经信委负责审核汇总建立市企业名录，并征求法院、发改委、财政、科技、税务、人力资源和社会保障、工商、中国人民银行、银保监会等部门意见后，报

信保办并向社会公布。市企业目录要根据实际情况及各方面信息，及时进行调整更新。

（二）预警和叫停机制

担保机构和合作银行建立风险预警信息传达机制，对贷款企业的各类预警信息进行监控，当贷款企业存在潜在损失风险时，担保机构与合作银行商讨应对方案报信保办，及时采取有效措施控制贷款风险的发生。

合作项目的风险代偿率第一要力争控制在8%以内，三年累计要控制在4%以内。如突破代偿率控制标准，则先暂停合作业务，整顿规范后方可恢复。

（三）四方风险分担

政府基金、合作银行、担保机构与江苏省再担保集团四方共同分担风险，实现了项目风险的有效分散。

（四）履职尽责审查

为督促合作机构业务经办人员的履职尽责，推动信保基金持续健康发展，泰信保在代偿程序前置中介机构审查环节，并下发《泰州市信用担保基金合作经办机构尽职审核要点》，由中介机构结合九个方面的审核要点对业务经办机构尽职与否进行审查，合作经办机构对向中介机构提供资料的真实性、完整性、合法性负责，中介机构对执行审核要点规定的程序的完整性和形成的尽职审核结论的真实性、准确性负责。根据中介机构审查结果，若合作经办机构未履职尽责

将承担相应的代偿责任。

（五）助小扶微导向明确

截至 2019 年 4 月末，泰信保业务累计服务各类市场主体 255 户，承保金额 12.025 亿元，其中“支小支农”占比 88.67%，单户担保金额 500 万元以下项目占比 86.8%，体现了基金专注服务实体经济及“三农”发展理念和初衷。

（六）多方参与共聚合力

截至 2019 年 4 月末，泰州内的 23 家银行中已有 14 家与信保基金签约合作，预计年底将扩容至 18 家，工、农、中、建等国有银行均加入业务合作且有业务发生，签约合作担保机构增至 5 家，实现泰州地区 B 级以上担保机构全覆盖。

（七）坚持普惠导向

一是坚持提供低成本融资渠道，泰信保贷款利率按不超过中国人民银行公布的同期同档次贷款基准利率的 130% 执行，担保费（含再担保费）控制在年化利率 0.8% 以内，除此之外不再收取任何费用，综合融资成本比社会融资成本降低约 2 个百分点，每年可为企业节约 2000 多万元；二是坚持信用放贷为主，符合政策要求的，除法人夫妇提供连带责任保证外，取消传统抵押、联保等反担保方式，破解因互保、联保而引发的企业资金链断裂问题，切实帮助解决中小微企业融资抵押物不足的矛盾，有效防范区域金融风险的发生；三是坚持限期办结制，对资料齐全的申保企业，信保基金在

3个工作日内出具审核意见，10个工作日内完成贷款审批发放，有效降低企业获贷时间成本，缓解了小微企业融资难、融资贵、融资繁的问题。

五、亮点

泰信保产品创新性突出，应用性较强。在风险可控的前提下，满足了市场客户的融资需求，为企业融资提供了性能更优、质量更好、效率更高的新型金融产品、金融服务和金融科技。作为财政金融融合产品，泰信保既是财政支持金融服务实体经济的政策工具，也是江苏省再担保集团综合泰州金融政策资源优势，着力化解中小微企业融资难问题的重要抓手，政府主导、合作各方参与、市场化运作的运作模式受到社会各界的普遍欢迎。基金运行近两年来，整体运行平稳，业务覆盖范围、贷款数额、获贷企业都有明显增加，有效提升了资源配置效率、扩大了金融市场规模、完善了金融服务功能、满足了客户金融需求，较好地带动了泰州地区实体中小微经济发展，稳定了地方就业，为践行金融改革创新，推进“两聚一高”、建设“强富美高”新江苏做出了一定的贡献。

“政银担”业务

宁波市再担保有限公司

一、公司简介

宁波市再担保有限公司成立于 2016 年 12 月，是宁波市人民政府批准设立的唯一一家市级国有再担保机构。宁波市再担保有限公司由宁波市中小企业信用担保有限公司改建而来，注册资本金 10 亿元，目前实缴资本金 38187.78 万元，公司净资产 45362 万元，主营再担保业务、融资性担保业务，兼营非融资性担保业务、与担保业务有关的财务顾问、咨询中介服务。

2019 年 1 月，宁波市再担保有限公司与国家融资担保基金签约合作，获授信 25 亿元，成为首家与国家融资担保基金合作的计划单列市再担保公司。截至 2019 年 6 月底，再担保体系成员单位达 15 家，公司累计为全市 3145 户小微企业和“三农”客户，提供 3325 笔再担保业务，累计发生金额为 39.33 亿元。截至 2019 年 6 月底，宁波市再担保有限公司在保余额 18.04 亿元，比 2018 年同期增加 49.46%，在保户数 1558 户，在保笔数 1639 笔。

二、研发背景

2015 年 8 月，国务院专门针对融资担保行业发展出台了《关于促进融资担保行业加快发展的意见》（国发〔2015〕

43 号), 将政策性融资担保明确定位为“准公共产品”, 要求各级政府加大扶持力度, 并制定了一系列政策举措。2015 年 9 月, 浙江省政府也出台《浙江省人民政府关于推进政策性融资担保体系建设的意见》(浙政发〔2015〕32 号), 对建设政策性融资担保体系提出具体要求和相应的政策措施。

为全面贯彻落实相关文件精神和要求, 促进全市融资担保机构加大对工业和生产性服务业小微企业的支持力度, 切实有效地缓解全市工业及生产性服务型小微企业的融资难、融资贵问题; 提高融资担保机构抵御风险能力, 推动全市融资担保业务稳步发展。宁波市经济和信息化、财政、金融办等部门和市再担保公司积极创新研发融资担保业务产品——“政银担”业务(代偿基金), 由融资担保机构、代偿基金、合作银行按 2:2:1 分担风险业务合作模式。宁波市再担保有限公司作为基金托管机构, 负责业务日常管理和运作。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

(一) “政银担”业务介绍及市场定位

“政银担”业务是指市级财政预算安排, 主要用于对符合条件的宁波市融资担保机构因开展工业和生产性服务业小微企业融资担保业务发生代偿损失进行分担的专项资金业务。代偿损失由融资担保机构、市级财政(代偿基金)、金融机构按 2:2:1 的比例分担。一是明确“政银担”业务

重点支持对象及条件。重点支持为缺乏抵押物、自身信用等级不足的宁波市工业和生产性服务业小微企业增信的融资担保行为。范围包括：宁波市区域内工商登记注册的工业小微企业和产品研发、工业设计、文化创意、检验检测、科技服务、软件和信息服务等生产性服务业小微企业。二是明确融资担保项目需具备的条件：①各担保机构开展的贷款担保业务，符合国家和宁波市产业发展政策要求；②单户企业担保责任余额不超过 500 万元；③年化担保费率不高于银行同期贷款基准利率的 50%；④被担保企业与担保机构之间没有关联。

（二）“政银担”业务创新

“政银担”业务的主要创新点：①政银担业务开展要求合作银行承担 20%的风险分担比例，充分利用银行风控体系从源头上把握风险，同时打破了一直以来担保机构承担 100%风险的局面；②政银担业务由市财政承担 40%风险，担保机构承担 40%风险，纳入再担保体系的担保机构开展“政银担”业务，其承担 40%风险由宁波市再担保有限公司再次分担风险，实质上担保机构仅承担 24%风险，极大地降低了担保机构承担风险的比例，提高了担保机构抗风险的能力；③“政银担”业务开展要求合作银行对纳入再担保体系内的担保机构实行收取保证金不超过 10%并降低贷款利率等政策优惠，从而建立“同建共赢、风险共担、利益共享”的新型“银担”

合作体系，进而缓解融资担保业务开展中“银担”不对等关系的问题；④“政银担”业务发生逾期时，要求融资担保机构在收到合作银行的通知后，在15个工作日内按照担保协议商定的担保责任即逾期贷款本息的80%先行向合作银行进行代偿，提高银行对小微企业融资支持的积极性；⑤探索建立“代偿基金的资金存放与银行开展政银担业务量挂钩”的新型“银担”合作模式，其主要内容：代偿基金在年度财政预算下达后，通过招投标方式确定合作银行并设立代偿基金账户，代偿基金的资金存放按照合作银行上一年度开展“政银担”业务量配比活期存款，每半个年度对资金存放银行的协议履约情况进行评价，并根据银行担保项下贷款余额调整其存款，且对合作银行提出明确要求：一是同意按照本办法规定分担20%担保代偿损失；二是同意与托管机构推荐的融资担保机构开展银担合作业务；三是拥有适用小微企业的贷款产品，为宁波市工业和生产性服务业小微企业实施优惠的贷款定价；四是建立快速服务通道。

四、风险控制、社会及经济效益

（一）“政银担”业务风险管控

“政银担”业务开展至今未发生一笔代偿损失。为做好代偿风险管控与处置，宁波市再担保有限公司在制定该业务管理办法中设置了相应的风险管控措施：①把好融资担保机构准入关。基金托管机构负责向合作银行推荐符合条件的融

资担保机构，并与合作银行、融资担保机构签订三方合作协议。②每笔政银担业务担保贷款均需基金托管机构审核确认并出具确认函。③建立熔断机制。分担损失贷款业务在保责任余额超过代偿基金账面余额 50 倍，或者代偿基金分担损失累计超过代偿基金账面余额的 50% 时，基金托管机构负责书面通知合作银行、融资担保机构暂停新增业务，直至贷款业务分担损失在保责任余额低于代偿基金账面余额 40 倍，或者分担损失降到代偿基金账面余额的 40% 以下，由基金托管机构书面通知合作银行、合作融资担保机构重新开展代偿基金分担损失贷款业务。④明确追偿要求。代偿业务的追偿所得，扣除诉讼等实现债权的费用后，按照代偿分担比例返还各方。对追偿回属于代偿基金部分的非货币性资产，应通过拍卖等程序变现为银行存款存入代偿基金账户。⑤加强代偿基金台账管理，建立代偿基金报表报送制度。

（二）“政银担”业务社会及经济效益

2017 年 4 月，宁波市再担保有限公司“政银担”业务推出，到 2017 年 12 月 31 日，与奉化中小、宁海中小、宁海农保、象山中小、象山农保、余姚中小、余姚舜信、镇海联合、江北正德、宁波农信 10 家担保机构，东海银行、奉化农商行、工商银行、广发银行、杭州银行、建设银行、交通银行、农业银行、宁波市区农信联社、象山农信社、浙商银行、中国银行、中信银行等 25 家银行分支机构签订 54 份“政

银担”三方协议。

截至 2019 年 6 月底，与 13 家担保机构（新增慈溪汇丰、宁波恒正、鄞州中小），50 家银行分支机构（新增光大银行、象山中银富登、兴业银行、镇海农商行、奉化罗蒙村镇银行）签订 77 份“政银担”三方协议，在保余额 50432 万元，同比增长 257.57%，在保笔数 328 笔，服务全市 328 家小微企业。

“政银担”业务合作模式的推出，通过加强“银担”业务合作，引导融资担保机构规范经营、提升信用，逐步建立政策性融资担保体系与商业银行共同参与的融资担保风险分担机制，创建“同建共赢、风险共担、利益共享”的新型“银担”合作体系，减轻各市县区担保机构风险压力，共同为小微企业及“三农”客户提供优质的融资担保服务，切实起到支持和缓解小微企业及“三农”融资难、融资贵的效果，也推动全市融资性担保业务规模的发展。

五、亮点

“政银担”业务通过基金托管方式，促进财政资金和金融资源发挥合力作用，提升财政资金效率，达成政策引导目标，加强金融资源对域内重点工业和生产性服务业小微企业发展的支持力度。同时，针对“银担”合作中的痛点问题，通过业务机制的设计，探索建立“代偿基金的资金存放与银行开展政银担业务量挂钩”的新型合作模式，压实风险分担

责任，优化合作条件，强化体系建设和作用发挥，提升合作银行开展政银担业务的积极性，改善了担保机构的市场地位，平衡“银担”合作中的权责利关系，为银担合作的良性发展提供了有益尝试。

政银保—乐清模式

浙江省担保集团有限公司

一、公司简介

浙江省担保集团有限公司（以下简称“浙江省担保集团”）成立于2016年3月，是由浙江省人民政府出资设立的国有独资企业。集团注册资本80亿元，主营融资性担保业务、再担保业务，是中国融资担保业协会副会长单位，是国家融资担保基金首批合作机构，拥有2家全资子公司。

浙江省担保集团按照浙江省委、省政府要求，履行省级政府性融资担保机构和省级再担保机构的职责，承担为小微企业、“三农”融资增信，为龙头骨干企业融资增信、为相关国有企业融资增信三大职能。

浙江省担保集团坚持“政策性定位、市场化运作、可持续经营”原则，全力助推全省政策性融资担保体系建设，积极创新融资担保服务的模式与机制，不断提升融资担保综合服务水平，着力缓解小微企业和“三农”融资难、融资贵问题，贯彻落实省委、省政府实施融资畅通工程的决策部署，助力打好防范化解重大金融风险攻坚战。

二、研发背景

为了有效解决科技型企业融资难、融资成本高和信贷互保引发资金链断裂等问题，有效拓宽科技型企业融资渠道，

切实加大对科技型企业创新创业的金融支持，促进人才、科技与金融结合，加快科技成果转化和产业提升，浙江省担保集团联合农行乐清支行和乐清市科技局创新推出乐清市人才科技贷产品。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

（一）模式内容

合作模式：由浙江省担保集团、乐清市科技局、农行乐清市支行（虚拟出资）分别出资 4000 万元、3000 万元、3000 万元，设立风险池，农行乐清支行安排 7 亿元的专项信贷资金，支持客户。

客户对象：乐清市域内经科技局确认的优质科技型小微企业和大学毕业生优质创业项目。

单户项目担保额度：单户额度原则上在 300 万元以内，最高不超过 500 万元，其中大学生创业企业贷款不超过 100 万元。

风险分担比例：乐清市科技局、省担保集团和农行乐清支行三方按照 3：4：3 的比例分担项目风险。

担保费率：不超过 1.0%/年，对公司治理完善，并可出具指定机构审计报告的客户，保费可降低至 0.8%/年。

反担保措施：无要求。

（二）创新点

（1）重点支持科技型小微企业，取消抵质押反担保要

求。重点支持乐清市科技局名单内的科技型小微企业，不要
求提供抵押、质押反担保措施，解决科技型小微企业无抵
质押的痛点。

(2) 执行优惠担保费率，降低小微企业综合资金成本。
一般担保费率为 1%/年，对公司治理完善，并可出具指定机
构审计报告的客户，保费可降低至 0.8%/年；银行贷款利率
不超过基准上浮 20%。

(3) 建立政银担风险分担机制，银行风险责任比例最
高 60%。在该风险池项下的业务，浙江省担保集团、乐清市
科技局和农行乐清支行按照 4：3：3 的比例承担项目风险，
赔付总额超过风险池基金部分，由浙江省担保集团和农行乐
清支行按照 4：6 的比例分担项目风险。

(4) 与合作银行共建模型，提高操作效率、有效防控
风险。通过实地走访目标客户、设计论证准入模型、明确业
务操作流程，浙江省担保集团对于单笔业务的审批可按照三
方协议、产品说明和操作规程的相关约定实行简化批量审批
模式，确保操作效率；为了更加有效地防控风险，针对不同
的客户对象设置了差异化的额度上限和业务暂停机制。

四、风控情况、社会及经济效益

截至 2019 年 6 月底，乐清市人才科技贷产品已经支持
客户 120 户，共获得银行资金 3.1 亿元，尚未出现任何本息
逾期的情况，既能有效控制风险，又切实解决了乐清市内

优质科技型小微企业融资难、融资贵的问题。该模式将有限担保资源和政府专项资金将结合，相应地放大担保倍数，根据实际情况针对性地在其他区域进行推广和延伸，具有较强的可复制性。

五、亮点

乐清市人才科技贷产品是“政银保”三方创新模式的成功例子，乐清市科技局用 3000 万元的专项资金与浙江省担保集团的担保资源形成合力，撬动农行 7 亿元的专项信贷资金用于支持乐清市优质科技型企业的发展，受到了乐清市众多优质的科技型企业的一致好评，大大提升了企业加快科技成果转化和产业升级的信心。

“政融保”产品

四川省信用再担保有限公司

一、公司简介

四川省信用再担保有限公司（以下简称“公司”或“四川再担保”）于2015年12月22日正式挂牌成立，注册资本20亿元，是经四川省人民政府批准设立的唯一一家省属国有再担保机构。按照省政府组建要求，公司承担政策性担保职责，严格遵循“政府主导、市场运作、严控风险”的原则，通过开展再担保业务实现“增信、分险、稳定”功能。

公司与全省61家担保机构建立了合作关系，实现21个市州全覆盖；与23家银行签订了新型“银担”合作战略框架协议，“资源共享、风险共担、互利互惠、合作共赢”的新型“银担”合作机制已初步建立。截至2019年6月末，公司累计再担保业务规模达到353亿元，其中小微企业、“三农”和新兴产业三大领域的在保业务占比达99%，有效缓解了重点领域和薄弱环节“融资难”“融资贵”问题。

二、研发背景

一直以来，中小微企业特别是“三农”类主体，由于信息不对称等原因，存在“融资难”“融资贵”的问题。近年来国家出台多项政策鼓励金融机构积极扶持“三农”融资主体，引导降低准入门槛和贷款成本，但效果有限，特别是深

度贫困地区，由于金融机构覆盖不足和自身原因，依然无法有效获取融资支持。

四川再担保一直致力于推动构建四川省融担体系，已建立覆盖全省的融资担保体系，合作担保机构覆盖全省 21 个市、州。中国人民财产保险股份有限公司（以下简称“人保财险”）作为全国首家也是唯一具备开展险资支农融资业务资格的保险机构，在四川具有覆盖全省的分支机构，营业网络深入乡镇，人员队伍庞大，对市场非常熟悉，并拥有充裕的低成本保险资金。在综合双方优势的基础上，结合中小微企业融资现状和四川省实际，四川再担保联合人保财险引入政府和担保机构，创新合作专项产品“政融保”。由人保财险提供资金，政府提供政策支持，合作担保机构为项目提供增信，四川再担保为项目进行分险，四方共同推进项目落地，切实解决“三农”类融资主体融资问题。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

“政融保”专项合作产品由四川再担保与人保财险四川省分公司合作研发，主要情况如下：

（一）支持对象

“政融保”主要支持省内国有农业企业、农业龙头企业、农业专业合作社、现代家庭农场、种养殖大户等农业新型经营主体。

（二）合作方式

已经与四川再担保建立合作的担保机构，可直接向人保财险提出准入申请，人保财险实行优先准入。对不属于再担保合作的担保机构，需先经四川再担保及人保财险公司双准入。合作关系的建立及职责分工进行以下约定：

