

济宁市全力推进支持小微企业融资协调工作机制落实落细（四）

中国建设银行济宁分行 用普惠活水浇灌实体经济 让每个梦想都能破浪前行

为深入贯彻落实国家金融监督管理总局、国家发展改革委关于支持小微企业融资协调工作机制工作要求，切实提高金融服务实体经济和小微企业发展水平，建设银行济宁分行积极响应，立即召开推进会议并成立专班，辖内所在机构全部对接所在地方政府金融监管和发改部门，通过政银企联动协调、上门走访、沙龙等多种形式开展活动。活动开展以来，建设银行济宁分行为名单内企业累计授信3092户次，授信金额28.91亿元，累计贷款户数2704户，贷款金额22.97亿元，小微企业融资协调工作取得显著成效。

全面启动，聚焦目标，强化组织领导，统筹协调推动工作落实。根据会议指示和会议精神，分行及辖内机构迅速召开支持小微企业融资协调工作机制动员部署会，由行长牵头组织，统筹调动全行资源，相关部门密切配合、加强协同、形成合力、做好推动。专人负责联系客户，讲解信贷政策，询问企业发展经营情况；专人负责上门尽调核实，评估企业经营情况及还款能力，综合考量企业帮扶需求是否真实、合理；专

人负责帮扶资料的收集、整理工作，小组成员各司其职，认真完成上级领导部署，确保及时、精准对接企业，推动普惠金融服务直达基层、直连小微企业。

点对点触达，提质增效，实现精准化、综合化服务。一方面分行业务专家与各支行一线客户经理一起实地走访小微企业，了解企业融资诉求，讲解贷款政策，实现精准化服务，建设银行济宁分行组织多次宣讲，为企业主普及了“善科贷”“善新贷”“齐鲁专精特新贷”“科技补偿贷”“抵押快贷”等贷款产品，为企业主讲解产品特点、利率、准入条件到办理流程，让小微企业逐渐熟悉信贷政策，为客户提供更加适配的金融产品。另一方面建行多样化贷款产品为小微企业提供综合化服务，用“善科贷”“善新贷”等善系列产品，支持科创小微企业发展，助力新质生产力腾飞；用“惠商云贷”产品，服务个人经营客户主体，促进社会经济发展；用“抵押+信用”模式的“善营贷”产品，为小微企业及企业主增信，放大授信额度，为客户解决资金周转困难问题。

暖心服务，深挖客户痛点，为小微企业谋实事。建设银行济宁分行通过基层走访存量客户、对接小微企业融资清单上的小微企业，了解客户实际经营情况，收集并整理客户信贷需求，为客户做好新客户发放贷款、信贷帮扶、续贷等融资工作，发放贷款具有“面向小微、信用为主、灵活高效”的特点，切实将普惠金融服务输送到小微企业、个体工商户、小商小贩等社会经济的“血管末梢”。发放贷款后回访信贷客户，客户表示：“建行践行国行担当，落实好的惠民政策，真是一场及时雨，解决了千万个小微企业生存问题，拯救了千万个家庭生计。”

建设银行济宁分行此次活动真正做到知企情、解企忧、暖企心，在服务实体经济的道路上迈出更加坚实的步伐，与广大客户携手共进，实现共赢发展。下一步，建设银行济宁分行将持续做好小微企业融资协调工作，致力于金融服务的高质量发展一线，将普惠金融的阳光温暖到市场有需求的每一个角落，让企业梦想都能破浪前行！

陈祥 孙大利

日照银行济宁分行 展开“千企万户大走访” 金融“活水”润泽小微企业

为贯彻落实国家支持小微企业融资协调工作机制，助力小微企业解决融资难题，日照银行济宁分行以“千企万户大走访”活动，为小微企业送去了金融“及时雨”，也奏响了一曲助力实体经济发展的动人乐章。

