

建设“硬核”平台 助力营商环境优化

银行机构服务实体经济 构建生态场景打造服务样本

2023年是贯彻落实党的二十大精神开局之年,青岛银行业把支持实体经济高质量发展放到了更加突出的位置。银行机构建设“硬核”平台,助力优化营商环境,在新发展格局中勇担使命、守正创新,不断展现时代担当。

服务实体经济 应需而亮剑

实体经济是青岛的财富之源、立市之本、强市之基。去年以来,市委、市政府提出狠抓实体经济和招商引资,将其作为“三条线”重点工作之首聚力推进,不断开拓新思路、研究新招数、完善新机制,推动全市上下掀起了抓产业、抓招商、抓项目的热潮。伴随“深化作风能力优化营商环境”的全面开展,今年实体经济的发展迈入新阶段。

金融是实体经济的“源头活水”,尤其是作为金融核心主力的银行业,正整合各自优势资源提前布局、聚焦施策,以期深度把握战略机遇和发展窗口期,由此进入新金融进化的新赛道,其中建设银行勇当新金融行动的领跑者。

坚持从社会需求出发,在传统商业银行进化之路上不断探索。问计于民,问需于民,这是银行服务进化发展的必由之路。

创新经济学之父熊彼特说过:“运营良好的银行,可以通过发现最有可能成

功实施产品创新和工艺创新的企业,为其提供资金,激励其技术创新。”

为此,建设银行构建和推广“不看砖头看专利”的“技术流”科创评价体系,运用大数据、智能决策、数据可视化等技术手段,自动生成评价结果,在去年为7.7万家科技企业提供贷款服务。2022年年报显示,已经有2180家专精特新“小巨人”企业从建行这里得到了支持,683.49亿元的贷款资金让这些企业有了更多的自信加快发展。

对实体经济赋能的“精准滴灌”,还包含对重点领域、重点区域的重点支持。建行自带精准服务实体经济的基因,同时更具有了赋能实体经济发展的强大力量,携一缕“营商环境优化”的政策东风,在深耕、担当、创新、向善等多重因素叠加下,以“新金融”为旗帜的高质量发展步履坚定。

建“硬核”平台 务实缔造价值

随着国内小微企业数量逐年攀升,小微企业已成为推动中国经济发展的重要力量。党的二十大报告指出,要支持中小微企业发展,坚持把发展经济的着力点放在实体经济上。建行积极响应号召,将稳企业保就业和发展普惠金融结合起来,着力纾解企业经营痛点,运用“移动互联网+科技+金融”模式,秉承

“数字、平台、生态、赋能”的发展理念,在国内银行业首家推出“建行惠懂你”一站式移动金融服务平台。

2022年以来,建行创新迭代“建行惠懂你”3.0版本,立足融资、成长和生态“三条主线”,全面构建平台化生态体系,为用户带来更加友好的信贷服务体验,更加便利的专业金融服务,更加全面的生态综合服务体系。

自创立伊始,“建行惠懂你”便引领行业之先,成为同业首家实现小微企业“一分钟”融资、“一站式”服务、“一价式”收费的综合融资平台,灵活满足企业融资需求,真正将金融活水流向实体经济,为客户提供一站式、多触点、零距离的综合性服务。“精准测额”,额度先知。“建行惠懂你”摒弃了“办业务先开户”的传统银行思维方式,用户可以在不提交任何资料、不发起贷款申请的情况下,在线免费测算贷款额度,确认有意向再进行贷款申请或预约开户。

此服务平台首创数字化贷款模式,打造“互联网触客+全线上信贷业务流程”。客户可从手机端完成贷款申请、业务评价、贷款审批、支用和还款的自主操作,可在线查询信贷业务办理进度,提供额度管理等高频信贷服务,操作步骤简便,操作流程顺畅,系统处理快捷。

五类客群标签,多样融资方式。针对小微企业、个人经营者、农户、科创企

业和进出口企业等五类客群进行标签化识别,以客户视角呈现建行各个系列产品,上线产品共计三十余项,实现差异化、智能化产品组合推荐,多样化产品可满足企业差异化融资需求。

构建生态场景 打造服务样本

好的平台在满足客户信贷融资需求的基础上,拓展服务内容和外延,积极开展生态场景建设。

借力新渠道,多触点服务客户。“惠懂你”借助与头部流量平台合作,客户不必下载APP,即可享受建行全流程线上信贷服务;运用开放银行模式,积极与外部平台合作,以“惠懂你”出海将普惠金融服务延伸到互联网头部平台、电商平台、核心企业、数据公司等十类重点平台和小微企业生产经营场景,提升无界化金融服务能力。

作为实现数字化、线上化、平台化运行模式的载体,“惠懂你”为普惠客户打造了更为专业、体验良好的专属服务平台。以创新为驱动,提升了客户使用体验和满意度,将金融“活水”精准“滴灌”到最需要的地方,努力成为普惠金融领域的践行者、推动者和引领者。

