

建行广州分行以“实招”写好普惠金融文章 “建”好小微企业加油站 助力专业市场华丽转身

传承千年商脉,焕发转型新姿。

一直以来,专业市场及其关联产业集群是广州商贸业的重要根基。去年举行的2023中国·广州市场产业发展大会透露的数据显示,广州规模在亿元以上的市场超过100家,亿元以上市场年交易额超2000亿元,形成了在全国乃至全球规模领先的产业集群。

在今年召开的广州市高质量发展大会上,广州市商务局提出,要培育“产业型+流量型+服务型”三大消费体系,挖掘510家范围遍及全球的专业市场,将其流量归集,并推动传统商业+场景融合。在全国统一大市场建设的机遇下,广州专业市场正积极“华丽转身”。

在政策春风的吹拂下,银行等金融机构将金融“活水”源源不断注入实体经济,流入专业市场,为中小微企业提供多样化的金融服务,为各专业市场的发展稳信心、纾困难、调结构。

■新快报记者 刘翰爽



■建行广州分行走进专业市场开展金融服务。

深化“五个一”机制 体系化服务专业市场

中央金融工作会议要求做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇文章,对普惠金融高质量发展提出新的要求。建设金融强国要切实优化资源配置,激发各生产要素活力,形成多方面合力。传统金融倾向于“锦上添花”,普惠金融更聚焦“雪中送炭”,以可负担的成本为有金融服务需求的社会各群体提供适当、有效的金融服务。

建行广州分行推出“五个一”机制,全力服务专业市场。“五个一”机制分别为:一种业务模式、一套产品体系、一套管理机制、一个共赢平台和一个市场品牌。

所谓一种业务模式是指建立一种以“客户为中心”,合纵连横、公私联动、线上线下融合的客群综合服务新模式。一套产品体系为建立一套以专业市场商户和产业园区小微企业为核心的专属客群产品组合,综合服务方案及配套政策,实现零售和对公产品全面结合。一套管理机制是建立一套公私资源互导入与“三三制”直营团队运营结合的新模式。一个共赢平台是通过联动广州市场商会、市场管理方,创新“三环授信”应用场景,建立多方资源共享、合作共赢的新平台。一个市场品牌则聚焦实现商圈金融服务从头部专业市场,向场内商户、园区企业上下游,乃至整个产业链生态圈覆盖,全面打响建行综合金融服务品牌。

某服装公司负责人湛总对建行广州分行的“五个一”机制深有感触。该公司位于广州增城,见证了新塘服装产业的风起云涌。随着国家绿色发展任务的实施推进,新塘对服装生产企业提出了转型升级的要求。湛总计划对标更严格的环保标准改进工厂设备并逆势扩大生产,从过往只做内销到取得外贸资质,承接海外品牌的代工订单。在此过程中,建行广州分行为其量身定制了多款灵活组合贷款方式,第一时间为企业发放贷款,解了她的燃眉之急。湛总说,建行广州增城支行的工作人员主动融入专业市场,为小企业提供贴心、精准的服务,让她感触很深。“我有一个订单急需资金来采购原料,原本以为要等到长假结束后才能办理,想不到一个电话,建行的客户经理就放弃休假上门提供签约服务”。

建行广州分行服务下沉,在下辖14个分支机构均设立“普惠客户服务中心”,创新构筑“外连政务数据+内通公私系统+多维度建模”服务体系,更好地服务专业市场高质量发展。建行广州分行开展“普民生、扩市场、促发展”专业市场(产业园区)专项服务活动,组建35个商圈上千人的直营团队,打造专业市场“一站式、全能式”服务团队。今年以来共组织了约500场“走进专业市场”活动,全面赋能专业市场优化升级。截至2024年2月底,建行广州分行普惠贷款余额超1100亿元,也是当地第一家普惠贷款超1100亿元的银行机构。

丰富产品货架,助力普惠万企

围绕各商圈特点和客户需求,建行广州分行整合专业产品体系和业务流程,通过“普惠+信用卡”“普惠+私行”“普惠+商户”等产品融合、服务融合、流程融合,形成“全领域”综合服务体系,有效推动客户服务能力向“顾问式服务”转变。聚焦专业市场(产业园区)特殊客群需求,开展产品和服务创新,创新推出了“惠卡云贷”“善系列”等特色产品。截至2024年2月底,建行广州分行服务小微企业超6万户。