(1) 人保财险四川分公司、四川再担保、地方政府及合作担保机构四方签署相关协议进行合作。

(2) 地方政府主要负责在全区域进行产品的宣传推广、政策支持及项目推介，担保机构负责项目的具体推进，包括项目尽调、报人保财险及向政府申请补贴等事项，人保财险负责按照协议约定的操作流程对项目进行审核和现场尽调，四川再担保接受该类项目全数申报，经审核通过后提供比例分险，分险比例最高可达 40%。

四、风控情况、社会及经济效益

人保财险对合作担保机构发生的“政融保”项目代偿率达到 3%时将暂停业务开展。截至 2019 年 6 月，未发生代偿。

截至 2019 年 6 月，“政融保”专项合作产品已在省内达州、巴中、广安推广并落地，项目落地金额 14805 万元，共计 55 户，户均 269.18 万元，最高不超过 2000 万元。

五、亮点

“政融保”产品由保险公司提供资金、担保机构进行增信、四川再担保机构为担保项目提供风险分担。创新点主要体现在以下方面：

（一）四川再担保为险资与担保机构的合作提供分险支持。四川再担保的介入，为保险资金与担保公司的合作提供了风险分担，降低了项目风险，保障了保险资金的安全，促进了险资的有效利用。

（二）融资利率优惠。人保财险四川省分公司在融资额度、期限等方面给予优惠支持，并在利率方面给予最优惠成本。

（三）政府支持政策。市、区（县）政府给予融资主体比例贴息、贴费及风险补助补贴。以巴中市为例，政府给予2%风险补助、2%担保费补助，中央、省、市三级保险费补助达80%以上，企业综合融资成本最低仅5%。

（四）再担保绿色通道。对单户融资金额不超过2000万元的“政融保”项目，四川再担保不再进行随机抽选，担保机构可全数向四川再担保申报。

“支小贷”产品

四川省信用再担保有限公司

一、公司简介

四川省信用再担保有限公司（以下简称“公司”或“省再担保公司”）于2015年12月22日正式挂牌成立，注册资本20亿元，是经四川省人民政府批准设立的唯一一家省属国有再担保机构。按照省政府组建要求，公司承担政策性担保职责，严格遵循“政府主导、市场运作、严控风险”的原则，通过开展再担保业务实现“增信、分险、稳定”功能。

公司与四川省61家担保机构建立了合作关系，实现21个市州全覆盖；与23家银行签订了新型银担合作战略框架协议，“资源共享、风险共担、互利互惠、合作共赢”的新型“银担”合作机制已初步建立。截至2019年6月末，公司累计再担保业务规模达到353亿元，其中小微企业、“三农”和新兴产业三大领域的在保业务占比达99%，有效缓解了重点领域和薄弱环节的融资难、融资贵问题。

二、研发背景

为有效破解金融支持小微企业过程中政策分散、信息不对称等问题，进一步提高小微企业金融服务覆盖面和可得性，降低融资成本，四川省于2016年11月全国首创“支小贷”新型“政银担”合作模式，叠加财政、货币、产业政策

形成合力，以省再担保公司为依托，以地方政府、地方法人金融机构、担保、再担保多方风险共担共管为核心，初步建立起低成本、弱抵押、广覆盖、可持续的小微企业融资新机制。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“支小贷”新型“政银担”合作业务，是指以中国人民银行向地方法人金融机构发放的支小再贷款及定向降准资金为基础，限定贷款利率加点幅度，在贷款发放过程中引入地方政府、地方法人金融机构、担保、再担保四方共同参与风险分担，地方政府贴息贴费，精准支持优质小微企业，引导降低小微企业融资成本，促进地方信贷结构优化调整的一类担保信贷产品。

（二）市场定位

“支小贷”产品突出资金投向引导，解决“贷给谁”的问题。组织地方人行、财政、经信部门及省再担保公司，积极开展“万家千亿”优质诚信小微企业融资培育活动，推动地方法人金融机构建立“一对一”、“一对多”的融资帮扶和融资顾问工作机制，立足地方实际，结合国家小微政策导向，共同确定优质诚信企业名单并动态管理，明确单户授信上限，重点支持创新型、科技型、绿色环保型等单户2000万元特别是500万元以下“真小微”企业发展。

（三）产品创新

（1）提升“银担”参与信心，解决“融资难”的问题。一是推动地方政府建立风险资金池参与风险分担，如乐山市由市政府牵头，区县政府广泛参与，为“支小贷”设立总规模1.5亿元的风险资金池，分险比例高达30%，发挥地方政府信用增进作用，引导地方法人金融机构承担20%风险、担保机构承担50%风险，在此基础上，省再担保公司再承担最高25%的代偿补偿责任，实现政银担再担风险合理分担，有效降低融资项目风险，激发金融机构加大小微信贷投放力度，增强小微企业融资可得性。二是推动地方政府给予金融机构贴息贴费，省再担保公司实行再担保费率叠加让利，实质改善金融机构风险—收益比，提振地方法人金融机构和担保机构参与“支小贷”合作的信心。如自贡市、雅安市在“支小贷”中配套产业政策，给予参与“支小贷”的担保机构1%的担保费补贴，加之担保机构实质风险分担比例大幅降低，同等风险责任下担保机构实际获得较此前更高，通过价格引导提升担保机构的参与积极性。

（2）强化融资价格控制，解决“融资贵”的问题。丰富地方法人金融机构低成本资金供给，明确以支小再贷款为资金来源发放的小微企业贷款利率不超同类贷款平均水平，年化贷款利率最高不超过6.25%，并引导年化担保费率降至1.5%以下。鼓励地方法人金融机构与存量客户签订利率调整

补充协议，将支小再贷款及定向降准资金用于调低既有小微企业贷款的利率水平，切实让利小微企业。同时明确地方法人金融机构不得向小微企业收取承诺费、资金管理费等融资附加费用。多措并举，推动小微企业综合融资成本大幅降低。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况

贷款风险由地方政府、地方法人金融机构、担保、再担保四方共同参与风险分担，建立了参与各方风险共担共管的合作机制。通过贷前建立优质诚信企业名单并实施动态管理，贷后建立追偿联动机制，有效缓解“银担”风险转移机制缺失和风险处置难题。

（二）社会及经济效益

（1）小微企业信贷供给稳步提升。匹配央行定向降准货币政策，2018年起在支小再贷款的基础上叠加引入定向降准资金，进一步丰富低成本资金来源，以省再担保公司为抓手，通过市场化方式发挥资金政策效能，“支小贷”业务进程明显提速。截至目前，四川省“支小贷”合作授信总额度32.8亿元，同比增长85%。从贷款实际发放情况看，仅自贡市一地，此前难以获得信贷支持的彩灯文化特色产业，也获得“支小贷”项下专设“彩灯文化贷”定向授信1亿元支持。

（2）小微企业融资成本有效降低。据统计，四川省地方法人金融机构运用支小再贷款发放的小微企业贷款，其年

化利率低于其运用自有资金发放的小微企业贷款 2.54 个百分点，加之“支小贷”模式下年化担保费率引导控制在 1.5% 以内，小微企业的融资门槛和融资成本实现“双降”。

(3) 货币政策工具惠及面不断拓宽。一是从地区推广来看，2016 年首批“支小贷”项目在自贡市落地以来，已先后与广元、雅安、绵阳、乐山等地签署“支小贷”专项合作协议，覆盖省内近 1/4 市州。二是从地方法人金融机构合作情况看，已与四川省 13 家城商行中 8 家达成合作，“支小贷”合作银行年均增长率达 133%，其中部分银行信贷投放已过亿元。三是从担保机构参与进程看，地方担保机构积极参与当地“支小贷”业务，已经成为区域内专项合作的重要载体；省再担保公司创新引入体系内优质担保机构为担保资源薄弱区域提供技术支持，实现机构间互助互济，凝聚起担保行业支小合力。

(4) 政策执行合力显著增强。创新政策集成整合机制，由中国人民银行成都分行联合省再担保公司，牵头举办省级财政、经信、科技等主管部门、省内国家级高新区管委会、地方法人金融机构全面参与的“支小贷”新型“银担”合作对接会，集中向全省推介“支小贷”产品，并运用中国人民银行支小再贷款及定向降准释放资金等货币信贷政策进行专项支持，地方法人金融机构小微企业贷款发放情况纳入对其的 MPA 宏观审慎评估考核。多地政府立足当地产业实际，

配合货币政策出台财政政策、产业政策，给予“支小贷”风险补偿、贴息贴费支持，激励银担机构通过参与“支小贷”专项合作，支持小微企业发展。

五、亮点

“支小贷”模式具有以下特点：一是客群对象明确，精准支持地方优质诚信小微企业；二是货币政策保障，中国人民银行提供低成本支小再贷款及定向降准资金来源；三是风险分担多元，地方政府、地方法人金融机构、担保、再担保四方共担共管风险；四是奖补政策协同，地方财政、产业政策与中国人民银行货币政策联动发挥政策效能；五是再担保定向增信支持，省再担保公司通过专项再担保业务引导金融机构服务小微企业。

新型“政银担”业务

安徽省信用担保集团有限公司

一、公司简介

安徽省信用担保集团有限公司（以下简称“集团”或“安徽省担保集团”）2005年挂牌成立，为省属大型国有独资企业，经营宗旨是支持中小企业发展，构建信用担保体系，促进地方经济建设。

2018年末，实收资本175.06亿元，总资产215.08亿元，净资产186.78亿元。集团是全国首批“中央与地方财政担保风险分担补偿”政策试点单位，主体信用评级AAA，2017年被评为第五届全国文明单位。2014年底以来，集团创新推出“4321”新型“政银担”合作模式，得到全国融资性担保业务监管部际联席会议办公室的充分肯定，2016年7月下发通知在全国推广安徽担保模式。

集团2018年度完成担保再担保1539.97亿元，其中直接担保438.67亿元，直接担保在保余额463.49亿元。2018年新型“政银担”业务882.8亿元，服务企业及居民57207户；在保余额1025.27亿元，服务企业及居民101268户。

二、研发背景

2014年，工信部、财政部联合在全国6省市（北京、广东、山东、河南、安徽、福建）开展“中央财政担保风险分

担补偿”政策试点，由中央财政拨付资金3亿元，安徽省财政配套2亿元，建立安徽省中小企业信用担保代偿补偿资金。为缓解小微企业融资难题、探索金融服务小微企业发展新机制，安徽省担保集团结合“中央财政担保风险分担补偿”试点，借鉴德国担保银行风险分担先进做法，推出“4321”新型“政银担”业务合作。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

“4321”新型“政银担”业务，是指按照“扶小微、低费率、广覆盖、控风险、可持续”原则，对市县区政策性融资担保机构（以下简称“原担保机构”）自主与银行合作开展的单户在保余额2000万元（含）以下小微企业、“三农”融资担保业务，通过落实银担风险分担机制、比例责任再担保机制、财政风险补偿机制，最终形成由原担保机构、省担保集团、合作银行和地方政府专项补偿资金按照4:3:2:1的比例分担风险的业务合作模式，建立“资源共享、风险共管、优势互补、多赢互利”的“政银担”合作关系。其中：

“银担”风险分担机制指根据安徽省试点政策，原担保机构与银行按照“独立评审”方式，自主合作开展“政银担”业务，向担保客户提供优惠的利率和担保费率。对于出现不良的贷款担保项目，首先由市县担保机构和银行分别按融资担保金额的80%和20%比例分担风险。通过银行分担风险机制，进一步增强银行与担保机构共同管控风险的合作机制，

形成合力破解小微企业融资难、融资贵的动力机制。

比例责任再担保机制是指省担保集团根据政策规定，通过比例再担保方式为原担保机构开展的“政银担”业务提供增信服务，依照“先代偿后补偿”原则（即原担保机构按上述4：1比例履行80%部分代偿责任后再申请补偿），按融资担保额的30%分担风险，进一步缓解原担保机构的资金流动性压力，提升其可持续服务能力，增强“银担”合作信心，引导和鼓励原担保机构和银行聚焦支持小微企业和“三农”发展。

财政风险补偿机制将小微企业融资担保业务视为准公共产品，加大政策对其支持力度。一是根据《安徽省财政厅安徽省政府金融办 中国人民银行合肥中心支行安徽省银监局安徽省信用担保集团关于印发〈安徽省政策性融资担保风险分担和代偿补偿试点方案〉的通知》（财金〔2014〕1980号），原担保机构所在地财政安排专项资金，对原担保机构开展的政银担比例业务且发生代偿的，按照融资担保额10%的比列给予补偿；二是根据《安徽省人民政府办公厅关于促进融资担保行业加快发展的实施意见》（皖政办〔2016〕4号）规定，“省财政每年安排3亿元，建立省级融资担保风险补偿专项基金”，专项用于省担保集团再担保业务补偿，即对省担保集团承担的再担保责任给予全额补偿。通过建立专项补偿机制，进一步提升原担保机构和再担保机构持续服务小

微企业、“三农”的能力。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风险控制

完善治理结构，严控风险是该模式健康运行的有力保障。公司一方面完善法人治理结构。将加强党的领导纳入公司章程，明确党组织在公司法人治理结构中的法定地位，建立健全完善“四会一层”现代国企治理体制，形成了党委会、股东会、董事会、监事会及经营管理层各司其职、各负其责、相互制衡、协调运转的科学治理结构。另一方面强化业务风险管控。按照风险集中管控、分级负责的思路，加强风控制度顶层设计，推行“全面、全过程、全员”的风险管理理念，建立业务风控信息共享机制，形成了融资担保、价格评估、资产管理、农产品电子商务等业务板块风险隔离机制，有效保证了国有资产安全。三是推广信息管理技术。以智能化为引领加强信息化建设，基本形成了“标准化、表单化、IT化”作业模式，已能够实时掌握全体系财务、业务、风控等核心大数据信息，显著提高了运营管理效率、节约了管理成本，企业管理水平和效益大幅提升。

如城口县“大巴山森林人家”融资担保贷款产品在实际操作中按照“先评级、后授信”的原则，对有贷款需求的借款人开展评级授信工作，具体等级评定标准由城口县商务局、放款银行、担保公司共同制定。信用等级设定为三个等

级：AAA级、AA级、A级。信用评级量化评分对应标准：AAA级是指从事的乡村旅游属于政府旅游规划的重点打造区域，经营规模在区域内领先，管理水平高，有很强的市场竞争力，有良好的发展前景和信用；AA级是指经营规模中等，有良好的信誉；A级是指经营规模相对较小，发展空间有限。根据“大巴山森林人家”发展规划和当期确定的信贷规模，信用等级为AAA级，最高贷款额度100万元；信用等级为AA级，最高贷款额度30万元；信用等级为A级，最高贷款额度10万元。

城口县财政局每年底会根据担保公司的担保费明细表，对资金使用情况进行核查，符合“大巴山森林人家”项目使用要求的，将担保费补贴给借款人。因不可抗力原因形成的贷款损失，由城口县财政担保基金全额承担贷偿损失；因其他原因无法收回，形成损失的贷款，按相关程序核定后，由县财政局、担保公司、放款银行和乡镇（街道）共同承担贷偿损失。

（二）社会经济效益

截至2018年末，安徽省已累计开展“4321”新型“政银担”业务2495.92亿元、58085户（次），2018年末在保余额770.61亿元、在保20709户，小微企业申贷获得率明显提高。据不完全统计，按照综合税率5%、流动资产周转次数为2估算，安徽省受保企业实现税收近250亿元，服务就

业岗位超 20 万个。“惠农安居贷”业务累计提供 290 亿元贷款担保，帮助 88851 户农户进城购房，为加快推进新型城镇化进程、促进地方经济发展提供重要的金融支持。

一是创新了融资担保模式。“政银担”合作通过银担风险分担机制进一步增强银行与担保机构共同管控风险的责任；通过比例责任再担保机制进一步缓解原担保机构资金的流动性压力，增强“银担”合作信心；通过财政风险补偿机制进一步提升原担保机构和再担保机构持续服务小微企业、“三农”能力。三套机制形成合力破解小微企业融资难、融资贵的动力机制，引导和鼓励原担保机构和银行聚焦小微企业和“三农”发展。

二是提升了风险防控水平。新型“政银担”业务，对外通过对接银行体系，在横向上分散风险；对内通过担保再担保，在纵向上对冲风险，通过风险共管最终有效降低风险，截至 2018 年末，安徽省“政银担”业务累计代偿率 2.54%。在“政银担”模式下，通过风险分担机制和代偿补偿机制，担保机构实际承担 40% 的风险，是同期传统担保模式代偿率的 1/5，有效分散了政策性担保的系统性风险；银行实际只承担代偿风险的 20%，远低于同期银行小微企业直接贷款不良率。

三是财政资金引导和放大效用明显。截至 2018 年末，“政银担”业务累计代偿为 43.9 亿元，占“政银担”业务累计

发生额的 1.76%；省级以上专项代偿补偿资金累计为再担保合作机构的担保贷款代偿提供补偿 6.03 亿元，为合作担保机构及时注入了流动性，进一步提升了“银担”合作信心。省级以上补偿资金使用规模与“政银担”业务累计发生额的比例为 1:416，有效发挥了财政专项资金的引导和放大效应。

实践表明，“政银担”风险分担机制具有良好的实效性和可操作性，在服务小微企业、“三农”与防控金融风险两方面实现了较好平衡，得到国家融资性担保业务监管部门联席会议肯定并在全国推广，已成为行之有效的普惠金融典型案例。“政银担”风险分担机制也被吸纳为国家担保基金的做法，为全国相关省区构建省级政策性担保体系提供了借鉴，也为国家担保基金与安徽省政策性担保体系的高效对接提供了坚实的体系基础和管理模式参考。

五、亮点

新型“政银担”合作机制的主要特点：政策担保体系整体与银行实行“体系与体系”的对接，构建“一个平台”，完善“三个机制”。

“体系与体系对接”就是改变以往安徽省国有及国有控股担保机构单个与金融机构对接，合作不畅的局面，由集团以股权、再担保业务为纽带，将全省国有及国有控股担保机构串成政策性担保体系，将体系作为一个整体与银行谈合作，提高单个担保机构的信用，减少“银担”合作风险，提

高担保资源利用效率，实现“银担”合作共赢。

“一个平台”就是聚焦安徽小微企业发展，共同打造“符合当前实际，具有安徽特色”小微企业、“三农”融资服务新平台，将小微企业、“三农”2000万元及以下的担保贷款业务作为政策性服务项目，重点支持。