“硬核”平台是承载优质服务的中枢系统,让心之所向的“便捷”“安全”“高效”“普惠”等需求可一站式变现,无疑是“优化营商环境”的高分答卷。 本报记者

助企纾困出实招 赋能发展求实效

——华夏银行青岛分行“普惠金融”提质扩面

为贯彻落实市委、市政府关于开展“深化作风能力优化营商环境”专项行动部署要求,助力全市不断提升金融服务实体经济质效,华夏银行青岛分行以扎实的作风和有力举措赋能普惠小微企业,倾力打造企业身边贴心的“中小企业金融服务商”,普惠金融提质扩面,迎来新发展。

辅导机制常态运行 金融“活水”精准直达

为持续扩充金融服务覆盖面、提升客户满意率、解决企业融资实际问题,华夏银行建立健全金融辅导工作机制,成立1支市级金融辅导队、10支区级金融辅导队,将业务骨干充实到辅导队伍中,确保金融辅导有效到位。在执行过程中,形成对接—反馈—落实—再对接的管理闭环,确保金融“活水”精准直达,例如,各金融辅导队认真梳理企业名单,安排专人定期对接被辅导企业,确定服务规划,变“企业找政策”为“政策送企业”,指导企业通过金融辅导系统向银行提出实际金融需求;针对企业需求,联合多条线多部门探讨综合服务方案,通过绿色通道,保障服务及时落地。

青岛某环保科技有限公司是华夏银行的辅导对象之一,该行辅导队在与企业实际控制人联系融资事宜时了解到,因国内原材料大幅涨价,企业资金周转遇到困难,对融资有较大需

求。华夏银行结合企业的实际情况,为其量身定制了金融服务方案,不仅降低了企业贷款利率,减少了直接财务费用支出,而且融资过程中的评估、保险等费用全部由银行承担,为客户减费让利。此外,鉴于企业良好的履约记录及行业发展前景,从企业实际需求出发,利用该行“增值贷”信贷产品,在抵押物市场价值不足以满足融资需求的情况下,提高抵押率,足额满足了客户的融资需要,保障了企业正常经营,企业负责人对华夏银行提供的金融服务给予了高度认可。

首贷培植持续发力 普惠金融“量质齐升”

“首贷难”是小微企业融资难的关键。为加大对小微企业首贷的支持力度,华夏银行青岛分行建立健全首贷工作机制,丰富便捷获贷措施,提高首贷服务力度。一是鼓励首贷培植。华夏银行青岛分行划定重点支持行业范围,对于在鼓励发展行业内的企业,审批重点考察企业管理能力、企业创新能力、上下游客户结构等,从多方面、多角度对企业进

行综合评判,不过多依赖于历史信用报告进行审批,鼓励为从未办理过贷款的小微企业提供首贷服务。二是积极做好政策传导。搭建宣传平台,将政策要点与分行典型做法相结合,通过线上、线下等多渠道推送至小微企业等市场主体。三是强化小微企业无贷户金融对接,加强小微企业无贷户的对接走访和融资支持,积极跟进企业需求,制定专属金融服务方案,满足客户融资需求。

青岛某金属有限公司是一家专门生产制作高端标识牌、道路广告牌、警示牌等的小微企业,近期,由于订单激增,流动资金需求增大。华夏银行青岛分行及时对接企业需求,经过尽职调查,灵活运用首贷户绿色通道相关政策,两周内顺利为客户投放了低息贷款,“首贷户”持续扩容。

融资难、融资贵、融资慢,诸如此类的融资梗阻在不断破除,小微企业迅速“拔节生长”,这得益于有担当金融机构的“新思路”和“硬举措”,华夏银行青岛分行以“实招”求“实效”,在普惠金融领域书写出优化营商环境的精彩答卷。

本报记者

早小调 享金安

青岛银保监局
青岛早报

联合主办

捂紧钱袋子 警惕“变异”非法集资

案情简介 谭阿姨平时喜欢喝茶,近日在老同学家做客时,同学推荐她在一家公司存2万元可免费喝一年黑茶,一年到期后再返还本金。于是她就找到这家公司存了2万元,公司还赠送了茶具和煮茶器。一年后谭阿姨再去公司准备退回本金时,却发现该公司已经人去楼空,2万元也打了水漂。

案例分析 以高额回报或享受消费优惠为诱饵,采取办理贵宾卡、会员卡、预付卡等方式,向老年人非法吸收资金。该类模式严重违背市场价值规律,扰乱正常的市场经济秩序,涉嫌传销或非法集资等违法犯罪。

风险提示

事前三思多商量。投资之前,除了和老伴沟通外,也需要多听听子女的意见。

及时报警不拖延。老年人投资理财时,如果产品已经到期但是没有收到本金或者利息的时候,要积极跟公司沟通,建议直接寻求法律途径解决。公安机关立案后会根据案情需要冻结、查封集资人的财产。

选择靠谱的理财渠道。选择理财产品时,要审慎选择投资对象和产品,做好相关的信息查询工作。在此提醒广大老年朋友:对企业、项目、商品或理财产品的投资一定要基于价值规律判断,切记应通过正当途径获取投资收益,坚决远离非法集资。

通讯员 张珂