

沁泉润甬城

三江月

责编 乐建中 审读 邱立波
2023年5月14日 星期日
美编 许明



建行客户经理在“小巨人”企业——宁波市高格卫浴产品有限公司走访。

(上接A05版)

2 力度、速度和温度

在“六大助力行动”中,建行宁波市分行坚持做到经营下沉、客户下沉、服务下沉,牵手“双小”,不看计划看市场,推进共同富裕。

工商界是宁波小微企业联系的桥梁和纽带,为促进全市民营企业抗疫发展,建行宁波市分行和宁波市工商业联合会携手,以新金融行动深化“稳进提质、助企服务”派驻工商联金融指导员工作,一年多来,取得了显著成绩。

两家单位结合区域实际,完善顶层设计,以“政策支持有力度、资金直达有速度、金融服务有温度”为导向,在全市范围内,建立了各区(县、市)工商联与建行二级分支机构战略合作关系,因地制宜地丰富合作内容,打通金融服务的“最后一公里”。双方共同创新“金融指导员”合作模式,打造“1+11+X”合作架构:即市本级由建行宁波市分行向宁波市工商联选派1名干部担任宁波市金融指导员;在全市10个区(县、市)及杭州湾新区,向当地工商联选派11名业务骨干任当地金融指导员,由建行全市营业网点作为金融服务的落脚点,金融指导员落实“联络员”“宣传员”“参谋员”工作职责,推动银商企“宁波样板”打造。基层机构的深入合作,促进了双方在组织架构融合、合作形式创新、合作成果转化等方面开花结果,主要体现在助力高端制造业、民生商超领域、重点经济领域、赋能乡镇经济等行业、区域。

一年多来,分支行与各级工商联机构多次联合举办金融服务沙龙、融资对接会、金融税法知识培训等活动,惠及上万家民营企业。目前,建行宁波市分行民营企业贷款余额达720多亿元,较年初新增75亿元,惠及民营企业25000家,较年初新增2000多户。

3 沁泉入心田

以“六大助力行动”为触角的新金融实践,破解制造业企业融资难,建行宁波市分行一直在探索。宁波有众多的外向型小微外贸企业,分行创新信贷产品,以“甬贸贷”、“跨境快贷”系列纯信用、全线上的大数据普惠贸易融资产品,通过“结算+交易+普惠金融”的套餐服务,有效降低小微外汇客户成本,加大出口贸易融资授信比例,便利化融资手续,服务出口中小企业。目前,全行跨境快贷投放客户近500户,支持企业贷款近40亿美元。

新金融行动的触角,可以延伸很广,比如初创期的科创企业。这几年,科创企业发展在宁波形成热潮,分行成功应用建设银行总行“技术流”评价体系,实现真正具有科技创新能力、能够高质量的企业与金融的完美结合。

“大多数科创企业对资金的需求并不大,分行在推广应用总行‘技术流’评价体系后,让资金短缺的科创企业初创时得到了信贷资金的支持。”“在服务科技企业的道路上,‘技术流’评价体系的创新及应用,顺应了时代科技潮流,让我们的客户经理有了鹰一样的眼睛,能够精准识别,加上豹一样的速度,实现高效服务,使得建行成为科创企业值得信赖的伙伴。”

对“技术流”评价体系的应用,做过多年客户经理的分行公司业务部副总经理的洪诗茜,脸上写满了成就感,所以体会也更为深刻。

去建行北仑分行,采访分管对公业务的副行长杨渊,我有“三顾茅庐”之感。连约三次,不是约不上,就是改期。

有一天早上,总算约上了,刚碰头,杨渊打了个招呼,就风风火火地赶去申

洲公司,与财务总监洽谈存款业务。

终于等到回来了,杨渊歉意地笑着说:“石老师,不好意思,先让我算笔账……”

还是说说杨渊在“六大助力行动”中的几则故事吧。

宁波某汽车零部件股份有限公司,是生产汽车头枕、座椅等产品为主的优质制造业企业。作为业余羽毛球爱好者,一次杨渊与某制衣公司资金总监一起打球,正巧某汽车零部件公司的资金总监也参与了活动,于是经过引荐,双方加强了联系。随着交往的深入,再加上前期的基础,银企双方加深了了解和感情,最后双方的合作落地,该分行为企业集团授信20亿元,发放贷款近4亿元。随着公司海外业务的拓展,国内座椅市场突破,双方的业务合作有了新的空间。这个案例,被称为羽毛球“外交”。“外交效应”,还促进了同行的宁波一家新能源汽车技术公司与建行的业务合作。目前,建行北仑分行为企业授信4亿元,办理电子银行承兑汇票业务5000万元,鉴于公司开票效率需求,还为其开通了e票通系统。

杨渊善于开拓思路,讲究“方法论”。杨渊在走访宁波某新材料公司时,感觉到企业很重视党建工作。为此,他认为党建共建是一个突破口。于是,提出了共同开展“党日活动”的设想,双方一拍即合,就安排了赴浙东红村——小门徐家大院“一门双英烈”瞻仰活动。双方边参观学习,边交流,气氛十分融洽。以党建为引领,促银企合作,深度业务合作正在积极推进中。

沁泉流经处,大地披绿,生机盎然。

(下转A07版)