



与企同心协力,展现大行担当

精准服务实体经济,山东工行助力企业攻坚克难

经济实体离不开金融血脉的滋养,要让金融回归本源、结构优化以及服务实体经济,始终绕不开中小企业。突如其来的疫情打乱了正常的社会节奏,也让许多中小微企业陷入发展“困局”,作为支撑社会发展的力量,金融业在这期间发挥了举足轻重的作用。山东工行始终坚持“以客户为中心、服务创造价值”的经营宗旨,不断深化改革创新,持续提升金融服务水平,各分支机构纷纷采取多项有力举措,加强金融服务保障,为企业复工复产注入金融活水,助力实体经济良好运转。



以“工银普惠速度” 践行金融“战疫”责任

“疫情就是命令,防控就是责任”,在全国、全省勠力同心抗击新冠肺炎疫情的重要时期,山东工行出台十大举措,将疫情期间普惠金融服务与“百行进万企”活动相结合,主动对接与服务百行进万企清单小微客户,携手小微企业共克时艰、对抗疫情。

“这次多亏了工行,我们才能渡过难关。”烟台龙口某大药房有限公司的负责人表示。该企业是一家从事医药及医疗器械批发零售的小微企业,是当地居民防疫物资购买的主要渠道。疫情爆发以来,面对高涨的防疫物资需求,企业资金周转陷入窘境,急需大量资金支持。

工行烟台分行了解到情况后,第一时间与企业取得联系,及时对接客户融资需求。针对企业无抵质押的特殊问题,工行迅速多级联动、紧密衔接,确定以线上“经营快贷”产品为企业提供信用贷款的融资解决方案。

然而恰逢二代征信系统投产切换,系统自动征信查询始终未能通过。疫情防控刻不容缓,山东工行启动应急机制,按照特事特办原则,节日期间调配技术人员专业支持,指导分行进行系统参数调整,最终赶在2月2日假期结束前成功为企业发放信用贷款150万元,用实际行动保障了当地疫情防控工作及物资供给。“在公司这么久,还没有遇到过下款这么快的。”负责人笑着说。

上述案例并非孤例,疫情期间,围绕服务疫情防控工作的医药、医疗器械等重点领域,山东工行加强全产业链融资支持,全力满足企业各类合理融资需求,同时持续加强重点领域小微企业客群支持力度,加快贷款投放进度。

山东某新材料有限公司是一家防疫物资原材料生产企业,其产品被广泛用于医疗器械制造。该企业接到某医疗器械生产企业的紧急订单,急需一天内凑足资金购进原材料恢复生产。接到客户的紧急求助后,工行莱芜分行第一时间登门拜访了解情况。

但是,由于企业并未在工行开户和建立信贷关系,未开立企业网银权限,为一天之内融资到位增加了更大难度。时间就是生命,工行莱芜分行克服网点轮休、人员不到位的现实困难,全程为客户提供普惠绿色一条龙服务,紧急调配人员为企业开通网银权限,开通线上经营快贷申请通道,从中午12点到下午5点仅用了5个小时成功为企业发放200万元信用贷款。

“这根本就是不可能完成的任务,没想到还真办成了。”尽管已经过去一段时间,但提起这件事,该企业负责人依然对“工银普惠速度”一脸惊叹。

线上线下双驱动 携手企业共渡难关

小微企业是山东省经济建设的重要基石,也是山东工行至关重要的客户。为避免线下接触,疫情伊始,山东工行就将线上产品作为支持防疫抗疫小微企业的主打产品,及时制定疫情期间小微企业融资申请指南,指导小微企业客户申请线上融资。在重点领域,山东工行主动将符合条件的名单内小微企业导入经营快贷白名单客户。疫情期间,该公司在工行办理经营快贷200万元,用于购买电缆线、导丝簧等零部件。当前,企业产生临时性资金需求,该行拟为其办理300万元科创贷,用于购买原材料,目前正在准入阶段。

近期,工行济南分行坚持

贯彻落实省行“3+10”标准服务体系,线上线下双轮驱动,根据特殊时期的不同贷款需求,指定专属融资方案,为客户配置网融产品经营快贷以及线下产品科创贷,促进普惠业务健康发展。

济南诺斯焊接辅具有限公司主营高效全自动焊接装备生产线、焊接机器人焊枪、送丝机等产品,是工行济南分行经营快贷白名单客户。疫情期间,该公司在工行办理经营快贷200万元,用于购买电缆线、导丝簧等零部件。当前,企业产生临时性资金需求,该行拟为其办理300万元科创贷,用于购买原材料,目前正在准入阶段。

近期,工行济南分行坚持贯彻落实省行“3+10”标准服务体系,线上线下双轮驱动,根据特殊时期的不同贷款需求,指定专属融资方案,为客户配置网融产品经营快贷以及线下产品科创贷,促进普惠业务健康发展。

