

总第 81 期
2020
2

主管：中国银行保险监督管理
委员会深圳监管局
主办：深圳市银行业协会

銀行界

BANKING SOCIETY

小微金融专刊



深圳市银行业协会微信公众号、小程序

- 数字化时代下普惠金融思考与实践
- 交通银行深圳分行：以创新思路和担当精神落实“六保、六稳”要求
- 深圳中行：多项“硬核举措”履行大行使命担当
- 精心组织 强化举措 有效推进深圳地区百行进万企融资对接工作——深圳地区“百行进万企”融资对接工作综述
- 工行深圳市分行：立足服务实体经济，精准滴灌小微企业
- 平安银行深圳分行积极推进“百行进万企”持续提升服务实体经济质效
- 中信银行深圳分行：聚“创新”之力 易“小微”发展
- 广发银行深圳分行全力支持产业链协同复工复产





深圳市银行业协会
SHENZHEN BANKING ASSOCIATION

行长论坛
创新论坛
微笑金融
研究文章
业务探讨
文化园地
行业动态

汇聚行业领军人物
引领行业发展方向
小微力量不容忽视
宏观微观深度广度
同业交流分享经验
人文精神品位人生
记录行业点点滴滴

銀行界
BANKING SOCIETY

投稿邮箱：asdbsz@163.com
联系电话：0755-8828 6335

銀行界

BANKING SOCIETY

主管 中国银行保险监督管理委员会深圳监管局
主办 深圳市银行业协会

顾问 张利星 唐 玲
主编 叶小峰
副主编 朱 静 周 汉 张鲇生 张颂贤
编辑 李 栋 刘治国
美编 茗 婷 敏 唯

本刊编委
(按姓氏笔画排名)
郑兴武 王 晓 毛金峰 卢江涛 史跃鹏 汤增煌 许义东 孙沛潄
李志清 李 妍 李 俊 杨艳鑫 肖红涛 何先祥 张 可 张永军
张明玺 张 岩 张佳坤 张隼鹏 陈小青 林文阔 周行健 周 毅
郑 鼎 骆 恺 翁庭一 涂 科 黄承东 程开扬 曾春燕 路云峰
廖小燕

会员名单	中国工商银行股份有限公司深圳市分行	宁波银行股份有限公司深圳分行	中国华融资产管理股份有限公司深圳分公司
	中国农业银行股份有限公司深圳市分行	杭州银行股份有限公司深圳分行	中国长城资产管理公司深圳办事处
	中国银行股份有限公司深圳市分行	北京银行股份有限公司深圳分行	中国东方资产管理公司深圳办事处
	中国建设银行股份有限公司深圳市分行	江苏银行股份有限公司深圳分行	中国信达资产管理股份有限公司深圳分公司
	交通银行股份有限公司深圳分行	徽商银行股份有限公司深圳分行	深圳金融电子结算中心
	招商银行股份有限公司深圳分行	上海银行股份有限公司深圳分行	中国银联股份有限公司深圳分公司
	平安银行股份有限公司深圳分行	东莞银行股份有限公司深圳分行	深圳市威豹金融押运股份有限公司
	平安银行股份有限公司信用卡中心	渤海银行股份有限公司深圳分行	华润深国投信托有限公司
	微众银行股份有限公司	浙商银行股份有限公司深圳分行	平安信托有限责任公司
	深圳农村商业银行股份有限公司	广州银行股份有限公司深圳分行	深圳市有色金属财务有限公司
	广发银行股份有限公司深圳分行	华兴银行股份有限公司深圳分行	深圳能源财务有限公司
	中国光大银行股份有限公司深圳分行	珠海华润银行股份有限公司深圳分行	中广核财务有限责任公司
	中信银行股份有限公司深圳分行	广东南粤银行股份有限公司深圳分行	港中旅财务有限公司
	中信银行股份有限公司信用卡中心	深圳南山宝生村镇银行股份有限公司	深圳华强集团财务有限公司
	中国民生银行股份有限公司深圳分行	深圳龙岗鼎业村镇银行股份有限公司	国银金融租赁有限公司
	华夏银行股份有限公司深圳分行	深圳龙岗中银富登村镇银行股份有限公司	鹏元征信有限公司
	兴业银行股份有限公司深圳分行	深圳宝安桂银村镇银行股份有限公司	深圳外资金融机构同业公会
	上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行	深圳福田银座村镇银行股份有限公司	中兴通讯集团财务有限公司
	中国邮政储蓄银行股份有限公司深圳分行	深圳宝安融兴村镇银行股份有限公司	深圳市银雁金融服务有限公司
	国家开发银行股份有限公司深圳市分行	深圳罗湖蓝海村镇银行股份有限公司	顺丰控股集团财务有限公司
	中国进出口银行深圳分行	深圳坪山珠江村镇银行股份有限公司	招联消费金融有限公司
	中国农业发展银行深圳市分行	深圳光明沪农商村镇银行股份有限公司	建信保险资产管理有限公司
		深圳龙华新华村镇银行股份有限公司	
		建银国际（深圳）有限公司	

专业委员会名单	财务专业委员会	信息技术专业委员会	金融同业业务专业委员会	个人银行业务专业协调委员会
	中小企业专业委员会	村镇银行工作委员会	人力资源管理工作委员会	集团大客户金融工作专业委员会
	金融创新专业委员会	银行服务工作委员会	安全保卫专业协调委员会	风险资产管理与处置专业协调委员会
	公共关系工作委员会	债权保护工作委员会	银团贷款专业协调委员会	网络金融工作委员会
	履行社会责任委员会	法律与合规工作委员会	会计运营业务专业委员会	投资银行工作委员会
	研究发展工作委员会	消费者权益工作委员会	银行卡业务专业协调委员会	清廉金融文化建设工作委员会

电话：0755-88286335 传真：0755-25870911 网址：www.asdb.org.cn 邮编：518010 投稿邮箱：asdbsz@163.com



contents 目录

思考与实践

- 04 数字化时代下普惠金融思考与实践
- 06 金融机构扶持深圳小微企业发展中存在的问题与对策
- 08 浅谈新常态下开展小微行业研究的建议
- 10 浅谈五统一管理方式在“银税互动项目”中的运用

助力复工复产

- 11 交通银行深圳分行：以创新思路和担当精神落实“六保、六稳”要求
- 12 深圳中行：多项“硬核举措”履行大行使命担当
- 14 深圳农行强化防疫金融供给 提升小微企业服务质效
- 16 支持企业复工复产，深圳农村商业银行在行动
- 17 稳企纾困，宁波银行深圳分行多举措助力小微企业复工复产
- 19 抗疫，南洋商业银行在行动
- 22 华夏银行深圳分行重磅措施稳企业保就业助力中小微企业稳健发展
- 24 国银租赁助力复工复产为小微企业保驾护航
- 26 援助小微企业复工复产
深圳宝安桂银村镇银行力争前行
- 27 民生银行深圳分行：抗击疫情共渡难关，守望相助风雨共担
- 28 深圳福田银座村镇银行实招助企复工复产，驰援小微纾困护航



百行进万企

- 29 精心组织 强化举措 有效推进深圳地区百行进万企融资对接工作
深圳地区“百行进万企”融资对接工作综述
- 32 工行深圳市分行：立足服务实体经济，精准滴灌小微企业
- 34 百行进万企，中行在行动
- 36 初心如磐 使命在肩
深圳农商银行高效推进“百行进万企”
- 38 平安银行深圳分行积极推进“百行进万企”
持续提升服务实体经济质效
- 39 民生银行深圳分行：百行服务万企，金融助力小微

小微创新

- 40 中信银行深圳分行：聚“创新”之力 易“小微”发展
- 41 工行深圳市分行：创新知识产权融资新模式，助力科创小微企业加速成长
- 42 深圳交行科创先锋贷，让创新不再等“贷”
- 44 华夏银行深圳分行：创新搭建金融服务“直通车”打通金融服务实体最后一公里
- 46 深圳福田银座村镇银行深耕小微“责任田”，打造金融“新名片”

精选案例

- 48 精耕不辍践初心，工匠精神惠小微
建行深圳市分行一路陪伴小微企业，共同谱写“春天的故事”
- 50 工银供应链，共赢生态圈
XX集团供应链综合服务案例
- 51 深圳农行普惠金融助力小微企业抗击疫情，践行国有大行社会责任
- 53 深圳交行携手易加油，助力新经济企业发展
- 54 中信银行深圳分行积极践行普惠金融 为小微复工复产送“温度”
- 56 广发银行深圳分行全力支持产业链协同复工复产
- 57 国银租赁：深化普惠金融机制改革
提升小微金融服务质效

数字化时代下普惠金融思考与实践

文/刘丹丹

大力发展普惠金融，既是落实中央“六稳”“六保”政策、应对当前经济挑战的现实需要，也是商业银行坚守主业、服务本源的重要体现。2018年5月，建行全面启动普惠金融战略，围绕“数字、平台、生态、赋能”的发展理念，依托金融科技和大数据应用，创新探索形成普惠金融新机制、新模式、新空间、新生态。经过2年多的探索和积累，建行逐步成为普惠金融领域的践行者、推动者和引领者，以新金融绘就“第二发展曲线”，成效已现。

理解新金融的初心使命

新金融不是一个新现象的简单归纳，而是金融逻辑和理论演绎的现实结论，是以新技术为切入口，契合新经济模式，借助金融科技的力量，回归“以人民为中心”的服务本源。就业是最大的民生。“六稳”第一稳就是“稳就业”，“六保”第一保就是“保就业”，在今天的政府工作报告中，“就业”一词出现39次。面对当前严峻复杂的经济形势，稳定和扩大

就业是重要的民生关切，而企业是就业最有利的支撑。小微企业占用全社会实体经济贷款余额7.9%资金，却贡献了70%的社会新增就业和再就业。关注民生，聚焦小微，努力提升小微金融的的可得性和覆盖面，已成为中国乃至全球各国战略共识。

金融的初心和使命。以人为本，服务实体经济。在当前环境下，我们也进一步认识到，只有跟人民、与社会紧密联系在一起，金融才有生命力。越深入地理解新金融的深刻内涵，便越认同服务大众百姓、解决社会痛点、支持社会经济发展的初心。初心并不空洞，它是一切行为的动机，是个体追求美好生活的起点，也是集体实现价值的原动力。

数字化时代的普惠建设

数字化时代下，普惠金融将在全流程上和金融科技进行深度的融合，金融科技手段的创新运用将与线下传统优势有机结合，对现有普惠金融获客与运营模式进行升级迭代。

思维要创新、技术要更新、流程

要革新。2019年，正是秉持“政策引领、创新驱动、场景获客、网点提能”的发展理念，坚持创新驱动、广拓场景，多维构建服务生态，持续优化产品流程。面对同业激烈竞争，我分行普惠金融条线不断强化战略意识、全局意识和执行力，方能继续当好全行普惠金融业务的排头兵。

打破惯性，聚焦痛点、发力科技，让银行服务成为泛在——这需要集体中的每个人“观形、察势，识变、应变、求变”，不断提升事业的格局与境界，在新金融实践中探索出更广阔的出路。接下来，我分行将保持战略定力，持续增强“三个能力”，坚持以“新金融+高科技”谋篇布局，进一步下沉普惠金融服务重心，推进新金融实践扩面上量。

科技赋能推进集约管理

普惠金融发展新阶段，要依托金融科技为小微企业解难纾困。对内赋能，对外输出，以科技赋能为突破口，对传统普惠业务流程和逻辑进行改造，以更好服务中小微企业和个

人。建行深圳分行探索出的抵押快贷业务集约化管理机制，就是一种有益尝试，在推动分行抵押快贷业务取得快速发展同时，实现了履行社会责任和商业可持续的有机结合。

2015年至2020年9月，建行深圳分行普惠金融贷款余额从113亿元增长1872亿元，增长了17倍，年复合增长率75%；贷款客户数由0.4万户增长至6.9万户，增长了17倍，年复合增长率77%；而2015年至今，建行深圳分行员工总人数基本无增长，与业务快速发展形成鲜明对比。持续进行业务集约化管理探索，最大限度解放生产力，比较有效地解决了业务快速增长和办贷效率持续提升问题。

建行持续优化贷款申报环节、打造流程监测系统和线上抵押登记多措并举持续保障业务高效运转。客户经理可7*24小时无接触交单，不受上班时间限制，灵活便捷。流程监测系统通过数字化技术对贷款全流程跟踪监测，对办贷流程集约化管理形成强有力的支撑。线上抵押登记系统使客户

可以7*24小时随时随地办抵押，客户体验大幅提升，抵押登记环节耗时从原来4天压缩至1天。

疫情影响下，更多的小微企业陷入了资金短缺的困境，建行深圳分行开展“春风行动”正是对这一诉求最直接最有效的回应，通过加大信贷支持力度为小微企业输送最渴求的“金融活水”，尤其是针对受疫情影响严重的零售连锁、教育培训、住宿餐饮等第三产业客户，以及生产疫情防控物资的企业，创新“复工贷”推动“云义贷”系列产品，全力支持小微企业复工复产。普惠市场群雄逐鹿，贷款办理快捷高效已经成为建行深圳分行最核心的竞争优势之一，疫情期间流程化优势不断显现。2020年1-9月，分行累计向3.2万户小微企业提供了1128亿元信贷支持，是2019年同期信贷投放量的2.1倍。业务量不断攀升情况下，我分行普惠金融业务依然能保持一贯高效正是得益于前期打造的体系化建设。

这是一个以新技术为切入点的新

金融时代，是一个金融相融于生活回归初心的美好时代，更是一个银企携手共建未来的黄金时代。面临“百年未有之大变局”，躬逢盛世，当躬身入局，怀着敬畏和探索之心携手奋进新时代。

（作者单位：建设银行深圳市分行）



金融机构扶持深圳小微企业发展中存在的问题与对策

文/李深华

2020年以来，招商银行深圳分行深入落实党中央、国务院决策部署及深圳市委市政府工作要求，密切配合深圳银保监局和深圳银行业协会“百行进万企”的工作，以加快融资对接工作为出发点，深入了解企业需求，量身定制金融产品，坚定奋战在防疫抗疫、支持企业复工复产一线，扎扎实实做好“六稳六保”任务，强化普惠金融“助力实体经济发展”的初心，全力以赴为小微企业纾困解难。

一、约束金融支持小微企业发展的问题分析

截至7月末，深圳分行已累计完成“百行进万企”名单内4.8万多家企业对接工作，实现银行金融工具有效满足深圳地区小微企业融资需求的目标。从走访“百行进万企”名单内企业调查研究分析，金融支持不到位为制约小微企业发展的首要因素，绝对大部分企业在经营及扩大经营的过程中均会面临融资难、融资贵的问题，具体为以下几方面：

（一）小微企业融资体系不够完善健全

深圳市小微企业由于自身的规模小、生产能力有限、抗风险能力低、经营管理弱等因素，为其融资难的主要原因。

首先，从经营管理模式分析，小微企业与大中型企业相比较，小微企业股权归属不明晰、家族式经营管理

模式、企业管理制度不完善，影响其企业经营收入的稳定性。其次，从资金使用和内部管理制度分析，小微企业资金使用管理粗放，导致其资金使用效率低下，内部资金容易被挪用；企业财务制度尚未健全，多头授信、交叉债务现象较为严重，部分投资缺乏可行性、前瞻性等项目研究，容易亏损。最后，从企业贷款信用来看，由于信息不对称，金融机构难以对企业进行全面的信用评估，贷款风险控制难以把握，是限制金融机构对其贷款投放的内生因素。因此小微企业自身倒闭率高、贷款偿还违约率高等现象频出，又与金融机构对资金经营的安全性、流动性和收益性目标相违背。所以，金融机构考虑控制信贷风险，较少将资金投向小微企业；而小微企业发债、IPO等方式筹集获得资金可能性很低，融资渠道窄、融资难、融资体系不够完善健全，在资本市场中自然处于劣势。

（二）小微企业金融生态脆弱

深圳地区小微企业规模小而市场化程度高，易受外部环境变化影响。在走访“百行进万企”名单内企业发现，本次疫情对小微企业的营收利润下滑与现金流紧张影响极大。

一是近3/4受访深圳企业一季度营收显著下滑，且预期上半年难有改善，超过四成企业预期上半年营收将下滑50%以上。

二是综合考虑市场供求修复和政

府相关政策支持，当前企业的现金流与一季度相比有好转。深圳小微企业仍面临巨大的生存压力，近两成企业仍挣扎在“生死线”边沿，预期上半年现金流将耗尽但产能难达75%，前景相对悲观。

三是受访企业的利润和营收整体上高度相关，对上半年利润的预期更为悲观，近3/4的企业预期上半年利润同比下滑超过25%。

四是受访小微企业普遍选择经营收缩。受访企业审慎开展投资计划，不足一成企业计划在上半年增加投资。小微企业的投资收缩幅度远大于大中企业，在疫情之下小微企业金融生态相当脆弱。

（三）小微企业担保体系不够完善

我国小微企业信用担保体系不够完善，也制约着小微企业开展融资业务。小微企业沿用“融资-生产规模扩大（经营扩大）-利润回收还贷-再融资”的发展模式，但在融资过程中，贷款担保方式及抵押物是关键一环。由于自身规模小、抗风险能力差、企业信誉不高等因素，金融机构难以放心将资金投放于企业扩大再生产，制约小微企业做大做强。同业出于对自身利益的保护，对于小微企业担保贷款抵押物要求严格，常以不动产作为抵押贷款的抵押品。小微企业拥有不动产数量有限，住宅、商铺等优质抵押品数量较少；信用贷款额度

也相对较小、较难获得，这都体现小微企业担保体系不够完善。

二、支持深圳地区小微企业发展分析

小微企业融资具有一定特殊性和重要性，既离不开银行资金支持，又离不开政府政策扶持。首先，政府应不断加大对企业的扶持力度，以制定政策法规层面，健全和完善小微企业资金运作、税收优惠、贷款援助、财政补贴、法律援助、产业基金等方面扶持政策。其次，拓宽小微企业的融资渠道，加快小微企业融资资本市场的建设，促进风险投资企业、信托保险企业等金融机构参与小微企业融资项目，降低融资门槛，是拓宽小微企业融资渠道的必要之路。最后，借鉴外欧美日韩国家的先进经验，建立小微企业信用担保、破产保护体系、贷款保险补偿等体系，鼓励金融机构投放资金，助力企业做强做大。

三、加快扶持小微企业发展的要点与对策

（一）加快完善小微企业扶持机制

一是全面梳理小微贴息政策，加快对小微企业的经营排查，采用银行贷款+政府专项扶持的模式，强化对企业的帮扶。

二是街道或社区居委会建立完善日常小微企业管理体系，将存在亟需融资企业的信息转介给辖区的银行机构，由被动工作转为主动帮扶。

三是加强辖区小微企业的服务人员的银行小微贷款培训工作，以银行贷款政策宣导给小微企业。

（二）制定行业专项扶持政策

各行业主管部门根据小微企业发展情况，加强调查研究，坚持“一业一策”精准扶持。积极引导企业创新

经营模式，化危为机，众志成城，共克时艰。对于生产型或外向型小微企业，协助企业以抱团的形式扩大海内外市场的订单，加快生产要素的流动。对住宿餐饮、零售批发等服务行业，以消费券的形式，提振消费者的信心，促进该类行业做大做强。

（三）解决小微企业融资贵的问题

鼓励金融机构推出针对解决小微企业融资贵的帮扶措施，比如招行针对小微企业的经营特点，推出特色融资产品，节省企业融资成本，同时不断运用信息技术降低银行端的业务成本，为降低贷款利率提供充足空间。

一是主动降价，降低企业融资成本。一方面，在银保监会指导下，招行快速响应，降低小微企业融资成本。另一方面，招行推出周转易特色产品，随借随还，按日计息，不用则免息；贷款用一天算一天利息，全面摊低了贷款使用成本。招行针对资质良好的客户到期后可自动续贷，减少企业不必要的“通道”和“过桥”费用。

二是加强管理，严格落实相关收费减免政策。招行始终严禁向小微企业贷款收取承诺费、资金管理费，严格限制收取财务顾问费、咨询费；同时提供了“自动转贷、随借随还”等快速便捷的免费配套服务，大幅降低了企业过桥融资等成本。

三是运用信息技术降低运营成本，提供降价空间。在前端服务上，招行小微客户经理均使用小微智能经营平台进行移动端作业，服务效率增强，作业成本大幅降低。在中台审批上，借助总行小微企业贷款集中审批的优势，有效节约了人力及运营成本；在风险管理上，招行通过加强大数据风控与风险量化模型应用，提升风险识别能力，不断降低风险成本。

（四）加大银行对小微企业扶持力度

一是在现行的小微企业贷款利息收入免增值税的优惠政策中，小微企业主不纳入优惠范畴，但实际上针对小微企业主发放小微贷款，风险信息更易识别，贷款手续更加便捷，能够进一步缓解融资难的问题，因此，建议可否将小微企业主纳入免增值税的优惠范畴。

二是为了支持更多小微企业享受到贷款服务，避免银行同业以不合理的价格战挖掘存量客户，造成存量贷款搬家，而没有实际惠及到更多小微企业，建议出台相关政策引导同业机构以新户为主，减少银行同业通过转按等方式挖掘同业存量小微客户。

三是目前人民银行关于小微贷款资产证券化的注册要求中，明确要求循环授信项下的贷款不得进行证券化。我行考虑到小微企业用款便利性、抵押办理成本等因素，主要采用循环授信方式办理小微贷款。建议可否与相关部门沟通，将小微贷款证券化注册要求进行调整，允许循环授信项下贷款进行证券化，以加大小微规模腾挪力度，加大力度支持小微发展。

（作者单位：招商银行深圳分行）

浅谈新常态下开展小微行业研究的建议

文/彭浩

面对百年未有之大变局，银行小微信贷业务挑战与机遇并存，部分行业风险进一步加剧，战略新兴行业又孕育着新的发展机遇。在新常态下，行业研究可以指导商业银行进一步提升小微企业金融服务质效，有助于解决“融资难、融资贵、融资烦”问题。

一、新常态下小微信贷业务分析

（一）宏观环境分析

2020年以来，受新冠肺炎疫情、中美贸易争端等影响，国内一季度GDP陡降，二季度企业复工复产进度加速推进。当前，从国际形势来看，中美贸易争端有进一步扩大趋势，周边地区局部动荡和冲突的风险仍然存在；从疫情影响来看，新冠肺炎疫情仍在全球大流行，疫情在“外防输入、内防反弹”常态化防控阶段的风险仍然存在；从政策支持来看，国家不断加大宏观政策调节力度，推进减税降费，进一步减轻企业负担，降低企业贷款成本，精准帮扶企业。同

