

# 招商银行日照分行五周年社会责任报告

## 【价值创造篇】

# 因势而变促转型 持续提升招行价值

企业的发展离不开经济社会的可持续发展环境，经济社会要实现腾飞，同样需要企业的可持续发展。招商银行日照分行始终将自身的价值创造与地方经济社会发展紧密结合，因势而变，主动转型，努力实现企业与经济社会的协调可持续发展。

## 服务日照经济发展

五年来，招商银行日照分行严格贯彻落实国家的宏观调控政策，积极优化信贷结构，支持产业结构转型升级，助力区域协调发展，为促进日照经济社会协调可持续发展贡献了力量。截止目前，该行累计发放贷款633亿元（含一般贷款和贴现），为日照1000余家企业提供了金融服务。

## 助力产业结构升级

该行充分发挥金融杠杆作用，重点支持日照重点扶持的民生消费、现代服务业等行业，同时积极支持绿色、环保、高科技等行业企业的发展，促进日照产业结构的调整升级。

### 案例

2009年4月21日，招商银行青岛分行与日照市人民政府成功签署全面战略合作协议。根据协议，招商银行在3年内，将向日照市政府提供总额不低于人民币100亿元的信贷支持。目前，已实现投放259亿元。



## 葵花绽放国际市场

5年来，招商银行日照分行加快产品创新，提升综合效能，完善跨境金融平台，丰富跨境金融产品体系，着力打造区域内最好的跨境金融服务银行，保持国际业务核心竞争力和领先优势，全面提升国际业务经营能力和水平，保持了国际业务逆势平稳增长。

### 跨境金融品牌

招商银行持续提升跨境金融优势，不断丰富跨境金融品牌内涵，构建动态产品体系，加大营销宣传，加强跨境平台机制建设，推行精准营销，提升跨境金融国内影响力。

近年来，该行以为企业实现“跨境财富管理”为主题，以“跨境贸易交易和资本投资”为主线，创新推出跨境金融“三通”动态产品体系（“商贸通”、“资本通”和“财富通”），将原有的“跨境金融”品牌内涵升级为“一个主题、两条主线、三大产品”的完整体系。

### 案例

2013年10月11日，招商银行日照分行与青岛莫萨克律师事务所联合举办离岸业务推介会。

推介会从离岸公司架构和离岸银行产品运营两个层面展开，针对企业日常进出口业务需求，对招商银行离岸业务的优势产品如委托开证、出口押汇、网上银行等做了详细的介绍，有效满足了企业的实际需求。



## 助力两小，关注民生

助力小企业及小微企业发展既是招商银行响应国家号召，促进经济繁荣发展的责任实践，也是该行加快推进二次转型战略目标实现的重要举措。

### 加快产品创新

不断丰富“两小”企业贷款产品体系，连续推出了抵押贷、AUM信用贷、POS贷、供销流量贷、配套贷、小额信用贷等六大贷款创新产品，为“两小”企业客户提供了抵押、信用、担保等多样化的贷款担保方式，全面满足“两小”企业客户的各项贷款融资需求。

继续完善“两小”企业产品体系，打造了“两小”业务综合性金融服务平台，赢得广大客户的好评。创新推出“生意一卡通”——小微企业客户专属借记卡产品，为客户提供涵盖结算、融资、理财等业务的综合性金融服务。

### 案例

#### 招商银行日照分行推动“两小”发展

招商银行日照分行根据日照本土小微企业的特点，充分利用小微推介会、全员转介、批量续作、支行联动等方式，通过开展“贷款节”等活动，积极贯彻“走出去”战略，为本土小微企业量身制定了适合不同主体、不同产品的信贷产品，有效发挥了融资替代作用。