建立三级金融辅导体系 一企一策服务送上门

山东省兖州市某公司负责人最近特别开心,原来,在工商银行兖州支行金融辅导员的指导下,该公司申请的20万元贷款于近日及时到账,金额虽然不大,但对于遭受疫情冲击后急于复工复产的小微企业来说,无异是雪中送炭。

“金融辅导员”是一个新事物,今年3月初,山东省明确提出实施企业金融辅导员制度,在全省金融机构优选3000余名专业干部,每3人组成1个辅导队,每个辅导队对口联系辅导若干企业,为企业提供金融知识宣传、金融政策讲解、金融业务咨询、融资服务策划等金融服务。

在工商银行山东省分行召开的省行级金融辅导队驻企启动会上,工商银行山东省分行党委书记、行长赵桂德对全行金融辅导队做出了精准定位:“做金融惠企政策的宣传队”、企业规范运营的“助推器”、企业融资策划对接的“联络人”、金融资源协同的“组织员”。

兵马未动,制度先行。首先,山东工行建章立制,制定金融辅导员工作机制和考核管理办法,坚持全行一盘棋,构建省、市、县三级的金融辅导体系,努力形成覆盖广泛、结构优化、布局合理、服务高效的金融辅导网格。省行层面成立了4支金融辅导队,遴选了17名骨干人员担任金融辅导员,由分管行长牵头,4位部门总经理任队长,共服务全省80户企业。同时各二级分行和支行参照省级做法,成立市、县两级金融辅导队,并由省行做好对下帮扶指导。

其次,在金融辅导队的人员组成上也经过了深思熟虑。以省行层面为例,4只金融辅导队的17名队员分别来自公司金融业务部、普惠金融事业部、投资银行部、国际业务部、信贷与投资管理部等5个部门,这种“混搭”的人员配置就是为了便于为辅导企业提供涵盖本外币、表内外、线上线下、存贷汇的一体化综合金融服务,真正做到从客户实际需求出发,为企业提供“融资+融智+融商”全方位的支持。

行业发展各有特点,企业金融需求各异。要想解决金融服务“最后一公里”的梗阻,必须理清企业需求,通过恰当的金融产品,为企业“量身定制”金融解决方案。

山东工行的公司金融业务部相关负责人举例介绍,针对鲁西某调味品企业,其所在的金融辅导队调动多方资源,打出“组合拳”最大限度帮助企业渡过经营难关。因为疫情严重影响了餐饮企业的正常运转,所以行业上游的调味品企业销售不畅,存货积压占用了企业的流动资金,企业现金流出现困难。这个时候山东工行派出金融辅导队与企业进行对接,看现场、进车站、入仓库,经过深入了解和沟通,辅导队给企业开出了

“治病良方”:首先调整计息周期,改为按季度计息;其次,根据政策为企业下调贷款利率;再次,引导企业与其他金融机构进行沟通,争取参照金融辅导队提供的方案,对融资方法进行调整。几招组合拳打出一片晴空,最大限度降低了企业的财务压力。

“没有工行金融辅导队提供的化解方案和高效服务,企业下一步不堪设想。”该企业负责人对金融辅导队给予了充分肯定和高度评价。

中小微企业和科创型企业是受本次疫情冲击最大的群体,也是山东工行要求各级金融辅导队重点关注和尽力支持的群体。因为各方面原因,中小微企业对政府、银行等方面提供的金融惠企政策了解不全面,难以好好利用。兖州工行金融辅导队负责人说:“我们金融辅导队的队员都是业务骨干,他们政策水平高、熟悉金融业务,可以更好寻找政银企三方合作业务的契合点。”以知识产权质押融资为例,该产品涉及单位较多,办理起来相对复杂,工行金融辅导队就积极协调多个部门共同推进。4月10日,兖州工行金融辅导队邀请当地工商联、市场监管局等单位和多家辅导企业一起开展了政银企项目对接活动,交流完毕,现场就有4家企业有意向办理该业务。

潍坊某公司专注于研发、生产检测类仪器仪表产品,企业成立时间不久,兼具科创型企业、小微企业、民营企业三种特性。该公司正处于快速发展阶段,存在扩大生产规模、丰富经营周转资金的需求,但由于缺少相应抵押物,融资存在一定困难,同时疫情也对企业发展造成了不小影响。潍坊工行派出的金融辅导队来到企业,向企业介绍最新金融产品政策,指导企业开展融资策划,最终为企业成功办理了银政企风险共担“科创贷”业务。

下一步,山东工行金融辅导队将扎实做好金融辅导各项工作,继续加大走访、调查力度,通过优惠贷款利率等方式,全力解决小微企业资金需求,帮助企业渡过难关,切实打通金融政策落地的“最后一公里”。