

我市“百行进万企”融资对接向纵深推进——

金融服务“来敲门”，融资对接显成效

□本报记者 刘杨

“百行进万企”对于小微企业来说，是一场及时雨；对于银行机构来说，则是一场“大练兵”。从去年8月启动以来，我市“百行进万企”融资对接工作共有各银行机构小微业务条线2500余名客户经理参与，惠及全市近13万户小微企业，获得了社会各界的广泛关注。

从坐等企业上门，到问需于企业、问计于企业，“百行进万企”行动折射出银行业在监管引领和自身发展诉求的推动下，经营理念正在发生变化，不仅切实解决了一些企业的燃眉之急，更是通过全面了解小微企业融资需求特点、偏好等，打通金融供给与需求的对接瓶颈。

打开小微企业金融服务新局面

“大量中小微企业需要通过线下渠道去深入挖掘融资需求、深化金融服务。”市银保监分局负责人表示，在工作中发现，相当一部分小微企业对金融服务政策并不十分清楚，银行机构对小微企业的个性化融资需求也存在把握不准的问题。针对这些症结，我市开启了“百行进万企”行动。

记者从无锡银保监分局了解到，去年8月，该局启动了“百行进万企”工作，组织辖内金融机构，对符合条件的全市13万户

小微企业进行对接。截至去年11月底，已与银行达成融资意向的企业3002户，意向授信金额71.15亿元，其中已审批落地企业2440户、金额64.06亿元，户均263万元。达成意向企业数量占已走访企业的21.79%，意向达成率较为理想，银企融资对接效果显著。

开展“主动服务”是“百行进万企”工作的鲜明特点。无锡银保监分局主动搭建融资对接的桥梁和纽带，有力推动银行业机构变“坐商”为“行商”。辖内银行业

机构结合本行开立账户情况主动联系小微企业，主动上门走访，全面、充分了解企业融资需求，主动提供融资解决方案，真正做到了主动贴近小微企业。“‘百行进万企’活动进一步扩大了参与银行、深化了本地特色，并将服务更为精准地定位在了小微企业。”工商银行无锡分行负责人这样说。

记者在采访中了解到，前不久，“普惠金融下基层”暨江阴市“百行进万企”融资项目签约仪式举行，32家企业代表与银行成

功签约。活动将“百行进万企”融资对接工作与分局自主开展的江阴地区中小微企业融资对接活动相结合，充分依托江阴市政府、各乡镇和村委的力量，扩大企业对接范围，提升对接效率。据了解，通过活动共计有31家银行与186户企业成功对接，授信金额11.45亿元；其中单户1000万元以下企业163户、授信6.27亿元，户均放贷385万元。值得一提的是，最小的一户企业贷款仅1万元，有64户企业系首次从银行获得贷款，金额合计1.28亿元。

创新金融服务增强企业获得感

“‘百行进万企’的主要目的是引导金融机构贴近企业、精准把脉，打通金融活水流向实体经济的‘最后一公里’，提供更高质量、更有效率的金融服务，切实提升企业金融服务的获得感和满意度。”市银保监分局负责人表示。

记者在交通银行无锡分行了解到，自“百行进万企”活动开展以来，该行深入了解企业需求，为企业量体裁衣，提供差异化、个性化的金融服务。“在走访无锡市杰

蒂诺自动化设备有限公司时，我们了解到该企业有大量出口业务，第一时间跟进，为客户办理国际结算500万美元。”不仅如此，交通银行无锡分行通过抵押+、线上税融通、锡信贷等信用类创新产品，助力缓解民营小微企业融资难、融资贵的问题。接下来，围绕“百行进万企”活动，该行将加强与其他金融服务平台的对接，安排专业团队持续做好跟踪服务，重点为小微企业提供精准对接服务。

“结合‘百行进万企’走访对接工作，我们在新增信贷投放的同时，综合金融服务‘多点开花’，努力践行普惠金融服务理念。”兴业银行无锡分行有关负责人告诉记者，该行在走访无锡市天宇民防建筑设计院时，了解到企业正在为地铁人防工程提供设计，主动推介保函业务，最终为企业开立3年期履约保函300万元。

