

瞄准“五大赛道” 擦亮“三张名片”

——兴业银行镇江分行服务实体经济有“兴”招

金融活水赋能项目攻坚突破

助力经济运行率先整体好转

特别报道

兴业银行镇江分行扎根于镇江，服务于镇江，成长于镇江，充分利用品牌优势和特色产品，持续擦亮树牢“绿色银行、投资银行、财富银行”三张名片，在“五大赛道”加速奔跑，全方位支持区域内的实体经济发展，积极服务镇江地区的“产业强市”战略，助力经济运行率先好转。

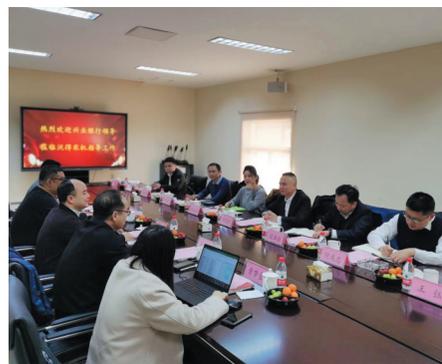
展示“技术流”服务 科创企业硬实力

2022年2月，兴业银行镇江分行积极落实总行“技术流”应用试点工作要求，通过一年运用推广，截至2023年2月末，该行已获批技术流客户65户，敞口授信47亿元，实现信贷业务投放48户，贷款投放18.18亿元，充分显示了该行“技术流”武器的硬实力。

2022年初，兴业银行以助力科创企业破解融资难题、加大金融服务对实体经济的支持力度为目标，围绕先进制造业、科技创新、中小科技企业等重点领域和薄弱环节，创新推出“技术流”评价体系，推动科技创新能力在金融领域的量化运用，拓宽科创企业融资渠道。在此基础上的短短一年时间里，兴业银行快速实现从“技术流1.0”到“技术流3.0”的评价体系演变，不断提升对科技企业的专业化金融服务水平。

在“技术流1.0”阶段，创新科创金融服务模式，将“技术流”评价作为传统信用评估模式的补充，着重考察企业的知识产权数量和质量、发明专利密集度、研发团队实力、科技资质、科技创新成果奖项等科技创新能力，给予企业“技术流”评级，从而更全面地评价企业综合实力，畅通科创企业融资渠道，让更多的金融资源助力基础研究、科技创新领域，增强金融服务的有效性；在“技术流2.0”阶段，打造自动化运营体系，引入各类官方数据，实现科技企业的基础数据自动获取、技术流自动评价，一般情况下，无需企业另外再提供佐证材料，极大简化业务办理流程，有效提升客户体验，提高金融服务的便捷性；在“技术流3.0”阶段，构建智能化服务平台，围绕客群分层分类，深挖内外部数据价值，开展技术流数据驱动评价模型、技术流审批模型开发等工作，并以此为基础建立全新的线上授信额度模型审批流程，强化精细管理和精准服务，加大对“真科创”中小企业的支持，有效提升业务办理质效，推动金融服务趋向精准化、智能化。

目前，兴业银行已基本完成“技术流3.0”评价体系的构建，正在启动“技术流4.0”场景深化工作。“技术流4.0”将与园区、行业、产业链等科创金融场景相结合，深入掌握科创企业痛点，开发专属的技术流评价和审批模型，优化授信管控模式，以金融、科技助推产业链发展，加强与园区、政府部门、产业链核心企业对接、信息交互等方式，全方位提升对科技企业的综合服务水平，推动以科技创新和先进制造业为代表的实体经济领域高质量发展。



线上融资高效服务“专精特新”企业

近年来，兴业银行从总行层面紧跟国家战略导向，加大科创领域信贷支持，先后推出了“技术流”评价体系以及投联贷、科创云贷、优质科创企业快易贷等一系列新产品，以新理念、新手段、新工具布局科创金融新赛道，化“无形”为“有形”，助力科创企业解决融资难题。今年年初该行总行推出“优质科创企业快易贷”，该产品针对科创企业“短、频、急”的资金需求特点，高风险、长周期、无抵押的经营特点，以纯线上、高额度、免担保为亮点实现金融赋能科技。

“优质科创企业快易贷”产品推出后，镇江分行迅速行动，对镇江本地“专精特新”企业逐户梳理快速形成“优质科创企业快易贷”沙盘，锁定多个重点目标开展走访营销，产品上线一个多月就成功落地“专精特新”企业授信2户，总金额2000万元，在支持优质实体企业的发展方面实现了突破。