精心筹备，吹响走访“集结号”。日照银行济宁分行成立“千企万户大走访”活动专班，召开专题会议进行安排部署，将企业清单下发至各机构，明确走访人员、走访数量和走访范围，要求各机构负责人亲自带队走访辖内小微企业，深入了解小微企业需求。

品牌联动，擦亮服务“金招牌”。日照银行济宁分行自2023年起持续开展“行长访厂长”活动。该行将“行长访厂长”活动和“千企万户大走访”活动相结合，进一步提升了活动质效。截至目前，该行已上门走访2246家企业，小微贷款户数新增245户，贷款金额新增17.86亿元。一串串数字的背后，是小微企业主们实实在在的获得感，也是日照银行济宁分行服务小微的坚实足迹。

深度走访，精准把脉小微需求。日照银行济宁分行充分发挥物理网点的区位优势，深入工业园区、社区，全方位摸排小微企业的经营状况和融资需求，与小微企业面对面交流，了解企业在研发、生产环节的资金瓶颈，现场量身定制融资方案。同时，该行运用数字化工具和平台，通过线上线下相结合的方式，让走访效率和服务精准度进一步提高。截至2024年末，该行已累计向推荐清单内92户企业授信7.55亿元，累计贷款金额7.24亿元。

创新产品，为小微注入金融“活水”。小微企业融资难、融资贵，一直是困扰其发展的难题。日照银行济宁分行不断创新金融产品和服务模式，推出了“科创易贷”等低利率、无需抵押的普惠金融产品，满足科创小微企业的多样化需求。同时，优化审批流程，建立绿色通道，实现快速审批和放款。日照银行济宁任城支行在走访中了解到某润滑油生产企业急需资金用于订单生产，立即将该企业纳入清单，仅用一周时间就完成了300万元

“科创易贷”的发放，为企业解了燃眉之急。截至2024年末，该行已累计为221家科创小微企业现场扫码测算“科创易贷”额度，成功为77家企业预授信2.56亿元，为19家科创型小微企业投放贷款4082万元。

政银携手，共筑小微发展生态。日照银行济宁分行积极与济宁金融监管分局、政府、街道社区等开展合作，形成了支持小微企业的强大合力。通过与各地工作专班对接，更精准地获取小微企业信息，提高了服务效率，该行2024年累计开展“政银企”对接会28次，这种合作模式不仅提高了金融服务的精准度，还增强了政府与金融机构之间的协同效应。

通过此次活动，不仅为小微企业提供了及时的资金支持，还增强了与企业的互动和信任，进一步提升了金融服务的覆盖面及满意度。截至2024年末，日照银行济宁分行已累计向254户小微企业提供融资服务，投放贷款金额达33.94亿元。

李明

招商银行济宁分行 坚持以客户为中心 深化小微融资服务



自支持小微企业融资协调工作机制启动以来，招商银行济宁分行迅速响应，采取了一系列以客户为中心的举措，旨在深化小微融资服务，助力当地经济发展。分行高度重视，成立由行长室领导，零售银行部牵头，各支行小微信贷与公司客户经理共同参与的工作小组，确保机制高效落地。

精准施策，深入市场一线。分行领导精心部署，推动工作小组与地方政府紧密合作，开展

“千企万户大走访”活动。小组成员深入园区、社区、乡村，全面了解企业融资需求，提供定制化金融服务，有效对接金融惠民利企的“最后一公里”。

创新产品，拓宽服务边界。针对科技型中小企业，招商银行济宁分行强化数字化工具运用，推出科创贷、招企贷、小微闪电贷等创新产品，结合招链易贷、电费证等场景应用，满足不同企业的融资需求。同时，免费为企业上线人事管理薪福通系统、股权激励系统、大收款系统，提升企业信息技术水平，利用“一网通”、招贷App、企业手机App等平台，优化融资流程。

招商银行济宁分行的“小微闪电贷”产品，已成为济宁市小微企业主们的福音，广受好评。这款创新的贷款方案，以其便捷的线上操作和高效的审批流程，为小微企业提供了前所未有的资金支持。小微闪电贷的授信期限长达20年，单笔贷款最长期限为3年，最高额度可达20万元，满足了小微企业长期稳定发展的资金需求。更值得一提的是，小微闪电贷无需纸质