“三个机制”即通过建立“比例责任再担保机制”“银担风险分担机制”“财政风险补偿机制”，推动银行、政府、担保机构之间实现资源共享、风险共担、优势互补、多赢互利。

四、批量担保业务类

基于行业的批量化融资担保业务

瀚华融资担保股份有限公司

一、公司简介

瀚华融资担保股份有限公司（以下简称“瀚华担保”）成立于2004年，公司注册资本35亿元，是国内首家上市普惠金融集团—瀚华融资担保股份有限公司（HKSE:03903）全资子公司。2009年8月，瀚华担保业务与发展模式得到全国工商联的认可与推广，在其直接支持和指导下，公司进行股份制改革，发起设立的全国性大型融资担保集团，在全国26个省（市、区）设立了省级分支机构，拥有100余个城市服务网点。瀚华担保是中国融资担保业协会副会长单位、重庆市融资担保业协会会长单位。

二、研发背景

随着国家金融供给侧结构性改革的推进，对融资担保行业准公共性的定位已经明确，瀚华担保作为商业性融资担保机构，如何主动适应市场变化，更多、更好地服务小微企业，聚焦普惠金融初心，寻找新形势下公益性与商业性的有效平衡，探索融资担保行业的可持续发展，是瀚华担保启动研发基于行业批量化融资担保业务的主要背景。

为了转型升级和创新突破，瀚华担保通过“十大行业、百家核企”的行业事业部开发模式，选择基于在特定行业通

过批量化方式研发产品，其研发具体背景如下：

（一）基于行业的批量化产品能够有效解决获客问题

近年来，银行等金融机构对融资担保公司的需求发生了变化，从对风险分担逐步转变成为对资产组织的需求。融资担保公司的资产组织能力成为未来“银担”合作的核心。基于行业的批量化产品能够有效解决资产组织问题。

（二）基于行业的批量化产品能够实现风险有效管理

传统模式难以解决风险管理问题，只有真正基于产业研究，通过供应链条核心企业的有效协作，通过资金流、物流、信息流的相对闭环，才能实现风险有效管理；通过服务的行业小微客群共性研究，还原客户经营模式和真实资金需求，构建风险管理模型，才能有效解决风险管理问题。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

基于行业的批量化融资担保业务是瀚华担保在对外部市场趋势全面评估和对内部业务资源理性分析的基础上，充分发挥自身比较优势，深度介入产业运营，借力金融科技整合起来的全新融资担保业务体系。

该体系以产业链为研究对象，以产业链上的主体及其交易行为作为授信对象，以批量化操作为主要特征。

（一）产品介绍

瀚华担保对 10 个行业进行了批量化产品的研究和探索，下面以耐用消费品行业为例介绍瀚华担保买方信贷产品。

产品模式：耐用消费品行业核心企业推荐自身体系内的优秀经销商，瀚华担保以核心企业提交的经销商月均结算数据和客户提供的资产信息为基础给予主动授信。

产品准入标准：经销商与 A 公司合作一定年限；网查信息和涉诉查询符合我司客户准入标准；征信查询无负面信息。

授信标准：根据被授信主体资产负债及收入情况进行综合计算。授信金额可根据客户补充提供资料或后期合作情况进行增减调节。

（二）市场定位

一是产业选择，耐用消费品属于必需消费品，具有弱周期的特点。中国耐用消费品市场规模巨大，且仍在逐年增长；行业核心企业实力强劲且对上下供应链辐射影响力极强。

二是客群的确定，以 A 公司为例，目前 A 公司有效经销商超过 8000 家，年销售收入超过 800 万元的经销商约 4000 家，有批量开发的客群基础；专营 A 公司产品品牌的经销商共性明显，具备标准化产品的研发可能。

（三）产品创新

一是重新定义“银担”合作内涵。产品摆脱简单风险承担的定位，银行和担保公司成为信贷资产的组织者，使合作层次更深入；利用瀚华担保遍布全国的分支机构优势，与银行业形成良好互补，合作地域更广泛；基于行业研究的批量

化融担产品设计，链接更多客户需求和银行产品，合作产品更丰富。

二是构建全新产融合作模式。支持核心企业主业发展，为核心企业金融赋能，帮助核心企业提升信贷操作能力，深度开发供应链金融价值，取得金融收益，反哺主业发展；以股权方式与核心企业深度融合，解决“互信”难题，促使核心企业主动积极推荐目标客群，深入供应链交易场景稳定获客，构建有效的信贷资产组织能力。

三是构建批量获客模式。通过客户准入标准前置，核心企业主动筛选并精准推荐，批量对接客户需求，构建从被动到主动、从单一到批量的高效率获客模式；通过与核心企业客户管理系统对接，实现实时获客、动态获客，第一时间了解客户潜在融资需求，实现对客户的主动营销和动态管理。

四是构建契合行业特点的风险管理模型。通过“资金定向支付，核企动态反馈”来锁定资金用途，防止资金外溢，实现信贷资金闭环管理；基于行业客群共性，还原客户经营模式和真实资金需求，根据行业特点适度匹配资金，构建行业风险管理模型。根据不同核心企业产业链特点，进行指标修正，实现业务发展和风险管理模式的复制延伸。

四、风险控制、社会及经济效益

（一）风控情况

一是风控的逻辑：基于特定行业客群完成客户画像，提

炼共性特征进行产品研发，统一客户准入标准，明确核心风控手段，以风险模型为基础确定授信额度，实现授信操作的标准化。强化保后管理，充分利用核心企业提供的交易信息和第三方征信记录，以现场和非现场方式定期进行保后管理；对目标产业定期进行行业研究，动态调整产品授信政策及业务操作标准。

二是风控的措施：关联企业、借款人法定代表人、实际控制人及家庭成员、主要股东提供连带责任保证反担保。

（二）社会效益

一是促进实体经济发展，通过瀚华担保提供的批量化融资担保产品，帮助合作核心企业 A 公司实现了年 150 亿元的销售收入增长，帮助实现核心企业实现稳增长的社会发展目标。

二是稳定就业，通过融资担保直接支持 5000 家小微企业发展，帮助实现不低于 10 万人就业。

三是行业探索，用自身实践为商业化担保机构的社会化运行做出了有利探索，让担保机构从“单纯的增信方”发展成为“增信+资产组织方”，有力地支持了实体经济的发展，对担保公司重新定位和转型升级具有极强的社会示范效应。

四是产融创新，金融支持实体产业，实体企业协助控制金融风险，形成彼此协作、多方共赢的良性循环。通过产融合作与金融创新的探索，为产业资本与金融资本的融合发

展、互利共赢开辟了崭新道路。

五是科技实践，对金融科技在担保行业进行了一定深度和广度的运用，对处于行业转型期的担保公司主动拥抱金融科技具有较强的实践意义和参考价值。

（三）经济效益

瀚华担保在耐用消费品、建筑、能源等 10 余个行业进行了 20 余个批量化融资担保产品的开发落地，通过批量化融资担保产品实现了业务的稳定、持续、有效增长。

瀚华担保累计帮助合作核心企业实现了年均 1000 亿元销售收入的增长，取得了良好的经济效益和社会效益，为支持实体经济发展，稳定和支持就业做出了积极的贡献。

五、亮点

（一）业务亮点

批量获客，客户系 A 公司按照瀚华客户准入标准推荐，实现批量精准获客；简易调查，快速形成规模效应；预警及时，通过对核心企业提供的客户交易数据动态分析，能够及时发现客户的经营风险；迭代更新，以 6 个月时间维度进行迭代，主动适应变化。

（二）推广价值

随着与 A 公司的合作局面打开，瀚华担保成功与 B 公司、C 公司和 D 公司等行业主要核心企业全面建立合作关系。

据保守测算，未来几年瀚华担保通过与核心企业的合作，就

能够实现每年 80 亿-100 亿元的担保发生额，年服务小微企业超 5000 户。

“见贷即保”产品

北京海淀科技企业融资担保有限公司

一、公司简介

北京海淀科技企业融资担保有限公司（以下简称“海淀科技担保”）为海科金集团全资子公司，现注册资本 10 亿元，是北京市融资担保业协会理事单位。2010 年重组设立以来，海淀科技担保公司打造了一支高素质团队，与近 30 家金融机构签订合作协议，获得银行担保授信超过 150 亿元，具备年 100 亿元规模的担保能力，在北京市树立起了海淀科技担保的品牌形象。公司业务重点向中关村核心区科技型中小微企业倾斜，并借助集团综合性金融服务优势，进行产品创新和政府资源导入，致力于打造综合性创新金融服务平台。

二、研发背景

海淀科技担保加强市场调研，不断推出新举措、新产品，助力中小微企业发展。为了支持北京创新、创业、创意类小微企业的融资和发展，针对该类型企业普遍存在融资难、融资贵、融资慢的问题，在北京再担保公司的支持下，以发挥“银担”各自的优势，兼具市场竞争力为原则设计开发本产品。针对科技型小微企业的“见贷即保”产品，实现了对科技文创小微企业的高效便捷信贷服务，该产品于 2013 年 5 月 1 日正式向市场推出。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

“见贷即保”产品是指经海淀科技担保认可的合作银行，根据设定的企业筛选条件、贷款审查标准、贷款金额限制等审查条件，审批通过为企业提供贷款，本公司自动提供担保，再担保公司自动提供再担保，银行、海淀科技担保、再担保按约定比例分担风险责任的担保业务。

“见贷即保”产品的核心指标以纳税报表数据、社保申报数据为参数基础，并兼顾其他调整系数。指标参数值的确定采取基于借款人主体信用评级基础上的分析方法。将主要指标与理论授信额进行比较，确认主要指标的合理性；再将修正指标与主要指标比较，确认修正指标参数；最后分析调整指标，确定整体贷款额的合理范围。

高新技术企业：经国家、北京市、中关村认定的高新技术企业，或拥有“双软”证书的企业；经营期限2年以上；信用额度不超过500万元。

文化创意企业：出版、电影电剧、广告、会展等行业企业；经营期限2年以上；信用额度不超过300万元。

其他创业企业：取得与创新技术相关的产品销售和技术服务收入，已有明确的合同或订单。

“见贷即保”产品通过纳税申报表、纳税凭证、社保缴纳凭证等第三方材料就可以完成额度审批，降低企业融资授信门槛，执行优惠担保费率，并实现了担保业务的快速审批。

四、风控情况、社会及经济效益

“见贷即保”产品针对创新、创业、创意类企业群体设计，制定了企业筛选条件、贷款审查标准，通过贷款金额上限限制实现小额分散，同时产品引入合作银行的风险分担机制，因此有效控制了业务风险。

目前“见贷即保”业务已与北京银行、招商银行、华夏银行、邮储银行、杭州银行、宁波银行 6 家银行签署了合作协议。

从产品推广至 2019 年 6 月底，“见贷即保”业务累计为 506 户企业融资服务，累计金额 131884.00 万元。

“见贷即保”业务基于对创新、创业、创意类小微企业的理解和业务评审中关键要素的把握与提炼，据此设计贷款审查标准。“见贷即保”业务的推出开拓了公司的业务渠道，获得了合作机构的高度认同，缓解了小微企业融资难和融资贵的现实问题，扶持了一批高新技术企业的发展。

五、亮点

“见贷即保”产品通过选定合作银行，根据公司设定的企业筛选条件、贷款审查标准、贷款金额限制等审查条件，审批通过为企业提供贷款，公司自动提供担保，北京再担保公司自动提供再担保，银行、海淀科技担保、再担保公司按约定比例分担风险。产品特点：信用、见银行批单即担保、速度快、担保费低。业务重点向海淀区和中关村园区注册的

中小微企业倾斜、向高新技术产业（科技型）和文化创意产业的中小微企业倾斜，并借助集团综合性金融服务平台优势，进行产品创新和政府资源导入，做好政府宏观政策传导的“桥梁”，提高综合竞争力。

“增信自动担保”产品

云浮市普惠融资担保股份有限公司

一、公司简介

云浮市普惠融资担保股份有限公司（以下简称“云浮普惠担保”）是一家参照 PPP 模式引进广东中盈盛达融资担保公司（股票代码：HK.01543）、广东温氏食品股份集团（股票代码：300498）两家上市公司，共同组建而成的政府支持并主导的混合所有制模式的政策担保公司。云浮普惠担保成立 3 年多以来，累计服务辖区内中小微企业 400 余家，担保发生额 20.54 亿元，在地区行业机构中名列前茅。2018 年 6 月，云浮普惠担保模式的案例，被广东省中小企业局推荐到国家工信部列入《全国缓解小微企业融资难问题典型案例汇编》并发往全国学习推广。

二、研发背景

云浮普惠担保针对银行发放小微、“三农”贷款时担忧其高风险的痛点，从提高银行小微、“三农”贷款总体风险不良率的容忍度着手，连接各级政府担保基金分担风险，推出“增信自动担保”产品。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“增信自动担保”产品，旨在扩大银行不良率容忍度，增加其扩大对小微、“三农”贷款规模的信心，充分发挥银行自身风控资源作用和政府性担保的风险逐级分散作用，简化担保手续、降低担保费，减轻小微、“三农”的负担和融资成本，从贷款担保产品总体风险控制设计上，帮助银行把风险控制在必定的不良率预期范围内。

产品要素具体包括：

(1) 担保公司与银行共同针对特定小微、“三农”客户群体，设置担保贷款门槛条件，根据其群体和产品条件的风险度确定担保费 1%-2%，由银行严格按条件开展业务。

(2) 担保公司不参与对客户的尽职调查，只做合规性审核，高度信任合作银行风控能力，委托银行代办担保签约、代收担保费。

(3) 担保公司和合作银行按 7：3 的比例承担贷款最终风险，担保公司审核无异议就自动出具一般保证方式的担保函。

(4) 担保公司对贷款风险最终损失，设定“3+X”代偿上限。“3”为担保费的 3 倍，“X”为担保公司获得各级政府担保基金或再担保的风险补偿金额的 30%。

(5) 贷款不良追收由合作银行负责，不能追回的最终风险损失，以法院终结执行裁定为准。

（二）市场定位

“增信自动担保”产品市场定位，从用户的角度，主要是小微企业、小微企业的业主、个体工商户、农业企业、农户联合体、农户等；从银行合作的角度，主要是针对合作银行已有的小微、“三农”信贷产品。

针对合作银行既有小微“三农”信贷产品，分散其风险，既扩大其不良率容忍度、扩大其贷款规模，又能帮助银行把风险控制在必定预期的风险容忍度范围内，增加的担保费又微乎其微，可以起到事半功倍的效果。

（三）产品创新

“增信自动担保”产品创新特色有以下几点：

（1）采用总体风险设计产品的原理，让“银担”合作处于风险可控、长期信任的可持续良性状态，对担保行业具有“里程碑”的意义。

（2）打破传统“银担”合作“银行推荐项目担保模式”，让担保公司处于“捡垃圾”状态，始终处于不可控的高风险水平，最终也会失去银行的信任而使合作破裂。

（3）充分发挥银行既有风控人才、风控技术等风控资源的作用，避免可能的银行风控资源“偷懒”行为，还能有效避免担保公司风控资源的重复浪费。

(4) 减轻客户负担、降低客户融资成本。把担保公司的风险成本降到合理范围内，避免担保公司风控资源重复投入成本，担保费就自然可以降低；也能避免客户既要应对银行，又要应对担保公司的负担。

(5) 把银行对小微、“三农”的贷款，通过基层政府性担保与国家层面的行业扶持政策有效链接起来，相当于在银行表外又建立了一个“风险准备金”，降低银行风险。

(6) 相比保险公司的“贷款保证保险”产品“保费 2 倍”的风险承担上限，“增信自动担保”嫁接了各级政府担保基金或再担保风险补偿机制，风险承担上限提高到保费“3+X”倍，对合作银行更具有吸引力。

四、风控情况、社会及经济效益

(一) 产品风控措施

“增信自动担保”产品，以“银担”产品合作为基础，区别于传统单一推荐的项目模，风险控制的措施主要包括：

(1) 采用 7:3 比例分担风险机制，可以充分利用合作银行的风险控制资源，控制小微、“三农”贷款担保的基本预期风险。

(2) 设置担保代偿上限，可以控制小微、“三农”担保贷款的意外非预期风险。

(3) 通过担保公司自身事后备案审核、风险代偿案件审查，可以排除合作银行违规超越产品条件发放贷款所带来的违规风险。

(4) 在设计产品条件时，设置 500 万元以下的小额贷款，根据客户群体风险度决定担保费标准，分散贷款担保风险。

(5) 对实际不良率较高的合作银行，可以采取“年检”方式淘汰风险控制能力较差的合作银行，控制非系统风险。

(6) 通过争取各级政府扶持政策，如补贴担保费、奖励担保业绩等，增加担保公司的风险承受能力。

(二) 产品社会效益

“增信自动担保”产品创新开发，在云浮市金融工作局的指导和协调下，与合作银行经历了半年左右的商务洽谈、论证，最终成功与合作银行签约试行。试行几个月以来，成功为小微企业担保贷款 7 笔，贷款额 955 万元。

由于“增信自动担保”产品的担保费优惠、担保手续简单、担保效率做到了“自动担保、事后备案”，因此受到地方政府、银行、商会及广大中小微企业的一致好评，并被云浮市政府写入《关于云浮市金融服务乡村振兴战略的若干意见的通知》（云府〔2018〕49 号）文件中，作为重要的“乡村振兴普惠金融服务产品”在全市推广。2019 年 7 月，广东省地方金融监管局党组成员、副局长倪全宏到公司视察时听

取汇报并作出高度评价，定义其为在“银担”合作中具有“划时代革命性意义”的创新产品。

五、亮点

(1) 比例分保：改变了传统“银担”合作中担保公司 100% 承担连带责任风险，按照 7 : 3 比例，担保公司分保大头 70% 的风险，为规避银行业务人员的道德风险，担保公司原则上不参与对客户的尽职调查，高度信任合作银行风控能力，减轻了中小微企业面对两家机构重复调查的负担。

(2) 一般保证责任担保：充分发挥银行既有风控人才、风控技术、风险处置等优势风控资源，担保公司承担一般保证责任，对不能追回的最终风险损失金额确认、承担责任。充分发挥银行自身风控资源作用和政府性担保的风险逐级分散作用，从整体上提高银行机构不良风险容忍度。

(3) 链接各级政府补偿：通过基层政府性担保与国家融资担保扶持政策 and 各级担保基金有效链接起来，银行相当于在表外又建立了一个“风险准备金”账户，对冲降低银行风险。

五、特色行业产品类

电子商业汇票担保业务

成都中小企业融资担保有限责任公司

一、公司简介

成都中小企业融资担保有限责任公司（以下简称“公司”）成立于1999年8月，注册资本为15亿元，是国有全资的专业担保机构，大股东为成都产业集团。公司长期为中小微企业提供综合性金融服务，通过与各级政府、金融机构及社会各界的密切配合和共同努力，致力于缓解中小企业的融资难，帮助中小企业提高信用能力，改善中小企业的生存和发展环境。成立至今，公司已累计为省内万余户中小企业提供了逾1500亿元各类担保服务，覆盖高新技术、生产制造、现代服务、教育医疗、文化创意、军民融合等多个行业，有效缓解了中小微企业的资金困局。在公司扶持的企业中，已有海特高新、硅宝科技、三泰控股、科伦药业、新都化工等70余家企业成功登陆资本市场。