广州芳村是全国最大的茶叶专业批发市场和集散地,聚集了大大小小22个茶叶专业市场,茶商超1

万户。这些茶商交易流水少、纳税记录不完整、缺少抵押物,时常遭遇融资难、融资慢。

为了解决茶商难题,建行广州分行联合广金征信公司,依托政府“荔湾信易查”小程序,多维度综合评估打造信用“茶商码”,全面升级“信易茶商贷”,形成“政府搭建平台——大数据归集信息——企业信用赋码——银行专属服务——商家获得信贷”全流程服务机制。建行广州分行还为广州茶业协会700名会员量身打造“善营贷”专属服务方

案,创新采用政府性担保体系进行批量担保增信。

以“快”为核心梳理产品办理流程,推出抵押快贷、信用快贷系列以及“善”系列等对公普惠信贷融资产品,以及个人经营抵押快贷、个体工商户经营快贷、粤兴贷等个人普惠信贷融资产品,推广“惠懂你4.0”APP,推出信用快贷“3秒落地”、抵押快贷“5天办结”专项行动,以及以“云”系列、抵押贷款为组合的产品集合,为企业匹配额度最高、利率最低、时间最快的贷款产品。

数管齐下服务广州国际消费中心城市建设

2023年3月,《广州市建设国际消费中心城市发展规划(2022-2025年)》发布,广州计划用5年左右时间,基本建成“湾区制造”引领、全球资源荟萃,错位互补协同、城乡生态包容,文商旅体融合、岭南文化凸显,自由便利流动、双向互济共进,面向世界的数智化、时尚化、现代化国际消费中心城市。

为此,建行数管齐下参与其中。首先,以“产业链+全周期”全程服务打通专业市场背后产业发展路径。深耕专业市场客户链、关系链、产业链、价值链,结合专业市场产业生命周期,发挥市场规模效应,从事中服务转向方案服务、前置服务,从点状服务转向链条服务、生态服务,实现由“单一客群”向“上下游产业链”转变。

其次,以数字化打通批量服务路径。建行广州分行以“大普惠、新普惠”客群经营思维,创新开发普惠客群线上、线下一体化综合经营平台“惠企家”,用好企业微信平台,将产品信息、线上申贷指引精准触达每一位普惠客户,将公司与个人客户信息有效整合,将信贷流程和业务流程有机结合,推动网点客户服务方式由“门店式服务”向“数智化服务”转变,实现从“砖头银行”到“指尖银行”的批量化、全渠道服务。

第三,以平台化打通新业态服务路径。依托金融科技建立以“批

量化获客、精准画像、自动化审批、智能化风控、综合化服务”为特色的“五化”普惠金融新模式,在商协会、“信易贷”“穗企通”“政务一体机”等超250个平台部署“惠懂你”线上普惠金融服务,实现了“一分钟获贷、一站式服务、一价式收费”的信贷服务新体验。

广州花都狮岭某皮具厂曾因资金周转困难而无法支付工人工资和厂房租金,当时该公司及时得到建行广州分行144万元资金支持。在建行客户经理的帮助下,该皮具专业市场商户在线通过“惠懂你”APP自主完成“企业认证”“测额”等流程后,成功申请到20万元贷款。

针对专业市场转型升级孕育的新业态,通过与政府及平台合作,加强系统对接或数据共享,利用“惠企家”“惠懂你”“建行生活”等行内平台,搭建专业市场业务服务场景,真实清晰掌握专业市场客户信息流、物流和现金流,实现对客户线上线下的闭环服务。此外,加强针对产业协会、专业市场、产业园客群的金融服务,与管理方共建“惠懂你”出入海平台,构建普惠金融各类生态圈,为客户搭建网络营销、资金结算和采购平台,促进专业市场软硬件升级和新业态发展。

■建行工作人员为客户
提供普惠金融服务方案。