资料，小微企业主只需通过扫码即可在线申请，大大简化了贷款流程。审批速度之快，更是令人惊叹，最快仅需60秒即可完成放款，极大地提高了资金的可获取性。此外，小微闪电贷的年利率低至2.78%，为小微企业提供了极具竞争力的融资支持，降低了企业的财务负担，助力其稳健发展。

成效显著，普惠金融惠及更多小微。截至2024年末，招商银行济宁分行的普惠贷款余额达到9.3亿元，较年初增加1.7亿元，普惠小微贷款客户数增加250户，彰显了分行在深化小微融资服务方面的显著成效。

下一步，招商银行济宁分行将继续深化小微企业融资协调工作机制，以客户需求为导向，以金融科技为驱动，以高质量发展为目标，进一步提升服务当地经济社会发展的能力，书写金融服务新篇章，为济宁的经济社会发展贡献更多力量。通过持续创新与服务升级，招商银行济宁分行致力于成为小微企业成长的坚实后盾，共同创造更加繁荣的市场环境。

田烨

汶上农商银行 精准发力 助力电商跨越“山海”

随着“建设数字中国”“推动数字经济健康发展”决策部署逐步实施，数字化浪潮推动电商行业蓬勃发展，尤其是小微企业，以更加丰富的产品类型、更为便利的购销渠道成为电商行业的主力军。然而，作为新兴产业，融资难制约了小微企业的迅速发展。小微企业融资协调工作机制的建立，为电商行业的小微企业注入了源源不断的金融动能，助力其跨越“山海”，走向未来。

“电商是新兴产业，店铺搭建、原材料采购、营销推广等环节均需要资金投入。虽然店铺运转资金流动量大，但实体资产较少，存货量小，又缺乏有效担保，融资获取困难。”在汶上县华儒电商工业园内的某科技有限公司内，刘老板忧心忡忡地对前来考察的汶上农商银行的王经理说。

原来，刘老板在2018年注册成立了某商贸公司，从事化妆品的销售。近年来，随着数字经济发展迅速，电商销售日益占据零售业的一席之地，越来越多的商家入驻电商平台从事商品销售。凭着对网络销售的敏感，刘老板成立电商销售中心，从事电商平台的引流、销售。今年以来，随着直播平台的兴起，传统入驻电商平台成立商铺直接销售产品的方式受到较大冲击。刘老板意识到传统代理卖货的销售方式缺乏有效竞争力，还是需要有自己的品牌，以产供销一体化链条式销售模式才能取得成功。说干就干，他积极研发自身品牌，并分别在济南、济宁及汶上成立生物科技有限公司，全力销售自身化妆品品牌。可公司刚成立，店铺的日常周转、工人工资支付、后期数据维护需大量资金，虽多方筹款，依然有100万元的资金缺口。正一筹莫展之际，得知小微企业融资协调机制建立，专门为小微企业解决融资难、融资贵、融资慢问题，他抱着试试看的心态联系了汶上农商银行小微企业融资工作专班的王经理。通过考察，王经理以线下货品实地考察情况及线上订单、交易流水等为基础，为其办理了100万元的“电商贷”。

“真没想到，作为新兴产业的电商行业，也能享受到小微融资协调工作机制的便利。不仅从汶上农商银行申请到了贷款，仅仅三天的时间资金就到了账，解决了我的燃眉之急，我可算是放了心！”刘老板感激地说。