时，国家积极加强内部需求，加强国产替代，推动经济走向以内循环为主，外循环为辅的“内外双循环模式”。

（二）挑战与机遇分析

小微信贷业务面对复杂的行业风险，一是受疫情影响，批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业整体下滑严重，部分行业风险进一步加剧。二是受中美贸易战和周边地区局势影响，相关地区跨境贸易将受到冲击，进而影响产业链一系列小微企业。

小微信贷业务面对重大的行业机遇，一是国家对小微企业的重视程度前所未有，相关部门对小微企业的政策支持前所未有，小微企业融资的规模迅速提升，小微企业融资的利率加速下降，融资难融资贵的问题得到一定程度地缓解。二是战略性新兴产业规划，孕育了一批创新能力强，符合国家战略需要的中小企业。三是基于双循环新发展格局，国内刚性需求的存量市场和增量市场将加速变革。四是数字化转型赋能小微企业发展，大

数据、AI、区块链、云计算，以更为便捷高效地服务，在解决小微企业的融资问题上，提供了强大的技术支持。

二、开展小微行业研究的建议

深圳有四大支柱产业，有七大战略性新兴产业，有六大未来产业，未来，深圳的产业结构将更多样化，在支柱产业、新兴产业、未来产业的共同发力下稳步发展。2020年上半年，深圳七大战略性新兴产业增加值逾4498亿元，已孕育出一批创新能力强，符合国家战略需要的中小企业。对商业银行来讲，可从“防风险、扩储备、提质效”三个视角研究深圳的产业分布和产业集群。

（一）防控小微业务风险

党的十九大把防范化解重大风险作为决胜全面建成小康社会三大攻坚战的首要战役，金融风险是当前最突出的重大风险之一。防范化解重大风险事关国家安全、发展全局、人民财产安全，是实现高质量发展必须跨越

的重大关口。

行业研究可从两方面入手：一是基于本行存量小微信贷数据，根据行业属性进行行业类别分类，根据存量业务和不良率两个维度，确定需要控风险的重点行业；二是从行业发展现状、基本特征与发展趋势着手，结合行业风险分析，从而制定可实施的授信政策指引。

（二）扩大小微覆盖范围

扩大小微企业服务覆盖面，需要以提高“首贷户”占比为抓手。深圳拥有巨大的存量商事主体市场，据统计截止2020年6月，深圳市共有商事主体340.58万户，其中企业213.72万户，占比62.8%，个体户126.86户，占比37.2%。2020年1-6月深圳市新登记商事主体23.72万户，其中企业15.11万户，占比63.7%，个体户8.61万户，占比36.3%。

行业研究可从两方面入手：一是梳理深圳支柱产业，研究产业重点集聚地，下沉服务重心，通过进社区、进园区等形式，为企业提供“一对一”金融服务。二是加强对战略性新兴产业和未来产业的研究，聚焦生物医药、高端装备制造和新一代信息技术产业，主动对接产业集群所在区域管理方，与担保公司合作，开发专属服务产品，通过对战略新兴产品和未来产业的布局，开拓新的业务增长点。

（三）提高贷款响应速度

融资慢一直是困扰中小企业发展的重要制约因素，破解融资慢的难题在于提高贷款响应速度，贷款响应速度的基础在于风险管理能力的提升，手段在于利用好互联网大数据技术，破解信息不对称难题，改进风控模式，改造业务流程。

行业研究可从两方面入手：一是根据行业客群特征、客群消费场景等，以互联网思维革新贷款流程改造，实现进件、大数据风控、模型自动审批和支用还款全线上化，让数据多跑路，让客户和客户经理少跑腿，不断提升服务的满意度。二是通过与政府各部门信息的对接，提升大数据的采集、分析和使用能力，加强纳税、海关、工商、安全等信息在贷后管理中的使用，破解信息不对称难题，提高风控能力。

（作者单位：中国邮政储蓄银行深圳分行）



浅谈五统一管理方式在“银税互动项目”中的运用

文/彭浩、陈科星

为破解“银税互动项目”发展滞后的困境，加大对诚信纳税小微企业的信贷支持力度，邮储银行深圳分行以问题为导向，经过系统摸排，梳理阻碍业务发展的难点、堵点，创新推出“五统一管理模式”，实现业务的快速发展。

一、项目背景

为推动“银税互动”助力小微企业发展，2016年我行与深圳市税务局、微众税银开展合作，创新研发分行首款半线上化产品，创新了线上申请、线上预审机制，进一步提供客户服务体验和业务处理效率。2018年3月27日税务局“金融超市”板块正式上线，邮储银行深圳分行成为第一批与深圳市税务局系统直连，依据税务信息为小微企业提供信贷支持服务的金融机构。2018年6月，为进一步提高小微企业客户服务体验、效率和可获得性，我行利用互联网、大数据分析技术，结合小微企业纳税数据创新研发小微易贷（线上）信用类贷款产品。

二、发展困境

“银税互动项目”推广过程中，存在如下问题：一是客户对接率低，系统无法区分支行是否已对接，无法

跟踪客户经理的对接情况，存在支行未按分行要求统一组织营销对接，税局平台自行申请客户近800户无人对接。二是系统预授信操作流程复杂、通过率底，客户体验不好，支行客户经理积极性不高。

三、破解之道

针对以上核心问题，邮储银行深圳分行小企业金融部创新推出“五统一管理模式”，破解业务发展中的难点、堵点。一是协调总行开发系统功能，为客户“贴标识”，区分客户是否已营销对接。二是协调总行优化系统测试功能，提高客户服务体验。三是调整名单制客户的营销组织形式，由各一支自行获取分配客户调整为分行统一获取、统一系统出额度、统一分配管户、统一跟进处理、统一分析评估。通过“五统一”管理方式，推动支行及时精准触达客户，提高线上服务效率和成功率。

四、工作成效

自2020年1月试行“五统一”管理方式以来，通过不断优化调整贷前自动化审批、标准化作业、贷后预警功能等新业务模式，“银税互动项目”的获客效率及转化率效果显著，客户体验和贷款响应度进一步提升，

同时，节约我行获客成本，减少客户经理工作量，释放客户经理生产力。截至2020年9月末，“银税互动项目”较年初户数净增356户，金额净增4.28亿元，在全国城市分行中排名首位。

（作者单位：中国邮政储蓄银行深圳分行）

交通银行深圳分行：以创新思路和担当精神落实“六保、六稳”要求

2020年的入秋似乎比往年更早一些，不少刚从抗疫复工复产中走出来的企业在中央到地方“六保、六稳”等利好政策的支持下，正准备在秋天的丰收之际，补上半年所逝去的时间价值。

深圳市龙岗区至诚社会工作服务中心（以下简称“至诚社工中心”）作为深圳市站在抗疫第一线的社工组织，却因上半年的抗疫工作致使多个主营社工项目延期，项目回款延迟，从而形成了年末乃至次年一季度现金流稳定性的隐忧。作为深圳市社会组织中的先进代表，至诚社工中心以其专业精神和无私大爱斩获荣誉无数，被评为龙岗区先进基层党支部（优秀红旗党支部）、获评深圳市社会工作服务机构绩效评估A级等，拥有600余名正式在册社工成员，服务范围涵盖深圳市各级政府部门和事业单位，年项目额超过5400万元，至诚社工中心的身影已和深圳人民的日常紧密结合在一起。

基于上述现金流的隐忧，至诚社工中心未雨绸缪，积极和各大商业银行联系，表达其资金需求，希望能选择一家合适的商业银行建立一个可靠稳定的合作关系，并能给予其一个备用的授信额度。由于至诚社工中心属于法定非盈利组织，其非盈利的行业特性让许多商业银行望而却步。既然借款人主体不能盈利，何来可靠且合规的资金来还本付息？这是很多商业银行共同的疑虑。向来不作慈善的商业银行风险偏好，让至诚社工中心在这个秋天陷入了踌躇之境。

至诚社工中心业务运营的主要支出是人力成本，若本年末至次年一季度果如预测的那样出现财务危机，那么首当其冲的是600多个社工的工资问题，继而是600多个家庭的生计问题，最终将是社会稳定发展的隐忧，这一局面更不符合中央“六保、六稳”的政策要求。

人民银行深圳中心支行作为区域金融业主管部门，在了解到至诚社工中心这一情况后，立即行动起来，积极开展社会组织行业调研，经实地走访后发现，至诚社工中心的情况具有一定的典型性，可以作为金融机构创新思路落实“六保、六稳”要求的案例进行突破。人民银行立即指示具有高度担当精神优良的深圳交通银行开展深入尽调，要求其在支持实体经济，落实“六保、六稳”政策要求的同时，不能忽略了社会组织。

交通银行深圳分行党委对此高度重视，指示分行普惠金融事业部和龙岗支行积极行动起来，要充分体现国有大行的担当精神，以实际行动为以至诚社工中心为代表的社会组织疏困解忧。经过研究发现，交通银行的相关贷款政策指引里面也未对非盈利组织能否作为借款人做出明确规定，但是至诚社工中心拥有人民银行核准的中征码，同时并不违背《贷款通则》等法律法规约定的借款人准入条件，这就说明至诚社工中心已是合格的法律意义上的借款人。最后，深圳分行普惠金融事业部和龙岗支行经过慎重研究，认为结合至诚社工中心的业务特性和总行授权权限，可以将其纳入

政府采购贷的授信范畴。而至诚社会中心其非盈利的特性，并不意味着没有可靠的现金流，相反，由于至诚社会中心的服务对象均为政府单位，其项目回款相当有保障，如此，还本付息将不再是问题。

正如习近平总书记在系列重要讲话中指出，创新思路是我们解决问题的开端。交通银行深圳分行在人民银行深圳中支的指导下，积极创新思路，确保在“六保、六稳”的政策要求上不落下任何单位和组织。交通银行在主管部门支持下，在四个工作日内通过审批，突破了商业银行一般不对非盈利机构社会组织授信的传统思路和风险偏好，给予至诚社会中心500万信用额度，确保了该组织能继续稳健运营，更确保了该组织600余名员工及其家庭的生活稳定，充分体现了国有金融机构落实中央政策保就业、支持实体经济发展的具体实践。

交通银行在人民银行深圳中支的支持下，率先在非盈利机构社会组织授信政策上破局，为深圳市同类型机构的稳健发展创造了更加稳健的金融环境，增强了社会组织平稳发展的信心，更在落实中央“六保、六稳”政策，促进就业稳定和家庭收入提升等方面体现了国有大行的政治格局和担当精神。

（交通银行深圳分行供稿）

深圳中行：多项“硬核举措”履行大行使命担当



新冠肺炎疫情发生以来，深圳中行始终以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，按照中国银行总行及深圳银保监局统一部署，根据形势变化适时推动各类“硬核举措”，以金融力量助力疫情防控，全力支持深圳企业复工复产，扎实做好“六稳”工作、全面落实“六保”任务，充分彰显国有大行使命担当。

以金融力量支援疫情防控

疫情就是命令，防控就是责任。新型冠状病毒疫情突发以来，深圳中行始终坚定执行党中央国务院关于疫情防控的各项部署，坚决服从中国银行党委的统一指挥，切实履行国有大行的责任和担当，迅速行动，全面部

署，主动配合，为抗击疫情提供及时高效服务保障，以金融力量全力支援疫情防控的各项工作，坚决打赢疫情防控阻击战。

疫情初期，深圳中行积极为打赢新冠肺炎疫情防控阻击战贡献智慧和力量，2月13日，深圳中行、广东中行与广东省人才工作领导小组办公室联合推出“战疫人才贷”专属融资服务产品，为国家和广东省及其各地级以上市重大人才工程入选者为实际控制人、股东或主要研发人员的在粤注册企业和科研机构，提供不超3000万元人民币的贷款，对企业参与疫情防控和有序复工复产提供信贷支持。此外，深圳中行还主动加入高新投“信

新贷”合作计划，向对疫情做出贡献的生物制药、医疗器械等企业提供最高3000万元的信贷支持，为企业提供利率、保费等优惠，进一步降低企业融资成本。

深圳中行为“战疫人才贷”服务提供绿色审批和资金发放通道，7×24小时在线服务，保障高效获贷。额度一经启用，一年内有效；300万元以下贷款网上银行自助用款，随借随还。贷款涉及的相关评估费用、登记费等全部由银行承担。

“祥根医药”就是深圳中行“抗疫贷”的典型受益者。该公司位于深圳市龙岗区，是集药物研发、生产及销售

团队由多名“深圳孔雀人才”主导，疫情期间，该公司承接了国家相关单位关于某抗冠状病毒药物对照样品研发，承担大量抗病毒药物的销售工作。

因疫情期间公司投入大量研发物资，承担多项抗病毒药物销售工作，故向深圳中行递交“战疫人才贷”申请，接到申请后，深圳中行迅速行动，争分夺秒报批授信，顺利为企业批复并发放“战疫人才贷”300万元，为企业送去资金“及时雨”。

为复工复产添加金融动能

有序推动企业复工复产，关系到民生保障和社会稳定，在这个关键时刻，深圳中行充分发挥金融力量，加大对复工复产的支持力度，打出创新贷款产品、帮扶外贸企业、促进民生消费等一整套金融“组合拳”，与全社会共渡疫情难关。

针对中小微企业复工、复产、渡困需求，深圳中行推出专属信贷产品“中银复工贷”，向深圳地区（含深汕合作区）注册成立的的企业提供专项信贷，以支持其在疫情期间复工复产。截至6月末，中银复工贷已批复客户404户，批复金额35.3亿元，投放金额28.22亿元，以切实行动支持中小微企业抗击疫情，稳步复工复产。

为落实国家“稳外贸”相关要求，深圳中行紧密对接商务部门、多方联动、创新金融产品，全面推动外贸企业复工复产。2020年4月，深圳中行联合深圳担保集团推出“外贸贷”业务，为外贸企业提供专属银担合作信贷支持方案。深圳市地方金融监管局、深圳市中小企业服务局、深圳市商务局有关负责人以及企业代表出席业务发布会暨启动仪式。

外贸贷可为与深圳中行有国际结算往来的企业、跨境电商、符合要求

的外贸平台及其上下游的外贸企业，提供最高3000万元的人民币信贷支持，年化利率低至3.65%；单笔授信金额在500万元以下的，可享受深圳担保集团提供的担保费5折优惠，即1%/年，并可叠加各区贴息贴保优惠。企业最高可享“零”保费。同时，深圳中行对“外贸贷”申请开通绿色通道。自推出业务以来，截至2020年9月末，深圳中行已为75家外贸企业通过外贸贷提供逾4亿元授信支持。

为“六稳六保”保驾护航

实体经济的恢复发展，有赖于金融活水灌溉滋养。为扎实做好“六稳”工作、全面落实“六保”任务，深圳中行积极部署，统筹推动，出台多项配套支持措施，推出“减费让利、加强银政企对接、下沉服务客群”等一整套“硬核”落地举措，充分发挥金融力量，加大对中小微企业融资支持力度，切实落实好“金融支持稳企业保就业”工作。

为实现与小微企业共成长，为小微金融服务助力，深圳中行坚持银政携手下沉服务客群。在下沉市场的过程中，深圳中行直面小微用户的长尾需求，扩大金融服务覆盖面，同时降低小微用户的融资成本，主动营销对接、参与下沉社区，稳企纾困。深圳中行在“百行进万企”融资对接活动中对4.68万户企业实现沟通对接100%全覆盖，并积极参与深圳人行与罗湖区政府发挥社区优势推动稳企业保就业工作，深入各区街道办、社区、园区与逾300家企业对接联系，深入了解小微企业融资需求并提供融资支持。同时，深圳中行还坚持整理形成社区对接工作模板，要求全辖实施银政企主动营销对接，主动与街道和社区下沉对接，以街道为抓手、以社区为基本单元，开展银企对接和宣

传活动，梳理试点社区企业融资状况，扩大融资覆盖面，打通政策传导末梢，落实“金融支持稳企业保就业”目标。

作为最早扎根特区的国有大行之一，深圳中行始终用行动践行着国有大行的责任与担当。在当前复杂的经济社会形势下，深圳中行将坚守初心、勇担使命，持续以金融力量为复工复产“输血供氧”，全力落实“六稳六保”工作，助力深圳经济社会可持续发展。

（中国银行深圳市分行供稿）

深圳农行强化防疫金融供给 提升小微企业服务质效



农行深圳分行参与“银暖万企行在罗湖——深圳银行业战‘疫’行动之惠·易·罗湖”专场宣讲活动。

近期，深圳农行围绕党中央、国务院“六稳”和“六保”工作部署，大力支持企业复工复产，努力提升普惠金融服务质效，使各项举措更加符合常态化疫情防控中经济社会发展新要求，更加符合市场主体和人民群众新期待，更加符合服务深圳建设社会主义先行示范区新定位。

全力支持企业复工复产、复商复

市。小微企业在这次疫情中受冲击最大、影响最深，经营面临很大困难。为有效应对这一情况，深圳农行积极行动，对受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游业，以及受疫情影响暂遇困难的企业，不抽贷、不断贷、不压贷。目前已为3400余家小微企业提供贷款展期、无还本续贷等临时性延期还本付

息服务，累计延期还本付息金额近27亿元。建立疫情审查审批绿色通道，“特事特办、急事急办，优先办理、即来即审”，为44家疫情防控项目企业投放贷款80亿元。该行主动对接政府和金融监管机构，做好政策解读和产品宣传，通过深圳“金服平台”“惠·易·罗湖”积极宣传“复工贷”系列产品，参与“金融方舟项

目”等抗疫专项计划。线上小微信贷业务保持7×24小时开通申请。

推行“三化”提升普惠金融服务

质效。深圳农行紧紧围绕服务深圳建设先行示范区的历史使命，坚持“创新”“担当”，全力推进产品线上化、体验场景化、服务一体化，有效提升金融服务实体经济的适应性和普惠性。

产品线上化。深圳农行创新推出纳税e贷、抵押e贷、薪e贷等线上融资产品，申办便捷、流程高效，迅速扩大了农行普惠金融服务的覆盖面。截至9月底，该行服务的普惠法人有贷户超13000户，普惠小微法人信贷余额超190亿元。今年推出的“农e发”产品，为企业提供“在线开户+代发工资”的组合服务，上线不到两个月已服务33家企业580名员工。

体验场景化。深圳农行利用开放银行拓宽服务外延，共建智慧城市市场，令金融服务“随时随地触手可得”。该行融入政务民生场景，在深圳市政务平台“i深圳”APP上线普惠金融服务；在“深圳市标准院”“开办企业一窗通”等本地政务平台上线数字账户服务，日均线上开户42户。将“政务服务一体机”引入农行网点，为新注册工商企业提供查询、证照申领等一揽子便民服务。融入产业链场景，作为农行系统首个试点行，与比亚迪、南山开发集团等合作“数据网贷”业务，为超过300家上游供应商提供线上融资纾困服务。融入重点园区场景，对工业园、高新园等企业集群，运用法人按揭等标准化信贷产品，精简业务流程，集中作业审批，提升服务效率。已成功落地了11个“信贷工厂”项目，授信163

户、金额3.5亿元。

服务一体化。深圳农行于农行首批、深圳首家落地5G+智慧银行—福田新洲支行，利用5G技术串联线上、线下和远程服务渠道，创新了“云坐席”“移动银行”“智慧货架”等新型服务功能，实现客户到店自动识别，金融产品精准推介，业务交易多渠道智能处理。农行5G+智慧银行与周边居民生活场景深度融合，展示与衣食住行密切相关的特色金融产品，为消费者提供“有温度的服务”。

（农业银行深圳市分行供稿）



农业银行首批、深圳银行同业首家“5G智慧银行”：农行深圳新洲支行

支持企业复工复产，深圳农村商业银行在行动

受疫情影响，深圳市大多数企业延期复工，与疫情相关的个人及小微企业等的收入都受到不同程度的影响，如何正常还贷，成为疫情期间借款人关心的问题。深圳农村商业银行很据该行小微企业主和个体工商户等个人客户较多的特点，深入了解疫情相关的个人信贷业务需求，推出“精准扶持，绿色通道”“利率优惠，追加授信”“支持复工复产，及时纾困解难”等三大信贷支持措施，为抗“疫”或受疫情影响的小微企业提供灵活、便捷的金融服务，以实际行动支持疫情防控工作。

一、精准扶持，绿色通道

深圳农村商业银行开启绿色金融服务通道，对于小微企业主和个体工商户用于卫生防疫、医疗用品制造采购、公共卫生基础设施建设等方面的经营性融资需求，以及对因防控疫情产生的新增个人经营性贷款融资需求，特事特办、急事急办，强化线上办理和零接触。对于客户的授信需求，深圳农村商业银行经办客户经理第一时间响应，采用随时随地线上沟通授信需求、总部远程授信审批等方式，加快处理，精准高效满足疫情期间客户的融资需求。

二、利率优惠，追加授信

在深圳农村商业银行的众多实惠举措中，值得一提的是，对于与疫情防控相关的存量个人经营性贷款客户，深圳农村商业银行将根据客户实

际情况追加授信，以纯信用的支持方式为主，积极满足客户卫生防疫、医疗科研、医疗用品制造等防控疫情相关的融资需求。同时还可以根据规定给予相应的利率优惠，降低客户的融资成本，为客户稳定现金流。

三、支持复工复产，及时纾困解难

疫情期间，深圳农村商业银行深入了解企业受疫情影响情况及信贷资金需求，根据企业实际情况制定灵活的还款计划，缓解企业资金压力，支持企业复工复产，替企业纾困解难。

深圳市永鑫泰精密机械有限公司是深圳农村商业银行普惠金融总部个人经营贷款的存量客户，这是一家主营五金零部件加工的小微企业，年产值250万左右。2020年2月13日，我行普惠金融总部客户经理接到一条特殊的微信消息，深圳市永鑫泰精密机械有限公司法人任先生发来微信表示，经国务院应对新冠肺炎疫情联防联控机制医疗物资保障组（国家工信部）批准，深圳市永鑫泰精密机械有限公司进入保障呼吸机等医疗装备配套生产的企业名单，且接到了为湖南明康中锦医疗科技发展有限公司生产的呼吸机提供零部件的订单，订单金额41.8万元，因订单暴增、回款周期较长，公司急需周转资金购买原材料及付工资等。客户经理获悉这一情况后，立即向部门领导汇报，深圳农村商业银行普惠金融总部迅速响应，开