兴业银行镇江分行通过将信贷、股权等金融资源进行整合，精准对接科创企业的融资需求，为科创企业提供符合生命周期的融资，以科创金融“兴”引擎助力镇江地区中小科技企业快速成长。

不久前，兴业银行镇江分行又成功落地一笔线上“优质科创企业快易贷”，成功为某新材料股

份有限公司通过该产品发放贷款1000万元。本笔业务从申请到最终落地仅仅3个工作日，同时该行帮企业成功申请到了江苏省财政纾困资金专项贷款支持，并给予了优惠利率，得到了企业的极力认可。本笔业务的落地是该行线上融资产品在服务优质科创企业领域的成功运用，为后续科创金融线上产品的批量推广提供了良好的示范效应。

该企业是国家级“专精特新”小巨人企业、国高新企业、火炬企业，在镇江当地是众多银行重点营销的对象，但是企业并未一味地追求资金盘的扩大，而是将主要的精力放在如何更好地发展企业，稳字当头，选择合作银行时十分谨慎，对产品、服务、融资成本要求较高。在“优质科创企业快易贷”推出前，该行也曾多次接触客户，但企业认为银行融资普遍存在线下流程复杂、线上额度偏小的问题，一直未能实现合作。“优质科创企业快易贷”上线后，该行产品部门第一时间联动支行，共同走访营销，经过几周的接触，恰逢企业在2月有资金需求，该行及时把握业务机会立即协助企业通过线上流程进行初审和终审试算，系统审批额度1000万元，满足了企业的短期融资需求。

紧抓“供应链”服务镇江大农机产业

作为镇江“四群八链”的支柱产业之一，智能农机装备产业链上企业群星璀璨。兴业银行镇江分行以精准滴灌的方式围绕“补链、延链、强链”为产业供应链赋能。

去年12月19日兴业银行镇江分行基于核心企业即江苏沃得农业机械股份有限公司的4个下游经销商实现首批5200万元买方付息商业承兑汇票融资业务落地。截至12月末沃得农机供应链业务共计派生下游经销商开户40户，总落地金额3.46亿元，落地总户数25户。这是该行通过供应链金融服务乡村振兴的一次重大突破，也是第三方付息商业承兑汇票融资业务全国首单，批量拓客成效显著，在年末考核中作为申报总行的典型案例获得上级行特色业务加分。

江苏沃得农业机械股份有限公司位于丹阳市，是国内农机生产头部企业，公司主要从事农业机械的研发、制造和销售业务，核心产品为联合收割机与拖拉机。在履带式联合收割机领域，公司产品国内市场占有率连续三年排名行业第一，市场占有率达到66.27%，已经形成较强的领先优势，其在全国各地有超过1000家合作商，由于其特有的经销模式，应收账款余额常年较高。兴业银行镇江分行在实地走访客户时，了解到客户年末有应收账款类融资需求后，分支行立即联动为客户设计金融服务

方案，最终确定为客户申报买方付息商业承兑汇票融资业务模式，并首次获批授信额度5亿元。

在推动业务落地过程中，兴业银行镇江分行组建工作专班同时奔赴江西省4市办理该核心企业下游异地经销商的签约、开户等手续，通过线上化组合产品，个性化、人性化的服务内容，为核心企业和经销商一揽子解决了异地开户、线上开票、商票签收及贴现全流程的服务难题，实现了客户只要跑一趟就能把业务办完、单笔业务从企业开户到落地仅花费3个工作日的服务突破，得到了核心企业与经销商的极力认可。

据悉，兴业银行推出的买方付息商业承兑汇票融资业务，是基于买卖双方真实交易关系且以商业承兑汇票作为支付方式的情况下，应商业承兑汇票承兑人或持票人申请，基于商业承兑汇票开展的贴现，并由交易关系中的买方承担贴现利息的票据融资业务。该产品主要适用于核心企业与下游经销商业务场景，能较好地解决开票人融资成本高、融资额度无法满足的困难，并为核心企业解决供应链资金周转速率低、应收账款无法及时变现、产销规模无法进一步提升问题提供了更加灵活多样的融资解决方案。2023年该行将尝试把商票质押贷款模式运用到沃得供应链后续业务中，拉动普惠贷款余额快速增长。

(俞佳融)