## 产品推介:

### 银关通

即海关税费电子支付业务，是由海关总署牵头，全新引入第三方支付公司—上海东方支付公司，电子口岸与招商银行四方共同搭建的新一代支付系统。

#### 产品优势:

- 1、业务种类全：除支持等常见税种外，还支持保证金、滞纳金等税款。
- 2、通关范围广：支持异地通关支付，可在全国各地海关电子支付通关。
- 3、办理效率高：只需几分钟就可在线支付海关税费，不用银行海关两头跑。
- 4、全天候服务：“5+2”工作日，“7\*24小时”为您提供通关服务。
- 5、新增代理功能：通过建立代理关系，可代理查询，代理支付。
- 6、税单传递及时：保证税单在实扣后最迟第2天到达我行，最迟第3天送达客户。
- 7、政府银行合作关系良好：多次与海关联合举办银关通推介会；能有效、快速解决问题。
- 8、银关通品牌效应强大：在佛山的银关通交易量超70%，得到广大进出口企业认可。

## 强化风险管理

该行高度重视“两小”企业贷款风险管理，通过优化授信调查报告、提升双签审批效率、优化放款流程、推出远程放款模式等措施，完善风险管理机制，致力为“两小”企业提供高效、优质、可持续的金融服务。

5年来，该行坚持预防和清收两手抓，突出加强资产风险管理。通过加强风险预警与排查，加大不良贷款清收力度，加强集中放款管理，贯彻实施全面风险管理提升计划等措施防范风险。

## 提升服务水平

该行针对“两小”企业资金需求“短、小、频、急”的特点，对“两小”企业贷款全流程进行了优化，采用了标准化的贷前调查，策略化的贷款审批和自动化的贷后管理，制定了标准化“两小”企业业务“三查”模板，简化了“两小”企业贷款三查流程，缩短了贷款审批时间，为“两小”企业提供省时、省事的融资服务。

今年以来，该行成立了市场和风险职能一体化的小企业经营部，进一步优化了“两小”企业业务的服务流程。

### 案例

招商银行日照分行大力开拓“两小”企业业务新路，多次举办各种类型的宣讲会、报告会，多措并举助力“两小”企业发展。

2013年10月17日，该分行举行了小微企业贷款业务推介会，向客户介绍了招商银行小微放款快、成数高等特点，着重介绍了AUM信用贷等产品，并对招商银行超级网银的便利性进行了介绍，得到了客户的广泛认可。



## 产品推介:

### 千鹰展翼计划

“千鹰展翼”计划是招商银行推出的一项战略举措，重点围绕创新型成长企业不同的发展阶段，量身定制金融服务方案，也是招商银行助力“两小”企业发展的重要实践，曾荣获第八届深圳市金融创新奖一等奖。

2012年4月27日，招商银行日照分行成功举办“千鹰展翼”服务方案推介会，此次活动共吸70余家企业参加。

#### “展翼通”产品体系:

##### 一、投联贷

根据优质创新型成长企业的经营特点，通过提供债权和股权联动业务，实现企业价值的快速提升。

优势：1、丰富的合作平台资源，招行与近300家PE机构建立了密切合作；2、对创新型成长企业的深入理解，出台了专项信贷政策和专项额度。

##### 二、投联贷

针对文化创意产业的核心价值和优势，面向特定子行业推出的解决方案。

优势：从关注企业的财务资质和担保条件，转变为关注企业的主体资质、主创团队和上下游渠道优势等无形资产。

##### 三、知产贷

针对致力于重点科研项目开发和科技成果转化，且拥有知识产权的创新型成长企业推出的融资产品。

优势：1、选取专业的评估公司对不同知识产权进行评估，估值客观；2、发明专利质押率最高35%，驰名商标专用权质押率最高40%。

##### 四、订单贷

针对创新型成长企业的轻资产、慢周转的特点，将订单作为担保条件为企业提供融资支持。

优势：1、长期稳定订单的标准化产品，不需要其它抵押和担保；2、融资早，使用方便，操作流程简便，降低操作成本；3、订单贷最高可达年度商务合同金额的50%。