辟绿色通道，特事特办、从快从简，在做好防护措施的情况下，客户经理立即联系客户任先生上门实地调查，收集资料，并主动为客户下调贷款利率，审批成员加速完成审批，短时间内为企业增加15万元授信额度，累计授信额度35万元，且制定了灵活的还款方式，为企业减少融资成本8250元，这笔资金及时解决了企业流动资金不足的问题，确保了保障呼吸机等医疗装备配套零部件的正常生产，为抗击新冠肺炎疫情提供有力支持，以金融作用最大化支持了疫情防控阻击战。

疫情期间发生以来，深圳农村商业银行普惠金融总部一手严格落实各项举措、坚决打赢疫情防控阻击战，一手深入了解企业受疫情影响情况，全力支持企业复工复产，累计为抗疫及受疫情影响的小微企业、个体工商户发放多笔贷款。从支持抗疫角度和广度看，涵盖了从医疗用品到清洁防护用品等中小微企业，从原材料到成品，从制造行业到贸易行业，为深圳市各种类型的抗疫相关企业提供了资金支持、融资服务。

草木蔓发，春山可望。疫情尚未结束，下一步，深圳农村商业银行将继续积极履行自身责任和担当，多措并举，做好金融服务疫情防控，全力用实际行动支持企业复工复产。

（深圳农村商业银行 郭思宇 供稿）

稳企纾困,宁波银行深圳分行多举措助力小微企业复工复产

今年以来，新冠肺炎疫情对企业尤其是中小企业造成重大影响。对此，各地各部门以及金融机构围绕复工复产和助企纾困，精准有力地推出降准、专项再贷款再贴现、贷款本息实行延期等多项政策措施，积极应对疫情变化带来的新挑战。中国人民银行深圳市中心支行联合各区人民政府开展一系列金融助力稳企纾困行动，为疫情防控、复工复产、支持实体经济发展提供了精准金融服务，把做好“六保”作为“六稳”工作的着力点，稳住经济基本盘。

疫情期间，宁波银行在深圳人行、银保监局及银协的指导下积极响应各种金融政策，全力以赴为小微企业提供各项金融服务工作，把打赢疫情防控阻击战作为当前重大任务：2月迅速推出帮扶小微企业六大措施及50亿元专项优惠贷款；3月全面推广线上业务，提供在线融资服务；4—5月开启“助企业复工，送惊喜好礼”客户活动，同时做好各项应对新冠肺炎疫情中小微企业贷款贴息工作；7月起，该行针对小微企业专门

开展了“践行普惠、助力企业”的主题活动，助力企业稳岗和发展，“贷款利率三至五折”“免费贷款延期一年”两大活动惠及企业。

截至二季度末，宁波银行深圳分行已累计向714户企业发放抗疫免息券，有效降低企业负担；并投放近4.0亿专项低息贷款，服务客户145户，平均利率不高于4.35%。

案例透视

“低息贷款保障行业复产信心”

疫情对各行各业都带来了一定的冲击。其中，根据《中国物流与采购》杂志社和零点有数的调查报告显示，疫情对物流行业影响指数为69.3，业务规模和利润下降预期均较大。

“原本以为这两个月就要歌在家里躺着了，宁波银行为我办理了355万低息额度，这下可以撸起袖子好好干了！”凌先生是深圳市志雄达物流有限公司的法人，公司主营业务为道路货物运输服务。受新冠肺炎疫情影

响，道路货运业务处于暂停运营的状态，对于公司的经营业绩产生了较大影响，缺少回流资金。宁波银行深圳分行宝安支行通过拖车协会名单及线上调研区内受疫情影响的小微企业过程中，了解到凌先生的难处，随即安排专人拜访及上门服务，不到3天就为凌先生送去了低息贷款。

类似凌先生这样情况的物流企业还有很多，宁波银行深圳分行疫情期间累计向12家物流企业送去近2500万低息贷款，利率低至4.05%。

“线上办贷力保企业融资顺利”

疫情最严峻的时期，公司偏周转困难急需贷款，出门办业务又担心病毒感染，深圳市富安森木业公司负责人张女士十分纠结。一次偶然的机会，张女士看到该行客户经理朋友圈广告二维码，抱着试试的心态扫了扫，在线填报资料，短短半天，足不出户便成功收到391万审批通过的短信。

疫情期间，宁波银行借助金融科技力量，不断优化、标准化审批流程，实现贷款业务多个环节的线上化

作业，提升小微企业业务办理效率。以“线上快审快贷”为例，小微企业主可通过线上渠道发起自助申请，借助智能手机端进行抵押物认定和身份识别，实现系统自动评估及审批。系统审批通过后，客户线下办理抵押等手续后即可出账、提款，同时将抵押登记咨询、受理等相关工作前移，实现银行网点一站式办理，积极推进抵押登记“零次跑”。

疫情以来，宁波银行深圳分行线上快审快贷审批通过客户数70户，授信金额近2亿元。

“延期贷款助力企业攻坚克难”

疫情发生后，企业和居民个人的生产、生活被打乱，金融资产的配置也脱离了预期，还款不及时的现象频频发生。“因为疫情的原因，大部分人没有回来复工，没有人干活就没有收入，哪还有多余的闲钱还息呢？”深圳市娱鱼乐汇餐饮有限责任公司法人

袁先生在跟客户经理聊天时这样诉苦道。随后，客户经理立即为客户申请延期还息3个月，使其将更多的资金投入经营生产中。

截至目前，深圳分行累计办理普惠贷款延期还本付息20户，本金延期金额600万元，延期止付利息113万元，助力企业平稳度过艰难时期。

除此之外，自6月中旬以来，该行会同人行工作人员及沙头街道企业服务部部长共同走访了服装行业协会、沙头街道办、天安社区及天安物业管理处，通过名单获取及筛选开展逐户覆盖，针对有意向客户进行上门服务，同时调研各行业客户需求，适时组织线下推介会及沙龙活动，将更多的惠企政策和活动送入万家企业。

未来，宁波银行深圳分行将积极组织、全力配合中国人民银行深圳市中心支行，为中小微企业提供优质的产品与服务，助力企业在特殊时期平

稳经营、加速复工达产。

（宁波银行深圳分行 张思婷 供稿）



抗疫，南洋商业银行在行动

著名爱国侨领庄世平先生1949年在香港创办了南洋商业银行；1982年1月9日，南洋商业银行深圳分行在罗湖侨社开业，成为第一家进入中国内地的外资银行；历经多次资产重组，南商现已成为中国信达集团旗下的国有商业银行。南商70多年来与新中国风雨同舟，在新冠肺炎疫情阻击战中，南商迅速反应，充分利用内地、香港两地联动优势和信达集团的资源禀赋，为抗疫一线注入金融力量，再一次以实际行动彰显了与祖国同心的爱国情怀和责任担当。

一、为抗疫一线企业雪中送炭

自2月10日深圳企业有序复工以来，南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行的所有网点正常对外营业。而罗湖区的两个营业网点2月3日已安排业务值班，2月4日就开始对外营业。

2月14日，南商深圳罗湖支行为客户深圳市彩生活服务集团有限公司发放了总额2200万元的流动资金贷

款，为湖北物业一线人员和火神山部分防疫安保人员工资发放助力。

彩生活集团管理和服务的住宅小区达到2709个，服务面积达到5.52亿平方米。其中，在湖北省服务约250个项目，武汉市内就有近50多个，覆盖业主超12万人。从年前开始，彩生活集团所有物业员工坚守一线，另有相当一部分员工加入火神山医院建设队伍，支援“火神山”的防疫安保工作。

要保障这些“最美逆行者”的健康安全，充足的防护物资、贴心的后勤服务和及时的工资支付缺一不可。彩生活集团除了需确保口罩、护目镜、防护服等防控物资的采购，还要安排好一线员工的统一住宿和餐饮。

在了解到企业运营的资金需求后，南商深圳分行第一时间开通了快速审批流程，紧急为彩生活集团提供流动资金贷款2200万，并全力配合保障增额额度的加快发放，终于在2月14日顺利完成业务落地，及时将款项汇至前线防疫人员手中，在深圳为远在湖北的“抗疫战士”们保驾护航。

二、为防控保障企业大开绿灯

“你们是我们复工开门后接待的第一批银行业务人员，我代表奥美医疗感谢南商对我们集团的支持，感谢你们对湖北抗疫的支持！”2月12日，奥美医疗旗下全资子公司深圳奥美迪贸易有限公司复工第一天，面对来访的南商深圳分行业务人员，公司负责人激动地说。

位于湖北宜昌的奥美医疗是国内最大的医用敷料生产出口商，被湖北省新冠病毒防控指挥部确定为医用防护用品供应重点企业。疫情出现后，奥美医疗口罩产品生产线180多名员工及管理人员迅速返岗生产，口罩日产能已提升至原来的5倍，每日可提供50万个以上的医用外科口罩、16万个以上的N95医用防护口罩，全部用于保障湖北抗疫一线供应。“连轴转”的生产运转对口罩原材料供应的稳定性要求颇高，也使公司产生了急切的采购资金需求。



疫情就是命令，防控就是责任。面对奥美医疗的资金缺口，南商（中国）与时间赛跑，总分行联动成立奥美医疗专项服务小组，紧急启用奥美迪授信额度。根据奥美医疗和奥美迪贸易的实际情况，制定了有针对性的贸易金融服务方案，全面免收业务费用。

2月13日，在奥美医疗提出贸易融资申请的当天，南商（中国）第一时间开通绿色通道，迅速为企业提供免费贸易融资款5000万人民币，用于采购医用口罩生产过程中所需的无纺布原料。该笔融资预计可支持生产口罩近1亿只，高效解决了奥美医疗的抗疫资金需求，为疫区一线防护物资供应不间断提供了坚强保障。

大疫无情，南商有爱。在疫情防控的关键时期，南商（中国）全力坚守金融阵地，积极投身防控阻击战，优先保障、满足医药和医疗器械供应商的多样化金融需求，为打赢疫情防控阻击战注入“南商力量”。

三、为“中国达菲”量身定制

“从春节开始，公司加班加点生产抗疫相关产品，为扩大产能急需资金支持，感谢南洋商业银行及时向我们伸出援手。”深圳著名医药生产企业东阳光集团负责人表示。在本次疫情中，东阳光集团旗下拳头产品磷酸奥司他韦（可威，俗称“中国达菲”）被武汉协和医院、中国工程院院士张伯礼等权威人士多次提及，成为新冠肺炎疫情诊断治疗的重要药物之一。

东阳光集团拥有国家级抗感染重点实验室，是全世界唯一生产抗病毒药物奥司他韦颗粒和最主要品奥司他韦胶囊的公司，是全世界广谱抗菌大环内酯原料药生产量最大的公司，是华南地区生产消毒液主要原材料双氧水和次氯酸钠最大的生产单位之一。现在疫情当头，公司磷酸奥司他韦、大环内酯系列抗生素、双氧水、

次氯酸钠全面告急，扩大产能刻不容缓，急需资金的支持。

南商深圳分行第一时间作出回应，成立专门服务小组，与香港母行联动开通绿色服务通道，充分发挥跨境放款、外币贷款等方面的差异化优势，在已有授信额度下为东阳光集团香港子公司加急投放1007万美元，及时为集团补充流动资金，保障抗疫企业的生产和经营。同时，启动绿色审批通道，进一步形成增额服务方案，为集团旗下药业子公司追加授信1.5亿元人民币，用于支持大内环酯系列抗生素等疫情相关产品的生产。

不止东阳光集团，受新冠肺炎疫情影响，不少企业都面临着延迟复工、人力成本、租金及贷款利息等多重经营压力，迫切需要金融支持。在此背景下，南商推出包括投入信贷支持、提供灵活还款预案、简化业务流程等多项“惠客”、“暖企”的金融抗疫措施，目前已为全国各地多家医药企业、防护用品生产企业、旅游企

业提供相关金融保障，全力以赴筑牢战“疫”防线，共护春回大地。

南商深圳分行负责人介绍，为帮助企业渡过难关，践行普惠金融的社会责任，南洋商业银行瞄准中小微企业生产、运营、融资等方面的资金需求多措并举，推出多项金融服务，与企业共渡难关。

尤其对疫情防控重点保障企业，包括疫情防控相关的医疗机构、医药及设备生产供应企业、建筑施工企业、物资供应生产及运输企业等，开通了信贷绿色通道。通过专人对接、定价优惠、豁免手续费、加快审批、预留信贷额度等措施，保障企业的生产运输、应急物资采购及其他相关资金需求，全力支持疫情防控。

四、为特殊人群个性化服务

针对新冠肺炎疫情期间的客户需求，南洋商业银行为个人客户推出七项服务措施，通过实施差异化信贷策

略、跨境联动等方式，提供多项金融支持，让广大客户体验到“有温度”的银行服务。

最值一提的是南商对一线抗疫人员的个人贷款、信用卡延后还款及征信保护。疫情期间，南商（中国）启动了个人贷款、信用卡延后还款及征信保护，对于个人贷款、信用卡透支，因还款不便发生逾期的，灵活调整个人信贷还款安排，合理延后还款期限，已到期的不计为违约，相关利息及滞纳金可予以减免，原则上最长不超过3个月，服务对象包括提供任职证明或志愿者证明的，参加疫情防控的医护人员、政府工作人员；提供医院、居委或政府官方证明的确诊患者、疑似人员及其配偶或被隔离人群；对于受疫情影响暂时失去收入来源的个人贷款客户，经核实情况后安排，做到“一户一策”。

此外，南商还针对个人客户推出

了豁免信用卡指定区域预借现金业务手续费、客户物业按揭贷款“还息不还本”安排、香港客户延长保费宽限期及提高保障、豁免同名账户汇款手续费、为在港客户提供文件代转递服务、大湾区理财互认服务等举措，与客户共克时艰。

疫情当前，严阵以待；一方有难，八方支援。作为一家与新中国同龄的外资银行，也是新中国成立后第一家在内地设立分行的外资银行，南洋商业银行将继续践行企业社会责任，与全国人民和行业同仁同舟共济，携手并肩，打赢这场没有硝烟的疫情防控阻击战！

（南洋商业银行深圳分行供稿）



华夏银行深圳分行重磅措施稳企业保就业 助力中小微企业稳健发展



“金融支持稳企业保就业”工作启动会现场

今年以来，华夏银行深圳分行高度重视党中央、国务院“六稳”“六保”任务决策部署，通过成立“工作专班”、实行“五专政策”，采取系列组合措施，推动金融服务增量扩面、提质降本，精准助力中小微企业稳健经营。7月1日，为有效落实人民银行深圳市中心支行关于金融支持稳企业保就业有关部署要求，该行召开“金融支持稳企业保就业”工作启动会，全面部署金融支持“六保”“六稳”工作，出台多项重磅措施，进一步加大对中小微企业、个体工商户、“专精特新”企业、行业龙头企业及其核心配套、重要产业链企业的支持力度。

稳企业保就业，为中小微企业提供持续金融支撑

今年以来，国内外经济形势复杂多变，中小微企业前行路上困难重重，亟需金融支撑。华夏银行深圳分行积极践行“中小企业金融服务商”的使命担当，疫情发生以来积极行动、迅速反应，制定《华夏银行普惠金融八大硬核措施，助力中小微企业复工复产》《普惠金融支持疫情防控最全最强“515”支持措施》，不但不抽贷、断贷，反而拓宽客户服务的宽度和深度，主动对接深圳市发改委、市科创局、高新投集团等相关单位精准对接和服务更多中小微企业，为暂时出现经营困难的企业提供延迟付息、变更还款计划、征信保护等多项支持服务，增量扩面，为中小微企业持续输入“金融活血”。

小企业主贾先生是华夏银行深圳分行的贷款客户，受疫情影响导致资

金流紧张，眼看在华夏银行的贷款马上到期，贾先生最担心的就是银行抽贷、断贷让公司陷入困境。该行在了解情况后，不仅没有抽贷，反而更加仔细深入了解企业生产经营情况和发展前景，详细核对客户订单和回款，帮助企业制定专业化的融资和财务规划方案，并给予260万元的贷款续授信。为确保企业正常运行，该行启动分支联动服务机制，前中后台多个部门、线上线下紧密沟通联动，紧急审核资料、核对订单、处理系统，在1天内即实现放款。

“五个专项”政策力度空前，运用纯信用贷款服务优质中小微企业

华夏银行深圳分行结合“六稳”“六保”工作要求，举全行之力向普

惠金融倾斜，研究制定“专项信贷额度、专项利率优惠、专项资源配置、专项考核激励、专项审批通道”等五大具体支持政策。

据该行普惠金融部负责人介绍，“‘五个专项’支持政策可谓是力度空前，在行内反响热烈。主要在于普惠贷款投放额度无上限，给中小微企业吃了定心丸；利率方面大幅优惠，贷款投放利率创近年新低，增强了华夏普惠金融的市场竞争力；倾斜大量资源，优先用于普惠金融服务；业务审批享受绿色通道，快速响应中小微企业融资需求。

华夏银行深圳分行还运用拳头产品“房贷通”“及时贷”等抵押类产品为中小微企业提供标准化融资服务，同时还投入大量人力物力创新产品研发，推出“高新技术信用贷”“银税通”“信用增值贷”“龙商贷

（深圳版）”等信用类产品为中小微企业提供组合服务和增值服务。

受疫情影响，深圳市海雀科技有限公司面临产能下降、研发计划滞后等困难。了解企业需求后，该行迅速实地考察，开通绿色审批通道，为海雀公司发放高达1000万元的高新技术信用贷，专项用于产线智能升级、研发人员扩容。该公司工作人员感慨万分，“在经营遭受困境的关键时刻，华夏银行能突破传统、细致调研，给予我们纯信用贷款，真是让我们感动又钦佩。为这样雪中送炭的好银行点赞！”

减费让利真情服务，携手中小微企业稳健前行

华夏银行有魄力，真作为，坚决实行“应免尽免、能让尽让”，真正做到减费让利。据了解，该行大幅降

低中小微企业贷款利率，今年上半年贷款投放利率创近年新低。对中小微企业各项服务收费进一步加大优惠力度，疫情期间对公司网银转账手续费全免。此外，该行主动承担中小微企业客户抵押物评估费、保险费，真正实现中小微企业综合融资成本的显著降低。为支持企业复工复产，该行在疫情期间累计为中小微企业减费让利3000多万元。

华夏银行深圳分行还指定业务骨干作为“六稳”“六保”的“联络专员”，工作专班建立“1211”工作机制，持续落实稳企业保就业的各项工作措施，誓将增量扩面、提质降本的工作要求贯彻到底，将实在优惠送至千家万户中小微企业。

（华夏银行深圳分行 张娟 供稿）



“金融支持稳企业保就业”工作启动会现场

国银租赁助力复工复产 为小微企业保驾护航

今年以来，新冠肺炎疫情对全球经济社会造成了前所未有的冲击，导致全球经济陷入严重衰退。中国积极应对新冠肺炎疫情和全球经济减速等因素的影响，高效阻隔病毒传播，大力推进复工复产和复商复市，出台多项政策促消费、扩内需、稳投资、保就业，经济实现触底回升，并呈现全面恢复态势。新型冠状病毒肺炎疫情发生后，国银金融租赁股份有限公司党委以高度的政治敏锐性，及时响应、迅速部署，要求公司上下严密防控、积极作为。在这场没有硝烟的战役“疫”中，公司党委从始至终坚定信念、稳扎稳打，充分发挥了党建引领作用，在切实抓好疫情防控的同时，确保业务连续平稳推进，为公司客户特别是中小微企业有效提供多渠道金融服务支持，积极助力对抗新冠疫情。

国银租赁贯彻落实疫情联防联控要求，第一时间研究制定防控措施，加大金融纾困企业力度，全力以赴抗击疫情。病毒虽无情，金融有温度。

国银租赁紧密协同国家开发银行服务疫情防控阻击战，迅速研究出台《租赁支持疫情防控实施意见》，提出加大对防疫重点领域的租赁业务支持力度、多管齐下加大金融租赁支持保障能力、建立疫情特殊时期租赁业务决策支持机制、建立疫情期间服务保障机制等四个方面15条具体措施。

主要措施包括：一是积极服务各地防疫重点客户及重点项目。全面摸排疫情防控和生产生活保障类企业需求，主动对接与疫情防控相关的医疗、生产、物流等单位，对疫情防控涉及项目在租期设置、信用结构和优惠定价方面给予积极支持。二是对重点疫区重点客户采取差异化支持政策。将武汉等重点疫区的重点客户纳入首批主动授信范围，加大对疫情防控相关的普惠租赁业务的支持力度，帮助受困企业减轻负担。三是与客户共渡难关。对延期复工客户顺延租金支付、减免违约金、变更还租计划等措施，支持客户逐步恢复正常生产。四是开通租赁业务决策绿色通道。高

效提供金融租赁服务支持，用实际行动支持打赢疫情防控阻击战。目前，上述各项支持措施迅速推进，累计已为52个受疫情影响较大的重点项目提供缓交租金、还款展期等支持，为防疫攻坚和复工复产作出了应有的贡献，真正做到守土负责。

在做好内部防疫工作、促进“六稳”的同时，国银租赁积极捐款捐物，切实履行金融租赁行业龙头企业的社会责任。1月30日，国银租赁紧急向湖北省慈善总会捐款人民币800万元，全力支持湖北防控新冠病毒疫情。疫情之下，时间就是生命。此次捐款，国银租赁从动议决策、报经董事会批准到完成款项支付，合计不到20个小时。

一方有难，跨境支援。为帮助解决当时国内防疫一线的紧缺物资，国银租赁立即安排在爱尔兰的航空租赁子公司调动一切力量在当地寻找防疫物资，明确要求只要是符合国内需要的医疗物资，当机立断、能购尽购。2月6日，子公司急事特办、无缝衔

接，用最快速度完成了首批物资的采购和跨境运输流程：订单确认和付款指令在都柏林和香港办公室之间迅速传递；商务和技术团队热心支持，主动联系航空公司加急运输；驻外董事全程跟踪，确保将采购到的国内医院急需的高等级防护服等防疫物资安全迅速运抵湖北等抗疫前线。

2020年上半年，国银租赁累计为50余个受疫情影响较大的重点项目、约4,000个普惠金融客户提供租金顺延、变更还租计划等支持，迅速帮助客户渡过难关、恢复生产。积极推进存量人民币浮动利率贷款定价基准转换为贷款市场报价利率(LPR)，让利实体经济。严格落实收费减免政策，降低中小微企业融资成本。

