

精准高效助力民营企业高质量发展

民营经济作为我国经济的重要组成部分，在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生等方面发挥了重要作用。近年来，中国农业银行广东省分行（以下简称“农行广东分行”）深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，制定支持民营企业发展专项评价方案，印发《广东分行进一步提升金融服务民营经济质效实施方案》等指导性文件，积极创新服务模式，配套差异化政策，着力完善服务体系，构建长效机制，为广大民营企业提供精准支持和高效服务，助力民营经济高质量发展。

截至2025年1月末，农行广东分行法人民营企业贷款余额4833亿元，比年初增加近百亿元。

A “保理e融”激活发展动能 精准对接民企融资需求

农行广东分行聚焦服务乡村全面振兴主责主业，充分发挥“三农”产品和服务优势，精准对接农业产业融资需求，金融活水激发全产业链活力。

生生农业集团股份有限公司（简称“生生集团”）是一家集水产良种繁殖、产品加工、品牌加盟于一体的省级农业龙头企业，每年水产品总产出量超过10万吨。生生集团主要通过农民专业合作社和“公司+基地+标准化”模式与农户合作经营，大部分上游供应商是个体农户，他们在采购鱼苗、建设改造养殖场等方面都需要资

金，因此经常出现资金短缺的情况。

了解到该情况后，农行广东顺德分行为其提供“保理e融”专属服务方案。通过大数据将相关企业的信用转移、共享至供应链，上游供应商可依据和生生集团合作的贸易背景，以信用方式向农行申请融资。与此同时，农行提供“送课上门”服务，面对面帮助客户完成贷款申请的全流程操作。

截至目前，农行广东顺德分行与生生集团提供融资支持8600万元，以“保理e融”为上游供应商提供信贷支持2300万元。

B “五方联动”解决融资难题 助力民企拓宽发展半径

农行广东分行聚焦民营企业痛点难点，创新改变传统抵押方式，降低融资门槛，着力解决民营企业融资难问题。

广州市半径电力铜材有限公司（以下简称“广州半径公司”）位于广州市白云区神山工业区，是广东半径集团有限公司旗下专业从事导电铜排及母线槽产品研发、生产、销售和安装的重点企业之一，曾获“广东省民营科技企业”等荣誉称号。

由于下游客户的货款回收周期

C 金融支持赋能制造升级 助力民企竞逐新能源蓝海

农行广东分行持续加大民营企业金融支持力度，满足企业在不同发展阶段的差异化金融需求，助力民营企业发展做优做强。

广东卓尔盛铝业有限公司（以下简称“卓尔盛公司”）成立于2015年，是一家专注于生产汽车、电子、建筑、装饰等领域工业铝型材的民营企业，2018年起布局新

较长，而上游供应商的原材料款需现款支付，广州半径公司存在资金缺口。2024年，企业急需1000万元用于研发、生产，而厂房前期已在金融机构设押办理贷款，因没有足额抵押物，难以贷到新的款项。

了解到广州半径公司的资金需求后，农行广东广州分行向其推荐了创新融资产品“政企银保投”，一个月内通过“直保500万元+政企银保投500万元”模式发放了1000万元短期流动资金贷款，解了广州半径公

司的燃眉之急。

“政企银保投”产品主要针对小微企业“短、小、频、急”的融资需求特点，通过政府增信、担保公司担保来解决企业担保抵押不足值的问题，突破了传统信贷业务中抵押物的区域限制，为小微企业提供了有力的资金保障，在广州市白云区内注册满一年、经营和信用良好的中小企业或“三农”企业均可申请，该产品自2023年6月推出以来，已惠及97家企业。

能源汽车行业，从事相关原材料研发、生产，成为多家新能源汽车企业的一级供应商。

农行广东南海分行经过深入调研，了解到企业为突破产能瓶颈，希望引进先进的自动化生产研发设备，提升新能源汽车基础零部件研发能力。通过对接项目融资需求，农行广东南海分行及时为企业