二、研发背景

近年来，我国票据市场发展十分迅速，票据也正成为中小微企业支付和融资的重要工具。与此同时，广大中小微企业面临的融资难、融资贵问题始终难以解决。在此背景下，公司结合中小微企业资金需求和融资特点，创造性地采用了为电子商业承兑汇票提供担保增信的模式，推出电子商业汇

票担保业务。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

电子商业汇票担保业务主要由公司通过接入行在上海票据交易所运营管理的票据系统（ECDS）中为商业承兑汇票转让背书提供保证，作为该票据上记载的债务人以外的第三人保证该票据获得承兑。经公司增信的电子商业承兑汇票，标准化水平和信用等级得到提升，市场各方认可度较高，使得票据获得了较高的流动性，票据交易成本也明显降低。中小微企业通过担保增信，可以便捷地运用票据获得融资，有效缓解了融资难、融资贵问题。

与传统的银行贷款担保、债券担保等债权类担保相比，票据担保业务在产品逻辑、降低融资成本、提升融资便捷性、加强风险防控等方面实现了突破和创新。

（一）金融产品标准化

中小微企业持有的商业票据具有金额较小、期限较短、承兑人分散的特点，这是过去银行难以有效开展贴现业务的重要原因。在银行途径的业务中，该产品创造性地将承兑人信用转化为担保公司信用，通过银行对担保公司授信，担保公司再将授信额度“批发”输送至中小微企业，极大地提高了金融服务的标准化水平。

（二）降低企业融资成本

票据担保业务以商业汇票为纽带，将再贴现政策精确传

导至中小微企业。与过去中小微企业在市场上与票据中介进行交易相比，中小微企业的融资成本得到大幅降低。

（三）提升融资便捷性

票据担保业务把中小微企业的信用转化为核心企业（票据承兑人）的信用，弱化对中小微企业经营情况的考察，从而降低了企业的融资门槛。此外，持票企业全程通过线上操作，不再进行纸质资料的传递，进一步简化了融资操作流程。

（四）相关单位和担保同行高度认可

电子商业汇票担保产品推出后，上海票据交易所对该产品给予好评，认为该产品通过电子商业承兑汇票创新性地解决了中小微企业的融资难题，有效降低了民营企业融资成本，并派专员为公司服务的民营企业提供票据知识现场培训。同时，多家主流担保机构也对该产品强烈关注，并提出合作意向，以期共同做大、做强票据保证市场，为解决中小微企业融资困难提供又一利器。

四、风险控制、社会及经济效益

电子商业汇票担保业务实现了风险控制智能化。公司与合作机构共同开发了基于大数据分析的风控模型，通过对票据的信用风险、流动性风险、操作风险、欺诈风险等进行多维度管控，切实提升了风险防范化解能力。此外，由于主要的业务流程均在线上完成，降低了人工干预，不仅提升了运行效率，也降低了操作风险。

电子商业汇票担保业务通过产品流程的标准化、基础资产信用的量化，高效、精准地调用央行再贴现资金扶持中小微企业，有效地破解了中小微企业“融资难、融资贵”的问题。

以成都某科技公司为例，该企业注册资本 500 万元，主要从事零部件机加工业务。作为典型的小微企业，该科技公司仅有小型机床约 10 台，年销售额 500 万元，这样的条件通过传统的银行途径难以获得持续稳定的融资支持。该科技公司在生产经营过程中，获得了成都某电子公司的电子商业承兑汇票，但科技公司如果将持有的汇票在普通票据中介处融资，年化成本将高达 15% 左右，这给企业的经营发展带来了很大负担。公司介入后，为科技公司提供了电子商业汇票担保服务，经公司增信担保后的票据融资成本降至年化 7.8%，成功帮助该科技公司减少近 50% 的财务成本，企业融资“瓶颈”得到了有效缓解。

五、亮点

电子商业汇票担保业务以核心企业的商业票据作为基础资产，通过持票中小微企业—票据保证—票据贴现—央行再贴现这一票据增信链条为传导纽带，将年化利率仅为 2.25% 的再贴现资金精准传导至中小微企业，为实体企业提供了低成本、高效率的金融服务支持，践行了公司“担责任、保发展”的使命。

同时，通过票据保证业务，不仅丰富了担保融资担保业务产品，也标志着担保利用自身的牌照优势，切入了电子商业票据这个新兴市场，这是在充分掌握监管政策、深挖中小微企业需求的基础上取得的又一项业务突破。

“付税宝”产品

中国投融资担保股份有限公司

一、公司简介

中国投融资担保股份有限公司（以下简称“中投保公司”或“公司”）由财政部、原国家经济贸易委员会出资成立，现为国家开发投资集团有限公司成员企业，目前是中国融资担保业协会会长单位。

中投保公司作为全国首家以信用担保为主营业务的专业担保机构，开创了我国中小微融资担保体系建设的先河。成立 26 年来，公司积极探索、有益实践，坚持服务实体经济，支持普惠金融发展，以自身信誉在政府、金融机构和中小微企业间架起增信的桥梁。截至目前，累计担保规模超过 5000 亿元，累计客户数 2 万多家，其中，中小微客户数占比超过 80%，为搭建地方政府性融资担保体系，缓解中小微企业、“三农”、科创、战略新兴等领域的融资难题做出了积极努力。

二、研发背景

随着国家不断加大外贸政策支持，以应对外部冲击保持外贸稳定，企业对海关通关便利的需求越来越大。2014 年 10 月，海关总署印发了《关于专业担保机构参与海关税款担保业务试点工作的通知》，中投保公司获准在所有试点海

关开展担保业务，成为国内首家具有开展海关关税担保业务资格的专业担保机构。自此，中投保公司积极研发海关通关保函和融资担保产品，帮助进口中小微企业快速通关。

当前，基于互联网、云计算、大数据、人工智能、电子支付等金融科技手段的发展和综合运用，很好地降低了信息收集成本、客户交易成本、资源配置成本、业务操作成本等，小微企业融资过程中普遍存在的信息不对称、操作成本高等问题得到了较大程度的解决。

在此基础上，2017年，中投保公司、互联网金融中心及相关机构合作，基于海关税费电子支付系统共同推出了“付税宝”产品。即依托大数据采集、征信及风控等方式，通过企业授权，将海关纳税、工商信息、关联投资、法院涉诉、欠税信息、知识产权等数据记录，全部纳入企业信用评分模型。经线上模型实时评估准入、担保机构承保后，对企业融资授信并定向用于缴纳关税，解决了中小微企业授信评估成本高、风控效果差等问题。进口中小微企业实现了全线上融资直付税款，很好地缓解了进口关税带来的资金压力，优化了跨境贸易营商环境。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

“付税宝”产品，基于大数据的核心风控体系、业务和监测运营体系，将中投保公司的担保增信和风险管控能力与互联网金融中心的金融科技研发能力相结合，能够实现从客

户发现、客户准入、风险识别、在线保函、保中监控、保后风险化解的全流程管理。解决了进口中小微企业因地域分散、涉足行业分散、主体信用水平不高、无实质抵质押物等而导致的传统金融机构和担保机构风控成本高、主体授信难等问题。

在具体操作中，进口融资企业登录海关税费电子支付系统，开通“付税宝”产品，根据其当日的待付税费订单，勾选后顺利使用，具有效率高、期限灵活、随借随还的特点。在简单的用户使用背后有着复杂而高效的控制方式，包括大数据的风控、授信、审核、校验，融资企业的线上鉴权、增信机构的电子保函以及金融资产交易平台投资人的认购、产品的清算。

“付税宝”产品的开发，是基于海关税款支付的客观需要，反映了企业真实的融资需求，降低了业务虚构风险；通过全方位的数据融合、海量的数据处理展现中小微企业的真实面貌，让融资的判断“量体裁衣”；通过 IT 技术、电子印章等方式用线上系统代替人工操作，便捷高效，最终让中小微企业通过点滴经营积累自己的信用资源。

在此产品创新中，公司抓住了金融科技赋能小微金融最核心的两点，在金融科技结合传统金融的基础上，实现了行业内特定场景的线上化、智能化，提供包括金融管理效率、

场景及资产反欺诈、风险评估模型等一系列解决方案。让进口中小微企业的融资成本降低，让金融机构及中投保公司自身风险降至合理水平，真正解决小微企业的融资难、融资贵、融资慢等问题。

四、风控情况、社会和经济效益

“付税宝”产品的风控，主要是将进口企业的海关纳税数据、工商信息、关联投资、法院数据、欠税信息、知识产权、融资信息、舆情信息、增值税信息等 7500 多万条数据条目、近 12 亿条数据明细全部纳入进口企业的信用评分模型，尽量全面刻画融资企业的真实情况，当其出现舆情、经营、工商等重大情况变化时，也基本做到了实时跟踪。然后，通过多方数据源交叉验证，建立机器学习的风控模型，实现对企业融资需求的动态授信。

根据中投保公司进口企业信用评估模型，在海关税费电子支付系统 10 万多家进口企业中，有 67.36%符合融资条件，误判率为 0.26%，融资额度在 20 万-300 万元不等。业务系统与风控模型的实践表现尚好。

在市场推出“付税宝”产品后，已累计服务全国 9 个行政区域近 3000 家外贸型中小微企业。笔均税单金额不到 6 万元，平均融资成本的年化率在 10%以下。业务累计承做金

额已超过 5 亿元，逾期率仅为 0.24%，用户复用率 100%，帮助中小微进口企业实现了快速通关。

由此可见，借助大数据风控等现代信息技术手段的“付税宝”产品，降低了业务风险，提高了批量化业务承做效率，切实加快了中小微进口企业的海关通关速度，具有可观的市场推广前景。

五、亮点

“付税宝”产品的开发，是基于海关税款支付的客观需要，反映企业真实的融资需求，降低了业务欺诈和虚构风险；通过全方位的数据融合、海量的数据处理展现中小微企业的真实面貌，让融资的判断“量体裁衣”；通过 IT 技术、电子印章等方式用线上系统代替人工操作，便捷高效，最终让中小微企业通过点滴经营积累自己的信用资源。

该产品的创新亮点包括：

第一，利用金融科技手段提高风控效率、降低风控成本。通过各个智能管理系统和中小微企业的风控系统实现线上化的融资流程服务、智能账务管理服务、智能报表管理服务等，可节省大量的人工操作成本。

第二，结合传统风控思路和金融科技手段，实现业务场景内真实交易的闭环，打通行业数据，核验场景中的交易行

为、缴税行为、金融行为等，降低企业欺诈造假及挪用资金的风险。

第三，结合传统风控理念和金融科技手段，进行广泛的数据连接，通过企业授权，对多维度数据进行收集、记录和运用，搭建信用风险评估模型和风险预警服务，包括融资主体准入、授信、预警的模型设计、数据准备、模型开发与模型验证等。

中投保公司通过“付税宝”等一系列科技型中小微担保产品的研发与实践，综合运用“互联网+”、大数据风控、人工智能等金融科技手段，努力解决中小微企业和“三农”融资难、融资贵、融资慢等问题，不断探索场景化、数据化、专业化的小微金融服务创新发展之路。

“湘汇担”产品

湖南省中小企业融资担保有限公司

一、公司简介

湖南省中小企业融资担保有限公司（以下简称“公司”）成立于2004年12月，目前注册资本10.023亿元，是湖南省融资担保集团有限公司下属国有、政策性担保机构。公司成立以来，累计为全省4000余家中小微企业提供了近400亿元的担保服务，通过担保扶持，累计新增产值近1500亿元，新增税收超过75亿元，带动就业岗位约120万个。

二、研发背景

为深入推进供给侧结构性改革，认真落实《国务院关于促进外贸回稳向好的若干意见》（国发〔2016〕27号）、《关于印发外贸企业出口便利优惠融资办法的通知》（湘财外〔2018〕9号）精神，积极促进金融兴贸，大力扶持中小微外贸企业快速、健康发展，有效解决中小微外贸企业融资难、融资贵问题，公司通过与湖南省商务厅、中国农业银行湖南省分行、建设银行湖南省分行等多家银行及多家外贸企业紧密合作，对政策、业务流程、风险控制等进行沟通、交流，最终向全省推出“湘汇担”产品。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

“湘汇担”产品以解决小微外贸企业融资难、融资贵为研发背景，以“防风险、通关节、低成本、高效率”为研发原则，为湖南省范围内的、在当期有实际出口业务的外贸出口企业提供免抵押、免保证金的融资担保服务的产品。产品要素如下：

担保对象：湖南省商务厅公示的《中小微外贸企业出口无资产抵押担保融资“白名单”》范围内外贸出口企业。

担保授信额度：单个企业的年度授信额度不超过 1500 万元，同时不超过上年度出口总额的 50%。

审批流程：担保额度在 500 万元（含）以下项目通过银行及公司简易流程审查审批。

融资成本：银行融资综合成本最高不超过央行同期基准利率的 10%，财政补贴利息 50%，省财政对企业担保费按 50% 比例进行补助，企业实付担保年化费率为贷款金额的 1%。

反担保措施：免资产抵押、免保证金，仅需根据实际情况提供相关人保证、质押、向保险公司购买出口信用保险等措施。

政府、银行、担保机构风险分担比例：担保机构与合作银行风险分担比例为 8：2；政府按担保金额的 1% 安排赔付风险补偿金。

（二）市场定位

“湘汇担”产品是专为湖南省内中小微外贸企业研发的

低门槛、低成本、高效率、“政银担”三方参与的融资担保产品，致力于促进湖南省金融兴贸，大力扶持中小微外贸企业快速、健康发展。

（三）产品创新

1. 以政府政策为导向，以创新思维锁定特殊客户群体以落实《国务院关于促进外贸回稳向好的若干意见》（国发〔2016〕27号）、《关于印发外贸企业出口便利优惠融资办法的通知》（湘财外〔2018〕9号）精神为导向，将该产品客户群体定位为湖南省中小微外贸企业，从审查流程、风险控制、授信额度等方面区别于传统中小微企业进行设计，实行差异化的市场推广和需求挖掘。

2. 以湖南省商务厅“白名单”为准入门槛，从入口控制风险“白名单”已通过湖南省商务厅的初审，企业信誉良好、业绩突出，从源上控制风险。

3. 开创“最惠”担保条件：免抵押、免保证金、实行最低担保费率“湘汇担”产品中的融资企业免资产抵押，免收保证金，并且按规定享受银行优惠利率及财政贴息的50%、政府对企业进行年化1%担保费补助以及收取年化1%的最低担保费，从真正意义上实现了纯信用、低成本融资担保。

4. “政银担”三方紧密合作，创造最优融资环境

“湘汇担”产品是在湖南省商务厅、湖南省财政厅政策支持，担保机构、各大银行以及保险等多方参与的情况下培

育成型的创新产品，该产品专注服务于外贸出口企业，多方共同努力，为外贸出口企业创造最优的融资环境。

5. 内部审批流程简化，走绿色审批通道

公司对担保额度在 500 万元（含）以下项目实行“绿色通道”审查审批，一般在 7 个工作日内完成，大大提高了小微企业的融资效率。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风控情况

风控情况包括项目基本情况、出口订单、报关出口数据、关键会计科目核实（如应收账款、银行负债、报税收入、净利润等）、出口融资的贸易背景资料（如合同、发票、提单、报关单、水单等），关键关联公司情况说明、预期汇率变动影响。

（1）重点关注外贸交易全过程风险控制，包括合同、订单的签订、组织资金采购原材料、产品生产、仓储、货物装船报关出口、收汇回款、归还贷款。

（2）须收集客户一年的企业电子口岸数据、增值税纳税申报表、外贸企业出口退税汇总申报表；须随机抽取最近一年中至少两份大额出口订单，对应的报关单、出口专用发票和结汇凭证，对其业务的真实性、收汇的及时性进行测试，并将测试过程和结论形成调查底稿；还须收集最近一年外币结算户的银行流水，与已收集的增值税纳税申报表、海关或

地市以上商务主管部门出示的出口数据证明等比对。

(3) 重点核查客户出口退税情况、实际年度盈利状况、贸易结算周期、产能状况、外贸历史业绩，根据上述调查情况，合理分析再进行担保额度配比。

(4) 关注国际贸易付款方式：主要有信用证、电汇、付款交单、承兑交单等。

(二) 防控措施

(1) 控制回款路径，中小微外贸企业融资项目由要求融资企业必须委托合作银行寄单，寄单面函注明合作银行收汇路线，保证出口收汇回款锁定在合作银行，不得改变回款路线，将货款转移到其他银行。

(2) 建议外贸企业购买信用出口保险，以及从外贸交易真实性、主观违约意愿、自营交货、委托代理、汇率变化、国别等风险分别制定相应的防控措施，如出口贸易融资专款专用，结汇收汇解保等。

(三) 社会及经济效益

“湘汇担”产品自 2018 年推广实施以来，累计为湖南省中小微出口贸易企业提供逾 100 笔担保服务，累计担保发生额近 5 亿元，在保余额 2 亿多元，涉及全省 8 个地级市。通过“湘汇担”产品对外贸出口企业的扶持，2019 年上半年，湖南省中小微出口贸易企业累计新增产值近 10 亿元。

2019 年 1-3 月，湖南省实现进出口总额增长 41.3%，高

于全国平均水平约 37 个百分点，出口增速居全国第二，中部第一。随着湖南省中小企业融资担保有限公司“湘汇担”业务的逐步推广，“湘汇担”产品社会效益将更加显现，对湖南省外向经济发展的社会效益也将逐步增强。

预计 2019 年“湘汇担”产品累计担保发生额将达到 10 亿元，户数将达到 100 户以上，促进中小微出口贸易企业累计新增产值 30 亿元，带动中小微外贸企业新增约 1.5 万个劳动就业机会，进一步促进湖南省中小微外贸企业的快速发展。

五、亮点

“湘汇担”产品以政府政策为导向，运用创新思维锁定外贸出口小微企业特殊客户群体，以省商务厅“白名单”为准入门槛，从入口控制风险，开创“最惠”担保条件：免抵押、免保证金、实行最低担保费率（年化 1%），通过“政银担”三方紧密合作，创造最优融资环境。同时，简化内部审批流程，通过“绿色通道”审批，大幅提升小微企业融资效率。