作为中国租赁业务的排头兵、深圳经济建设的开拓者，国银租赁始终与时代共命运。今年，面对疫情大考，国银租赁彰显了行业龙头为国为民的担当初心，充分发挥党建引领作用，扎实服务“六稳”、“六保”，出台了一系列纾困惠企的工作方案，不仅组织全员严格防控，确保业务连续推进，更在切实履行龙头企业的社会责任，发挥租赁优势助力复工复产，为客户特别是中小微企业有效提供多渠道金融服务支持，精准灌溉金融活水，支持中小微企业复工复产、平稳发展。

疫情不停，奋战不止。国银租赁将继续积极创造条件贯彻落实中央政府有关疫情防控的金融支持政策，帮

助企业尽快复工复产，为坚决打赢疫情防控阻击战提供租赁助力，以实际行动展现责任担当。

（国银金融租赁股份有限公司供稿）



援助小微企业复工复产 深圳宝安桂银村镇银行力争前行

今年，是严峻的一年。疫情的到来，使很多原本并不富裕的家庭雪上加霜，居民在家中人心惶惶，企业的老板望着手上的工资单及水电费单陷入了沉思。

深圳宝安桂银村镇银行龙岗支行受疫情影响，原本大年初八的上班时间延迟成一个星期后的轮班制上班，在家中每每接到客户的电话，他们声音中的那种无奈听到让该行工作人员揪心。在这场没有硝烟的战场上，在该支行负责人的带领下，该支行齐心协力，共克时艰，立马建立了疫情防控小组，有序的推动企业的复工复产，为企业主也创造了良好的复工复产条件，背后有着许多暖心的故事，平稳渡过难关。

“猪肚鸡”相信大家都吃过吧，今年的疫情给这家每年能创造一千万营业额的餐饮店带来了重大的打击，每年过年的时候是店里人气最旺的时候，那几天的收入是平常的几倍，年前猪肚鸡的老板邹总对着下面喜气洋洋的员工说道：“今年大家辛苦一下，先不着急回家过年，等把这段时间过去给大家集体放个假，包个大红包开开心心回去。”看着下面员工一个个充满干劲的样子，邹总不由的对今年春节的营业收入充满了期待。1月23号那天，武汉封城的消息传来，邹总接到消息的那一刻，整个人有点震惊，但是仍临慌不乱的主持着工作，但随着疫情的越发严重，全国多个城市封城，猪肚鸡店铺不得不暂停营业，旗下将近100号员工因疫情全待

在员工宿舍中，1个月就要消耗40多万工资和房租，邹总望着手上的工资单及水电费单陷入了沉思。这时他突然想到了之前朋友介绍的深圳宝安桂银村镇银行的小李，连忙给她打电话，说出了自己的困惑和需求，希望得到银行的支持和帮助。

深圳宝安桂银村镇银行的小李在接到邹总的诉求之后，由于疫情不能出门，只能无接触收集资料，于是在线上跟邹总了解企业的情况后收取贷款相关资料，在了解完所有的情况后，立马跟支行领导汇报了这笔业务，领导对于这种优质企业的复工复产非常重视，两人立即去企业进行了上门调查。在公司如此困难的情况下，企业老板坚持给员工发工资，不拖欠一分钱，证明企业的老板是个有责任心有担当的人。从收集资料到写报告到上会最后到放款，三个星期的时间立马就出款了。“非常感谢深圳宝安桂银村镇银行的支持，在短时间内就发放了一笔900万元的贷款，就像及时雨解决了我们复工复产的资金难题。”邹总激动的给李行打电话感谢道。在这笔贷款的支持下，邹总熬过了最艰难的这几个月，店铺开张的时候，喜气洋洋的来该行感谢并盛情邀约行内员工去店里吃饭，来到店里，生意还是一如既往的火爆，店铺的员工紧凑的在厨房与餐桌之间奔波着。“我们现在生意虽然没有去年那么好，但是每个月的利润能大大覆盖我们的支出，新店也筹备着马上开张，现在生意越来越好，这与你们对

我们的帮助是功不可没的，要不是因为你们银行的资金，我可能现在都面临着要卖店的困境了。”邹总打趣说道。在获得贷款后，解决了公司的燃眉之急，同时也加快了新分店的开立，疫情期间对邹总的餐饮店对医护人员有免单的优惠，为在疫情中辛苦工作的工作人员送去了温暖。

无独有偶，该支行存量客户深圳鑫亚华投资发展有限公司（以下简称鑫亚华）关联公司深圳市洁姿科技有限公司（实际控制人马树彬）遇到了一样的资金难题，“洁姿”品牌成立于2019年11月，运营之初便与疫情撞了个满怀，这给本来就压缩经营的马树彬（鑫亚华实际控制人）造成了极大的阻碍，春节期间，马树彬再次向我行提出贷款需求，要知道，在此基础上，鑫亚华及周婵菲（马树彬配偶）在该行当前贷款余额已有3400万元，并且为了支持鑫亚华的业务重新发展，我行已满足鑫亚华与周婵菲的申请，将贷款利率由原来的年化8.4%调整为当期LPR4.2%，对此马树彬及周婵菲深怀感恩之心，这次再次提出贷款需求，马树彬是泪流满面，满脸羞愧，马树彬原本以为这次的需求会立马被我支行否决，这次的提出只是抱着试一试的想法，然而没想到，客户经理小刘却不只是听听而已，在重新了解了鑫亚华与“洁姿”的发展状况后，了解到目前情况着实比较困难，“洁姿”成立之初便遇到了疫情，为了维持经营，便将发展方向投向了电商平台，然而电商平台的规

律：从C端到B端，必须经过半个月的账期，这让本来就资金紧张的马树彬陷入了困境，陕西那边的货源已经备好了，可是货款且迟迟没有着落。客户经理小刘将这个情况反应给了支行领导，支行领导立即打了电话给马树彬，先稳住了马树彬的情绪，然后说“你们是我们的老客户了，你们目前的情况，我已经知晓了，企业能够重新发展，找到业务突破口是好事情，至于货款的问题，我们还可以继续支持，眼下刚好有再贷款的政策，你们赶紧把贷款资料交给小刘，小刘会根据行里面的政策，来制定你们的贷款

方案的，希望这次能够再次帮助你们渡过难关啊！”，支行领导这一说，马树彬又是泪流满面，感谢之言不绝于口。

很快，“洁姿”的贷款申请递交上去了，根据行里贷审委的一致决定，获批了100万元的信用贷款，这刚好解决了货款的燃眉之急，让“洁姿”在电商平台上大展拳脚，当月营业额便突破了500万，对此马树彬与周婵菲对我行给予的支持和感恩赞不绝口。

深圳宝安桂银村镇银行是经中国银行保险监督管理委员会深圳监管局

批准，具有独立法人资格的新型农村金融机构。自2011年9月30日成立以来，深圳宝安桂银村镇银行始终坚持“立足社区、服务中小企业和微型企业”的市场定位，“不忘初心，方得始终”，相信该行在此信念上，会走的更深更远。

（深圳宝安桂银村镇银行龙岗支行 李湘 供稿）

民生银行深圳分行：抗击疫情共渡难关，守望相助风雨共担

面对今年突如其来的疫情，不少企业深受重创，对小微企业的冲击和影响尤甚。民生银行深圳分行立刻推出疫情特殊时期金融服务保障方案，启动金融“暖心行动”。深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，助力“六稳”“六保”工作落实落地，按下支持复工复产的金融信贷“快进键”，为短期增长添活力、为长远发展增动能。

一、守望相助共克时艰

2月2日，该行第一时间启动小微企业客户关怀活动，对存量近2万户小微企业客户逐户联系回访，及时为企业纾困，对受疫情影响较大的批发零售、餐饮、物流等行业，有发展前景但暂时遇到困难的中小微企业“不抽贷、不断贷”，制定“一户一策”金融服务支持方案。

同时，投入专项回馈资源，对近

5000名小微客户组织了关怀回馈，客户足不出户即享受到民生银行深圳分行的生鲜、医疗防护物资等配送服务，对海外的325名客户及直系亲属进行了跨国的医疗物资配送。

二、潜心市场主动服务

疫情发生后，民生银行深圳分行快速升级信贷系统及行内作业流程。据了解，自3月初至今，该行小微企业信贷资产新增投放约747.30亿元，涉及17421个客户，主要涉及行业包括批发和零售业、租赁和商务服务业、制造业等行业。

针对“受创”较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业，该行采取简化流程、提供线上自助支用、无还本续贷等方式，支持相关企业克服疫情影响。对于有额外资金需求的小微企业，该行大力创新产品和服务，支持相关小微企业渡过难

关。

三、坚持担当有力部署

现阶段，随着全国疫情防控态势向好，各地民营小微企业复工复产进程持续加快。在此背景下，如何帮助小微企业破解困局，对以银行为代表的金融机构来说尤为关键。民生银行深圳分行快速行动，推出“力挺深企8条”，并提供专门通道、专业政策、专项支持、专属服务，快速升级零售信贷系统及行内作业流程，通过优化业务申办流程、线上化决策服务，实现客户信息的快速传递与交互，提升敏捷响应效率。同时，持续丰富融资产品类型，构建从信用、担保、抵押、供应链到股权融资等多种信贷模式，金额从50万到亿元不等。

（民生银行深圳分行供稿）

深圳福田银座村镇银行实招助企复工复产 驰援小微纾困护航

中小微企业是经济发展和容纳就业的主力军，也是当前有序推动经济发展的重要组成部份。为推动企业复工复产，落实“六稳六保”，深圳福田银座村镇银行坚持服务小微的理念，主动担当作为、加大贷款投放，推出一系列金融服务组合拳，为打赢疫情防控阻击战，促进小微企业发展保驾护航。

客户大拜访，问需于企筑后盾

位于横岗街道的深圳市某眼镜公司是一家以经营老花镜、眼镜架、太阳镜生产加工及销售为主的企业，复工后面临着较大资金压力。3月初，深圳福田银座村镇银行横岗支行行长亲自带上口罩、消毒液等当时紧缺的防疫用品，到现场详细了解企业的疫情防控、复工复产、原材料供应、产品销售、资金等情况，认真记录企业复工复产过程中的问题和困难，向企业负责人介绍行内贷款手续、贷款利率等优惠政策。走访过后，支行行长就企业客户的问题，安排支行专门人员对接，切实为企业解决各类金融问题。

在疫情防控决战时期及支持企业复工复产的关键时刻，深圳福田银座村镇银行既行好“锦上添花”之事，更要帮好“雪中送炭”之困。自3月份开始，深圳福田银座村镇银行即全面开展“客户大拜访”行动，在落实疫情防控措施的同时，广泛走访客户、深入了解疫情影响，通过一户一策精准满足客户需求，积极扶助遭受

疫情冲击的客户，降低融资成本，共渡疫情寒冬。在党员干部引领下，全行信贷人员加快拜访脚步步履不停，入园区、进厂区，在不到3个月的时间里累计走访小微客户、个体工商户近万户，帮助客户朋友解决难题，做企业困难时期生存发展的“后盾”。

搭建信贷桥，问计于企解需求

深圳市某物流公司主要为跨境中小电商卖家提供第三方物流服务，在2月末恢复营业后行业受冲击较大，但回款减慢，人力、房租等成本支出导致现金流陷入紧张。深圳福田银座村镇银行营业部第一时间开展资料收集、贷款上报等工作，顺利为其增加100万元复工专项授信，同时给予了利率优惠，不仅解决企业流动资金困难，也大大降低了其融资成本。

复工复产之际，为进一步满足小微企业客户需求，深圳福田银座村镇银行专门向小微企业倾斜信贷资源，制定普惠小微企业信用贷款支持计划，于2020年3月出台了“低息复工贷”“帮扶接力贷”“战疫接力贷”等特色抗疫信贷产品，为复工复产的小微企业提供普惠金融服务。对于有延期还本需求的客户，提前做好相关对接，做到“应延尽延”，不抽贷、不断贷、不压贷，为企业筑牢资金链，保障企业周转顺畅，切实加强对受疫情影响小微客户的帮扶力度。。

2020年3月至9月，深圳福田银座村镇银行运用人民银行政策资金发

放“低息复工贷”2.54亿元，发放“帮扶接力贷”“战疫接力贷”7.12亿元，传递政策温度，助企纾困解难。

减费再加码，让利于企促普惠

深圳福田银座村镇银行响应各级政府、监管部门“降利降息”的政策号召，除了降低企业融资成本，主动下调贷款利率、优化定价机制，最大程度提升小微企业贷款可获得性和满足度外，同时通过“减费让利”，降低小微企业的各项财务成本，造福一方企业和客户。

受新冠肺炎疫情影响，许多小微企业经营遭遇困难，财务负担进一步加重。为响应帮助企业“复工复产”的号召，深圳福田银座村镇银行第一时间发布金融助企“组合拳”，2020年继续推行“减费让利”政策，对跨行转账汇款手续费等五十多项费用进行减免，切实降低企业的财务负担，给予广大小微企业送去实实在在的优惠。

作为小微企业专营银行，深圳福田银座村镇银行将以“更快的速度、更大的力度、更暖的服务”，加大小微客户支持力度，创造平等融资机会，为深圳小微企业复工复产带来有力的融资支撑。

（深圳福田银座村镇银行 古丽供稿）

精心组织 强化举措 有效推进深圳地区百行进万企融资对接工作

深圳地区“百行进万企”融资对接工作综述

根据银保监会的统一部署和中银协《银行机构“百行进万企”全国推广工作方案》，深圳银保监局和地方银行协会高度重视，精心组织，强化举措，积极推进深圳地区“百行进万企”融资对接工作，取得良好的效果，现将有关工作开展情况汇报如下：

一、工作成效

从深圳地区开展“百行进万企”融资对接工作来看，工作成效主要体现在如下方面：

（一）推动了银行主动服务、精准对接。通过“地毯式”、多渠道触达纳税客户，提升了对经营性小微企业的精准融资。截至10月27日，辖内银行开展“百行进万企”确定名单内小微企业4.7万户，除已关闭的4.29%企业外，对95.51%、44.89万户企业开展问卷调查，同意走访率7.87%，实地走访企业3.56万户。基本开户行与9487户小微企业达成融资意向，意向授信金额199.00亿元，向6360户企业实际授信，授信金额

139.34亿元。与此同时，辖内各银行总共向名单内3.2万户企业开展授信，累计发放贷款1492.91亿元，贷款余额较年初增加397.03亿元。

（二）加大了首户贷、信用贷、线上贷，提升了小微企业融资覆盖面和效率。基本开户行对实际授信6360户企业中，首户贷4575户、占72%，授信金额41.66亿元、占29.9%；信用贷4114户、占64.7%，授信金额22.29亿元、占16%；线上贷4121户、占64.8%，授信金额39.4亿元、占28.3%。

（三）强化了银行主动服务小微企业意识，提升了银行为民服务解难题的形象和服务模式，推动了整体小微金融服务质效提高。“百行进万企”工作成效和意义不仅体现在名单内的融资，更多体现在银行服务理念的转变，“百行进万企”已成为品宣和服务手段，得到地方政府认可和支持，社会反响良好，促进了银行整体小微服务工作的提升。截至9月末，深圳

银行业国标口径小微企业贷款余额1.41万亿元，比年初增长20.35%，高于各项贷款增速8.11个百分点；贷款户数64.88万户，比年初增加9.6万户；前三季度新发放普惠型小微企业贷款加权平均利率比2019年贷款平均利率下降86BP；前三季度累计对16.09万户中小微企业实施临时性延期还本付息，涉及贷款金额1786.52亿元。深圳小微企业融资呈“量增、面扩、价降”良好态势。

二、工作举措

（一）强化组织领导，细化工作方案

一是健全组织保障。第一时间成立由党委书记、局长李文红任组长，相关分管局领导为副组长，各有关监管处室和银行业协会主要负责人为成员的领导小组，加强统筹领导和对口指导。二是全面部署推进。召开动员部署会议，制定印发工作方案，组织行业培训，解读工作内容，传达工作要求。三是争取地方支持。向市委市政府报送专题报告，争取地方政府对

“百行进万企”工作的支持；会同市各相关部门和各区区政府等20余家单位，召开“百行进万企”融资对接协调会。

（二）强化宣传效果，营造良好氛围

一是协调政府部门共同宣传。在深圳银保监局、市金融监督管理局、市中小企业局指导下，银行业协会召开联合新闻发布会，市金融局、市中小企业局等政府部门领导参会并发言。在地标建筑举行亮灯仪式，在市区政府行政服务大厅、税务大厅统一宣传。二是通过主流媒体宣传。联合近20家媒体开展内容丰富的宣传报道，其中既包括央广网、新华网、凤凰网等主流媒体，也涵盖深圳特区报、深圳新闻网、南方都市报等地方媒体。此外，深圳电视台都市频道《直播深圳》栏目对活动作了专题报道，“学习强国”平台也刊载了有关信息。三是发动银行统一宣传。制定统一宣传文案，指导银行统一开展“百行进万企 金融暖鹏城”相关宣传，充分利用线上和线下多种方式广泛发布宣传文案。通过有力组织、集中发声和媒体报道，有效提升了“百行进万企”的影响力和知悉度。

（三）强化推进举措，提升工作成效

在“百行进万企”推进工作中，协会注重会同监管和行业“普惠金融委员会”平台，通过集思广益、分享成果、合力推进，形成有针对性措施，推进工作取得成效。主要推进举措如下：

1. 及时开展调研，增强不同时期工作针对性

“百行进万企”开展以来，协会针对不同时期的工作遇到的问题开展了两次重要调研，及时总结和提出引导措施，推动对接工作有序开展。一

是针对走访初期出现的客户触达难的问题及时开展调研，总结推广机器人外呼、点线面结合宣传、开发微信小程序为企业提供安全、便捷问卷调查方式，为提升触达客户打开局面。二是针对疫情爆发特殊时期，及时开展调研，提出做好摸底分类、加大倾斜支持、创新适配产品、畅通线上渠道、加强政策合力、持续开展宣传、加强统筹安排等七个方面改进“百行进万企”融资对接工作措施，引导银行对疫情受困严重企业精准提供临时短期流动资金贷款支持，切实降低门槛，助力小微企业复工复产，与小微企业携手抗疫。

2. 及时调整工作计划，强化工作推进机制

针对受疫情影响，“百行进万企”融资对接整体状况低于预期的情况，协会会同监管及时召开主要银行座谈会，共同研究对策，提出随着疫情的缓解，银行机构应尽快改变思路和改进方法，调整进度计划。会后以监管名义发出《加快推进“百行进万企”融资对接工作的通知》，明确要求各银行机构应在6月底前完成问卷一的填报工作，7月底前完成问卷二、问卷三的填报工作，形成有力的目标考核传导，进一步压实银行主体责任。

3. 做好“三个结合”，统筹推进推进对接工作

在疫情防控常态化背景下，为助力小微企业解急难、稳发展，切实落实“六稳”、“六保”精神，提出以“三个结合”统筹推进推进“百行进万企”工作。一是与落实疫情防控相关政策相结合。指导辖内银行加大政策执行力，按照政策要求做好辖内受疫情影响严重的小微企业和个体工商户的融资对接，将贷款贴息、延期还本付息、无还本续贷等政策宣导贯穿在走访对接过程中。二是与普惠金融

工作相结合。指导银行将“百行进万企”作为小微金融服务“增量扩面、提质降本”的重要方式，积极推动小额贷款保证保险、“银税互动”和“信易贷”等业务发展，优化对接企业融资方案。三是与地方政府尤其是各区、街道和产业园区的需求相结合。以市委市政府选派干部深入社区、园区、企业驻点指导服务为契机，搭建“政、银企”常态化交流平台，创新政银企结对融资对接模式，下沉服务重心，推进“百行进万企”向纵深发展。

4. 适时开展培训，拓宽和提升涉税企业对接范围和效率

结合深圳依托以大数据风控、人工智能等为代表的前沿金融科技发展水平领跑全国的实际，深圳银行业在“银税互动”工作中具有得天独厚的科技优势。于7月22日会同监管举办“银税互动推进会暨数据解读培训会”，会议采取线上线下同步开启，全面解读税务数据运用，改进、优化“银税互动”服务产品，形成与“名单内”企业相适应的服务模式，促进“百行进万企”大力发展线上业务和“扩面升级”，提升工作效果。

5. 加大成果分享，强化示范效应
高度重视榜样的力量和示范效应，认真总结进度超前机构的良好做法，做好典型经验分享，形成强有力的带动作用。今年4月，辖内问卷一填报平均进度仅为24.9%，农行深圳分行进度已高达84.82%，显著的差异表明需要改进工作方式。为此，协会及时总结编发了《高度重视 精心组织 统筹推进 科技赋能 驰援战疫——农行深圳市分行“百行进万企”工作成效与做法》简报，有力促进其他机构应尽快改变思路和改进方法，打破疫情初期观望态度，带动行业整体工作水平提升。今年以来，协会及时分享各行的先进做法和经验，

累计编发工作简报18期，供行业交流借鉴，形成了良好的促进作用。

三、下一步工作

（一）举行发布会

利用大型活动集中对外展示活动内容。将以第十四届国际（深圳）金融博览会为契机，举办《百行进万企助“六稳”促“六保”普惠金融产品发布会》，邀请监管、政府部门、银行、企业代表参加，对“百行进万企”活动阶段性成果对外统一发布。同时通过“i深圳”平台（超千万关注度）对协会组织编制的《深圳银行业小微企业金融服务指南》（2020版）向社会公众推送。邀请当地主流媒体、广播电视进行采访集中报道，形成新一轮“百行进万企”推进热

点。

（二）开展二次对接

我们已发出《关于“百行进万企”融资二次对接工作的通知》，以金额优先原则，对客户名单重新分配，放开竞争，重点关注前期同意回访的客户和已达成融资意向尚未实际授信的客户，及时跟进企业融资需求变化，切实从产品创新、服务创新、模式创新等角度，提高服务质效，进一步提升融资对接成效。

（三）建立长效机制，提升常态化银企对接效率

一是推动加快地方企业征信平台建设。强化各部门数据及时更新，包括将税务数据纳入统一平台，形成一个多维度、广覆盖的企业信用动态数

据库，以有利科技赋能开展线上常态对接。二是探索完善建立“愿贷敢贷”长效机制。我们已发出《关于征集小微企业授信尽职免责工作意见建议的通知》，重点将对线上业务、创新类业务以及信用风险等维度细化尽职免责标准和认定条件，使政策适应和有利促进小微金融服务新业态的变化，“愿贷敢贷”，提升融资对接效率。