提供授信2亿元，并高效投放贷款1亿元，缓解了企业资金不足的压力。

在农行广东南海分行的金融支持下，卓尔盛公司正加快打造国内领先的工业铝型材料研发生产基地，并建设新能源汽车主体结构件智能制造中心和集研发、设计、生产、仓储、物流等功能于一体的现代化生产园区。

用有温度的服务 书写养老金融大文章

A 优化厅堂适老化服务，为老年客户营造舒心环境

作为老年人接受金融服务的重要窗口，银行的线下网点具有不可替代的作用。为打造舒适便捷的业务办理体验，农行广州分行辖内网点均设置爱心座椅，供老年客户等候办理业务期间使用；设置爱心专窗，减少老年客户等待办理业务的时长。此外，网点还提供接地气的方言服务，由粤语流利的工作人员担任“招牌向导”，服务老年客户。对于残障老人或高龄老人（70岁

及以上），网点则提供从“到店”到“离店”的全流程陪伴服务，解决老年客户无人关注、智能设备使用不顺畅等问题。

此外，网点还升级适老化便民设备。各网点柜面手写签字板、自助回单打印机增加了放大功能，帮助老年客户轻松办理业务。同时，所有网点均配备了老花镜、放大镜、医药箱。部分网点还提供拐杖、轮椅、血压仪，方便老年客户到访使用。

B 打造长辈版招行App，让老年客户跨越“数字鸿沟”

在数字经济时代，以移动支付为代表的金融科技快速发展，如何破除老年人“支付壁垒”，越过支付上的“数字鸿沟”，日益成为老年群体的急难愁盼问题。

招行以老年人需求为导向，贴心打造招商银行App长辈版。应用首页重点突出老年客户常用的总

览、转账、收支、理财、基金五大入口，并在原有大字模式的基础上，推出了专属定制功能，支持客户结合自身使用习惯，将所需功能快速置顶，方便后续使用。应用还整合了网点服务、医保、备老账户等常用服务场景，让老年客户轻松使用数字支付服务，共享数字支付带来的便利。

据统计，在广州地区持有招行个人银行的老年客户中，银行卡持卡客户达到93.8%；老年客户网上支付交易规模和移动支付交易规模占总交易规模99%左右，数字支付服务推进卓有成效。城市归属感。

C 将服务延伸到厅堂外，织密为老服务的金融网络

“我母亲卧床，需要激活社保卡。”“我父亲行动不便需要重置密码。”招商银行的“闪送”服务每天都在进行。工作人员随时穿梭在城区，来到医院、在客户家中。

针对行动不便的老年客户，招行广州分行建立了上门服务机制。在安全合规的前提下，该行可安排人员携带可视柜台展示PAD，为客户办理账户激活、个人账户挂失、密码重置以及开户等业务。

聚焦老年客户特殊需求，该行制定了《招商银行老年客户特殊场景服务指引》。经过远程视频核实时本人意愿后，客户可以指定近亲属作为代理人到网点办理业务。目前，该项业务范围包括打印历史交易流水、换卡/折、移存、销户限制关闭、重写磁条。

在为老年客户提供高质量金融服务的同时，该行还以线下与线上结合的形式，持续做好老年客户的金融教育，以网点厅堂为宣传阵地，辐射网点周边社区，开展进社区送教上门活动，为老年客户送上了干货满满又不失趣味、生活味的反诈骗宣传，进一步丰富老年人的退休生活。

提升适老化服务没有终点，只有进行时。未来，招商银行广州分行将加大养老服务和银发经济支持力度，以高质量金融服务满足人民群众的养老需求，多措并举写好“养老金融”大文章。

“兴企”之水 精准滴灌“千企万户”

小微企业是经济发展的“毛细血管”，贯穿千行百业，关乎国计民生。为深入贯彻落实各级政府关于支持小微企业融资协调工作的部署要求，广东华兴银行立足区域经济发展实际，统筹总行资源，创新服务模式，通过机制建设、产品优化、多方联动、精准走访等举措，持续推动小微企业融资协调工作走深走实，为小微企业纾困解难、高质量发展提供强有力的金融支撑。