北京生活服务业担保平台 北京首创融资担保有限公司

一、公司简介

北京首创融资担保有限公司（以下简称“首创担保”或“公司”）成立于 1997 年 12 月，是北京市成立最早暨市、区两级政府大力支持的国有政府性融资担保机构，在全国率先建立了第一只以中小企业为定位的担保资金。22 年来，公司始终坚持“全行业覆盖、聚焦中小微”的业务定位，独创了“注册资本金+托管资金”的“双轨制”管理模式，既增强了资金实力，又突出了政策性属性，夯实了服务中小微企业的能力，先后获得信贷市场主体评级 AAA 级和资本市场主体评级 AA+级。截至 2019 年 12 月底，公司注册资本金 10.02 亿元，总资产 55 亿元，净资产 35.5 亿元。公司成立以来累计为超过 4.2 万家中小微企业提供了逾 2900 亿元担保服务，是北京市中小微企业融资担保的主渠道。

二、研发背景

信用担保是架在银行与中小微企业之间，解决“融资难、融资贵”问题的桥梁，也是普惠金融的重要环节，长期以来，得到各级政府的高度重视和政策支持。为了更好地发挥政策性资金作用，首创担保创新和发展了担保平台模式，为支持中小微企业融资发展提供了新的思路和实践成果。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

“北京生活服务业担保平台”以北京市商务局、市财政局设立的“北京市生活性服务业及商贸流通企业担保资金”作为资金端支持，为首创担保所服务的中小微企业客户群体提供项目池，由首创担保建立专业团队，设计专门通道型产品，开展指定行业、企业范围的担保业务，并在协议框架下分配资金收益，实现专项融资担保资金的扶持作用和保值增值。

该平台的市场定位：为符合北京市产业发展要求和扶持导向的生活性服务业及商贸流通领域中小微企业提供融资担保服务。

该平台的主要创新：

一是托管政府专项资金。为促进北京市商贸流通产业发展，切实解决北京市商贸流通企业融资担保问题，在首创担保的积极争取下，北京市商务局、市财政局于 2011 年共同设立了北京市商贸流通企业担保资金（规模为 7300 万元），并委托首创担保运营。2018 年 8 月，该资金在原有基础上升级为“北京市生活性服务业及商贸流通企业担保资金”（规模增至 10000 万元）。

二是设立特色担保平台。自受托以来，首创担保高度重视政府专项融资担保资金的运营，建立了“北京生活服务业担保平台”，从生活性服务业、商贸流通企业的经营特点和

融资需求出发，在担保项目的投向、产品研发和风控管理等方面重点开展一系列工作，细化扶持产业导向，取得了较好成效。

三是创新风控管理措施。担保业务的完整流程一般包括：受理阶段、详评阶段、复审阶段、决策阶段、手续办理阶段、在保监控阶段和追偿阶段。从受理阶段到决策阶段，公司开发和推出了多种简明高效的工具和措施。针对担保平台业务，公司开发了“特色平台业务测评系统”，通过《信用等级测评表》量化、建立企业信用模型，辅助项目评审和决策。同时，公司实施“业务评审 A/B 角负责制”充分保证项目评审的客观、全面；推行“业务决策分层管理”，依照金额风险集中度分析的结果，通过授权的方式，提高决策效率；成立“流程小组”，批量处理担保金额 500 万元以下项目，进而提高业务处理能力。在保监控阶段，公司通过分类管理，定期对不同担保金额和风险等级的项目进行有针对性的监控和排查，对预警项目做好处置预案，加强到期前与项目企业的沟通和督导，及时发现并化解风险隐患。对于已发生的代偿项目，公司通过督办、出台专项激励措施和借助外部中介机构资源等方式，提高追偿工作成效。

四、风控情况、社会及经济效益

(1) 担保放大效应显著。2011 年 7 月至 2018 年末，该担保平台累计担保规模达到 41 亿元，担保项目个数达到

1295 个，平均担保金额 317 万元，累计放大倍数为 56.17 倍。换言之，0.73 亿元的担保资金在不到 7 年时间里，以超过 56 倍的担保杠杆撬动了 41 亿元的融资规模，为近 1300 家中小微企业发展提供了有力的资金支持，实现了良好的经济效益和显著的社会效益。

(2) 平台风控总体平稳。由于公司具有成熟稳健的风险管理支撑体系，并实施了一系列创新举措和做法，使得平台总体风控情况始终保持良好的态势和极低的风险水平。

(3) 受保企业效益优良。受保企业经营效益普遍良好，担保社会效益显著。根据对受保项目的抽样调查统计，平台受保企业在获得资金支持后总资产规模达到 617 亿元，较获得资金支持前增加了近 40%；累计总销售收入达到 1110.36 亿元，较获得资金支持前增长了 14%；累计实现税收 55.52 亿元；累计实现就业人数达到 5.1 万人。

(4) 品牌扶持成果丰硕。①惠民工程落地有声。通过贷款担保助力主打“农社对接”的北京新发地百舸湾农副产品物流有限公司，走进 140 个社区，实现年销售额突破 3000 万元；向北京市家政协会的养老助残家政服务培训项目提供了 400 万元贷款担保，全力保证项目顺利实施；为 10 家便民超市提供了总额 1760 万元的信用担保，全力支持了“一刻钟社区服务圈”的打造。②品牌餐饮明星辈出。公司充分利用担保资金，通过贴身式、全周期和定制化服务，从担保

额度 1000 万元起步，逐渐培养了西贝、云海肴、眉州东坡、金百万、蜀乡竹林和局气等一大批中端餐饮明星品牌客户。

③连锁企业亮点纷呈。公司积极支持中华老字号北京稻香村连锁扩张，共为 4 家社区店提供了 220 万元贷款担保。京味特色食品领域的龙头企业北京御食园食品股份有限公司在累计获得首创担保 2000 万元信用贷款担保的支持下，通过拓展直营专卖店、联营柜台、供货商超等销售渠道，逐步扩大市场占有率，已经发展成为全国农产品加工示范企业。

④价值客户广受追捧。企业客户北京飞渡医疗器械有限公司经营以人工脊柱类、人工关节类产品为主的医疗器械批发及进出口代理，注册资本 2002.97 万元，在多年担保支持下，实现了持续高速发展，并受到社会资本的关注和认可。2015 年该企业获得首创担保提供的 1300 万元贷款担保，目前完成了 A、B 轮融资，公司估值已达 7.6 亿元。

五、亮点

第一，较好地体现了政策性担保功能定位和职能。该模式能促进政府性融资担保机构更好地贯彻落实政府导向，履行政策性职能，定向扶持符合发展战略的产业和中小微企业，形成较好的社会效益和经济效益。

第二，增强政策性担保业务的专项资金支持。该模式可以充分利用政策性扶持资金资源，也为未来丰富托管资金来源和出资方式拓展了想象空间。

第三，提升政策性担保机构的风险承担能力。政府提供的风险代偿补偿机制有利于提升政策性担保机构在经济下行期的抗风险能力。

第四，有助于依托品牌效应精耕专业领域市场。有利于以政府背书的专项融资担保平台在专业领域市场开展宣传推广和业务拓展，进而形成认知品牌，逐渐扩大潜在客户基数，以更好地遴选优质客户。

第五，有利于形成权责清晰、反馈高效的管理机制。专项融资担保平台的管理方式，从资金及平台设立、运营和监管来看，都是在同一项管理制度、同一个委托协议、同一套管理框架下进行的，权、责、利清晰，业务审计和业绩反馈的渠道也较为顺畅，能够实现高效管理。

“文创惠”产品

上海东方惠金融资担保有限公司

一、公司简介

上海东方惠金融资担保有限公司（以下简称“惠金担保”）成立于2007年，是全国首家文化担保公司，专为上海小微文创企业提供融资担保，是上海市委宣传部和浦东新区政府探索以市场化方式解决上海小微文创企业“融资难、融资贵”问题的融资平台。其主要股东是上海精文投资有限公司。

二、研发背景

小微文创企业有着无限的发展前景，在推动上海经济增长、促进创新发展、增加就业岗位、增强市场活力等方面发挥着重要作用，已成为上海经济不可或缺的重要组成部分，但是小微文创企业在发展的过程中面临着诸多困难，尤其是“融资难、融资贵”问题。基于以上背景，上海精文投资有限公司义无反顾地成立了惠金担保，以放大促进和引领发展为宗旨，解决上海文创类小微企业“融资难、融资贵”问题，助力文创产业加速发展。

三、产品介绍、社会及经济效益

惠金担保在与众多文创类小微企业的接触中发现，其融资难的原因既有共性，也有个性。总体来看可以归纳为“轻

资产、生产规模小、抵御经营风险能力弱、生命周期不稳定、目标短期化、财务不太规范，往往没有符合金融界要求的抵（质）押物品或其他担保品”的特点。针对文创类小微企业的上述特点，要有效地抓住共性兼顾个性，必须“量身定制”。惠金担保积极探索“公司市场化运作与功能性服务相结合、与文化产业园区相结合、与创业风险投资相结合”的模式，开发了“文创惠”八类软性反担保产品。

（一）投贷联动

投贷联动是指惠金担保的股东方或股东方投资的基金，在对文创类为主的企业投资后，惠金担保也通过担保方式为其提供融资支持，形成直接融资和间接融资间的联动，有利于双方的风险控制。如泓安信息科技主营电视节目收视率调查，惠金担保股东拟对其进行投资，由于整个投资审批过程较长，通过投贷联动模式，由惠金担保以过桥贷款等方式解决该公司暂时的流动资金缺口，既使其顺利完成多个城市的网点铺设，又为投资抢得了机会。

（二）供应链融资

供应链融资是把供应链上的核心企业及其相关的上下游配套企业作为一个整体，根据供应链中企业的交易关系和行业特点，制定基于货权及现金流控制的整体金融解决方案的一种融资模式。供应链融资解决了上下游企业融资难、担保难的问题，通过打通上下游融资“瓶颈”，还可以降低融

资成本，提高企业的竞争力。由于贷款用途清晰、还款来源明确、保前保后的调查跟踪便利，因而有利于降低担保公司的风险。如宁兴百纳是中小原创电视剧制作公司，因财务状况不佳，资金匮乏，影响3部电视剧的投拍。惠金担保在银行的配合下，为其设计了“母公司担保+主要经营层个人保证+合同质押+版权质押”的担保方案，顺利获得了贷款。投拍的电视剧上映后，取得了良好的社会效益和经济效益。

（三）准应收账款质押

应收账款在中小企业的资产中占据较大比重。设立应收账款质押制度，有利于破解中小企业融资难的困境。鉴于接触到的企业普遍应收账款账期较长，惠金担保便在应收账款质押的规则基础上，为符合条件的企业设计了准应收账款（缺乏传统应收账款业务所必需的发票和确认函等手续）质押反担保方案，体现了创新性和灵活性。如卓繁信息从事软件设计与开发，因无法提供可抵押的有形资产而难以获得流动资金贷款。经惠金担保调查，该公司客户源和收入较为稳定，第一还款来源充分，便为其设计了“收益权质押（应收款+合同）”为主的方式完成了贷款。后来，该公司在新三板上市。

（四）实际控制人保证反担保

保证人反担保是指保证人与担保公司约定，当借款人违约导致担保公司代借款人归还贷款后，保证人按约定向担保

公司履行清偿债务的行为。惠金担保认为，有些实际控制人在行业内具有一定的知名度和权威性，将其作为连带责任保证人，可以帮助担保公司对企业运营情况有更深层次的把控和了解。如胡氏文化传媒由上海戏剧学院电影电视学院院长创立。在电影《上海王》上映时，该公司流动资金紧缺。惠金担保鉴于实际控制人在行业内具有良好的声誉，便为该公司设计了实际控制人提供个人保证及应收账款质押反担保方案，使该公司成功获得融资，完成了电影宣发。

（五）股权质押反担保

股权质押又称股权质押，是指出质人以其所拥有的股权作为质押标的物而设立的质押。针对一些虽然无有效实物资产或者实物资产不够，但拥有业内知名的知识产权或者拥有门槛较高资质的企业，经惠金担保审核认可后，可为其设计股权质押并配合其他担保方式，为其解决融资难题。如动酷数码与央视和迪士尼等长期合作。又如公司拟拓展市场，但因缺钱而不敢签约，又因缺乏有效实物资产和稳定的销售收入而得不到贷款。惠金担保为其设计了“合同质押+股权对赌+股东保证”的创新性担保方案，为其获得贷款。

（六）过程控制

过程控制是指惠金担保通过制定严密的操作方案，严控风险，与银行方紧密合作，帮助特定的企业进行融资。一般而言，该产品主要用于小微企业的过桥贷款。例如，韬图

动漫科技曾成功研发了几款通过动漫方式进行汉文化教育的产品，就在该公司欲打开海外市场的时候，不仅面临资金链将断裂的困局，还面临即将到期贷款的转贷。惠金担保采用“过程控制”的方式介入，成功帮助其完成了贷款的还旧借新。后该公司经过努力，成为少数几个在北美实现汉文化学习产品输出的公司之一。

（七）有形资产的剩余价值抵押

有形资产的剩余价值抵押主要指房产的有形资产剩余价值抵押，即借款人已经办理了住房按揭贷款或其他形式的住房抵押贷款，在偿还一定的贷款本息后，如一时需要资金，可用该房屋抵押价值减去原贷款余额后的差额作为抵押，再次追加贷款额的业务。例如，同风数码科技一直致力于研发一款名为《天源 4591》的网游游戏，耗尽了全部的资本金，亟须融资，却因无经营现金流而无法获得贷款，公司处于危险境地。惠金担保采用当时不多见的剩余价值抵押方式，帮助其获得了资金支持。

（八）资产浮动抵押

资产浮动抵押是依据《中华人民共和国物权法》而创新的一种特别的抵押形式，是指抵押人可以将现有的以及将有的生产设备、原材料、半成品、产品用作抵押，为借款人实现融资的一种反担保。例如，《正大综艺》电视制作急需贷款，却因不符合金融机构的要求而受阻。惠金担保认为该公

司摄影棚租赁业务较稳定，第一还款来源有一定的保障，便利用《中华人民共和国物权法》在浮动资产抵押上的规定，通过资产的“浮动抵押”反担保方式为其提供了贷款担保，保障了该公司的正常运营。

四、风险控制、社会及经济效益

十多年来，惠金担保始终坚持“全心全意为文创类小微企业提供融资服务”的功能性定位，始终坚持“风险控制优先，追求社会效益，兼顾经济效益”的经营理念。以“市场化运作、制度化管理”来确保把控制风险贯穿于每笔业务的始终，做到保前严审，保后跟踪，及时反馈，责任到人。基于这样的坚持，公司累计代偿率为 1.34%，保持着健康运营。面对“既满足企业融资需求，又保障自身健康经营”这一难题，取得了不俗的业绩。截至 2018 年末，融资性担保额放大 27 倍（平均单笔 353 万元，其中文创企业占比 69%），还成功扶持文创类小微企业在创业板上市 1 家（新文化传媒公司）、新三板上市 10 家（卓繁信息、圣博华康、华昕影院等）。2019 年 6 月，上海市经信委和财政局在落实 2018 年小微企业融资担保业务降费奖补政策时，惠金担保在“对小微企业的融资担保额、担保费率和担保户数”等三项社会效益的指标统计、考核中，以过硬的成绩获得奖补，奖补金额位于全市前列。惠金担保面对“先天不足”的文创类小微企业，敢于主动改变传统的担保模式，独具特色的“文创惠”

八类软性反担保产品，让许多受困于“融资难”的小微文创企业成功获得了资金支持，保障了这些企业的正常经营和职工就业。

五、亮点

一是不忘“深耕文创、服务小微”的初心，始终坚持功能性定位。

二是设身处地为企业着想，在困难面前不轻言放弃，敢于担当，善于作为，勇于创新。

三是始终保持风险意识，把防控风险贯穿于每笔业务的全过程，做到责任到人。

“知本贷”产品

深圳市高新投融资担保有限公司

一、公司简介

深圳市高新投融资担保有限公司（以下简称“高新投融资担保公司”或“公司”）于2011年4月1日成立，法定代表人刘苏华，目前注册资本70亿元人民币，系深圳市高新投集团有限公司控股子公司。自成立以来，该公司致力于解决中小微科技企业的融资需求。截至2019年底，已为深圳市中小微企业提供了498亿元的融资担保。高新投融资担保公司系中国融资担保业协会副会长单位。

二、研发背景

我国1995年颁布的《中华人民共和国担保法》中就已确立知识产权质押制度，鼓励科技型企业以自身合法拥有的专利权、商标权、著作权等作为质押物，向银行申请融资。然而，由于下列原因，银行等主流金融机构对知识产权作为质押标长期持观望态度，未能广泛铺开：价值评估难度大；价值波动较大；交易流通难；变现难；价值受企业自身经营情况影响较大。

简言之，由于知识产权作为无形资产的价值不确定性，对于传统金融机构而言，知识产权质押是一个较为陌生、亟待探索的领域。然而对于轻资产、高成长的科技型中小微企

业而言，知识产权几乎是其最值钱的“家当”。此类企业发展前期资金需求极大，但融资渠道较为局限。若对此类企业开放知识产权质押融资渠道，不仅可以缓解企业的经营资金压力，还可以让企业享受到知识产权带来的切实好处，激励创新。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍、市场定位及产品创新

高新投融资担保公司是较早在深圳地区开展知识产权质押业务的机构之一，2012年深圳出台了《深圳市促进知识产权质押融资若干措施》，高新投融资担保公司率先响应，于2013年落地第一笔南山区知识产权质押银行融资担保。随后，在各区政府、银行的密切配合下，高新投融资担保公司相继在福田区、宝安区、盐田区、罗湖区、光明区和龙岗区顺利开展知识产权质押贷款担保业务，并积极帮助企业获得配套政府补贴。高新投融资担保公司深挖历史项目经验，深研多数科技型中小微企业初创期“财务不规范、技术含量高”的特点，摒弃“抵押物依赖”的传统思维模式，在原有知识产权质押担保产品的基础上，于2017年8月创新推出“知本贷”专项服务产品，并开通“绿色通道”助企业快速高效地获得融资。拥有自主知识产权，运营正常的中小微企业国家高新技术企业，可以直接获得100万元以上的信用贷款担保。相比之前中小微科技型企业只能以不动产作为抵押物

的贷款方式，高新投融资担保公司“知本贷”产品的推出，使得企业能够以合法拥有的专利权、商标权、著作权中的财产权作为质押物，经评估后企业向银行申请贷款由高新投融资公司向银行提供担保，以解决中小微科技型企业的“融资难”问题，促进企业技术创新和可持续发展。

针对知识产权作为质押标价值难以管理的问题，高新投融资担保公司结合多年服务科技型中小微企业的经验以及自身优势，采取了下列举措：

（1）建立复合型优质人才队伍。由于具备知识产权的企业多为市场新锐，其代表的行业往往技术层级较高，要求开展知识产权质押担保责任的企业深刻洞悉各类新兴行业发展趋势、熟知相关法律条文和知识产权价值评估机制。为此，高新投融资担保公司建立了一支懂法律、晓科技、知管理的复合型人才队伍。并要求全体业务人员及时、积极地关注各类产业趋势动向以及产权交易市场变化情况，不断学习、更新相关行业知识，规避业务风险。