像刘老板这样享受到小微企业融资协调工作机制福利的经营者还有很多。在助力小微企业发展的道路上，汶上农商银行积极贯彻落实国家、省、市支持小微企业融资协调工作机制有关精神，扎实做好小微企业金融服务，积极开展“千企万户大走访”活动，深入园区、社区、乡村，对小微企业金融需求进行调查摸底，匹配个性化的产品和服务，切实帮助企业缓解资金周转困难。同时，不断优化金融供给，强化对接走访，创新“循环贷”等信贷产品，建立信贷审批绿色通道，落实限时办贷制度，为小微企业提供了丰富、高效、全面的信贷支持，有效解决了小微企业融资难题，助力他们在数字化发展的浪潮中乘风破浪、跨越山海。小微企业融资协调工作机制开展以来，汶上农商银行小微企业贷款增加360户、6.28亿元。

向淑芬

泗水农商银行 凝心聚力促走访 服务实体展担当

自小微企业融资协调工作机制开展以来，泗水农商银行积极响应国家助力实体经济号召，主动参与“千企万户大走访”活动，坚持以客户需求为导向，扎根市场开展走访，进一步推进重心下沉、力量下沉、服务下沉，将更广覆盖、更优适配、更高效率的普惠金融服务送达小微企业，全力推动支持小微企业融资协调工作机制落地见效。截至目前，该行累计为271户企业提供授信2.3亿元。

精准部署，统筹谋划抓落实。泗水农商银行聚焦贯彻落实支持小微企业融资协调工作机制各项要求，成立工作专班，统筹调动资源，结合行内实际，研究制定“千企万户大走访”实施方案，完善“高管下基层”“走、进、访”常态化服务模式，有效融合服务乡村振兴和制造强县战略部署，着力向符合地方政策导向的产业和企业发力。同时，党委发挥领导核心作用，对上对接归口管理部门，对下深入基层调研，各支行积极响应，营销人员下沉基层一线，形成横向联动、上下贯通的工作格局，以实际行动推动活动高效开展，确保各项工作扎实落地，让更多金融“活水”直达千企万户。

深耕市场，精准滴灌解难题。该行将“千企万户大走访”活动与常态化走访服务相结合，发挥点多面广优势，积极主动对接各级职能部门及各类市场主体，深入市场、园区、商圈、乡村，对辖区小微企业、个体工商户、农民专业合作社等经营主体进行“地毯式”走访对接，通过面对面沟通了解企业的经营情况、资信情况、融资需求情况，一户一策制定信贷政策，满足不同经营主体的差异化金融需求，统筹解决小微企业“融资难、融资贵、融资慢”等问题，切实为小微企业纾困，有效提升普惠金融服务的便利性和可得性。

强化创新，开拓服务新场景。该行强化产品创新，累计推出涵盖流动资金贷款、固定资产贷款等21款服务企业类型信贷产品。针对科技创新企业，推出人才贷、知识产权质押贷，用于科技成果转化和活动等资金需求的无抵押、无担保贷款；针对技改企业，推出“技改专项贷”，申请该贷款既有利率优惠，又有利息补助；针对行业领先企业，推出“专精特新贷”，期限最长达7年，给予风险补偿，贷款担保方式可为信用；针对担保、抵押物不足的企业，推出了创业担保贷、鲁担惠农贷、财信担保贷等多款贴息产品，为小微企业提供更加精准、多元、高效的金融支持。

“没想到我们这一类企业还有专门性的贷款，农商银行的金融服务真是没得说！”某环保新材料公司项目负责人感慨道。该公司是一家从事冶金铸造辅助材料生产、有色金属新材料开发再利用的小微企业，是国家支持类行业。目前，该公司拥有60名专业员工，其中包括12名技术精英，属于“专精特新”企业。泗水农商银行在“千企万户大走访”对接工作中，了解到该企业经营周转资金存在缺口，专门为其匹配了“专精特新贷”、发放信用贷款490万元，为企业发展“加足马力”。

下一步，该行将继续秉承以“客户为中心”的服务理念，积极参与支持小微企业融资协调工作机制工作，进一步完善服务机制、创新金融产品、优化服务流程，不断提升金融服务的精准性和有效性，推动信贷资金快速高效直达经营主体，以实际行动为县域经济高质量发展贡献农商银行力量。

赵振 孔庆哲