（作者：深圳银保监局 白志刚、罗后平、林子炀；深圳市银行业协会 叶小峰、刘治国）



工行深圳市分行：立足服务实体经济，精准滴灌小微企业



中国工商银行深圳市分行党委高度重视普惠金融业务发展，全面落实党中央、国务院和总行关于普惠金融发展的决策部署，以“客户至上、服务实体”为宗旨，坚守“做真小微、真做小微”的发展理念，近年来不断完善普惠金融业务服务体系，持续增强小微金融供给。

今年疫情发生以来，面对新冠肺炎疫情冲击和经营发展压力的双重考验，中国工商银行深圳市分行充分发挥国有大行的“头雁”作用，以“百行进万企”融资对接活动为复工复产、助力小微企业的重要抓手，主动上门走访，面对面了解企业融资需求，点对点精准帮扶小微企业。作为深圳金融机构对接名单最多的银行，该行已全面完成“百行进万企”首轮融资对接工作，对近9万户名单内小微企业实现了100%覆盖，累计为名单内超过2000户小微客户发放融资达27亿元。其中首贷户63户，贷款发放金额6598万元，信用贷款客户1859户，贷款发放金额近9亿元。该行还通过此次活动对民生保障行业给予重

点支持，发放融资余额中制造业小微客户占比达49%，批发和零售业占比29%，交通运输业、租赁商务和住宿餐饮业占比为9%。

该行多措并举，立足服务小微企业，支持复工生产，将普惠金融服务的“温度”、“速度”、“力度”传递给千家万业。该行支持小微企业融资对接成效明显，努力打造出了新形势下具有深圳特色的“百行进万企”先行示范金融服务样板。

一、统筹到位，确保工作实效

一是组织领导到位。该行根据“百行进万企”活动要点，逐一制定各环节时间进度表，落实各级机构、网点走访主体责任，指定专人负责，建立客户对接和跟踪机制。该行组织辖内28家一级支行和142个网点召开“百行进万企”融资对接活动视频动员大会，并在各支行成立专项工作小组，层层压实责任，充分发挥各业务条线员工的主观能动性。

二是联合推动到位。该行组织全

行青年先锋积极在行内外开展2020年普惠青年先锋行动“百行进万企，工行在行动”系列活动，组建17支青年先锋队积极走访企业，上门提供金融服务。

三是督促落实到位。线下客户拜访量大，该行对全辖支行走访情况与进度进行跟踪管理，确保融资对接工作落到实处，定期在全行范围内通报活动开展情况，对组织有力、效果显著的支行通报表扬，对融资对接活动进展缓慢、成效不佳的支行进行重点帮扶。

二、科技赋能，对接千行百业

面对9万户的客户调研工作，该行由电话银行中心、金融科技部等多部门通力协作，开发、设计智能外呼系统，实现人工智能客服外呼开展问卷调查工作。官方外呼电话（95588）也打消了部分客户对于电信欺诈的顾虑，大大提升了电话调研和客户对接的成功率，确保了9万户客户首轮电话调研工作的高效完成。

三、加强宣传，全渠道推进

面对海量的潜在融资需求，该行提升宣传力度、扩大活动覆盖面，将活动落到实处。通过95588短信向客户发出“百行进万企”问卷调查邀请，确保客户广泛知悉该项活动；同时，启动媒体宣传，通过深圳卫视、深圳商报、南方日报、读创APP进行多方位、立体化推广，不断提高“百行进万企”活动的宣传力度，切实让更多企业从中受惠。

线下网点也是“百行进万企”活动宣传的坚实阵地。该行通过营业网点跑马屏滚动播放“百行进万企，金融暖鹏城”宣传语，在“工银小企业+”服务专区介绍该项活动、普惠金融产品和政府相关政策，配合摆放易拉宝、宣传折页等宣传资料近1万份，实现辖内28家支行全覆盖。

四、创新助力，实现精准滴灌

大数据时代背景下，该行顺应“数字普惠”趋势，联合政府，借力科技引擎，创新推出战疫贷、复工贷、智慧贷、税e贷、政采贷等多款创新产品。以“战疫贷”保障生产防疫物资类小微企业的贷款需求，以“复工贷”减缓复工企业支付租金、员工工资和采购原材料的复工资金压力；针对小微企业轻资产问题，主动创新知识产权质押融资，推出智慧贷；积极响应国家“银税互动”政策，作为“银税互动二期平台”首批上线的七家银行之一，依托银税互动平台，推出普惠金融“税e贷”；与深圳市财政局合作，创新推出“政采贷”特色融资产品，解决中标政府采购小微企业的融资难题。每一项产品创新都精准地满足了小微企业个性化融资需求，是工行深入推动百行进万企的强大金融能量。

“受疫情影响，收入减少，租

金、工资等还得照常支出，资金很紧张，想申请银行贷款，但又担心申请门槛高，手续繁琐，等待时间长”一家小企业的老板林先生一度很焦急。针对很多小微企业资金需求“等不起”的难题，该行创新线上化“小微e贷”业务，既减少了企业经营者来回奔波之苦，又能够高效地为企业解决融资难题。林先生在该行客户经理的帮助下，通过手机APP线上提交申请，无需任何抵押物，整个过程仅耗时一分钟左右就获得了一笔15万的信用贷款，解决了企业资金周转的燃眉之急。

五、减费降价，让利实体经济

该行还进一步做足“减法”，为小微企业带来实实在在的优惠，积极落实小微企业延期还本付息政策，累计为1544户普惠性小微企业办理延期还本付息业务；主动对小微企业减免保函手续费、提前还款费用等数十项费用，每年为小微企业节约费用支出近千万元；积极响应深圳市政府疫情期间的中小企业贷款贴息政策，累计为企业申请利息补贴超过3000万元。同时，通过推动LPR定价转换，进一步降低企业融资成本，今年以来新投放的普惠贷款平均利率为4.16%，较去年继续下降51BP，全面实现增量、扩面、降本、提质。

作为最早扎根改革开放前线的国有银行之一，中国工商银行深圳市分行自成立之日起就与特区经济相伴同行，筚路蓝缕、披荆斩棘，坚持服务实体经济初心，践行国有大行使命担当，争做经济质效高速发展的主力军。截至8月末，该行普惠贷款余额超过300亿元，较年初增长141亿元，增幅85%；普惠贷款客户数接近13000户，较年初增加超过5000户，户均贷款金额仅为237万元；普惠贷款

不良率0.14%，连续多年保持同业最好水平。未来，该行将把“百行进万企”融资对接活动作为一项长期推进的工作，与行内正在组织开展的“青年先锋行动”、“千名专家进小微”和“万户小微成长计划”等工银普惠行专题活动有效融合，坚持增量扩面、提质降本，丰富产品、优化服务，援企稳岗、解难纾困，以数字化和智能化为特区小微企业发展注入“金融活水”。

（工商银行深圳市分行 刘晨 供稿）

百行进万企，中行在行动



自2019年11月“百行进万企”动员部署以来，深圳中行充分发挥国有大行“头雁”作用，贯彻落实深圳市银保监局及银行业协会“百行进万企”融资对接工作统一部署和工作要求，不忘服务小微企业初心，彰显大行使命担当，为服务实体经济、助力复工复产提供有力金融支撑。这是一次普惠行动，也是一次民生责任，深圳中行用实际行动诠释了“百行进万企”的深刻内涵，用强有力的执行助力稳企业保就业，为“六稳六保”政策方针落地贡献金融力量。

实际上，受疫情影响，很多市场主体特别是中小微企业面临前所未有的压力。在银保监会的指导下，中国银行业协会在全国推开“百行进万企”融资对接活动。深圳中行根据深圳银保监局及深圳银行业协会的部署，充分发挥国有大行“头雁”作用，全力将“百行进万企”落到实处、做出实效。

深圳中行先后组建筹备工作组、宣传工作组，根据深圳银保监局指导及深圳市银行业协会的具体要求，将此项工作与普惠金融发展相结合，提升主动服务客户的覆盖面。

一组大数据，是这份责任与初心的最佳注解：深圳中行“百行进万企”融资对接的4.68万户企业，已实现沟通对接100%全覆盖，目前更深入

的融资对接活动仍在持续中。“百行进万企”是深圳金融行业共同的时代“必修课”。深圳中行切实通过一系列创新举措，解码为服务实体经济、助力复工复产的大行担当。

一、提升政治站位，积极响应活动倡议

作为“金融重镇”的深圳，如何履行服务实体经济、服务普惠金融的金融使命，与中小微企业共渡难关，为特区发展再添金融动能？“百行进万企”给出了答案。

去年底，“银行业金融机构‘百行进万企’融资对接活动”在深圳全面启动。按照部署，此次“百行进万企”融资对接活动将进一步解决银企信息不对称问题，切实缓解小微企业融资难题，加强和改善普惠金融服务，提升深圳市小微企业金融服务获得性和满意度。

缓解小微企业融资难题，提升普惠金融覆盖，一直是深圳中行践行“金融活水浇灌实体经济”的核心要义。面对这项重大金融行动，作为深圳市银行业协会普惠金融专业委员会主任会员单位，深圳中行积极响应、主动作为，成立“百行进万企”工作领导小组，制定“百行进万企”活动方案，对照包含数万户的清单，逐一联系、逐一沟通，积极开展银企

对接、宣传推广及成果转化，严格按照时间进度，确保工作落实到位。

二、“真金白银”加持，助力企业复工复产

2020年的新冠疫情，不仅没有打乱“百行进万企”的推进节奏，反而让整体工作部署更加有的放矢，精准有效。

结合应对新冠肺炎疫情的工作部署，为全力支持小微企业疫情防控、复工复产，我行调整细化‘百行进万企’整体工作安排，重新安排至2020年底的融资对接进度，再次全面梳理企业清单，重点关注受疫情影响小微企业，组织开展疫情对企业融资需求影响的专项调研工作，践行责任担当，不断提高此次工作主动性和工作成效。

左手扩大对接扶助的企业清单，右手则加速创新专属金融方案。以“百行进万企”活动为契机，深圳中行在疫情防控期间陆续推出“抗疫贷”“战疫人才贷”、“中银复工贷”“中银教培贷”“中银外贸贷”等一系列专属业务方案，可谓遍地开花，针对不同行业、不同需求小微企业提供专属融资服务，给予优惠利率和费率政策，“真金白银”助力企业复工复产。

截至2020年6月末，深圳中行疫

情期间已为小微企业发放抗疫类贷款约44.7亿元，惠及500余家企业；截至2020年7月末累计为普惠型小微企业投放各类贷款超340亿元。

三、提升传播声量，全力扩大覆盖范围

深圳“百行进万企”融资对接活动，涉及深圳超过50万家信誉评价B以上的小微企业。面对海量的潜在融资需求，如何提升宣传力度、扩大活动覆盖面，成为将活动落到实处必要环节。

为全力提升“百行进万企”活动社会影响力，深圳中行先后联动华强北商圈、天安数码城企业家、人工智能产业协会等机构组织开展“百行进万企，中行在行动”主题活动；通过深圳广播、电视、标志性写字楼、网络等渠道发布“百行进万企，中行在行动”主题宣传，利用线上线下等多种宣传渠道，不断提高“百行进万企”活动“声量”，切实让更多企业从中受惠。

伯伯加奴餐饮（深圳）有限公司便是深圳中行在线下宣传推介会上触达的一家连锁餐饮食品公司。其名下品牌“喜乳酪”的门店，受疫情期间商超关闭的影响，近二百名员工工资及门店租金给企业带来流动性压力。深圳中行在了解到客户的经营困难后，迅速上门走访，为结合企业情况，提供“一企一策”的个性化融资方案，及时发放1000万元普惠金融贷款，帮助企业挺过难关。

四、纾困小微企业，普惠金融落到实处

深圳市中辰农科集团有限公司（简称“中辰农科”）是深圳市银保监局“百行进万企”活动融资对接清单中的客户。该企业主营特色农产品供应，包括各式菌菇类、根茎类、瓜

果类及花叶类产品，属于民生工程及支农企业。其经营模式主要是向上游农民、农户及基地采购农产品原材料，经过加工、分拣及包装，供应给下游客户。盒马鲜生为其第一大客户。中辰农科依据历史采购量维持常规备货，根据客户订单向生产基地或供应商进行采购和调配。

但是今年以来，受疫情影响，中辰农科订单量较往年大幅增加。面对订单需求量的攀升，中辰农科只能通过现款现货，甚至是预付货款的方式争取原材料的充足供应。同时公司员工经常需要加班加点分拣、包装、配送，确保订单保质保量供应，为生活必需品稳定充足供向市场提供有力支持。

然而，痛点难点也接踵而至。该企业负责人坦言，面对原材料采购结算方式的改变及员工的短缺，中辰农科急需资金，一方面用于原材料的增购，满足群众的生活需求，另一方面用于扩招员工，保障劳动力的充足。但是，中辰农科因经营时间较短，销售规模及资产实力相对较弱，且无较好第二还款来源，在金融机构融资能力较弱。

第一时间获悉中辰农科的资金痛点后，深圳中行快速制定了适合的普惠金融授信服务方案。

鉴于中辰农科为农产品的供应商，属于生活必需品，符合我行普惠金融客户标准，且充分考虑企业对于银行融资时效、金额、利率水平等要求，深圳中行为企业核定了600万元授信额度。同时还为客户申请了贷款利率优惠，快速满足客户资金需求的同时，有效降低了融资成本，解决企业融资难、融资贵问题。

这笔及时的救急款，不仅纾困企业，也帮助农民增收，更稳定了社会民生的菜篮子。对生产农产品的农民来说，保证产品销路不断、回款及

时，有力保障了其生产及生活，对农民的增收创收起到了促进作用。对企业而言，及时获得了银行的资金支持，有利于实现企业原材料的增量及快速采购，保证了订单的及时交付，同时有力保障群众对农产品的民生需求。

中辰农科方面对此表示，“我们得到银行资金支持后，快速投入原材料采购、加工及销售，获得了更大的订单，预计2020年整体销售额将比去年增长一倍。”

来自深圳的金融能量，在“百行进万企”的活动中正在持续发光发热。在这个进程中，深圳中行推动企业便利获得贷款，着力解决中小微企业融资难融资贵问题，帮助中小微企业解困、稳岗、扩就业，不忘服务小微企业初心，彰显大行使命担当，为助力复工复产提供有力金融支撑。

作为最早扎根特区的国有大行之一，深圳中行深知，强大的金融“造血”功能，是一座现代化、国际化城市的核心竞争力所在，也是金融与城市相融共生的内核所依。在这个进程中，如何运筹帷幄扶持实体经济，就是一次最好的检阅。深圳中行用数字和行动，践行着国有大行的责任与担当。

（中国银行深圳市分行 林益鑫、徐爽 供稿）

初心如磐 使命在肩 深圳农商银行高效推进“百行进万企”

深圳农村商业银行股份有限公司（以下简称深圳农商银行）作为深圳本土银行，牢记金融服务实体经济的本源初心，始终坚持“社区零售银行”的战略定位，长久秉承着“资金来源于当地，服务支持当地”的原则，积极贯彻落实深圳银保监局及深圳银行业协会“百行进万企”融资对接工作的统一部署和工作要求，充分发挥服务中小微企业多年累积的优势，不断创新服务模式和工作方法，多措并举，精准施策，高效推进“百行进万企”，纾困解难中小微，助力企业复工复产。

一、工作取得成效

截至7月8日，深圳农商银行“百行进万企”融资对接的5.33万户企业已100%完成首次对接，共有5.14万户企业配合完成问卷一，其中同意回访企业5337户，同意回访率10%，问卷一完成情况良好。另对3000余家“无贷户”采用“回头看”进行了二次对接，确保对接企业在疫情后新产生的融资需求得到及时收集和反映。问卷二应填5337户，已完成4003户，完成

进度75%；问卷三应填4924户，已完成2948户，完成进度65.7%，问卷二和问卷三整体完成进度较好。疫情专项调查问卷已完成11.43%，提前完成了调研任务。活动开展以来，深圳农商银行已累计为名单中的575户企业提供了融资服务，授信余额8.3亿元，户均授信144万元，融资对接工作取得一定成效。

二、有益经验总结

（一）响应决策部署，提升责任担当，举全行之力蹄疾步稳推进执行方案

深圳农商银行第一时间从总行到支行都建立了一把亲手抓、分管领导具体抓、牵头部门和相关部门协同配合的工作机制并举全行之力快速落地执行方案。特别疫情以来，深圳农商银行积极提高政治站位，全行上下统一思想认识，积极按照监管部门最新政策要求，调动全行力量，全面展开线上线下的宣传工作、银企对接、成果转化及总结通报，行内要求的“百行进万企”完成时间较监管要求

提前了一个月，力争保质保量按时完成对接工作。

（二）全方位立体开展线上线下各类宣传

1.主流新闻媒体宣传：在《南方都市报》深圳读本的头版、深圳特区报的APP《读特》和深圳商报的APP《读创》上多次进行“百行进万企”新闻宣传。

2.主干道户外LED大屏宣传：在深圳主干道深南大道以及梅林关入关口的户外大屏（梅林关屏）和深圳深南路人民大厦西侧墙体（人民屏）分别进行了宣传投放。

3.广播电台宣传：在深圳广播电台多次对“百行进万企活动”以及与百行进万企相结合的特色产品进行了广播宣传。

4.电视台宣传：在深圳电视台都市频道下的《都市调查》、《直播深圳》等栏目及深圳电视台王牌节目《第一现场》的公众号，进行了广告植入宣传。

5.网点多渠道宣传：组织全市

196个营业网点在显眼位置摆放“百行进万企”折页、海报、易拉宝等宣传物料，同时在营业网点的LED屏幕、多媒体电视、智能柜台、ATM机等渠道进行广告宣传。

6.开展商圈活动：深圳农商银行组织辖内多家支行深入华强北商圈、平湖凤凰城商圈、宝安体育馆“茶阅世界”中小企商圈、坪山区知识产权局、沙井新桥商会、横岗园山大康商会、观湖街道工商联（商会）、光明区玉塘商会及福田天安数码城、西乡富源工业城、塘朗工业区、石岩同富康工业园、葵涌知己工业园、莲塘互联网高新园区等小微企业聚集的各类商圈开展了“百行进万企”宣传及宣讲活动。

7.疫情期间宣讲活动：在疫情期间，深圳农商银行也不曾停止宣传脚步，为保证疫情防控和支持复工复产“两不误”，深圳农商行在深圳银行业战“疫”行动各区专场就抗疫产品和百行进万企做了多场宣讲，通过政府平台、媒体等大力推广了专项抗疫授信产品。深圳农商银行宝安支行、公明支行、坪山支行、龙华支行、福田支行、松岗支行和龙岗支行等更是创新举措，积极主动参与到各级政府机构举办的线上宣讲活动，通过直播、线上PPT等方式为企业详细讲解金融产品和优惠政策，精准服务高效对接，帮助企业复工复产。

（三）紧贴市场需求，加快产品创新，全力以赴助力小微企业复工复产

为积极做好疫情防控企业、受疫情影响经营困难企业的融资对接工作，全力支持小微企业复工复产，深圳农商银行重新梳理名单内企业的融资需求后，结合实际情况快速推出了“抗疫订单贷”、“抗疫医疗贷”、“抗疫周转贷”等系列抗疫专项授信

产品。截至6月末，深圳农商银行已累计发放抗疫系列贷款578笔，合计23.4亿元。同时大力推广“速易贷”“速抵贷”“税e贷”“票e贴”等线上标准化授信产品，为企业提供更便捷、快速的融资渠道。针对线下受理的客户，则开通短平快的绿色通道，简化相关资料和流程，原则上3天内审批放款。并对小微企业实施利率优惠政策和延期还本息政策，让利借款企业，降低企业融资成本，以实际行动践行金融机构的社会责任和担当。

（四）充分利用人民银行再贷款政策，加大力度支持普惠型企业

深圳农商银行于3月初获得人行再贷款资格，共获得36亿元再贷款额度。总行通过营销竞赛、考核激励等方式鼓励支行使用再贷款资金向普惠型小微企业发放低息贷款，执行利率不高于LPR加50BP。截至6月中旬，36亿元的再贷款资金已全部投放。

（五）充分发挥特色产品在“百行进万企”的作用

“百行进万企”名单企业均为深圳农商银行结算客户，属于特色信贷产品“速易贷”的目标客群。速易贷产品自2019年6月推出以来获得较好的社会反响，已为近1700户小微企业提供了20亿元授信额度。为提高融资对接成效，深圳农商银行将“百行进万企”名单客户与符合预授信条件的“速易贷”客户相匹配，有针对性的开展地毯式营销。通过匹配，在53347户企业中匹配出10733户有预授信额度但尚未申请“速易贷”的客户，可授信额度达84.04亿。截至6月末，深圳农商银行实际融资成功的575户企业中有292户为速易贷，占比达50%。

（六）指导与竞赛并行，考核与激励并重，建立常态化工作机制

为进一步提升融资对接工作质效，深圳农商银行开展“百行进万企”活动及小微企业专项授信产品的营销竞赛，对“百行进万企”工作指标完成突出的经营机构给予绩效奖励。同时将“百行进万企”问卷完成情况、融资成功率作为考核指标纳入考核办法。加强牵头统筹，每周在全行工作群公布完成进度，对落后支行进行督导和通报，及时总结优秀做法推广至全行实施，多措并举推进“百行进万企”。

三、巩固成果，精益求精，争取更大成效

初心如磐，使命在肩。“百行进万企”与深圳农商银行坚持走服务民营中小微企业的高质量发展道路的“初心”高度契合，在总结前期工作经验的基础上，结合经济发展新形势，企业融资新需求，深圳农商银行将持续推进对接工作的成果转化，加快上门走访进度，对已走访客户尽快搜集相关授信资料，落地授信方案。同时不断总结活动过程中的经验和典型案例，形成有指导性的工作指引和方案，为后续普惠金融工作提供决策依据，全力以赴将“百行进万企”工作向纵深推进，谋求更大的成效。

（深圳农村商业银行供稿）

平安银行深圳分行积极推进“百行进万企”持续提升服务实体经济质效

为深入贯彻“不忘初心、牢记使命”银行业金融机构“百行进万企”融资工作要求，积极推进深圳市银保监局和深圳市银行业协会的工作部署制定工作方案，平安银行深圳分行成立了由分行一把手行长任组长的“百行进万企”工作领导小组，加强分行内部的组织领导、动员培训工作，做好分工，切实落实好调研走访、客户对接及后续跟进服务工作。为了缓解小微企业融资难融资贵问题，进一步扩大金融服务覆盖面，持续提升服务实体经济质效做出实质贡献。