B 扎根区域，精准服务特色产业需求

各分行结合属地经济特点，量身定制金融服务方案，为区域经济高质量发展提供了多领域、多层次、多元化的金融服务支持。广州分行推出“政策协同+精准对接+数字赋能”服务模式，直击小微融资痛点，同时联合天河区商务局开展“百家机构服务万家企业”活动，现场与超

20家企业达成合作意向；汕头分行融入各区工作专班，走访企业178户，授信133户，金额达4.45亿元；佛山分行聚焦印刷行业融资痛点，联合顺德印刷行业协会定期举办银企对接活动，开辟绿色审批通道，助力6家企业完成设备升级；湛江分行深入田间地头，聚焦水产养殖、批发

市场等当地特色场景，授信金额超2.13亿元，为湛江当地农户和小微企业提供高效的金融服务。珠海分行、惠州分行、肇庆分行等积极走访企业，与多家企业建立紧密的沟通桥梁，深入挖掘企业融资需求，有效推动小微企业融资协调工作机制落地生根。

C 科技赋能，创新数智化产品体系

在传统小微信贷调查技术的基础上，广东华兴银行通过长期广泛的数据积累，依托大数据与人工智能技术，构建了先进的风控模型，通过自动化

流水分析、组合交叉验证、多维度核额等手段，优化线上、线下小微信贷全流程，陆续推出了“华兴好企贷”“华兴快贷”“华兴担保贷”等一系列数智化产

品体系，打造了养殖产业、灯饰产业、玩具产业等特色场景案例，为金融赋能各行各业积累了可复制、可推广的经验。

D 深化联动，共筑普惠金融生态

广东华兴银行积极协同地方政府、行业协会及核心企业，构建多层次服务生态。一方面，主动加强与相关部门沟通合作，获取政策支持和企业信息；积极加强与行业协会合作，深入了解行业动态，精准服务行业内小

微企业。另一方面，持续加强与产业链核心企业合作，围绕产业链上下游开展金融服务，稳定产业链条。通过多方联动，该行全力推动普惠金融服务增量扩面，构建起全方位、多层次的普惠金融生态圈。

2024年，广东华兴银行为小微企业提供融资支持超250亿元，截至2025年1月末，华兴银行普惠型小微企业贷款规模同比增长12.89%。以实际行动践行金融机构的责任担当，助力小微企业破浪前行。

E 展望未来，持续发力普惠金融

服务每一笔“小生意”，助力经济发展“大未来”。下一步，广东华兴银行将坚定围绕“普惠金融”大文章，持续深化小微企业融资协调机

制，优化产品创新与服务流程，进一步扩大普惠金融覆盖面，提升融资适配性。同时，紧跟政策导向，加大对乡村振兴、特色产业、科技型小微

企业的支持力度，以“有速度、有力度、有温度”的金融服务，为广东省实体经济高质量发展注入更多“华兴力量”。

点燃科技金融创新引擎

A 优化组织架构，强化科技金融战略地位

为积极响应关于支持科技型企业发展的号召，贯彻落实发展新质生产力这一重大战略，民生银行广州分行将科创金融作为全行发展战略重点业务，通过优化组织架构、完善管理制度、创新金融产品、提供全生命周期服务等多项举措，全力支持科技企业成长，为科技创新和产业升级贡献了金融力量。

民生银行广州分行高度重视科技金融业务发展，将其提升至全行战略高度，成立了由分行行长任负责人的科技金融委员会，负责审议科技金融业务发展规划及配套政策、统筹监督科技金融业务实施，通过优化组织架构、完善管理制度、创新金融产品、提供全生命周期服务等多项举措，全力支持科技企业成长，为科技创新和产业升级贡献了金融力量。