通过“线下”强化走访，各金融机构深

入企业了解其经营情况、融资情况及金融服务需求。对于有融资意向的小微企业，辖内银行机构在全面了解客户的情况下，评判是否符合授信条件，积极提供金融解决方案，尽力提高贷款审批效率，全面提升小微企业的获得感。对于暂无资金缺口的小微企业，积极做好产品推荐、理财咨询等综合化金融服务，并持续联系走访，以满足企业不同发展阶段的融资、结算、理财等全方位金融需求。

高质量金融服务高质量发展

提升“服务质效”是“百行进万企”工作带来的成果。“‘百行进万企’融资对接不仅切实帮助小微企业了解现行普惠金融政策，较好地解决了融资难融资贵的问题，而且进一步提升了银行机构服务小微企业的能力水平。”江阴农商行负责人表示。据悉，该行在“百行进万企”行动中，创新配套专项产品，从期限、利率、担保方式等方面进行创新研发，形成超过30个专项融资产品，开发出物联网动产贷、税信贷、银抵贷

通等适合小微企业发展需要的金融产品。“百行进万企”有力推动企业综合融资成本“稳中有降”。辖内银行机构严格执行“七不准”“四公开”“两禁两限”等服务收费要求，进一步增强服务收费的透明度，同时对小微企业贷款实施利率优惠，切实降低小微企业融资的综合成本。来自市银保监分局的数据显示，2019年以来，辖内中资银行普惠型小微企业贷款类平均利率为5.66%，比2018年下降0.14个百分点。

此外，审批流程简化“秒速放款”也为打造良好营商环境助力。自“百行进万企”行动开展以来，辖内银行机构主动减少业务运作环节，简化用信审批流程。部分银行充分利用互联网、大数据等科技成果，促进“线上+线下”的业务融合，构建授信综合服务渠道，提高授信审批效率。据统计，无锡辖内已有28家银行机构推出线上信贷产品，产品类型丰富、审批放款快速，大幅提升了银行服务小微企业的效率。部分信贷产品

可依据企业电费、代发工资等多维度、大数据信息，线上直接进行客户评价、额度测算和信贷审批，最快可实现小微企业贷款“3分钟申请、1秒钟决定、0人工干涉”。

眼下，“百行进万企”工作正在扩面提质增效。我们期待着，在银保监会的领导下，银行业机构等各方共同努力，推动小微金融服务质效迎来更大提升，市场主体活力得以进一步激发，推动经济社会持续健康发展。

领跑先锋 开拓创新

招商银行无锡分行举办“公用事业 招银助力”高峰论坛

深化银企合作助力公用事业发展

为深化银企合作，交流环保行业研究心得、探讨金融科技合作方向、分享资本市场实时动态，近日，无锡市市政公用产业集团与招商银行无锡分行共同举办了“公用事业，招银助力”银企合作高峰论坛。来自无锡市市政公用产业集团、招商银行的负责人和专家，从金融科技、债券融资、并购金融等领域，共同探讨了银企合作的思路与方向，为推动区域经济与民生和谐发展建言献策。

■ 金融科技，战略合作新方向

无锡市市政公用产业集团经营业务涉及城市水务、能源、市政、环保等四大产业。论坛上，无锡市市政公用产业集团负责人表示，集团将继续秉承“走出去”发展战略，充分发挥集团在资本、运营、技术、人才等方面的优势，围绕“成为区域化发展、国内领先的公共事业品牌企业”的发

展愿景和“城市基础设施投资、建设、运营综合服务商”的战略定位，重点围绕水务、能源、市政、环保四大核心业务板块，向智能化、绿色化、服务化、高端化转型升级。

招商银行将金融科技银行作为定位目标，结合无锡市市政公用产业集团的四大板块，致力于科技金融与公用事业的有机结合，以科技为主导，推动商业模式不断创新；以数据为驱动，不断提升客户服务能力；以生态为优先，共同打造服务于广大市民的金融科技生态圈。