（2）加强评估体系建设。由于知识产权是企业研发能力的体现，对知识产权的正确认知，也可折射出对项目的正确评估。高新投融资担保公司按知识产权收益率、成本系数、商业转化系数、价值稳定性与技术替代性等指标归类，结合企业财务、管理水平、发展沿革等情况，建立了一套内部知识产权评估体系模型，将知识产权质押融资风险进行定量与

定性分析，为正确评估项目风险提供了标准。

(3) 与专业评估机构开展合作，建成风险交叉排查体系。在推行知识产权质押业务初期，高新投融资担保公司便聘请了行业领先的无形资产评估机构——北京中金浩资产评估公司对知识产权质押的业务特性及科技专利相关知识进行了培训分享；在业务中，联合评估公司对单个知识产权质押业务进行双向评估，采用内部风险分析报告与外部评估报告相交叉对比的方式，排查风险盲点。

(二) 典型案例

高新投融资担保公司通过知识产权质押融资担保扶持众多初创期小微企业发展壮大，如绎立锐光、微点生物、火乐科技等小微企业受益于知识产权质押融资担保解决了创建期的现金流问题，目前已发展成为“明星企业”。初期，绎立锐光的账面亏损严重、融资困难，但鉴于其技术实力雄厚，高新投融资担保公司为其提供了300万元的知识产权质押融资担保，帮助企业解决了首笔订单的现金流问题。近两年该公司发展迅猛，企业高管多次受到李克强总理的接见，被《人民日报》、中央电视台、中央人民广播电台等中央媒体广泛报道。

调研微点生物时，该企业账面亏损4000多万元、销售网络正在构建中，但核心技术处于国际领先水平，高新投融资担保公司为企业提供总额为1000万元的融资担保，其中

包括 500 万元的知识产权质押融资担保，500 万元的“小微企业集合信贷”融资担保，确保了企业现金流不中断。微点生物 2015 年当年主营业务收入同比增长 311.4%，并于 2016 年 1 月成功挂牌新三板，并顺利进入“创新层”，获得多家证券公司给予“增持”投资评级。

除上述两例外，高新投融资担保公司还为智能投影技术领域领先的火乐科技提供了 300 万元的“小微企业集合信贷”融资担保；800 万元和 500 万元的两笔知识产权质押担保，几乎无固定资产抵押，帮助其申请知识产权质押融资担保业务政府“贴保贴息”的补贴，成功推动火乐科技年销售额 70% 的速度增长。火乐科技进入资本市场仅 18 个月就完成了从 A 轮到 C 轮的融资，获得 StarVC、达晨、IDG 等众多知名投资机构的青睐。

四、风控情况、社会及经济效益

自 2013 年开展知识产权质押融资担保业务以来，高新投融资担保公司收到的申请每年大幅增长，从侧面说明了轻资产科技型小微企业巨大的融资需求。截至 2019 年 12 月 20 日，高新投融资担保公司已为 541 个知识产权质押项目提供了总计 27.83 亿元的融资担保服务。

五、亮点

知识产权在国家创新发展中的作用和地位日益凸显，党中央更加重视知识产权工作。党的十九大报告提出“强化知

识产权创造、保护、运用”，加强知识产权金融服务是推进知识产权创新发展的重要手段。当前，努力推动知识产权转化科技成果，化“知本”为“资本”，是夯实知识产权强国建设之基。帮助广大科创型中小微企业知识产权与资本有效对接，加快推进小微企业创业创新工作，促进创新驱动发展，是贯彻落实党的十九大精神的重大举措。

京郊旅游融资担保服务体系

北京市农业融资担保有限公司

一、公司简介

北京市农业融资担保有限公司（以下简称“北京农担”）于2009年3月成立，是北京市委、市政府为了推动首都农村金融服务体系建设、解决“三农”领域融资难问题而出资设立的一家专业化农业担保机构，也是全国成立较早的省市级政策性农业担保公司，归属北京市国资委所属的特大型国有集团公司—首创集团管理。

成立以来，北京农担坚持“政策性资金、法人化管理、市场化运作”的原则，面向首都地区农业产业和涉农经营体开展融资担保服务，重点支持具有周边带动效应的农业龙头企业、新型农业规模经营主体以及有脱贫增收需求的基层农村个体。通过担保业务评价标准和业务模型的创新，通过与政府、政策相捆绑为支撑，通过转变传统的担保理念和无偿使用政府资金的理念，成为首都农业、农业组织、农户与支农金融机构、社会投融资主体的桥梁和纽带，从而促进北京都市型现代农业的发展。

二、研发背景

京郊旅游是北京市加快休闲农业与乡村旅游发展，并对其转型升级的新形式，作为首都旅游业的重要板块，北京市

政府予以高度重视。但其在迎来发展机遇的同时，也面临整体升级提档的诸多问题。解决这些问题，关键是加强社会资金投入，但由于京郊旅游存在规模小、风险大，管理制度不健全，财务信息不透明，自身信用能力偏低等问题，一直以来难以得到金融机构的有效支持，“融资难”现象较为突出。

为解决“融资难”问题，北京市文化和旅游局以《关于加快北京市旅游产业发展的若干意见》（京政发〔2012〕38号）和市政府办公厅《关于加快北京市旅游产业发展若干意见 2013 年度重点工作任务分工》等政策文件为依据，研究搭建京郊旅游融资担保服务体系。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

京郊旅游融资担保体系成立以来，陆续推出了针对京郊旅游项目的普惠与特色相结合的融资担保产品体系。体系的建立实现了通过市场化运作，转变财政资金使用方式，实现财政资金的担保放大作用；发挥政府导向优势，实现了由市场决定项目；为京郊旅游业增信，撬动了邮储银行北京分行、北京银行、北京农商行等 20 余家金融机构以专业产品合作支持京郊旅游发展。担保体系采取多种担保融资方式满足京郊旅游业者不同层次的融资需求，由此也培育了良好的农村信用环境和融资意识。

（一）“民俗保”简介

“民俗保”立足京郊旅游，充分发挥乡村资源、生态和

文化优势，旨在发展壮大乡村产业，拓宽农民增收渠道，发展适应城乡居民需要的休闲旅游等产业。

“民俗保”是为在自家宅基地上合法合规利用现有房屋开展经营，提供民俗接待、餐饮民宿、健康养生等服务的经营主体提供贷款担保的产品。北京农担可给予民俗旅游户不超过 50 万元的多年期贷款担保。其创新性体现在：

第一，切实解决“融资难”问题，北京农担持续降低对实物反担保的要求，在该产品中，民俗旅游户无须提供实物担保，为纯信用贷款。

第二，产品推行后，各区涉农、财政、文旅部门相继推出了支持政策，申请人多能够享受到利息或者担保费的补贴或者奖励，大大降低了融资成本，解决了“融资贵”的难题。

（二）“农宅保”简介

“农宅保”产品以乡村振兴战略系列精神和文件中提到的完善农民闲置宅基地和闲置农房政策，探索宅基地所有权、资格权、使用权”三权分置为依据，以适度放活宅基地和农民房屋使用权等作为指导思想，以北京市《关于规范引导盘活利用农民闲置房屋增加农民财产性收入的指导意见》文件为研发背景，对京郊闲置农宅现有的盘活模式进行了研究梳理，进行了“农宅保”的产品研发与持续升级。

“农宅保”是为盘活闲置农宅的服务主体在农宅设计、改造、装修、运营等过程中提供的融资担保服务，建立了“公

司+村集体/合作社+农户”的联动融资模式。北京农担可给予借款主体不超过 300 万元，多年期的贷款融资担保服务。其创新性体现在：

（1）对农宅合作社的独立法人地位予以认可，直接为其提供担保融资。

（2）在没有历史收入的情况下，以建设完成的农宅未来预估运营收入作为还款来源。

四、风控情况、社会及经济效益

通过多年对京郊旅游融资项目的贷款担保服务，北京农担积累了丰富的京郊旅游行业项目经验，在担保业务风险防控方面成效颇丰。为了防控小微民俗户的行业风险，结合多年的普惠金融服务的经验、数据等，提炼了与民俗旅游经营高度相关的贷款评价指标，赋予一定比例的权重，将评审工作标准化、简约化，让担保产品可复制、易推广，简化了申请资料，提高了审批效率。

此外，针对近两年京郊兴起的高端民宿领域，北京农担结合专业机构的行业报告，通过对京郊地区高端民宿的实地调研及对行业领军经营人员的访谈，形成了客观实际有效的风险评估标准，即对与农宅合作社共同盘活闲置农宅的运营方进行客观判断，对运营方的经验、资质、合作情况进行全面风险评估，并且要求其参与承担连带责任，与农宅合作社共享收益，共担风险。

截至 2019 年 3 月，京郊旅游融资担保服务体系累计提供旅游项目担保 1236 笔，担保金额 183082 万元，平均单笔金额 148.12 万元。其中，民俗户累计担保 749 笔，金额 21326 万元，平均单笔金额 28.47 万元；乡村酒店累计担保 55 笔，金额 12795 万元，平均单笔金额 232.64 万元。

五、亮点

京郊旅游融资担保体系对于引导金融机构聚焦北京市京郊旅游产业，扶持小微从业者发展壮大，实现京郊旅游业普惠发展起到重大作用。京郊旅游融资担保体系发挥了政府资金的引领带头作用，成功实现政府资金的杠杆扩大作用。市场化的资金运作，加强了政府与市场之间的联系沟通，使市场在资源配置中起决定性作用。同时，该体系既实现了为京郊旅游业增信助力，也为银行等相关金融机构缓释了风险，为银行与客户之间搭建起了合作的纽带与桥梁。

专利权质押担保贷款

界首市发展中小企业融资担保有限责任公司

一、公司简介

界首市发展中小企业融资担保有限责任公司（以下简称“公司”）成立于2008年12月，目前注册资本31746万元，为国有控股公司。公司自成立以来已累计为全市各类经济主体融资担保近90亿元，服务对象涵盖铝基新材料、新能源电池、营养与健康等多个产业领域，通过专利权、商标权、股权、应收账款质押等反担保形式，引导担保资源流向技术好、效益高、讲诚信的科技企业。2018年共为界首市小微企业办理融资担保业务279笔，担保贷款16.63亿元，业务基本涵盖在“政银担”合作模式范围之内，在保企业162家，在保余额15.36亿元，年化担保费率不超过1%，信用等级为A。

二、研发背景

界首市科技企业基数较大，有一定的科技创新基础。目前拥有76家高新技术企业，1家国家创新型企业，32家省级创新型企业，120家省科技型企业。21家企业进入中国创新创业大赛总决赛，参赛数量全省县市第一。随着国家创新型县（市）等成功获批，界首市科技型中小企业开展科技研发和实施科技成果转化不断加速，对资金的需求不断加大，

对补充科研产业化资金有强烈需求。

为贯彻落实中央、省支持科技型企业发展相关文件精神，针对科技型企业“高科技、成长快，但轻资产、融资难”的问题，公司在总结传统担保贷款业务的基础上，结合科技型企业特点，积极开发担保新产品，创新开展专利权质押融资方式，有效推动金融和资本更多向科技型企业前端延伸，着力破解科创型企业融资难题。“专利权质押担保”产品的开发有利于聚焦科技型中小企业快速发展的需求，加速推进界首市科技型中小企业发展。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

专利权质押担保贷款，是以被国家知识产权局依法授予专利证书的发明专利、实用新型专利和外观设计专利的财产权作质押，借款人专利评估后，与担保机构、贷款人签订担保和贷款合同，并依法办理专利权质押登记，担保公司和贷款人按程序办理担保和贷款手续，发放贷款。专利权的质押期限短期一般为1年，中长期最多不超过3年。贷款额度由贷款人、借款人协商按专利权评估价值的一定比例发放，最高额度一般不超过专利权评估价值50%，且以专利权质押贷款所取得的信贷资金，只能用于技术研发、技术改造、流动资金周转等正常生产经营活动。

专利权质押贷款主要针对拥有国家知识产权局依法授予专利证书的发明专利、实用新型专利和外观设计专利的企

业，要求企业注册地点为企事业法人、发明专利有效期不少于 10 年，实用新型专利和外观设计专利的有效期不少于 5 年、专利权不涉及国家安全与保密并且已授予专利权的专利项目正处于实质性的实施阶段，并形成产业化经营规模，具有一定的市场潜力和良好的经济效益。

在产品创新上，针对符合专利权质押的企业，打破传统高成本、实物抵押形式，灵活利用股权、应收账款、专利权等无形资产与实物资产相结合获得融资，既降低了融资成本，又能提高授信额度。针对专利权质押等科技担保业务开通“绿色通道”，由专人一对一进行全程指导，简化担保资料，提高审批流程。

四、风控情况、社会及经济效益

由于专利权具有无形性、专有性、地域性和时间性等特征，在担保业务操作中面临着估值风险、贬值风险、处置变现风险等诸多风险隐患，有效防控风险是确保专利权质押担保贷款业务顺利拓展的关键。一是要严格制定专利权质押贷款的准入条件。要求作为质押物的专利权必须产权明晰，可以办理质押登记，按照国家规定可上市交易，且易于变现。二是要严格核查资产评估机构采用的评估方法和标准是否合理、评估价值与市场价值是否相近，以确保价值评估的准确性。三是要合理确定贷款质押率。由于专利权的处置成本较高，处置价格与评估价值往往相差较大，因而贷款质押率

不宜过高。四是要合理确定质押方案。探索打包组合质押，拓宽质押物范围和处置途径。五是要加强贷后跟踪管理。一旦发现出质人转让或许可他人使用专利权，或专利权价值明显下降而可能损害担保方利益时，必须及时采取相应的资产保全措施。六是要充分利用内部法律事务部门的专业力量控制法律风险。在贷前调查、贷中审查以及贷后管理阶段，要做到对专利权质押贷款业务的全程跟踪，动态关注所质押知识产权的权利状态，避免由于权属不明、权利状态变更等引发法律风险。七是要建立代偿补偿机制。通过“政银担”风险分担机制，分散和化解风险。

自开展业务至今，公司共为界首市科技企业办理专利权质押贷款金额超2亿元。2019年1-6月，界首市“两新”产值占比持续增高。高新区实现规上工业产值380.3亿元，其中，战略性新兴产业产值173.8亿元，增长23.5%，占比总产值45.7%；高新技术产业产值217亿元，同比增长18.2%，占比总产值57.6%。

五、亮点

专利权质押担保贷款有效盘活了企业的无形资产，破解了科技型企业由于抵押物不足而造成的融资难问题，体现了知识产权的融资担保价值。以担保撬动专利权质押贷款的新模式，为科技型小微企业注入源源不断的发展动力，促进了创新科技成果转化为现实生产力。通过专利权质押融资方式

激励企业创新发展，引导企业走科技创新之路，增强科技竞争力。

六、创新模式类

“信用贷”模式

芜湖市民强融资担保（集团）有限公司

一、公司简介

芜湖市民强融资担保（集团）有限公司（以下简称“民强担保集团”）成立于2008年12月8日，是经安徽省金融办及芜湖市政府批准的政策性专业担保机构。初期注册资本5亿元，经2012年、2016年两次增资后，注册资本达11.26亿元，全部以货币形式出资。目前的股权结构为：芜湖市国资委持股44.4%，芜湖市建投持股44.4%，安徽省担保集团持股11.2%。现有内设机构共10个部门，核定编制人员28人。

截至2018年12月末，在保余额36.47亿元，担保放大倍数6.26倍；年化担保费率0.74%；累计安全解保28.17亿元，代偿率为0.21%，代偿损失为0。

二、研发背景

根据《关于加快建设金融和资本创新体系的实施意见》（皖政〔2017〕76号）精神，为进一步深化金融改革，创新融资模式，提升金融服务实体经济发展能力，芜湖市政府于2017年7月发布了《芜湖市人民政府关于中小企业信用贷试点工作的实施意见》，开展中小企业信用贷业务试点工作。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

信用贷业务是以中小企业为服务主体，以企业信用信息为基础，以大数据技术为依托，以政策性担保为支撑，建立“征信机构+银行+担保”的中小企业信用融资新模式。该模式依托芜湖市信息化建设和“智慧城市”建设成果，推进政府大数据开放与共享，经综合比选、系统论证引进4家优质的大数据征信机构，通过整合运用多维度高频数据，建立一整套智慧风控决策模型，真实还原中小企业信用水平、行为特征与风险画像并自动生成征信评级报告，引导银行审贷放贷，促进金融机构在控制风险的前提下支持实体经济发展。

凡是在芜湖市登记注册、有独立法人资格、符合产业发展政策、有新增贷款需求的中小企业，均可向征信机构或银行提交申请；征信机构收到申请后，通过采集企业信息，利用大数据开展信用评级，并出具信用评级报告和授信建议等；银行在收到企业信用评级报告后进行评审，并出具授信批复或不同意发放贷款的说明；民强担保集团根据企业信用评级报告和银行授信批复为企业提供政策性担保。通过征信机构评级、银行授信、政策性担保增信，使企业获得无抵质押手续、低融资利率、最高2000万元的信用贷款。

四、风控情况、社会及经济效益

为防范试点风险，在试点之初建立了中小企业信用贷风险补偿机制，市级财政安排1亿元风险补偿资金，根据风险补偿情况实时拨付。同时制定风险分担机制，明确各参与方

贷款损失承担比例，其中，征信机构承担 5%；合作银行承担比例与贷款利率挂钩，贷款利率在基准利率及以下的，合作银行承担 5%，利率上浮 10%（含 10%）以内的，合作银行承担 10%，利率上浮超过 10%的，合作银行承担 20%，其余由市级财政风险补偿资金承担，符合条件的企业纳入政银担业务体系。企业贷款逾期未还的，在 15 日内由民强担保集团、征信机构和合作银行按以上比例先行履行代偿义务，发生代偿后，由民强担保集团牵头，合作银行和征信服务机构共同追偿。为持续推动中小企业降成本，明确规定银行贷款利率上浮不得超过同期贷款基准利率的 30%，不得以任何名义向企业收取其他费用。

截至 2018 年 12 月末，信用贷业务尚未出现风险代偿，全市已有 1334 家中小企业在政府指定的征信机构注册建档，生成 453 家中小企业大数据信用评级报告，19 家合作银行给予试点企业贷款授信达 52 亿元，累计为 291 家中小企业提供信用贷款 16.01 亿元，信用贷款平均利率仅为 5.12%，只比银行基准利率高出 17%，有效缓解了中小企业“融资难、融资贵”问题。据统计，参与试点的企业新增销售收入约 27 亿元，新增就业岗位约 4800 个。