行整合全行优势资源，以敏捷高效的行动加大科技金融信贷投放力度，在金融服务科技领域迈出了坚实步伐。

在执行端，民生银行广州分行设立了6家科技金融特色支行试点，并在考核指标设定、人员配置优化、授信审批流程等方面给予全方位赋能。此外，还组建了一支56人的跨部门、跨条线科创业务专员队伍，搭建起分、支行之间的信息传递高速通道，并通过强化技能培训和交流，提升了分支联动效率，为辖内科技企业提供了高效便捷的金融服务。如今，这6家试点支行已成为服务辖内科技金融业务高质量发展的先头部队。

B 完善管理制度，激发科技金融发展活力

在金融领域持续深化变革与创新的当下，民生银行广州分行深刻洞察科技金融的巨大潜力与战略意义，并以积极稳健的姿态，全方位完善管理制度，为科技金融业务的蓬勃发展筑牢根基，铺平道路、扫清障碍。

在信贷服务与审批流程方面，结合国家推出的“创新积分制”，该行根据科技企业不同发展阶段的经营特点、风险特征等制定了科创企业评价模型，对企业进行分层分类管理，打造了专项信贷体系。在总行层面，制定出极具针对性的科技型企业专属信贷政策，针对大型、

中小型科技企业分别采用差异化授信策略。在分行层面，组建中小企业授信专家审批团队，开通专属审批通道，提高审批效率。通过这一系列举措，显著提高了审批效率，能够快速响应并满足中小企业迫切的融资需求，在市场竞争中赢得了先机。

在责任界定与激励机制方面，民生银行广州分行致力于构建完善的尽职免责与失职追责相结合的管理制度、培育尽职免责与失职追责相辅相成的合规文化，因此在充分考虑科技金融业务特点的基础上，制定了科技金融业务专

C 创新产品与服务，满足科技企业多元化需求

为深入贯彻深化经营科技客群的战略部署，满足专精特新企业便捷化融资需求，民生银行坚持“以客户为中心”理念，以全力支持科技型中小企业发展为目标，于2023年推出了纯线上信用贷款产品——“易创E贷”。

据介绍，该产品是在现场尽职调查的基础上，综合运用第三方合作平台的数据信息，通过数字化、智能化风控手段实现的自动审批、便捷提款的专精特新专属信用贷款产品。该产品具有全线上操作、高效便捷、纯信用、低成本、智能化贷后管理等优势，有效解决了中小科创企业的融资难、融资贵等问题。

此外，针对中小型科技企业，民生银行广州分行还于2024年提出了“科创融通汇智计划”。该行以科技型企业的尽职免责条款，明确了尽职免责的基本原则、标准、情形等。同时，针对中小微科技企业特性，该行还主动提高不良贷款容忍度，将不良贷款容忍度较全行贷款不良率提高3个百分点。

D 构建全周期服务生态，陪伴科技企业成长

根据科创企业在不同成长周期和经营场景区的金融与非金融需求，民生银行广州分行坚定推进数字化、智能化转型，并依托该行针对科技型企业开发的评价模型——萤火平台，打造了全新的科技金融作业模式。在新作业模式下，该行根据科技企业不同的生命周期、不同的层级特点等，深入企业经营场景，设计推出了综合性的产品营销方案，组合形成拳头产品矩阵

阵，嵌入该行智能权益体系，为科创企业提供全方位、全周期的金融产品与服务。

针对初创期科技企业，民生银行可以提供数字化办公权益、财资管理服务，并可以推荐早期VC投资人或产业孵化基金，助力企业起步发展。在科技企业的成长期，民生银行可以提供流动资金贷款、项目贷款、供应链融资等产品，以满足企业日常经营、研发投入和扩大生产等资金需求。

在科技企业的成熟期，民生银行可以提供上市前股权融资、财务顾问等服务，全力支持企业上市发展，助力企业利用资本市场资源持续做大做强。

发展不停步，服务无止境。当下及未来，民生银行将持续深化科技金融改革，不断创新产品和服务，为科技企业提供更优质、更高效、更便捷的金融服务，为科技创新和产业升级贡献金融力量。