一、积极宣导，名单制管理落实到户

深圳分行多渠道开展宣传。利用经营网点LED屏滚动播放统一宣传内容，在醒目位置摆放易拉宝和宣传折页，客户经理有针对性为小微客户进行讲解宣传。同时组织人员利用客户营销活动、微信朋友圈、互联网媒体等多种渠道积极开展活动宣传，通过前期宣传造势，提高小微企业对普惠产品的认知度。

截至目前，分行已联络清单内全部36705户小微企业，对下发的小微企业名单进行细化分解，通过采取电话、短信等方式，对照名单逐户进行联系，宣传百行进万企活动政策，了解客户融资需求，确保名单小微企业户户有联系，户户有人管。

二、提供专属产品服务，助力小微企业发展

针对小微企业融资难、融资贵痛点，平安银行特别提供小微企业专属特色产品，给予小微企业全方位的支持，提供小微企业专属融资产品与全方位服务。在此基础上，深圳分行还充分聚焦小微企业的开户结算、资金管理、信息对接等环节，为小微企业提供全方位综合金融服务。针对疫情期间无接触融资需求，推出客户自主面签及客户经理线上尽调，通过疫情期间线上化开户，实现自然人及法人信用贷款业务的全流程线上化，快速解决客户融资难问题。

深圳分行组建了专业队伍对小微客户开展深度服务对接，通过短信、微信等在线问卷调查方式，专业人员一对一了解企业融资需求。同时，通过实地走访对接、持续跟进服务、密切跟进企业的融资合作意向以及其他金融需求，对符合授信条件的小微企业，及时给予授信支持，并提供全方位金融产品和服务。

三、制定疫情期间专项过度政策，为小微企业解难纾困

平安银行深圳分行坚决落实总行及监管部门安排部署，以“百行进万企”专项活动为契机，推出专项优惠贷款政策，加大小微贷款投放力度。

推进对小微企业推出“你发薪，我减息”助力复工活动，申请平安银行小企业数字金融标准信用贷款并使用平安银行批量发薪服务的小微企业，可获得最高50%的减息优惠，与企业守望相助；针对因疫情影响，流动资金周转贷款到期后仍有融资需求，又临时存在资金困难的小微企业推出“无还本续贷”；对于2020年1月25日以来到期的困难中小微企业，根据企业申请，结合企业受疫情影响情况和经营状况，给予企业一定期限的临时性延期还本付息安排。最大程度帮助小微企业度过疫情难关。

后续，平安银行深圳分行一定贯彻扶持小微企业的指导思想，做好小微企业客户的服务对接及工作，解决企业融资需求，推进百行进万企工作的圆满完成。

（平安银行深圳分行 周海玲 供稿）

民生银行深圳分行：百行服务万企，金融助力小微

在深圳市银行业协会的组织推动下，民生银行深圳分行严格落实深圳市政府、人行、银保监局的相关工作要求，凝聚奋发有为、攻坚克难的精神力量，依托“百行进万企”工作契机，通过“进商圈、进工业园、进商协会、进社区”四进营销，精准把脉、创新服务，主动倾听小微企业声音，深入了解客户真实需求，上门提供精准化、个性化对接服务。

一、高度重视保障稳步推进

民生银行深圳分行全员行动，主动作为，于2019年12月全面启动“百行进万企”融资对接工作，以高度的责任感和使命感，着力解决小微企业“融资难、融资贵”问题。

（1）“认清大势、主动争取”，务必秉承国家意志的积极姿态，充分认识发展小微金融的重要意义，全面升级小微金融服务水平；

（2）“打造特色、提升服务”，结合自身发展现状和特点，优化服务流程，打造符合自身特色的小微金融服务体系，研究提升服务质效的各类举措；

（3）“扎实推进 巩固标杆”深入小微，倾听企业需求，切实做好助企纾困，同时进一步巩固在民生银行系统内小微金融服务的标杆示范作用。

二、多措并举提升工作实效

为提升“百行进万企”工作的市场认可度，该行开展多渠道宣传。不仅通过各网点LED屏、电视墙滚动播放活动宣传标语，而且加大在公共渠道宣传力度，通过网媒进行多渠道宣传，提升民生银行小微金融品牌美誉度和客户对民生小微产品的认知度。

严格落实“百行进万企”对接工作要求，对全行客户经理进行政策宣导和任务分解，并对各支行进行“1对1”培训辅导，确保融资对接工作的顺利执行。

三、强化落实确保成效显著

疫情期间，以“线上自助为主，线下人工为辅”原则保障全渠道服务畅通，客户经理主要通过电话、微信等线上方式进行客户回访，全面开展客户防疫提示和温情互动。

根据监管下发的白名单，该行应回访客户总数近2.5万户。截至9月底，问卷一至问卷三均已百分百完成，疫情专项问卷完成率也接近20%，均提前完成序时进度要求。累计为名单客户成功发放581笔抵押贷款，金额14亿；成功签约纳税网乐贷220笔，金额5042万。

当前，“银企命运共同体”已经成为行业共识。无论是抗疫复苏大战，还是未来的其他战场，民生银行深圳分行始终把提供金融服务保障作为工作的重中之重，跑出民生速度，做出民生效率，全力满足客户融资应急服务需求。下一步，该行将持续深入了解客户需求，不断提供优质高效服务，践行“为民而生，与民共生”的企业使命，承担普惠金融的社会责任，与受疫情所困的小微企业共克时艰，贡献民生力量。

（民生银行深圳分行供稿）

中信银行深圳分行：聚“创新”之力 易“小微”发展

小微企业是经济增长、就业增长的源泉和动力，关乎家庭生计和幸福，也关乎社会和谐与稳定。为了更好地服务实体经济、支持小微企业，中信银行举全行之力发展普惠金融，打造普惠金融品牌“中信易贷”，通过大数据创新产品和服务方式，简化业务流程，让小微企业贷款便利化，解决小微企业“融资难”问题。

在创新产品和服务上，中信银行摒弃了传统的抵质押思维和典当行模式，开发了供应链金融、场景化大数据等一系列免担保或弱担保的贷款产品，让更多的小微企业都能够享受到普惠金融服务。运用金融科技赋能普惠金融，将贷款申请、审批、放款等一系列业务环节线上办理，让贷款更加方便快捷，贷款办理效率成倍提高。

物流e贷车险分期-科技金融助力小微物流企业融资“最后一公里”

物流行业整体呈现“小、散、多、弱”的特点，小微企业占据市场主导，运力市场高度碎片化，管理欠规范，再加上固定抵押、担保不足，物流行业企业长期面临资金困扰。2019年数据显示，我国物流企业的贷款融资需求在每年三万亿元以上，而被传统金融机构满足的需求不足10%；仅物流运费垫资一项，每年约有6000亿元的融资需求，而这之中能从银行获得贷款的只有不到5%。

为解决小微物流企业融资难题，中信银行实现了数据融资服务在物流行业的全面应用，通过“数据增信”和“交易变现”拓宽小微物流企业融

资渠道。2019年，中信银行自行开发线上化平台项目“物流e贷车险分期”成功落地投放，开创同业先河。该项目是中信银行通过交易结构设计、多维数据集成、风控模型构建、资金闭环管理等手段，将数据融资服务嵌入物流的车险保费应用场景，并依照场景风控、线上操作、小额分散、专款专用的原则，为物流企业提供全线上的商业车险保费分期融资服务。该产品填补了银行业在物流行业融资解决方案的空白，最大程度解决商业车险保费占用资金问题，并实现“一点对全国”的复制推广。截至2020年9月末，物流e贷车险分期在中信银行深圳分行上线投产一年，期间已为142家小微物流企业提供近3亿元信贷资金支持。特别是在今年疫情期间，物流e贷车险分期为抗疫前线承担物资运输物流企业提供及时融资支持，帮助企业融资的同时尽社会责任，获得小微物流企业较高评价。

进口关税e贷-实时信用融资助力外贸小微企业快速通关

在当前国际贸易环境和国内经济环境下，外贸企业面临前所未有的严峻挑战。受海外新冠肺炎疫情持续影响，不少外贸企业正遭遇订单锐减、库存积压等难题。随着疫情的缓解，外贸企业进口订单量增大，其下游企业却存在回款延期，导致企业经营周转资金支付困难。为积极响应党中央、国务院将稳外贸作为稳经济、稳就业重要举措常抓不懈的工作要求，中信银行研发“关税e贷”全流程线上化信用贷款产品，于2020年6月上

线完成首笔投放。

“关税e贷”以更好提升外贸行业小微客户金融可得性为主旨，通过多维数据集成、风控模型构建、流程风险控制、资金定向支付，为小微企业提供基于进口关税和海关代征税支付场景的全流程、自助式、纯信用融资服务。为了提升产品使用效率，中信银行制定该产品一次授信，全年循环使用，将单次融资缴税流程时长缩短至2分钟，客户体验和操作便捷性大大提升。自该产品今年7月上线以来获得客户高度认可，彰显了中信银行普惠金融场景化、数据化、线上化、自动化的专业服务能力。

总的来说，物流e贷车险分期和关税e贷主要创新点包括以下三个方面：

一、全线上化操作，效率高

银行传统的线下产品操作手续繁琐、耗时长，特别是小金额的贷款更难以获得。而申请物流e贷车险分期和关税e贷的小微企业仅需开立中信银行对公账户，通过企业网银即可在线操作征信授权等流程即可实现在线提款，是真正的全流程线上化操作，短短几分钟贷款就可实现到账。同时，关税e贷采用一次性申请额度全年可用的简易贷款审批模式，额度获批后小微企业随时随地线上化操作放款，真正做到贷款省时省心省力。

二、无金额限制，门槛低

无金额限制，周六日也可办理。物流e贷车险分期和关税e贷最小单笔贷款金额不足一万元，其很好地解决了小微企业融资频、金额散而产生的

融资难问题。

三、价格透明，成本低

经过市场对比，物流e贷车险分期为中信银行业内首创的线上化信用贷款产品，融资成本较非银行机构大

大降低。关税e贷为业内先进的将线上化贷款模式嵌入传统关税贷产品，效率及便捷程度提升的同时融资价格亦远低于其他非银行机构产品。两项产品均为纯信用无抵押无担保的贷款

产品，有效缓解了小微企业“融资贵”的问题。

（中信银行深圳分行 张笑焉 供稿）

工行深圳市分行：创新知识产权融资新模式， 助力科创小微企业加速成长

中国工商银行深圳市分行深入贯彻落实党中央、国务院和总行的决策部署，以“客户至上、服务实体”为宗旨，坚守“做真小微，真做小微”的发展理念，围绕“六稳”工作和“六保”任务，积极响应疫情期间科创企业多元融资需求，创新科创企业综合金融服务模式。该行通过深入研究轻资产型科创企业发展规律，以知识产权为抓手，创新科创型小微企业融资渠道，探索“知识产权质押融资”新模式，依托集团资源优势，以“智慧贷”融资产品，让知识产权价值可计量、可变现，引金融活水精准滴灌科创型小微企业。

科创小微企业具有轻资产、缺少抵质押担保的特点，并且一般前期投入资金量较大，过往财务表现一般，资金需求急迫，传统债权融资存在“难、贵、慢”的问题，难以满足其金融服务需求。同时，科创小微企业虽拥有自主知识产权，但依然存在“估值难、变现难”的现实问题，如何实现质押保证的“充分有效性”，成为融资落地的急需解决的问题。

针对科创小微企业的经营模式，中国工商银行深圳市分行在线上和线下采取多项措施，着力破解科创小微企业融资难题。一方面，该行建立了超过200个大数据分析模型，多维度立体分析借款人信用情况，让数据多跑路，让客户少跑腿。凭借强大的金

融科技实力和“大数据”技术，引入了AI智能审批，主动为客户提供授信，并提供信用贷款服务，既实现了知识产权可计量，可变现，也鼓励创业者诚信经营，共建良好社会环境。另一方面，该行还积极与中国（南方）知识产权运营中心、中华人民共和国国家版权局、深圳市科创委等机构展开交流与合作，通过“普惠金融+大数据+科创”的多方数据交互盘活企业核心知识产权资产，破解企业融资难题，成功解决知识产权资产“评估难”“质押难”的问题，构建科创小微企业金融服务“生态圈”。

Y公司是一家拥有超过80项国家发明的国家级高新技术企业，主要从事绿色涂料的研发和生产，知识产权集群资产居于国际业界垄断性领先地位。因该公司处于发展上升期，存在较大的资金缺口，针对资金需求“等不起”的难题，该行与Y公司多次深入沟通，突破传统信贷思维，为Y公司创新设计融资方案，基于其自主知识产权成功向该公司提供了授信额度500万的“智慧贷”，并提供了现金管理、资产管理、个人金融等增值产品和服务，有效满足了企业发展过程中的资金瓶颈问题和金融服务需求。

目前，工商银行深圳分行已形成了一套完整的支持创业创新金融服务体系，将营业网点打造成为向创业者传播城市温度的“工享”驿站，开展

普惠金融服务沙龙，普及金融知识，延生服务触角。同时，通过“百行进万企”“千名专家进小微”和“万家小微成长计划”等主题活动，进一步深入推广普惠金融服务，力争用三到五年时间培育一批领军企业，一批知名品牌，一批中型企业，打通价值链、产业链、资金链，形成普惠金融服务可持续的良好生态。

创新服务科创企业是该行近年来持续加大普惠金融发展力度，助力特区经济发展的一个缩影。作为最早扎根改革开放前线的国有银行之一，中国工商银行深圳市分行自成立之日起就与特区经济相伴相行，筚路蓝缕、披荆斩棘，坚持服务实体经济初心，践行国有大行使命担当，争做经济质效高速发展的主力军。截至8月末，该行普惠贷款余额超过300亿元，较年初增长141亿元，增幅85%；普惠贷款客户数接近13000户，较年初增加超过5000户，户均贷款金额仅为237万元；普惠贷款不良率0.14%，连续多年保持同业最好水平。未来，该行还将坚持增量扩面、提质降本，丰富产品、优化服务，以创新为特区小微企业发展注入“金融活水”。

（工商银行深圳市分行 刘晨 供稿）

深圳交行科创先锋贷，让创新不再等“贷”

新冠肺炎疫情对全球的实体经济及资本市场都产生了显著影响。一些中小微企业出现供应链产能严重不足、销售收入急剧下降、应收账款滞后，资金供应面临巨大压力等问题。其中，有一家企业是“首贷户”，成立20年来从未在银行有过授信融资记录，导致金融机构短期授信缓解资金流的方案无法快速落地。而按银行正常的审批时限一般需要2-3个月，甚至更久。

交通银行深圳分行落实“稳企业保就业”要求，在南山设立科创审批中心，该中心是深圳交行服务实体、支持科技创新、打造交通银行特色科技金融的“试验区”。同时，针对南山科创企业客群创新性推出了“科创先锋贷”，该产品靶向对标科创企业“轻资产，规模小、首贷户”特点，从而解决该企业的“燃眉火”。基于此，深圳交行加班加点为该企业审批贷款业务，最终在一个半月内以基准利率发放了纯信用贷款2000万元。

想企业所想，急企业所急

疫情导致了很多企业处于风险之中。尽管供应链上的核心企业的现金流有一定的抗冲击能力，但国外的疫情一旦对国内核心企业造成资金流动性的困难，该企业的上下游，特别是供应商的订单账期延长，会对其他订单造成影响。

中国普惠金融研究院发布的《诊断疫情对微弱经济体金融健康的影响与政策建议》指出，微小企业主因现金流压力面临着较高的经营中断风险，对小额且稳定的贷款需求旺盛。

今年5月，深圳交行创新推出“科创先锋贷”，通过补贴定贷、知

识产权价值定贷、以投定贷、以税定贷、以结算定贷、以订单定贷、以工资定贷、以保定贷和以房产抵押增信定贷等九大定贷模式，以信用类组合贷，为中小微企业保驾护航。

贷款产品做到能批能贷，这是深圳交行开展业务的首要前提条件。基于此，深圳交行广泛地调研同业和企业。按照企业的贷款需求和在交通银行留下的各种信用证明，包括政府补贴、知识产权、投资人、纳税情况、结算情况、订单情况、高新投集团和深圳市中小企业信用融资担保集团（以下简称“中小担”）的担保情况、或在深圳交行的代发工资情况等一切合法合规的信用证明，均可成为深圳交行认识和评价企业的标准。

当前市场上有不少机构可为企业提供代发薪金贷、税贷、PE贷等，而深圳交行的贷款业务则不局限于任何一项，而是将全部贷款形式设计成一个整体，综合判断哪项是最适合企业，以获得更好的审批额度，同时产品设置也更加人性化。

这一贷款方式被称为“信用贷”，此前贷款的形式以抵押贷为主。抵押贷要求借款方提供一定的抵押品作为贷款的担保，如房产等。对于经过了多轮的风险投资的中小企业来说，企业实际控制人的股权比例已经被稀释很多，这时候不会愿意把自己的房产抵押出去。倘若该企业此前已有房产抵押经验，那么企业未来有贷款增量的需求可能会捉襟见肘。

而深圳交行提出的九大定贷模式中，第九条才是抵押的形式，若企业主真的“走投无路”，也可以在抵押的基础上叠加第一至第八种信用的评

估方式。

此外，企业不仅面临着“融资难”问题，还面临“融资贵”的问题。企业面对市场上一些过高的利率，企业的毛利率则不足以支撑这笔融资，对企业来说只会雪上加霜。而“科创先锋贷”以基准利率为企业发放贷款，贴息前银行贷款利率低至4.05%。

目前，“科创先锋贷”已正式运行了两个月，根据上报企业授信情况统计，过审率可高达89%，审批流动性贷款户均金额超过400万。

多种贷款产品实现线上秒批

为避免人与人之间接触造成疫情传播，线下业务纷纷线上化发展。为了不耽误企业复工复产，并快速响应企业所需，深圳交行也开通了线上审批贷款业务。

目前，深圳交行线上审批的主要有两种：

一种是无抵押纯信用的线上产品“税融通”，基于企业经营实体在税务机关申报、记录的纳税数据，5分钟即出额度，实现线上秒批，最高能申请200万的信用类贷款。

另外一种房产抵押类个人经营贷款“快捷抵押贷”，最高可以申请1000万，抵押率为住宅净值85%和总值70%孰低或商业物业净值50%，贷款利率也低至4.05%。

企业生产环节的各个方面，深圳交行都有相应的贷款产品对应。例如政府采购贷，企业为市区政府提供货物和服务供应，签订了政府采购合同，交通银行便可根据政府采购合同为企业提供贷款。企业可申请的贷款额度简单来讲：贷款额度=（合同金额

-预付款）*70%。以政府的财政支付的资金作为还款来源，最高1000万。如果企业获得了担保集团和高新投的融资担保，基本上T+1日就可以审批，贷款利率也低至4.05%。

面对着工作方式改变、对企业信息掌握不对称的情况下，为了增加企业融资渠道、提高审批服务效率，深圳交行不断进行着数字化、线上化转型，希望将企业服务越做越好。

扎根特区30年，助力“双区”建设

交通银行深圳分行1990年成立，扎根经济特区30年，也为南山区金融发展提供不少支持。在建设先行示范区和粤港澳大湾区的背景下，交通银行不断创新科技金融建设，与高新投、中小担开展广泛的项目合作。去年，深圳交行联合高新投推出知识产权质押贷款产品“新识贷”和“国高贷”。



今年，深圳交行将“信用贷”深入到更多的领域，重点支持国家、深圳和南山区的战略导向，支持节能环保、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七大战略性新兴产业，机器人、生命健康、智能装备、航空航天、可穿戴设备和海洋六大未来产业和新基建的相关产业环境。

为了担起企业“及时雨”的国有银行责任，深圳交行深入与各园区合作，给企业更好的体验和效率，建立起南山区的科创贷款中心，设置审批人员和放款人员。在控制中心审批和放款效率也是基本上做到了专业化。

在金融产品方面，深圳交行今年还推出了“信保贴心贷”，帮助企业出口贸易。基于交通银行“中信保”产品，深圳市政府能为外贸企业提供保险保费的优惠。同时，深圳交行设置了股权投资机构，从股权上加债权、商行加投行、境内加境外，提供

全方位的投资，发挥综合化创新的金融服务优势，给企业提供各类创新服务。

去年八月，《中共中央国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》发布，深圳交行发挥粤港澳大湾区、经济特区的双重效应，加快实施创新驱动发展战略，大力支持建设5G、人工智能、生命信息与生物医等相关行业。深圳交行也贯彻落实、支持企业响应先行示范区政策，为这些企业提供更好的信用贷款的支持，实现精准滴灌。

（交通银行深圳分行供稿）

华夏银行深圳分行： 创新搭建金融服务“直通车” 打通金融服务 实体最后一公里



为扎实做好“六稳”“六保”各项工作，促进金融支持“稳企业保就业”政策更加精准有效落地，华夏银行深圳分行不断加强统筹机制建设、加大信贷投放支持力度、全面提升金融服务质效，持续组织精干队伍走访深圳市各街道、社区、园区，创新搭建金融服务“直通车”，打通金融服

务最后一公里屏障，全力以赴缓解中小微企业“融资难”“融资贵”的问题，致力于将金融活水引入万千实体，助力社会经济迅速复苏、快速发展！

华夏银行深圳分行结合稳企业保就业各项工作要求，先后组织开展50余次不同类型的金融服务实体“直

通车”活动，深入香蜜湖街道、蛇口街道、西丽街道、福保街道、龙城街道、嘉安达工业园等街道、社区、园区，主动介绍和宣传稳企业保就业各项政策，累计对接客户近400户。“直通车”活动重点推介中小微企业高度关注的银行支持中小微企业的各项举措，包括华夏银行小微

企业信用贷、首易贷、无还本续贷、制造业中长期贷款等融资产品，贷款延期还本付息等支持政策，以及运用金融科技手段赋能小微企业的相关措施。“直通车”活动现场均采用“面对面宣讲、一对一咨询”的方式，企业代表踊跃发言和提问，银行人员耐心讲解和回应，并注重收集企业融资需求，会后加强回访频率并及时反馈。

深圳市健华医药有限公司是一家主营医药批发、零售连锁、医疗器械的医药物流企业，企业成立时间较早，经营稳健，在职员工多达255人。受疫情影响，企业下游客户回款较慢、流动资金出现紧张，企业经营面临资金需求。该行通过金融服务实体“直通车”活动了解到企业困难，支行迅速组织回访企业，利用周末时间详细了解企业生产运营情况和融资