五、亮点

第一，降低融资门槛。企业无须提供任何资产抵质押，特别是战略性新兴产业及科技型企业 在 初 创 期 ， 变 “ 求 贷 无

门”为直接获贷，助力企业抢占发展先机。

第二，提升工作效率。借助互联网和大数据优势，通过政策制度创新，构建中小企业信用贷线上线下融合的大数据征信平台，实现企业信息线上交互，让信息多“跑路”，提升金融服务效率，精简审批流程，实现快速放款。

第三，降低融资成本。信用贷试点意见明确规定银行贷款利率上浮不得超过同期贷款基准利率的30%，担保公司担保费用减半收取，经统计测算，同类贷款综合成本，试点企业比非试点企业下降40%左右。截至目前，直接减少试点企业综合融资成本5000余万元。

第四，增强企业信用。整合政府大数据、银行信贷数据、征信机构自有数据和企业行为数据，解决中小企业财务不规范、信息不对称等问题，通过叠加政策性担保增信，提升中小企业的融资成功率。

“融保通”产品

江苏省信用再担保集团有限公司

一、公司简介

江苏省信用再担保集团有限公司（以下简称“江苏省再担保集团”或“公司”）是江苏省委、省政府为促进中小微企业和实体经济发展、支持创新创业、服务“三农”经济而成立的省属大型国有金融企业。2009年成立以来，公司积极助推“三农”、科技、旅游、文化等全省特色产业发展。2016年，国内5家权威评级机构授予江苏省再担保集团AAA信用评级。

二、研发背景

近年来，面对实体经济下行压力加大，担保行业机构数量持续下降、业务规模持续萎缩、小微企业和“三农”融资矛盾不断突出的不利形势，国家和省级层面高度重视融资担保行业发展以及再担保体系建设。江苏省再担保集团积极发挥再担保体系增信、分险的政策属性功能，利用自身的信用资源和优势，引入有关合作银行低成本资金，创新小微企业融资模式，面向再担保体系内合作担保机构，研发推出体系类小微金融产品——融保通。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

融保通产品为借道模式，即江苏省再担保集团利用自身

信用资源优势，将合作银行对江苏省再担保集团的信用额度以及利率优惠、减免保证金等优惠政策授予合作担保机构；合作担保机构推荐小微企业客户并为客户向江苏省再担保集团提供反担保；江苏省再担保集团向合作银行提供保证担保。

融保通产品主要服务江苏省内高新技术、战略性新兴产业、传统产业改造升级、“三农”、现代服务业等重点行业的小微企业；融资借款主要用于小微企业的流动资金周转、原材料采购等经营用途；单户单笔融资金额 1000 万元左右；借款期限以月为单位，最长 12 个月；借款利率原则上不高于中国人民银行同期同档次基准利率上浮 20%；江苏省再担保集团仅收取 0.2% 的通道费。江苏省再担保集团根据合作担保机构实际情况核定融保通产品担保授信额度，担保机构在担保授信额度项下为小微企业提供担保，同时江苏省再担保集团、合作银行共同对小微企业进行调查，并对三方均同意贷款的项目，签订相应的业务合同，最后由合作银行进行放款。

融保通产品创新点

一是融保通产品有效增信了优质担保机构。面对实体经济企稳信号不足、担保行业持续萎缩的形势，银行业金融机构为了控制风险，对担保机构的授信政策不断收紧，大部分担保机构都面临“有业务、没授信”的困境。江苏省再担保

集团利用“融保通”产品，将银行对江苏省再担保集团的授信及优惠条件让渡于机构，有效增信优质担保机构，为担保机构业务稳健运转提供了保障。

二是融保通产品较好地缓解了小微企业融资贵问题。基于江苏省再担保集团自身的信用资源优势，合作银行给予了利率优惠、减免保证金等优惠条件，在江苏省再担保集团提供保证担保的前提下，小微项目贷款安全性大大提高，相应的贷款成本也随之降低。

三是融保通产品大幅提升了小微企业金融服务效率。融保通业务的审核、批准流程明显简便，小微企业贷款投放效率也进一步加快，同时由于银行、担保机构都承担了责任，应该关注和把握的重点环节均得到了有效的管控，而小微企业客户感受到的是优惠便捷、优质高效的金融服务。

四、风险控制、社会及经济效益

江苏省再担保集团坚持“把控风险、稳步推进”的原则实施“融保通”产品，一是把好担保授信准入关；二是采用统一授信管理，依托实际酌情增减；三是做实、做足反担保措施。

(1) 加强授信额度控制。对合作担保机构进行统一综合授信，防止过度授信、超额授信等问题，同时对单户小微企业实行融资限额管理，控制单体风险。

(2) 扶持行业相对分散。梳理省内小微企业情况，加

强对行业动向的研判，关注行业成长性和企业经营稳定性，重点选择国家鼓励和区域重点扶持产业的小微企业。

(3) 筛选优质合作机构。担保机构选择上以政策性担保机构为主，要求担保机构流动性充裕、信用等级较高。

(4) 注重分期错开操作。对单个机构报送的项目合理错开时间承保，防止某一时段项目大量到期，影响合作机构的代偿现金流。

(5) 制定风险缓释机制。合作担保机构提供控股股东、平台公司反担保或存入授信金额 10% 的资金作为保证金，用于风险缓释及流动性支持。

(6) 明确代偿比例限制。单个合作机构累计代偿比例达到授信金额的 10%，终止产品合作。

(7) 注重资金定期监控。对合作担保机构非保证金存款、理财产品余额等进行监控。

(8) 加大项目抽查频率。对合作机构推荐的客户，不定期进行调查及保后，主要包括资金用途、反担保措施、还款资金安排等。

融保通产品推广实施以来，凭借其适用范围广、服务方向明确、贷款发放效率高等特点，产生了良好的经济效益和社会效益。

(1) 融保通产品有效发挥了江苏省再担保集团的增信、分险功能，提高了合作担保机构的资信等级，扩大了合作机

构在银行等金融机构的准入范围和授信规模，同时江苏省再担保集团对合作担保机构制定了严格的准入标准，提高了规范化管理水平，促进了合作机构的稳健经营，增强了担保机构抵御风险的能力，为担保机构业务开展提供有力保障。通过融保通产品，合作担保机构间接扩大了小微企业的扶持面，提升了服务小微企业的质量和效率，创造了良好的社会效应。

(2) 融保通产品有效降低小微企业的融资成本，其平均综合融资成本为 6%-7%，较市场平均融资水平下降 2-3 个百分点，减少小微企业财务成本 20%左右。

(3) 融保通产品的推出，得到了合作银行、担保机构及小微企业等各方的肯定和好评，形成了良好的业界口碑。省委办公厅《快报》、省政府办公厅《信息简报》以及《新华日报》等先后刊登了融保通产品服务小微企业融资和实体经济发展的有关情况并予以充分肯定。2016 年，融保通产品参加省财政厅等 7 部门组织的江苏省金融创新奖申报项目评审，最终获得江苏省金融创新奖。

五、亮点

江苏省再担保集团在研发融保通产品时，与合作担保机构、银行约定了扶持小微企业的标准，通过准入门槛和各项指标，明确了资金投放的主体，强化了资金用途的真实性，重点支持符合国家产业政策导向、运行指标良好、税收就业

贡献度较大的小微企业，并协同银行业金融机构在贷款投放后做好保后管理工作，监管资金流向和企业运营状况，通过各项措施让小微企业切实享受到融保通产品的便利和优势。

混合所有制普惠金融模式

广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司

一、公司简介

广东中盈盛达融资担保投资股份有限公司（以下简称“中盈盛达”）创立于2003年5月，注册资本超过15.6亿元，总资产规模超过30亿元，16年来致力于解决中小微企业“融资难”“融资贵”问题。公司按照“政府引导、社会参与、专业化经营、市场化运作”原则，创新探索普惠金融混合所有制模式，股权结构包括省、市、区三级国资，本土优秀民营企业，北京、上海、广州、深圳战略投资和经营管理层持股，业务范围主要立足于广东，并逐步覆盖全国。公司目前为中国融资担保业协会副会长单位、广东省融资担保业协会监事长单位、广东省信用协会会长单位。公司董事长吴列进作为普惠金融行业代表于2018年光荣当选为第十三届全国人大代表。

二、研发背景

南粤佛山，是中国民营经济的发祥地之一，这里聚集着数以万计的中小微企业，但资金匮乏、融资困难时制约其持续发展的首要因素。2003年，佛山市委、市政府确定了引入担保扶持中小企业发展的战略部署，按照“政府引导、社会参与、专业化经营、市场化运作”的指导思想大力发展信用

担保业。在此背景下，佛山市政府出资 1000 万元，并联合工商联龙头企业共同出资，聘请专业团队经营，以混合所有制的模式成立了中盈盛达。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

（一）创立担保行业混合所有制模式，探索普惠金融机构可持续发展的新路径

成立以来，中盈盛达坚持“政府引导、社会参与、专业化经营、市场化运作”，探索出普惠金融的混合所有制模式。在这种混合所有的股权结构下，公司把所有权、经营权和监督权分离，建立了现代企业管理制度，搭建了专业化的管理平台。这不仅保证了企业经营效益的稳定增长，也探索了普惠金融机构可持续发展的运营模式，更好地协助地方政府实现解决中小微企业“融资难”“融资贵”问题的政策性目标，为地方经济发展培育了新动力。

近年来，中盈盛达探索的混合所有制模式得到了省市区各级政府的认可，并成为地方金融创新和推动金融供给侧结构性改革的典范，在中山、云浮等地区成功复制，并逐步延伸推广至安徽合肥及其周边的长三角地区，彰显出强大的成长性和生命力。2016 年 6 月，中盈盛达混合所有制模式被作为典型案例选入广东省人民政府金融工作办公室的《重要金融信息参阅》，作为全省担保机构模式建设的经验推广。

（二）创新普惠金融发展模式，探索中小微企业一体化

金融服务体系的新路径

16年来，中盈盛达积极探索为中小微企业提供一体化融资服务新路径，稳健开展中小微企业金融服务创新，即使在近年经济下行和企业系统性风险压力较大的形势下，依然顶住压力，保持对中小微企业融资的支持力度，2018年共为中小微企业提供近120亿元规模的金融支持。近年来，中盈盛达不断创新金融服务，拓宽渠道和业务品种，致力于创造高质量的金融供给：一方面，创新业务模式，以“担保+”为基础，打造一体化的普惠金融服务平台。近年来，为解决中小微企业不同时期不同的融资需求，中盈盛达在担保作为主营业务的基础上，不断整合各类金融产业服务链，逐步打造了涵盖小额贷款、典当、融资租赁、创投、商业保理、供应链管理、资产管理、咨询顾问等一体化的普惠金融服务平台，通过多元化、结构化的投融资手段为中小微企业提供综合融资成本较低、效率较高、具有协同效应的金融服务。另一方面，创新产品模式，为中小微企业提供多元化的金融产品。近年来，中盈盛达更加注重稳健开展融资担保业务，推动融资担保向产品化、规模化发展。此外，公司还根据市场需求，积极探索质量担保、设备器械供货担保、信息化服务担保、物流担保、土地交易担保、农民工工资支付保函、关税保函等近10类非融资担保产品，更好地释放市场沉淀资金，帮助企业缓解资金流动性紧张问题，为产业转型升级

和经济高质量发展的各个环节提供专业金融服务。与此同时，中盈盛达在巩固银行合作渠道的基础上，还加强了与保险、证券、信托、基金、股权交易中心等非银行渠道的合作。2016年底，中盈盛达与中国人保集团全资子公司人保资本实现跨界合作，创新性地通过引入保险资金开展“支农支小”业务，为经济高质量发展提供低成本的资金保障。2018年10月，中盈盛达模式作为地方金融服务中小微企业的典型范例被选入《2018年广东金融发展蓝皮书》。

（三）探索普惠金融供给新模式，打造国际资本市场首家以融资担保作为主体上市的普惠金融机构

中盈盛达于2014年4月正式启动H股上市计划，历时1年8个月，获得各级政府开具的合规证明180余份，最终获得境内外监管部门和投资者的认可，在行业低潮期仍然实现逆势发展，于2015年12月23日在中国香港主板挂牌上市，成为国际资本市场首家以融资担保作为主体上市的公司，同时被纳入恒生中国H股金融行业指数。

2018年4月，在佛山市政府的大力支持下，公司再次获得资本市场的认可，完成新一轮增发，佛山国资成为公司的第一大股东，走出了一条“国有体制、市场机制”服务中小微企业为主，助推实体经济高质量发展的金融创新之路。从2015年底上市至今，公司通过IPO和增发募集了近8亿元的境外资本支持中小微企业，充分发挥了国有资本“四两拨千

斤”的财政杠杆作用。

（四）创新资本和人才合作模式，打造专注和专业的事业人团队

人才是第一资源。对金融机构来说，人才更是无限资本。长期以来，中盈盛达以“培养事业人”为企业的人力资源管理理念，帮助来自全国各地的行业人才实现从就业到职业，从职业到事业的跨越式成长。同时，通过实施员工持股，将员工利益和公司整体利益进行有效捆绑，改变过去资本与人才的简单雇佣关系，构建了和谐的合作关系，由此打造了一支专注和专业服务中小微企业的事业人团队，搭建了一个以信用事业为长远追求的事业平台。

截至 2018 年底，中盈盛达共有近 300 位员工，大部分都是金融、经济及相关的专业人才。公司高管在公司任职均超过十年，在中小微企业金融服务领域的从业经验丰富。大部分中高层管理人员持有公司的股权，与公司利益保持一致。在新一轮的增资扩股中，公司管理层和骨干员工加大了持股比例，表明事业人团队与公司共同成长、共同发展的信心和决心。

四、风控情况、社会及经济效益

16 年来，中盈盛达始终保持稳健增长，取得了良好的经济效益和社会效益。2004-2014 年连续十年为股东提供不低于 10% 的现金分红。即使在 2015 年经济下行和行业低迷的时

期，公司依然得到境内外监管部门和投资者的认可，实现逆势上市。上市后亦连续三年为投资者实现大约 0.08 元/股的现金分红。截至 2018 年底，公司业务规模增长近 60 倍，营业收入增长近 85 倍，直接和间接累计新增产值超 1000 亿元，新增纳税超 100 亿元，新增就业岗位约 60 万个，创造了良好的经济效益和社会效益，既为股东带来了合理可观的回报，也在推动地方金融创新，解决中小微企业“融资难”“融资贵”，推动地方经济高质量发展方面发挥了积极作用。

五、亮点

经过 16 年的经营，中盈盛达所探索的混合所有制成为行业独树一帜的发展模式。从公司治理、架构设计、业务模式等各个方面顺应新时代的形势，服务新时代的社会需求，满足新经济的发展需要。为经济高质量发展提供了高效优质的支持，同时也促进了普惠金融自身向高质量发展迈进。

企业云“线上+线下”模式 西部（银川）担保有限公司

一、公司简介

西部（银川）担保有限公司（以下简称“西部担保”或“公司”）成立于2014年7月21日，注册资本45.78亿元，是西北地区首家获得AA+主体信用评级的担保机构，致力于破解小微企业和“三农”融资难、融资贵问题。公司自成立以来，秉持“雪中送炭、锦上添花”的服务宗旨，打造了可持续发展的“西担模式”，入选清华大学教学案例库。公司先后被《金融时报》评为“年度最具创新力担保公司”“年度最佳风险管理担保公司”和“年度最具竞争力担保公司”，连续两年荣获自治区金融局“金融服务创新奖”，并先后荣膺“中国创新力企业百强”“年度卓越综合实力普惠金融服务机构”“宁夏十佳企业”等多项荣誉。现为中国融资担保业协会副会长单位、中国证券业协会会员单位、宁夏金融信用体系建设促进会会长单位、宁夏金融学会副会长单位和宁夏科技金融战略合作机构等。截至2019年6月底，公司总资产69.20亿元，净资产52.11亿元。担保项目实现全行业覆盖，涵盖了域内的主要民营企业。

二、研发背景

西部担保凭借对行业及企业的深度调研，利用自身优势为企业提供多维度服务。公司不仅仅将自己定位为融资增信服务机构，而是在提供多元化金融服务的同时，凭借专业能力和资源优势，着力通过企业云解决企业发展面临的困境。针对中小微企业普遍存在的融资结构不合理、财务管理不规范、内控机制不到位等问题，西部担保企业云凭借专业优势为企业推送精准的定制化服务，帮助企业规范生产经营管理，达到金融机构融资准入标准，更好地实现快速成长。

三、模式介绍、市场定位及模式创新

西部担保企业云是基于大数据、云计算技术而开发的，面向银川市内中小微企业的专业服务平台。平台主要分为融资云、财务云、法律云、人事云四大板块，通过“线上+线下”相结合的方式为中小微企业提供包括融资、财务、法律、人事在内的一站式免费综合服务方案。背后支撑企业云的是一支由注册会计师、高级会计师、注册造价师、资产评估师、执业律师和人力资源管理师以及经验丰富的金融、审计、管理等领域的专业人才组成的服务团队。同时，外接包括清华大学经管学院博士团、北京国家会计学院、Wind 资讯、中信建投、大公国际、东方金诚等机构和专家在内的强大智囊团，形成了具有品牌影响力的核心竞争力。在储存存量企业的同时有利于公司业务批量化开展，做到担保业务风险可控。

2016年推出以来，面向银川市6万多家中小微企业提供免费的专业服务。累计已为近800家中小微企业提供近1000次免费增值服务，包括融资方案设计、内控体系设计、高端人才推荐、人员培训、合同审定、商务谈判、代理记账、纳税申报等在内的36项服务，为中小微企业节省成本约7000万元。得到包括国务院督查等各级政府领导的称赞，并荣获宁夏回族自治区“金融服务创新”奖等。

四、风控情况、社会及经济效益

中小微企业之所以有融资难题，除了与我国社会信用体系不健全、资本市场不发达、银行等金融机构管理模式滞后等客观因素有关，更与中小企业自身存在财务信息不规范、缺少合格抵押品、抗风险能力弱、存活率低等有直接关系。

为了更好地贯彻落实国家“普惠金融”发展战略，肩负起为中小微企业解决融资贵、融资难问题的责任和使命，西部担保在2016年创新推出“企业云”服务。针对中小微企业普遍存在的融资结构不合理、财务管理不规范、内控机制不到位等问题，西部担保企业云凭借专业优势为企业推送精准的定制化服务，帮助企业规范生产经营管理，达到金融机构融资准入标准，更好地实现快速成长。其业务涉及金融业、制造业、互联网、零售业、餐饮业等40多个行业，服务满意度均在95%以上，有效地降低了中小企业的运营成本。