■ “债接债历”，产融结合新思路

伴随各类监管新政不断出台，表外通道融资业务受阻，业务量急剧萎缩，融资渠道迅速收窄。债券承销作为直接融资手段，在支持实体经济、防治污染、发展区域经济带等国家战略重要阵地与无锡市市政公用产业集团有较高的契合度。招

商银行作为一家全牌照的债务融资工具主承销商，其专业的团队、差异化的产品体系、高效的经营机制、完善的债值管理体系能更好地匹配无锡市市政公用产业集团的融资需求，为招商银行与无锡市市政公用产业集团的合作提供了新思路。

■ 兼收并蓄，并购金融新机遇

秉承了“因您而变”的理念，招商银行在业界率先成立总行并购金融部，从并购财务顾问、并购融资、股权直投等全方面为客户提供并购金融服务。近年来，虽然资本市场监管政策不断变化，但收购兼并的热潮不减。面对宏观环境和行业整合的历史机遇，以及同业对招行传统优势的挑战，招行将并购金融服务前移，深度参与前期客户战略规划的制定和股权合作方的选择，利用平台优势定制化全流程服务，形成差异化竞争优势。

■ 携手共进，银企合作新篇章

无锡市市政公用产业集团经过15年的发展，集团资产规模与业务规模持续扩大，集团基础设施保障能力、公共产品和服务水平不断提升，整体实力不断增强，实现了企业的健康、持续、稳定增长。作为招行的重要的战略客户，无锡市市政公用产业集团与招行展开了深度的合作，确立了战略合作伙伴关系，建立了牢固的友谊。

招商银行每一个创新脚步都伴随着企业价值的升华。今后将秉持“因您而变”的宗旨，携手市政公用产业集团，加强银企全面合作，共同为锡城市民提供更加优质的服务，共创美好未来。



国寿财险为“十佳江阴好人”送保险

让好人有好“保”。近日，国寿财险江阴市支公司为“十佳江阴好人”送上了总保额3016万元的保险保障。

2019年12月25日，由江阴市文明委主办，中共江阴市委宣传部、江阴市文明办承办的第六届“德耀江阴·十佳江阴好人”颁奖典礼在江阴市融媒体中心举行。国寿财险江阴支公司受邀设计了十佳好人保险保障方案，为10名江阴好人赠送了总保额3016万元的组合保险方案。

国寿财险江阴市支公司创建以来，开展了“爱心助残”“无偿献血”“红十字人道捐款”“扶贫帮困结对子”等形式多样的社会公益活动。此次公司通过“好人有好报、保险送十佳”活动，进一步丰富了中国人寿“成己为人，成人达己”的核心文化理念的内涵。



无锡中华财险踊跃认购扶贫枣

近日，20余箱中华保险扶贫枣从新疆陆续运抵无锡中华财险公司，这些优质的新疆红枣产自于新疆两个偏远地区的深度贫困村，每一颗红枣都凝结着中华大家庭一份暖暖的爱，体现着中华保险积极参与精准扶贫的一份责任与担当。

新疆得天独厚的自然条件赋予了红枣良好的品质，但是由于当地交通不便，信息闭塞，销售是个大难题，成为丰产难丰收和难脱贫的主要原因。无锡中华财险公司积极响应中华财险系统扶贫工作倡议，在去年11月份就组织好中华保险扶贫枣的认购工作，同时在公司员工中开展宣传，发动员工自主认购，以实际行动落实党中央精准扶贫攻坚战的工作部署，为促进两个扶贫村的红枣销售和减贫贡献一份力量。（冯志强）



网络投票火热进行中

扫码投票



· 投票时间 ·
2020.01.06
|
2020.01.10

爱心佳肴制作
短视频大赛

主办：交通银行无锡分行
承办：无锡日报报业集团财经融媒体中心

幸福的滋味



无锡观察

全程媒体支持