需求；该行普惠金融部立即优先安排现场实地考察，与企业人员座谈，并针对性的提出综合金融服务方案。在该行分支配合、高效联动下，健华医药不仅获得了成本低、期限长、额度高的1000万元中长期“抗疫贷”，还享受到了该行高效、专业的融资服务和财务建议，企业负责人感慨道，“华夏银行的金融‘直通车’服务是真正服务实体，温暖人心，非常给力！”

据了解，华夏银行深圳分行今年持续加强普惠金融创新发展，通过设立普惠金融“信贷工厂”，大幅提高服务实体运行效率；针对制造业、餐饮物流、抗疫医疗等与民生相关的实体经济进一步减费让利，切实降低企业综合融资成本；不断提高信用类产品授信占比，给中小微企业注入金融“强心剂”；不断优化升级龙商

贷（深圳版）等线上产品，提高客户享受金融服务的便捷性和体验感。

华夏银行深圳分行积极响应政策号召，踏实履行政治责任、社会责任、发展责任，通过金融服务实体“直通车”活动，用实际行动彰显助力湾区企业快速发展的信心和决心，得到中小微企业的高度评价和赞许。据悉，未来该行将持续通过政府搭台，借力街道、社区、园区等力量，加强与企业沟通交流，推进中小微企业的金融支持工作，促进银企互利合作、共同发展，全力推进“稳企业保就业”工作，努力形成政银企三方有效对接、良性互动、共同发展新格局！

（华夏银行深圳分行 张娟 供稿）



深圳福田银座村镇银行深耕小微“责任田” 打造金融“新名片”

村镇银行作为“支农支小”的生力军，在发展普惠金融上发挥了重要作用。作为深圳最早成立的村镇银行之一，深圳福田银座村镇银行于2020年9月28日迎来10周年庆，十年来始终专注小微金融服务，逐步走出一条小微金融服务特色化、差异化的可持续发展道路，实现存贷款规模突破双百亿，其中小微企业贷款余额超102亿元，小微企业贷款占比超91.6%。

差异经营，打造小微金融“新名片”

位于龙岗区的某工艺制品公司，在3月初受疫情影响无法及时收回下游货款，但接到品牌商的大笔订单，急需资金采购原材料。深圳福田银座村镇银行在了解其需求后，在一个工作日内为其发放了30万元信用贷款，保障企业及时购买原材料并投入生产。

针对小微企业“短、小、频、急”的贷款需求，深圳福田银座村镇银行始终坚持“额小、面广、高效”

的原则，为小微企业“量体裁衣”，推出多款适合小微客户的专项授信产品。单笔500万以下的无抵押贷款，充分满足中小企业客户的经营需求；“小本贷款”产品和额度100万以下的信用贷款，则更符合经营规模更小的微型企业和个体工商户；而针对各类小微商户集中的专业市场，融合“存款理财、贷款融资”功能的“利市卡”业务，实现了“一次授信、循环使用、随用随贷、通借通还”的便捷。

为解决小微企业融资难度大、融资成本高、普遍缺乏抵押物的问题，深圳福田银座村镇银行一直主推免抵押的信用类贷款产品，扩大小微企业的信贷支持面，降低贷款准入门槛，为从事实体经济的小微企业发展创造良好的金融环境。截至2020年9月末，深圳福田银座村镇银无抵押类贷款余额达99.68亿元，占比逾89%。

对于缺乏有效抵押物、缺乏完善财务报表的小微企业，如何将他们的经营情况真实、客观地反映出来，是控制信贷风险的关键。在实际调查过

程中，深圳福田银座村镇银行“不看报表看电表、不看抵押看技能、不看公司治理看家庭治理”，以客户还款能力及还款意愿作为放款首要依据，以“眼见为实”、“交叉检验”方式验证调查所得信息数据的真实性、准确性，并通过“自编报表”将小微企业真实财务情况简单、直观地表现出来，有效克服了银企信息不对称的这一难题。凭借独有的风控模式，深圳福田银座村镇银行历年不良率均低于1%。

效率先行，赋能普惠小微企业

为提升服务效率，深圳福田银座村镇银行制定了《对客业务限时服务规定》等政策，明确信贷业务、银行卡业务、前台业务等对客服务限时要求，从制度环节提升金融服务效率。

为给客户提供优质金融服务，深圳福田银座村镇银行实行信贷审批的充分授权，将信贷及管理权限下放至支行，允许支行自行审批、发放一定额度内的贷款，进一步提升信贷效

率。截至目前，深圳福田银座村镇银行80%以上的贷款由一线主管审批完成并直接发放给小微客户。而“一对一”的专属客户经理服务制度，让信贷人员主动融入社区、工业园区，挖掘小微客户金融需求，变“等客上门”为“上门服务”，让小微企业主足不出户就能拿到急需资金，解决金融服务“最后一公里”难题。

为进一步提升小微客户体验，更好地服务基本户小微客户，深圳福田银座村镇银行同时对企业基本户开户流程进行了优化调整，完善了行内关于开立基本户的整体操作流程、风险防范措施、开户限时服务等制度，提高小微企业开户效率与客户满意度，为小微客户提供更快更优质的金融服务。

针对小微企业上班早、下班晚的实情，深圳福田银座村镇银行坚持全年365天全年无休，并延长服务时间，每天8点45分开门对外营业、

18点才结束当天营业。

减费让利，“免费银行”纾困解难

为更好地支持小微企业、个体工商户，深圳福田银座村镇银行自2012年就开始推行“免费银行”政策，严格遵守“合规收费、以质定价、公开透明、减费让利”的原则，承诺“服务不收费，服务更到位”，为小微企业、社区居民减少办理业务的费用支出。

自疫情发送以来，深圳福田银座村镇银行在原有“免费银行”减费举措基础上，将跨行ATM取现、查询手续费也予以取消、实行免费，对小微客户的各项手续费用能减则减、应免尽免。同时，小微企业办理抵押贷款全部采用银行自评，无需支付任何评估及抵押登记费用。

截至2020年9月末，深圳福田银座村镇银行为客户提供的减费让利项

目多达50余项，涵盖了所有人民币基本结算类业务服务项目。通过减免或降低包括跨行转账汇款手续费、网上银行和手机银行跨行转账手续费等，深圳福田银座村镇银行有效节省了小微企业的日常支出与运营成本，切实减轻小微企业财务负担，推动“普惠金融”真正落地。

十年小微，相守相成。作为一家村镇银行，深圳福田银座村镇银行自成立以来便秉承了主发起行台州银行专注小微金融服务的基因，确立了与小微企业客户相伴成长、共生共荣的经营方针。深圳福田银座村镇银行将继续贯彻落实“小微企业的伙伴银行”的战略定位，围绕服务实体经济和社会民生，为深圳实体经济的发展贡献力量。

（深圳福田银座村镇银行 古丽供稿）





精耕不辍践初心，工匠精神惠小微 建行深圳市分行一路陪伴小微企业，共同谱写“春天的故事”

“胡雪岩幼时家贫，帮人放牛为主，稍长，由人荐往杭州于姓钱肆当学徒，得肆主赏识，擢为跑街。咸丰十年，因肆主无后，临终前，以钱庄赠之，乃自开阜康钱庄。”阜康钱庄既是胡雪岩商海中的第一桶金，也是洋务运动时期的金融平台。“好风凭借力，送我上青云”，资金是支点，能够撬动千千万万企业发展。依托阜康钱庄，胡雪岩做起了“烧冷灶、拜冷庙”的资金生意，择其有资望者，殷勤接纳，时相探望，慰其寂寥，解其困难，于无形中助力近代中国民族工业的发展。

米兰·昆德拉说“生命是一棵充满希望的树。”2800万户小微企业和6500万户个体工商户就是一株株充满活力的小树苗，他们扮演着经济结构改革的生力军。诗经有云“与子同袍，与子同仇；与子同泽、与子偕作；与子同裳，与子偕行；与子同德，与子共赢”，建行一路陪伴“双小”成长，与企业同生共长，共建生态平台，在普惠春风中撒下一粒粒种子，陪伴他们长成一株株茁壮的大树。

A农产品集团有限公司（以下简称为“A集团”）正是在建行深圳分行的资金扶持下，从一家注册资本100万元的小微企业成长为行业内的龙头企业。A集团以农副产品加工配送为主，兼营种植养殖、餐饮管理业务。公司成立于1995年，现为广东省和深圳市农业龙头企业、珠三角地区“菜篮子工程”领头企业、国内同行业中规模最大的农副产品连锁配送企业。

创业维艰，“担保融资”纾困解难

2007年以前，A集团一直靠自有资金平稳发展，没有银行借款。2007年始，增加了万科、索迪斯等大型客户后，公司流动资金紧缺，是公司成立多年以来最关键的成长期。“风之积也不厚，则其负大翼也无力，故九万里，则风斯在下已。”A集团的经营发展离不开资金支持，缺少杠杆之“大风”，难以让其行“九万里”的漫漫长路。而从信息交互的角度讲，大部分的小微企业是“孤岛”、是“黑洞”，无法和上下游以及银行形成有效的沟通。数据显示，我国中小企业成立3年后能够持续经营的约占1/3，大中型企业对资金虹吸现象显著，而小微企业鄙视链生态司空见惯。

A集团自注册后就在建行开户，是建行的忠实结算客户。汪曾祺说：“文学，应当使人获得生活的信心。”于金融，亦如此。千钧一发之际，A集团抱着战战兢兢的态度向

建行申请了公司成立后的第一笔贷款，通过深圳市中小企业信用担保中心为A集团提供保证，A集团在建行申请到了一笔1000万元的流动资金贷款，摆脱了“无抵押无担保就无授信”的困境，看到了希望的曙光。A集团的实际控制人提到：“当时的心情真的特别急，心里还提心吊胆的，建行这笔贷款像绿洲中的甘泉直抵心田。”在建行这笔资金的扶持下，A集团积极扩大市场份额，并在全国大力推进基地建设，与当地农业局紧密合作，聘请多位专家进行监督指导，对生产过程实行全程控制，从产品源头对食品安全进行监控，为企业的持续发展保驾护航。2012年，A集团不断发展壮大，拥有16个子公司，2000余名员工，配送单位达1,000多家，公司业务已由深圳扩展到广州、佛山、中山、东莞、惠州等地，形成了以深圳为区域管理中心的泛珠三角城市群发展模式。

百舸争流，“成长之路”助力扬帆

农副产品加工配送行业门槛较低，竞争激烈，只有不断优化整个产供销的供应链体系，才能在千帆竞发中奋楫勇进。然而，设立全国化的供应网络、购买优良的检测设备、配备大型的冷冻库、保鲜库、标准化的配菜车间、整齐有序的原料仓库、建立一套完整的“食品安全溯源系统”等都依赖资金的支持。建行秉承“金融服务实体经济”的理念，主动展现对抗金融“挤出效应”的包容性，2012年开始，无需深圳市中小企业信用担保中心的保证，给予A集团一笔1,000万元的小企业“成长之路”贷款用于其补充流动资金，进行精细化运作，打造市场核心竞争力。

“凿井者，起于三寸之坎，以就万仞之深”，A集团继续依托建行的信贷资金厉兵秣马，逐步打造A集团大数据云平台，发挥集采优势，通过数据分析，向产地实施更加精准和高效的订单农业，不断打造供应链管理平台、IT信息化平台、物流仓配管理平台、食品安全追溯平台等。同时，通过合伙人计划拓展全国市场，并围绕区域市场投建仓储分拣中心，完善物流配送体系。直到2014年，A集团从当初一家办公室不足20平的默默无闻的小微企业，成长为一家拥有4000多名员工的中型企业，配送范围更广，配送单位更多，配送频率更高。

A集团的发展壮大也受到了越来越多的银行青睐，“岁寒知松柏，患难见真情”，在多家银行的竞相营销下，A集

团不忘第一笔贷款的“滴水之恩”，建行也坚守一以贯之的普惠情怀，在洒满六便士的土地上寻找月亮，给予A集团的子公司A贸易有限公司一笔“成长之路”贷款，使其协助A集团广拓市场。

共生共长，核心企业反哺小微

2019年，A集团在全国已经拥有七十多家分子公司，业务范围覆盖全国，并获得某公司3.8亿元A轮融资投资款，斩获“农业产业化国家重点龙头企业”等数项殊荣。建行与A集团继续携手并行，利用纵深化的行业触角介入A集团的上游链条，围绕A集团持续为小微企业供应商赋能。

A集团的大部分供应商均是从事农牧产品销售、配送的公司，主要为当地的农副产品批发商、菜农个体户等，成立时间最短的为1年，最长高达17年，与A集团平均合作时间为2-3年，每月账款在80万元到280万元之间，一般交易方式为货到付款，最长账期不超过一个月。2020年，受新冠肺炎疫情的影响，社会经济正常循环停滞，资金链骤然收紧，A集团的应付账款账期延长，绝大多数供应商也陷入流动性危机，“撑下去”是当下众多小微供应商最迫切的需求。

根据金融加速器理论，金融市场往往会放大经济波动对企业所产生的正面或负面冲击影响，因而小微企业银行融资的难度加大。一方面A集团深知企业的崩溃始于资金流动性危机，另一方面建行不忘普惠初心，通权达变，以A集团为核心企业，以A集团的应付账款数据作为基础，在深圳区域内梳理出与其交易密切的上游供应商为其提供融资。“登高而招，臂非加长也，而见者远”，建行深圳分行通过A集



团将金融服务触角延伸到小型供应商等“长尾客群”，扩大普惠金融服务半径，打通普惠金融“最后一公里”，实现足不出户全流程线上办理贷款，并将供应商的融资成本降到5%左右，为落实“六稳六保”工作贡献金融力量。正如张良善将、韩信善兵一样，二者合作，才有了“运筹帷幄之中，决胜千里之外”的成功。当A集团、建行两者相遇，普惠金融的经营之道熠熠生辉，围绕A集团，建行的普惠共振不断扩大，普惠金融激起的涟漪开始向更多的小微企业传递。

“良工之与马也，相得则然后成”，银企唇齿相依、互促共赢，A集团的发展壮大、反哺小微只是建行深圳分行的践行初心、纾困解难的冰山一角。近五年来，建行深圳分行累计投放普惠金融贷款5200亿元，累计服务9万户小微企业，覆盖了280万就业人群；截至2020年9月末，建行深圳分行普惠贷款余额超过1800亿元，是系统内普惠贷款规模最大的分行，贷款余额四行占比高达65%。“襟怀苍生义相佐”，建行深圳分行肩负国有大行的社会责任，致力广博而尽心精微，既有“放水养龙”的过硬实力，又有“蓄水养鱼”的普惠情怀，始终以“唯小唯细，如琢如磨”的工匠精神不断推进普惠金融服务重心下沉和触角延伸，助力千千万万小微企业谱写“春天的故事”。

（建设银行深圳市分行 陈琳煌 供稿）



工银供应链，共赢生态圈 XX集团供应链综合服务案例

XX集团是国内物流龙头企业，全国防疫物资运输的主力军，较好践行了社会责任。2020年新冠疫情期间，中国工商银行深圳市分行深入贯彻落实党中央、国务院和总行的决策部署，以“客户至上、服务实体”为宗旨，坚守“做真小微，真做小微”的发展理念，围绕“六稳”工作和“六保”任务，迅速行动、主动作为，提升服务水平，以“新模式、新渠道、新机制”支持XX集团，为其产业链上下游设计供应链综合服务方案，提升整体产业链效率、质量，为集团整体资金运营提供了强有力的保障。

为了进一步支持XX集团，针对XX集团上游供应链客户单户融资体量大、效率要求高的特点，该行突破传统供应链融资模式限制，以电子供应链为切入点，以金融科技作为纽带，与集团自有的线上供应链融资平台系统实现直连，通过区块链、大数据等技术将融资渗透至链条末端小微企业。从客户平台注册，到首笔贷款的签发、流转及融资到账，整个环节仅一天时间，操作全线上化，手续简单高效，且平均单笔融资金额仅为10万元，切实将金融活水注入了民生物流产业链末端小微客群。

针对XX集团下游客户融资服务，该行基于XX集团提供的物流、仓储等多维信息，开发并落地了线上信用产品“XX快贷”。该产品基于企业物流、货运类数据信息，结合企业结算、信用状况，主动授信，批量完成客户准入，短信推送可贷额度，实现金融服务的主动触达供应链下游小微客户。企业在线申请，融资办理可以实现“秒批”，额度循环使用，切实降低了链条上小微企业融资门槛，满足了其短小频繁的融资需求。

在为XX集团上下游客户设计融资方案的过程中，该行快速响应，精准施策，深入研究剖析XX集团产业链交易特点，快速组建总分支、前中后台跨条线的专属服务团队进行个性化服务方案定制，并秉持开放包容的态度，积极探索核

心企业、供应商、银行“多赢”合作模式。通过核心企业增信的产业链传导机制，将普惠服务有效覆盖供应链末端小微企业，助力实体经济发展。同时，该行锐意创新，深入挖掘核心企业交易活数据，积极通过大数据等金融科技手段创新纯信用金融产品，为更多的XX集团下游小微企业提供“低利率、高效率、广覆盖”的金融服务，切实有效地纾解了小微企业经营周转压力。XX集团上下游产业链服务案例，体现该行落实国家“六稳”工作部署，践行“保产业链供应链稳定”，助力小微企业复工复产。

与XX集团在供应链领域的创新合作是该行积极推进供应链转型升级，助力特区经济发展的一个缩影。作为最早扎根改革开放前线的国有银行之一，中国工商银行深圳市分行自成立之日起就与特区经济相伴相行，筚路蓝缕、披荆斩棘，坚持服务实体经济初心，践行国有大行使命担当，争做经济质效高速发展的主力军。截至8月末，该行普惠贷款余额超过300亿元，较年初增长141亿元，增幅85%；普惠贷款客户数接近13000户，较年初增加超过5000户，户均贷款金额仅为237万元；普惠贷款不良率0.14%，连续多年保持同业最好水平。未来，该行还将坚持增量扩面、提质降本，丰富产品、优化服务，以创新为特区小微企业发展注入“金融活水”。

（工商银行深圳市分行 刘晨 供稿）



深圳农行普惠金融助力小微企业抗击疫情， 践行国有大行社会责任

深圳复工复产的大潮中，如何在防控疫情的同时，支持企业渡过难关，成为摆在全社会面前的一道必修课，而金融的支持正是深圳各界共克难关的一支重要力量。为全力支持小微企业复工复产，日前农业银行深圳市分行暖心推出普惠金融“抗疫”产品包，为小微企业提供支援。实际上，早在今年1月开始，深圳农业银行作为指定对接银行之一，响应深圳银保监局和深圳市银行业协会“百行进万企”的号召，从2020年1月至今有序开展融资对接工作，走入小微企业深入了解企业金融服务需求，加强和改善普惠金融服务，为疫情防控企业提供金融保障。突如其来的疫情，成为此番“百行进万企”的一次“大检验”，也成为践行企业责任的“试金石”，更是农行普惠金融助力小微企业的生动演绎。

创新服务助力复工复产，金融赋能小微企业“抗疫”

从2020年2月上旬开始，深圳市政府发布惠企16条政策，从服务抗疫重点单位、减免物业租金、延缴减税、减轻工商企业用电成本、帮助企业稳定现金流等多方面支持企业抗击疫情，为企业直接减负超600亿元。随后，深圳各区、各职能部门，特别是金融行业纷纷拿出了政策惠企的“组合拳”，精准施策助力企业复工复产，传递了政策服务的温度。

在抗疫助产的征程中，深圳农行扮演了先锋者的角色，着力推出普惠金融“抗疫”产品包，为小微企业提供战“疫”支援，纾困资金难题，化解流动危机。该行相关负责人表示，受疫情影响，为减少外出交叉感染病毒的风险，深圳农行以抵押e贷、纳税e贷等小微线上创新产品为抓手，展现了金融赋能实体的一道独特风景。

“疫情期间，符合条件的小微企业可以农业银行认可的优质房产抵押作为担保方式，办理在线抵押贷款业务。”农行的专家如数家珍地表示。以抵押e贷为例，这个业务产品的额度高期限长，能整合多维数据，贷款额度最高1000万，额度有效期可达10年，能够有效帮助企业渡过当前危机。

对于纳税资质好的企业，信用就是最大融资筹码。相关人士继续举例称，该行推出的“纳税e贷”产品，在疫情期间诚信纳税的优质小微企业可以企业涉税信息为主要授信

依据，结合企业及企业主的结算、工商、征信等内外部信息，在线自助申请可循环使用的网络融资产品。

不过，面对海量嗷嗷待哺的企业，如何有的放矢，更加精准识别他们的痛点和诉求？对此，根据技术人士阐释，农行利用科技手段对“百行进万企”名单内客户的基本户结算行为、纳税行为进行了大数据分析，从中选出潜在客户，进行产品的智能化匹配。专家表示，“纳入白名单的客户如果符合我行授信条件，可实现在线申贷秒批。保障小微企业相关金融需求得到满足，与小微企业共渡难关。”

构筑绿色快捷通道，履行大行社会责任

有了对症下药的抗疫复产的产品，还需要履行大行的社会责任，开辟绿色通道，才能以金融力量助力打赢疫情防控阻击战。

相关人士透露，为更好地支持受疫情影响的小微企业，结合“百行进万企”活动推广工作安排，深圳农行迅速建立疫情审查审批绿色通道，信贷部门对涉及疫情防控的信贷业务，采取特事特办、急事急办、优先办理、即来即审的方式，运用差异化信贷政策不遗余力进行支持。同时，我们线上小微信贷业务支持7×24小时申请，节假日期间也可以申请办理。

值得注意的是，对于受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业，以及有发展前景但受疫情影响暂遇困难的企业，该行负责人强调，将严格落实“不抽贷、不断贷、不压贷”的宗旨，根据企业实际情况，

灵活运用贷款展期、无还本续贷、贷款利率调整等方式予以支持，帮助小微企业走出困境。

据观察，小微企业在疫情中最易“受伤”，也是复工政策中最需要“金融活水浇灌”的群体。当城市中的企业复

苏了，这座城市的经济能量也就复苏了。毫无疑问，农行这些创新产品与服务举措精准施策，给企业家们吃下了“定心丸”。

案例透视

分秒必争保驾护航，驰援“战疫”企业

深圳复工复产的大潮中，银行不可或缺。如何保障疫情防控信贷业务急事急办，对涉及疫情防控的金融业务安排“绿色通道”，及时为受困的中小企业提供金融纾困，还要为资金的安全保驾护航、规避风险，成为深圳金融行业的必修课。

300万！第一时间向疫情防控重点保障企业投放

首笔贷款

深圳市银翔科技有限公司是一家主营体外测温设备的企业，并为海康威视、市政府等提供红外测温仪等防控物资，是农行代发工资客户。该企业为应对疫情防控的供应需求，加班加点扩大设备生产。