以人事云为例。依托专业人才优势，西部担保企业云通过公开竞标的方式中标“银川人才云”项目，通过整合人才公共服务资源、搭建市场化人才“商城”、提供智能化人才速配平台等功能，构建开放的“互联网+人才”数据库，推动银川人才管理、人才服务工作更加智能化、便捷化、规范化。此外，2016年宁夏青铜峡市计划筹建担保公司，以解决当地中小微企业融资难题，向西部担保提出了“初创团队”组建申请。西部担保根据需求，为古峡担保提供了组织体系搭建、制度体系梳理、人员招聘与选任、新员工培训及业务辅导等服务，使其第一时间独立开展担保业务，服务本地中小企业，也成为“西担模式”对外输出的首次成功案例。

西部担保企业云还为中小微企业提供整套的个性化定制方案。以宁夏瑞熙泽丰电子商务有限公司为例，西部担保企业云为其提供专业的电子商务系统开发与社会化媒体传播解决方案，帮助企业打造自有跨境分销平台与本地旅游信息平台，实现了线上与线下的全息生态化对接。同时，企业云还参照新三板企业标准，为企业搭建了完整的会计核算体系并持续提供记账、报税、资金管理等服务，健全了企业财务管理制度，完善了企业风险管理和内控体系，还为企业拓展海外分销市场提供了专业的财务支持。

五、亮点

西部担保企业云的创新之处在于，充分发挥专业人才优势的乘数效应，依托大数据、云计算为中小微企业提供线上、线下相结合的精准服务，在为中小微企业有效降低运营成本的同时，帮助企业规范生产经营管理，更好地支持中小微企业成长发展。此外，通过长期积累沉淀数据，也为大数据精准风控打下了坚实基础，为公司后续开展业务提供了更加有效的样本。

有别于传统担保服务模式依赖抵质押品从而为企业提供单一的融资服务，西部担保推出企业云不仅为企业提供多元化的综合服务服务，凭借专业能力和资源优势为企业匹配产品和服务。因此，既可降低公司的担保风险，也可延伸到整个行业，提高客户黏性和扩大范围，形成系统性救助企业、打造产业的路径和方法。

西部担保企业云始终秉持“雪中送炭，锦上添花”的服务宗旨，肩负起普惠金融属性与服务实体经济的使命，积极践行“两个毫不动摇”，为中小微企业提供更多的专业服务，从而创新担保业务的服务模式。

“年审制”续贷担保产品

山东省再担保集团股份有限公司

一、公司简介

山东省再担保集团股份有限公司（以下简称“公司”）是经山东省人民政府批准设立的省属大型国有企业。由山东省国有资产投资控股有限公司和济南、烟台、潍坊、淄博、济宁、东营、泰安、临沂、德州、枣庄、威海、聊城、滨州、日照、莱芜 15 个市共同出资组建。公司成立于 2009 年 9 月，注册资本 11.91 亿元。公司主体长期信用等级为 AA+。经营范围包括：融资性再担保业务；债券发行担保，短期融资券发行担保，中期票据发行担保，信托产品发行担保，再担保体系内的联合担保、溢额担保业务等。

公司成立至今，紧紧围绕“服务中小微企业，促进全省经济发展”的经营宗旨，努力构建“山东省再担保体系”平台，积极开展再担保、担保及各类创新性业务，不断丰富服务中小微企业发展的业务合作模式。与 60 余家银行、非银行金融机构建立起良好的业务合作关系，取得授信 600 余亿元，累计担保、再担保业务额 1600 亿元，为缓解省内中小微企业融资难做出了突出贡献。

二、研发背景

小微企业普遍具有生产周期长、资金回笼慢、占用资金多以及贷款到期集中还贷压力大等特点。传统的流动性资金贷款期限一般设定为1年以内，到期后企业仍有贷款需求必须先还后贷。若自身现金流不足，小微企业或通过民间借贷等途径拆借周转资金，或向银行申请贷款展期、采取“借新还旧”的方式运作。前者成本较高且易产生风险，后者容易使其他债权人认为这是一种违约信号。

为缓解小微企业“转贷难、转贷贵”的问题，促进金融资源向普惠金融倾斜，近几年，各家金融机构加快金融服务创新，加大普惠金融服务实体经济的力度。2013年，华夏银行试点推出“小企业年审制”贷款业务。该产品是银行向小企业发放不超过三个融资时段的流动资金贷款，除最后一个融资时段外，企业只需配合年审，不需将还贷资金实际组织到位，通过年审即自动进入下一融资时段。该产品能有效缓解小微企业的转贷压力，减少企业融资成本，防止企业资金链断裂，降低社会融资风险。2014年，公司匹配华夏银行年审制贷款业务，推出了“年审制”担保业务。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

“年审制”担保产品通常采用“1+1”模式运作，即期限为两年。担保公司为小微企业流动资金贷款提供担保，保证合同一次性签署两年期，一年为一个担保时段，担保时段转

换前联合银行对企业进行年审，通过年审的借款人，无须签订新的保证合同自动进入下一担保时段，年审未通过，担保行为在本担保时段终止。

该产品适用于回款周期、生产周期较长，占用资金较多，逐月回笼资金较为稳定，在贷款使用前期主要为投入期、后期回款较为集中的小型企业、微型企业。

（一）还款方式

企业需按月付息，若通过年审，企业在第一时段可不还款，在第二时段采取分期还款的方式归还贷款或一次性结清贷款。若未通过年审，企业需在第一时段到期日前结清全部贷款。

（二）运作流程

公司通过立项、尽职调查、上会评审环节对企业偿债能力进行综合判断。在第一时段到期日前2个月联合银行对企业进行年审，公司和银行各自履行审批程序，最终协商决定企业是否通过年审。

若双方都通过，则银行向公司发送《年审通过通知书》，公司出具回执，进入第二时段。

若有一方不通过或双方都不通过，银行向公司发送《年审不通过通知书》以及《解保通知书》，公司作解保处理，解除保证责任，并退还剩余担保费，项目运作结束。

四、风控情况、社会及经济效益

（一）风险控制

1. 增强反担保措施设置

“年审制”担保业务贷款期限延长，担保风险加大。一是选择优质客户开展业务，严格把控项目风险。二是设置可操作、易处置、制约能力强的反担保措施，保证充足的资产覆盖。

2. 年审预留时间和空间

年审不通过，长期贷款变短期贷款，企业筹措资金不及时会造成贷款逾期，增加公司代偿风险。因此，公司与银行特别约定在到期日前2个月对企业进行年审，提前45天发送通知书，以便尽早制定应急方案，确保项目平稳运作。

3. 与银行形成联动机制

“银担”双方保持密切沟通，形成联动机制，共同关注企业动向，紧盯企业还款情况，及时发现和处置风险，督促企业提前筹措资金。

（二）社会经济效益

1. 降低企业转贷成本

通过年审的借款人无须“先还后贷”，且审批手续简便、流程简化，减少了转贷所需的时间成本和资金成本。

2. 维护企业信用记录

通过年审的借款人自动进入下一融资时段，无须采用借新还旧、展期等方式还款，在企业征信报告中不会出现不良记录影响后续贷款申请。

3. 减轻企业还款压力

该产品给予客户一定的宽限期，可根据回款周期、经营特点等因素合理制订还款计划，减轻客户的集中还款压力。

4. 便于企业生产经营

企业为达到年审准入条件，更加注重提高自身经营能力和管理水平，规范企业经营行为，贷款期限的延长方便小微企业合理安排生产周期，专注生产经营。

5. 规范企业融资环境

该产品能使部分无序的高息民间借贷资金无法从银行转贷环节获利，在一定程度上抑制了民间高利贷行为，使小微企业将更多资金用于组织生产，有利于维护良好的金融环境，支持实体经济发展，实现经济效益与社会效益双赢。

6. 促进“银担”深度合作

该产品是“银担”创新合作模式的体现，双方互惠互利，风险共担，为进一步深化“银担”合作关系，助推普惠金融发展做出了积极贡献。

五、亮点

“年审制”担保产品实现了无还本续贷，大大减轻了传统的“先还后贷”给小微企业带来的还款压力，抑制了企业因筹措还贷资金涉及的民间借贷风险发生，利于企业合理安排生产经营，统筹制订还款计划，实现健康稳定发展。采用“银担”合作业务运作模式为小微企业搭建起普惠金融综合服务平台，“银担”双方抵御金融风险能力进一步增强，在优化区域金融环境，支持实体经济发展中发挥了积极作用。在运作中更突出了把“防范和化解风险”放在首要位置，积极探索小微企业风险防范和处置方法，准确把握企业还款来源，提升保后管理质量，坚持全面风险管理，建立完善风险防范机制；紧跟政策导向推进普惠金融产品创新，建立与金融机构、地方政府、企业的沟通机制，创新业务合作模式核心理念。

“再担保综合授信项下代出保函”产品

黑龙江省鑫正投资担保集团有限公司

一、公司简介

黑龙江省鑫正投资担保集团有限公司（以下简称“黑龙江省鑫正担保集团”）是在原黑龙江省鑫正投资担保有限责任公司（2000年3月成立）的基础上，经黑龙江省人民政府批准并以省级财政出资为主，于2010年9月组建的集担保、再担保和投融资业务于一体的省级政策性融资担保机构。现有注册资本34亿元，综合对外融资担保增信能力超过500亿元，资本市场主体信用AA+等级。担保业务涵盖融资担保、非融资担保、再担保、金融产品担保四大类45个品种，集团下设4家分公司、3家全资子公司及2个办事处。现为黑龙江省金融控股集团成员企业，是黑龙江省信用担保协会会长单位和中国融资担保业协会副会长单位。

二、研发背景

2007年国家发改委在合肥召开全国中小企业信用再担保试点工作会，再担保概念正式进入应用阶段，全国各省相继建立了再担保机构或明确了再担保职能的融资机构，并依据各自的实际情况探索开展了再担保业务。

2010年起，黑龙江省鑫正担保集团致力于全省再担保体系的建设工作。由于当时全国范围内再担保基本理论没有统

一的共识，再担保业务开展缺少法律依据，特别是黑龙江省担保机构自身情况参差不齐，再担保整体有效需求不足，且存在政府支持力度不大，再担保风险补偿机制不健全、银行认可度低等突出问题，为快速打通区域内担保机构—省级担保机构与银行的信用合作通道，解决中小微企业融资难、融资贵的问题，黑龙江省鑫正担保集团于 2010 年 12 月启动调研工作，经过 3 个月的研究，对该业务的模式和风险进行了充分论证，于 2011 年 4 月正式推出再担保综合授信项下代出保函业务产品。

三、产品介绍、市场定位及产品创新

（一）产品介绍

再担保综合授信项下代出保函业务是指再担保机构对风险控制相对规范的担保机构给予授信额度，在授信额度内由再担保机构向合作银行出具担保保证，再由担保机构向再担保机构提供信用反担保的一种再担保业务产品。操作方式采取“先授信，后单笔审批放款”的模式。授信不收费，具体单笔业务费用由双方协商，整体费用相对较低。

担保方式为再担保机构向银行提供连带责任信用保证，担保机构向再担保机构提供连带责任信用反担保，债务人向担保机构提供相应的反担保。

（二）市场定位

再担保综合授信项下代出保函业务市场定位主要是服

务于全省融资难的小微企业，目前该业务已在黑龙江省市场推广近8年。

(1) 2011年黑龙江省鑫正担保集团与哈尔滨均信投资担保股份有限公司合作，为其解决了资本金不足、业务规模受限、银行认可度低的难题。经过近8年的合作，累计支持均信担保公司再担保代出保函额度近20亿元，支持了近800户中、小、微型地方企业。并在合作过程中向其提供优化业务流程、增强风控能力等合理化建议，实现了再担保的“规范”功能。目前均信担保公司已发展成为黑龙江省规模最大的民营担保公司。

(2) 黑龙江省鑫正担保集团通过与瀚华融资担保股份有限公司黑龙江分公司的合作，为其解决了省内地方银行不认可、业务开展困难等问题。2013年，瀚华融资担保公司黑龙江分公司承做的第一笔业务即为与黑龙江省鑫正担保集团合作的再担保业务。经过7年多的合作，累计支持瀚华担保股份有限公司再担保代出保函额度近5亿元，支持了近100户地方企业，目前瀚华融资担保黑龙江分公司已在黑龙江省内得到银行及客户的高度认可。

(三) 产品创新

(1) 再担保综合授信项下代出保函业务推向市场以来，得到担保机构的极大认可，业务规模逐年递增，传统审批及审核机制已不能满足客户的放款需求，因此推出了权限分级

的快速审批机制，利用格式化操作模式一方面简化审批审核流程，提高放款效率，另一方面加大了营销力度，拓宽了业务渠道和范围，提高了合作的担保机构和客户满意度。

(2) 为了加大多方合作力度，再担保综合授信项下代出保函业务品种实行较低的固定担保费率，真正发挥了政策性融资担保机构的职能作用。

(3) 为了进一步降低企业融资成本，加深合作力度，再担保综合授信项下代出保函业务品种设定了银行利率上限，具体操作严格按该标准执行。

四、风险控制、社会及经济效益

(一) 风控管理

黑龙江省鑫正担保集团在制度方面制定了担保业务管理制度及各类担保业务指引，建立了较为完善的业务风险管理制度框架。在再担保业务风险控制方面，严格按照再担保业务操作规范和再担保审核管理办法等相关制度和规范执行有关操作流程和审批程序，涵盖业务运行的各个环节，使再担保业务的风险得到有效控制。

目前，再担保综合授信项下代出保函业务已在市场稳健运行近8年，基于双方良好的合作和信用基础，该业务一直维持着较低不良率，风险管理和社会效益超过预期，得到了银行机构的认可，超前推广了普惠金融理念，有效破解了黑龙江省内小微企业融资难、融资贵问题。

（二）社会经济效益

（1）通过为体系内担保机构提供再担保服务，逐步规范被担保机构的合规经营，鼓励和引导被担保机构为符合国家产业政策以及省政府重点支持领域的项目提供担保服务，增加被担保机构信用，提高担保放大倍数，分散担保项目风险，从而全面提高担保机构对全省中小企业的服务能力，带动全省经济又好又快发展。

（2）通过对体系内担保机构的再担保服务，建立和完善动态风险补偿机制、激发区域内担保机构的再担保需求，减少担保机构的风险负担，促进担保机构可持续发展。

（3）为贯彻落实《关于促进全省融资担保行业健康发展的意见（试行）》第八条关于“降低企业融资成本，政府性融资担保机构要坚持保本微利的经营原则”，黑龙江省鑫正担保集团继续实行较低的担保费率，降低企业融资成本。

（4）针对再担保综合授信项下代出保函业务品种，黑龙江省鑫正担保集团向银行争取到了优惠的贷款利率，扶贫攻坚初见成效。该业务的不断创新与发展，为培育新的经济增长点和支持地方经济发展打下坚实基础。

五、亮点

（1）再担保综合授信项下代出保函产品能从根本上解决担保机构资本金不足导致的银行准入和渠道受限问题。

（2）再担保综合授信项下代出保函产品市场应用时间

长、范围广，业务模式相对成熟，市场反馈较好，有利于在全国推广。

（3）双重评审机制提高了项目质量，一定程度上降低了担保机构的业务风险，同时采用快速审批机制，提高放款效率。

（4）再担保综合授信项下代出保函产品的全面推广和深度合作，能使再担保机构充分发挥出再担保功能，有助于全面落实好国家担保基金的各项政策和要求。

“打包增信再担保”产品

哈尔滨均信投资担保股份有限公司

一、公司简介

哈尔滨均信投资担保股份有限公司（以下简称“均信担保公司”或“公司”）于2002年成立，于2014年在新三板挂牌，成为全国首家登陆境内资本市场的担保公司。公司是政府入资的混合所有制担保机构，目前注册资本6亿元，主要股东包括哈尔滨投资集团有限责任公司、哈尔滨市财政、哈尔滨高新技术产业开发区、哈尔滨工业投资集团有限公司等国有股东和社会化股东。

公司下设41个分公司，担保团队300余人。成立至今累计为1万多户小微企业提供担保2万多笔，累计担保额逾260亿元，笔均担保额仅100余万元，服务覆盖到黑龙江省13个地市和60多个县。2018年末，公司在保笔数2000余笔，共37.2亿元，注册资金放大倍数超过6倍。

二、研发背景

均信担保公司开展小微企业担保业务十余年，探索形成了专业化的小微企业担保技术，在灵活地服务客户的同时也有效地防控了担保风险，并且下沉渠道扩大担保覆盖面，先后设立了41家分公司并培养了专业化团队，形成立足哈尔滨、服务黑龙江的发展格局，具备良好的担保服务能力，拥

有大量的客户资源。

但由于受经济下行周期影响，加之均信担保公司非纯国有担保机构的属性，在银行合作方面受到诸多制约，特别是担保业务空间受限，无法满足更多的小微企业贷款担保需求，而再担保机构由于其国有属性及政策定位，具有银行授信额度高、担保贷款利率低的优势。再担保公司的介入，可以将其信用优势与担保机构的服务优势相结合，促使“银担”合作更加顺畅，促进担保体系更加稳固。

三、产品介绍、市场定位和产品创新

打包增信再担保，是担保机构、再担保机构和银行签订三方协议，再担保机构将其在合作银行的授信一次性转给担保机构使用，对担保机构在该银行的全部或部分在保项目“打包增信”，同时释放担保机构对应项目的保证金（即担保机构不需要再向银行存入保证金），属于批量化开展业务的再担保业务。

具体案例：均信担保公司与东北再担保公司黑龙江分公司于2009年11月完成了第一次“打包增信”，东北再担保黑龙江分公司在哈尔滨城郊信用联社对均信担保公司授信6亿元，覆盖了均信担保公司已在保的4亿多元责任余额并预留了担保空间，释放了均信担保公司对应责任余额的保证金，拓宽了担保业务空间。

如在保项目到期不能按时还款，则由担保公司承担代偿

责任，担保公司未能依约代偿的由再担保公司承担代偿责任，再担保公司对担保公司有追索权。再担保公司按年化0.6%的比率收取再担保费，如再担保未发生风险将收费的20%返还担保公司。

四、风险控制、社会及经济效益

2009-2018年，均信担保公司与东北再担保公司黑龙江分公司累计完成“打包增信”24次，其中包含担保项目共5962笔，总打包金额28.58亿元，笔均担保额仅47.9万元，合作情况良好，至今没有给再担保公司带来一笔代偿。

五、亮点

在“打包增信”合作中，担保机构起到开拓市场、服务客户和控制风险的作用，再担保机构则起到增进“银担”合作、拓宽担保空间的作用，解决了单个担保机构与银行合作不对等、授信倍数不高、业务空间受限等一些制约行业长期发展的问题，有利于促进担保行业更好地发挥应有的作用。

同时，“打包增信”再担保具有批量化、效率高、效果明显的优势，可以迅速做大再担保规模，对更好地发挥再担保“放大器”和“稳定器”作用、尽快形成“银行+担保+再担保”的体系具有重要意义。