农行深圳凤凰支行由支行行领导带队，上门了解企业的经营情况和资金需求。在得知企业有融资需求后，为客户推荐小微纳税贷融资产品，并迅速完成资料收集。资料收集后隔天，深圳凤凰支行以信用方式向深圳市银翔科技有限公司成功发放300万应急贷款，这是深圳分行向疫情防控重点保障企业投放的首笔贷款，为疫情防控金融服务工作提供了有力保障。

援建武汉企业审批不超过两天，创造贷款审批

纪录

深圳美居组合房屋有限公司是一家主要从事活动板房、钢结构制品销售与安装的小微企业。为了助力打好这场疫情阻击战，深圳美居组合房屋有限公司向武汉雷神山项目及深圳市第三人民医院临时医院项目提供集成房屋设备及服务。农行深圳中心区支行针对企业迫切的采购资金需求，立即为企业制定增加授信金额、快速发放贷款的综合金融服务方案。

2月2日，农行客户经理收集完企业授信资料的隔天下午，就完成了全部业务审批流程，将企业授信额度从原来的250万元增至500万元。从主动了解客户需求到授信审批完成，全流程不超过两天，创造了深圳农行贷款审批的纪录。

备耕备产，积蓄力量

深圳锐视文化创意科技有限公司从事大型球幕、巨幕、互动剧场、VR\AR、体感识别的文创开发，团队成员30余人，拥有新型专利及著作权等知识产权30余项；深圳市中软易通科技有限公司，三板上市公司，是一家从事计算机软硬件开发的技术公司，成立已超十年。疫情期间，迟滞的账款和人工支出给这些企业带来了巨大的经营压力，农行深圳分行通过“百行进万企”活动定向联系到企业，分别给予了50万和300万的线上融资支持。

“轻资产”的小微科技企业是当下民生发展和社会稳定的基石，也是未来的储备力量。疫情期间，农行深圳分行主动转换服务思路、策略、方式和形式，依托智能化、数字化，全力对接百行进万企名单内小微科技企业、民营企业，破解“担保难”融资痛点，近八成的名单内客户以信用方式获得贷款，超六成的贷款通过线上发放。

农行深圳分行将继续深入贯彻党中央、国务院和银保监会关于金融支持民营和小微的决策部署，强化普惠金融服务，努力在缓解小微和民营企业融资难、融资贵的问题上出实招、办实事、求实效，为区域经济的全面复苏再鼓干劲、再添力量。

（农业银行深圳市分行供稿）



深圳交行携手易加油，助力新经济企业发展



左三易加油CEO苏昕先生，左四交通银行深圳分行副行长胡刚。

随着新经济、新产业的快速发展，2019年中国包括新产业、新业态、新商业模式在内的“三新”经济增加值占GDP比重达16.3%。企业是经济活动的中心，金融市场运作的基础。近几年，金融机构与企业之间也越来越融合发展。

近期，能源互联网企业深圳易加油信息科技有限公司（简称“易加油”）首批通过以税定贷的方式获得交通银行专项贷款，贷款利率仅为4.35%，拉开了银企深度的合作序幕。易加油CEO苏昕表示：“易加油是国家高新技术企业，加上国高的补贴，实际上这笔贷款年息仅1%左右。”目前第二批贷款也在进行当中。

与企业砥砺前行

突如其来的疫情，给中小微企业带来挑战的同时，也令资本市场瞬间冷却。但“在整个资本环境、资金市场都不充裕的情况下，深圳交行仍然在积极主动去寻找并响应优质企业的贷款需求。”苏昕表示，在寻求资金的便利性和成本角度来看，“深圳交行是我们的首选”。

易加油的首批贷款申请是在疫情最为严重的3月获批，因此易加油能成功在3月正式复工，并按照原定计划延展业务。“深圳交行的贷款足够给予易加油在疫情最困难的当下，敢于往前的信心。”苏昕表示，若资本和决策能力稍微

慢了一点，易加油将损失掉一整个季度的发展机遇。据悉，今年上半年，易加油相比于去年业绩翻了一番，特别是银行端的金融体系增长速度瞩目。

与时俱进，轻资产型企业更具发展实力

作为一位连续创业者，苏昕是中国较早一批网络音视频构架者，2013年便开始进行移动互联网方向的创业。他认为，普遍大多数的中小企业在纯贷款融资方面的准入门槛特别高，一般的创业公司都会另辟蹊径。而深圳交行是真正打开一扇将银行与新经济的优质企业勾连在一起的大门。他也毫不吝啬对深圳交行进行赞美：“若说多数投资者或银行资金是锦上添花型，深圳交行是雪中送炭型。”

在接受深圳交行的贷款前，苏昕也与不少的银行接触过，但深圳交行的创新型贷款给他留下了更为深刻的印象。他认为，深圳交行更为主动去认识新经济企业的商业模式，在这类企业资产并不庞大的情况下，深圳交行也让易加油进入更便捷和更绿色的贷款通道。

其实，从本质上来说，一方面很多轻资产型的平台公司，业务收入稳定，现金流健康，却很难得到VC股权投资以外的优质资金的支持。另一方面资金在寻找优质的资产。但它们两者却无法达成互相的目标。苏昕表示：“深圳交行

更加关注企业的发展节奏、成长速度，使用多维度去印证企业的信用度，而不只是传统的‘套模型’的方法。”

“深圳交行的贷款方式核心在于不以资产论为导向”，而资产本身就会随着经济的发展不断产生变化。深圳交行注重企业的知识产权，即企业的数据库和数据模型。

而对于新经济企业资产，金融机构很难使用传统的方式去衡量。在传统经济里，如果是家具生产商，企业的硬件资产是机床，商业模式是木材放进去，出来是家具，原材料得到了增值。在新经济领域亦是同理的。易加油拥有的资产是数据和数据流动的规律，商业模式是“进去的是用户数据，出来的是用户体验”，同样也实现了增值。

从宏观的角度看，国家大力促进社会数字化、智能化转型，离不开加大对新经济企业的扶持力度。深圳交行也日益体现出其作为国有银行的担当。

打造全方位的合作方案

银行要提升储户的权益效益体验，与易加油的落地场景不谋而合。近几年，易加油的落地场景与银行场景交融，逐渐地与深圳交行产生越来越多的结合点。

除了资金方面的支持，深圳交行为易加油打造了全方

位的赋能方案。在业务底层端，即交易方式和优惠，通过与交通银行APP等渠道实现消费场景连接，与交通银行的合作企业共同打造更加完善的用户体验，以及通过客户端、微信公众号&小程序、抖音等多媒体平台，形成银行与企业两端的品牌价值传递。

与此同时，易加油不断在进行业务的叠加。原先易加油面对用户主要的功能是折扣优惠。现今，与深圳交行的其他汽车服务的企业并行构建业务，产生业务叠加的化学反应，共同提升用户体验、盈利能力等，实现多方共赢。

苏昕表示，尽管看起来这套方案较为容易实现，“但在金融机构支持协同、明确落实整个体系还是比较少的”。

疫情期间易加油也在快速突破原有商业模式，和业务扩展到新的业务领域。此前，易加油主要在珠三角地区、及西南地区部分城市开展业务。目前正在进入长三角、京津唐地区，并将向成都、重庆、西安等西部地区和华中区。苏昕表示：“2020年，易加油将会彻底完成全国的业务布局。”

（交通银行深圳分行供稿）



中信银行深圳分行积极践行普惠金融 为小微复工复产送“温度”

随着疫情防控工作趋稳向好，各行各业都在争分夺秒复工复产，抢回被疫情耽误的宝贵时间。中信银行深圳分行坚决贯彻党中央关于统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署，认真落实“六稳”工作要求，加大对小微企业的金融支持，通过一系列“有温度”的金融服务，全力支持小微企业复工复产。

做“逆行者”背后的金融力量

作为在业内率先推出的物流行业线上化融资产品的银行，中信银行深圳分行通过“物流e贷”高效赋能物流小微企业，最大程度解决商业车险保费占用资金流问题。在抗击疫情最前线的武汉，中信银行深圳分行成为“逆行者”背后的金融力量。

地上铁租车（深圳）有限公司（以下简称“地上铁集团”）是主营新能源物流车集约化运营的服务配套商，主要为各大快递物流及城配企业提供一站式的新能源物流车队租赁以及运营配套服务。疫情期间地上铁集团武汉子公司协调并准备出近百台纯电动物流车，向武汉市政府、协会、公益机构发出免费用车服务公告，全力支持疫情防控物资配送工作。同时主动义务担负起武汉市内各大医院医疗物资运输和医患人员送餐工作，他们的逆行点燃了物流企业社会责任之光。

逆行者从不会孤军奋战，在他们的背后有一股金融力量支持他们坚定前行。在疫情期间中信银行深圳分行为解决地上铁集团的资金需求，主动提高站位，为地上铁集团提供的融资额度扩充至1亿元，并将其下属10个子公司全部纳入

集团授信支持范围。获得了企业的赞扬，地上铁集团的财务人员表示，这么优质高效的服务，体现了中信速度，也体现了中信银行深圳分行急客户所急、想客户所想，服务客户的温度。

中信银行深圳分行与地上铁集团的合作始于2019年。合作初期，中信银行深圳分行仅为地上铁集团旗下一家子公司提供“物流e贷车险分期”授信额度1000万元。而在随后的过程中，因产品全线上化操作、利率较低以及不受地域限制的操作模式迎合企业需求，该集团随即又报批了其他子公司授信额度，不到半年，其6000辆车因3000万元保费支付占用资金的问题得到了解决。

中信银行普惠金融“物流e贷车险分期”产品是中信银行依照场景风控、线上操作、小额分散、专款专用原则，为物流企业提供全线上的商业车险保费融资服务，借款企业通过银行网银自助办理融资，短时间内即可完成从申请、审批、签约到放款的全流程，高效满足物流小微企业的用款需求。该产品的推出，标志着中信银行在行业内率先推出面向物流行业的全线上数据融资产品。对推进数字化转型、科技赋能具有里程碑意义。

担“国有企业责任使命”，助力小微企业复工复产

深圳作为“创新之都”，每年新设的企业数量众多，根据深圳市企业注册局的统计，深圳日均新设企业超千家。这些新设的企业有一个共同的特点，就是在企业的发展初期很多都尚未盈利，亦无固定资产做担保，获得银行贷款的几率低。今年受疫情影响，许多小微企业经营计划和资金安排遇到困难，初创期企业融资难的问题更进一步突显。秉承扶持小微复工复产的宗旨，深圳分行通过融担贷帮助企业突破贷款难点，为他们提供坚实的金融支撑。

深圳市K公司（以下称K公司）是一家主营呼吸健康、空气消毒净化新材料研究、设备研发、生产、销售、服务为一体的国家高新技术企业。公司研发的新型空气消毒净化材料AOP-KF®固体碱，能有效去除空气中的病原微生物（病毒、细菌、真菌），主要应用产品为空气净化器和口罩。

新冠病毒疫情发生后，K公司为医院、政府部门提供口罩和空气消毒净化设备。2020年1月底，中信银行深圳分行展开辖内从事抗疫物资企业融资需求筛查工作，立即安排走访K公司。由于K公司无固定资产抵押，贷款担保能力弱，难以满足标准授信准入条件。疫情紧急，中信银行深圳分行为了尽快给K公司制定可行的融资计划，与深圳市中小企业融资担保有限公司（下称中小担担保公司）联合协同调研，为公司融资寻找突破口。经过多轮沟通协商，中小担担保公

司拟定了100万元担保意向函。

2020年2月全国疫情加剧，K公司代工厂生产线被政府征用。面对下游集中的订单，K公司需紧急收购4条生产线生产口罩，还要应对原材料和人工支出，100万担保额度不足以覆盖巨额支出。中信银行深圳分行不惧疫情，联同中小担担保公司多次上门调研，挖掘企业核心竞争力，帮助K公司争取增额。经过调研分析，K公司产品技术壁垒高，研发产品获得客户认可，竞争对手短期内难以推出合格产品，同时产品毛利率较高，结合疫情供不应求的状况，最终担保贷款额度从100万提升至300万元。担保意向确定后，中信银行深圳分行与支行、K公司组建微信业务群，在线解答贷款问题、指导授信资料准备，支行拿到资料当天完成授信调查报告撰写、资料整理、系统录入、上报工作；随即安排该笔授信绿色通道，信审员第一时间审核资料、向支行反馈审批意见，火速出具批复，整个流程仅用一天完成。很快，三方签约，K公司拿到了贷款。

K公司获批贷款后，立即投入防疫物资生产，订单迅速增加。为了更好支持公司生产经营，深圳分行将K公司纳入深圳市“担保贷款全额补贴的优惠政策”名录，申请免除担保费。同时，K公司符合深圳市政府疫情小微企业贷款贴息政策，中信银行深圳分行帮助公司申报贴息，K公司获得实际支付利息50%的贷款补贴，融资成本进一步降低。

疫情期间，中信银行深圳分行针对像K公司这样融资困难的小微企业进行逐一梳理排查，不设定统一授信准入门槛，特事特办，根据企业实际情况订制融资方案，在支持小微企业的过程中摸索出一条切实可行的道路，做小微企业坚实的金融支撑。

（中信银行深圳分行 张笑焉 供稿）



广发银行深圳分行全力支持产业链协同复工复产

当前国内疫情防控常态化的背景下，产业链协同复工复产金融保障不可或缺。近段时间以来，广发银行深圳分行通过提供专项信贷支持，落实贷款“降价”、还款“延时”、费用“豁免”等各类优惠政策，满足企业复工复产资金需求，金融力量支持企业复工复产。

瞄准关键：加大产业链核心企业金融支持力度

核心企业在产业链上居于核心地位，对拉动复工复产起着举足轻重作用。广发银行深圳分行通过给予企业贷款利率优惠、设置专项贷款额度、提高资金支付效率、延期付款便利、优化产品组合等措施，支持核心企业信贷投放，着力保障核心企业融资需求，利用核心企业在产业链上的关键位置让信贷资金快速流入产业链上下游中小企业。

下一步，广发银行深圳分行还将进一步梳理各行业产业链条，制定核心企业和龙头企业名单，优先为头部企业提供综合金融服务，通过票据融资等方式为上下游企业提供更多信贷资金，推动整个产业链全面恢复活力。

打通链条：优化产业链上下游企业金融服务

上下游中小微企业在疫情期间受影响最大，而它们又正是产业链畅通运转的重要环节。疫情期间，广发银行深圳分行通过复工贷产品，快速解决小微企业融资难、资金到账慢等问题。针对受疫情影响而造成阶段性还款困难的企业，提供最长达18个月的续贷支持，同时支持在线提交续贷申请并完成审批和放款，满足小微企业贷款临时性延期还本付息的需求。此外，广发银行深圳分行精准把脉企业需求，根据上下游企业的资金占用特点，提供融资服务及信贷支持。

服务开放：加强金融支持全球产业协同发展

在增加外贸信贷投放方面，广发银行深圳分行发挥金融稳外贸的积极作用，积极服务进出口企业。通过开放跨境金融防控疫情绿色通道、加大业务手续费减免、推广线上化

国际结算产品等措施为外贸企业复工复产提供金融支持，稳定业务开展。同时，通过下放信贷审批、利率审批权限，设置专项信贷额度和不良容忍度等方式为优质外贸小微企业提供信贷支持。

协同发力：加大保险和担保服务支持力度

今年以来，广发银行深圳分行发挥中国人寿集团综合金融平台优势，加大保险和担保服务支持力度。一是持续开展各类保险产品业务合作，包括财产险、保证保险、账户安全险、抵押物财产保险等，为小微企业提供相应金融服务。二是加快与再担保公司对接，充分依托政府性融资担保对疫情防控重点保障企业、受疫情影响的企业和小微企业、“三农”等普惠领域融资支持。三是推出扶贫专项信贷产品——“扶贫贷”，重点支持具有扶贫带动作用的精准扶贫产业或项目、新型农业经营主体、符合各级财政扶贫贷款贴息的扶贫贷款主体，短期通过信贷投放提供资金支持，中长期通过与集团其他成员单位产品和渠道深度结合，将中国人寿集团保险、投资、银行综合金融优势贯穿到产业扶持的全过程，带动贫困地区产业持续发展。

产业链是一个链条式的综合体系，推动链上企业复工复产是一项需要统筹兼顾的系统工程。下一步，广发银行深圳分行将继续扎实做好“六稳”工作、全面落实“六保”任务，强化稳企业金融服务和支持保障，推动大中小企业配套复产、上下游企业协同复工。

（广发银行深圳分行 付哲 供稿）



国银租赁：深化普惠金融机制改革提升小微金融服务质效



为进一步贯彻全国金融工作会议及政府工作报告的会议精神，落实中国人民银行及财政部（银发〔2018〕162号）《关于进一步深化小微企业金融服务的意见》（以下简称“《意见》”），国银租赁积极响应党中央、国务院提出支持“大众创新，万众创业”的号召，始终坚持践行控股股东国家开发银行“增强国力、改善民生”的使命，全面坚持“市场化、专业化”的发展理念。

2019年5月，国银租赁将原有中小企业业务部转型改制成立普惠金融事业部，在工程机械及车辆两大领域成功为千家万户中小微企业和个人提供简便、快捷的融资机会；自业务开展以来，已成功实现普惠业务投放1,000余亿元，服务中小微客户逾11万人，租赁设备超过21万台/套。国银租赁在进一步解放思想、理顺发展思路、健全发展机制、完善管理体系、提高运行效率方面做出了较大努力，逐步在发展普惠金融与服务经济实体相结合方面积累了一定经验。

一、强化内部考核激励，疏通内部传导机制

在内部考核激励方面，国银租赁以公司整体考核体系为引导，以行业整体发展情况为参考，制定符合公司要求及普惠金融业务发展特点的预算要求及考核指标，对于支持中小微企业的租赁业务，适当调整利率考核要求，降低资本占用考核，减轻普惠业务考核压力，鼓励为中小微企业及个人客户开展租赁业务，为业务创新发展和良性增长提供合理的计划目标和适合的考核激励政策。

二、严格落实收费减免政策，降低中小微企业融资成本

普惠金融事业部成立以来，国银租赁严格执行《意见》中提及的“七不准”“四公开”要求，强化落实“两禁两限”规定，杜绝向小微企业贷款收取承诺费、资金管理费、财务顾问费、咨询费等变相金融服务费，完成银保监局



“两个加强、两个遏制”回头看、“三套利”专题、公司治理、内控与合规经营情况等多次现场检查的意见整改工作；累计开展2次内部自查自纠，清理不必要的“通道”和“过桥”环节，缩短融资链条，逐步提升业务开展规范性，严格压实降低中小微企业融资成本。

三、拓宽多元化融资渠道，提升小微融资支持力度

国银租赁积极探索资本市场多层次服务功能，开发多元化的融资渠道，先后与多家金融机构开展了业务接洽，经过不断宣介、反复沟通，克服终端资产分散、回款时间复杂、底层资产逾期回购等障碍，于2020年落地首笔小微资产转让业务。

打通小微资产转让渠道，获取项目转让收益，加速租赁资产周转，对调节公司业务规模、释放资本占用起到了积极作用，为下一步探索多层次普惠金融服务渠道提供了成功的范例，进一步提升了国银租赁服务小微企业融资的支持力度，同时也逐步完善了国银租赁小微业务的循环发展能力。

四、运用现代金融科技手段，走普惠金融业务特色发展道路

国银租赁通过创新发展加快推动公司普惠金融体系建设，加大对中小微企业客户的金融服务能力，提高金融服务效率，打造涵盖金融科技的全链条资产管理体系，从提升前端的客户筛选能力、优化中端资产管理结构、加快后端资产回

收与处置效率等方面形成全方位的风控能力，有效地推动和服务公司普惠金融业务发展。

在国银租赁党委的支持下，公司上下统一思想、坚定信心，将“大数据风控+大资管平台”的建设作为公司普惠金融业务体系建设的重要战略部署，借助科技金融力量，建立有别于传统租赁模式的新风控标准、评审标准、资产管理标准，继续在工程机械和车辆两个市场做大做强普惠金融业务，着力破解中小微企业发展的客观难题，全力提升中小微企业业务精细化管理水平，走出公司发展普惠金融业务的特色道路。

五、对标监管政策建立制度体系，提升日常运营合规程度

在公司普适性管理框架内，国银租赁积极对标当前金融市场的监督管理体系，梳理出百余项与融资租赁及普惠金融业务相关的制度政策，完善对于工程机械及车辆业务的管理要求，从普惠金融业务开展原则、业务操作具体规范、业务具体操作文本、租赁物管理、项目及租赁物租后检查流程、第三方合作机构合作规范等多个角度，起草并在公司内部发布多项制度，并就新实施的制度组织了培训与交流，保障制度的执行与落实。除此之外，国银租赁研究制订事业部专门授权方案和授权框架下的制度建设方案，逐步构建立体化、系统化、具有前瞻性、动态调整的开放性制度体系，全面提升普惠金融业务日常运营的规范及合规程度。

六、健全普惠金融管理体系，增强小微租赁持续供给能力

国银租赁持续深化普惠金融事业部建设，结合普惠金融业务特点，下沉经营管理重心，健全并建立一套适用于公司当前战略目标与管理风格的普惠金融综合管理体系，增强小微租赁持续供给能力。

（一）租赁业务全流程管理方面。国银租赁普惠金融事业部设立综合事务部二级部门，从项目开发到租后管理的业务全流程对三个业务板块的运行情况以及部门日常管理事务进行监控和跟踪，及时发现问题并加以解决，形成“以管理促发展”的机制。

（二）数据治理方面。国银租赁普惠金融事业部建立普惠金融业务运行数据综合台账，加强与公司中后台部门数据对接的及时性和准确性，全面掌握部门管理项目及管理资产的情况。

（三）信息化系统建设方面。国银租赁克服业务逻辑复杂、数据量巨大的压力，推动新普惠金融业务管理系统成功上线；新系统首次实现了公司普惠金融业务从授信项目到

终端单笔业务的全流程统一管理，具备了普惠金融业务全生命周期的场景功能，为普惠金融业务数字化发展奠定坚实基础。

未来，国银租赁将以做好新时期普惠金融工作为自身重大责任与光荣使命，紧扣国家发展主线，以奋发进取的精神状态，克服困难和挑战，积极应对普惠金融新形势新挑战，不忘初心、砥砺前行，为国家普惠金融体系建设做出自身的贡献，践行引领中国租赁的企业使命。

（国银租赁供稿）



