

呼伦贝尔银行业

“金融助企百千万”春风行动

专题工作简报

呼伦贝尔银行业协会秘书处 第 1 期 2023 年 3 月 31 日

编者按：为深入贯彻党的二十大精神，积极融入内蒙古五大任务建设，切实做好小微企业、个体工商户金融支持，2023 年 3 月以来，呼伦贝尔银行业各金融机构在呼伦贝尔银保监分局指导下全面部署“金融助企百千万”春风行动。基于此，呼伦贝尔银行业协会推出“春风行动”系列报道，全面宣传各金融机构推进此项活动的特色做法、典型经验以及取得的工作成效。

普及金融服务 汇集百千企业

呼伦贝尔银行业金融机构全面开展

“金融助企百千万”春风行动

按照呼伦贝尔银保监分局办公室关于印发《呼伦贝尔辖内银行保险机构“金融助企百千万”春风行动实施方案》（呼银保监办发[2023]27号）要求，全市各银行机构积极响应，均在第一时间成立工作小组，细化工作方案，充分发挥各自优势，在强化金融服务实体、服务小微、服务民生，全面提高金融服务的广度和深度，以普惠金融赋能地方经济发展提质增效等方面纷纷提出具体举措。

建行呼伦贝尔分行以高度的政治站位，把普惠金融贷款业务发展作为“一把手”工程，实施各层级主体责任人制度。一是制定客观、科学的全年资产质量管控计划，开展存量客户梳理，及时掌握客群风险，结合整体发展、资源禀赋等要素，明确普惠发展工作目标；二是拟于4月召开动员会议，向全员解读方案内容，确定网点序时目标进度，充分发挥主观能动性，切实提高普惠战略推动质效；三是将大力拓展“云税贷”、“商户云贷”、“商叶云贷”、“抵押快贷”、“乡村农担贷”等普惠产品，开展新模式贷款客户拓展，实现各产品多点开花；四是利用“惠懂你出海”契机，联合商会、协会、商圈、园区做好普惠金融宣传工作，多形式开展普惠金融产品推介活动，打造“建行普惠”品牌。农行满洲里分行坚定不移贯彻新发展理念，积极融入地方发展大局，深耕普惠金融，践行社会责任，一方面积极支持前期受疫情冲击困难行业企业、个体工商户复苏性金融需求，拟通过“批量营销”形式，组建小微客户群，运用“抵押e贷”、“续捷e贷”等线上产品，探索“粮食收储贷”、“链捷贷”等特色金融产品；另一方面要求各支行按照《金融生态图》经营特点和所处区位，迅速、高效、有序推进，将普惠型小微企业贷款、制造业中长期贷款、首贷户等指标纳入全行年度经营计划，并设定支行活动企业走访、调研客户数量以及年度组织举办政银企对接会次数。工行呼伦贝尔分行以更暖心的金融服务、更适配的金融产品和更有力的惠企举

措着力解决市场主体急难愁盼的问题，增进小微企业和人民群众的金融福祉。一是聚焦重点客群，有效组织推介活动，在做好常态化营销工作基础上，形成个人、法人客户“双轮驱动”发展态势；二是加大首贷户拓展力度，加强小微客户信用贷款、重点领域中长期贷款投放，努力实现活动期新增“首贷户”数量高于上年，力争普惠型小微企业贷款余额中信用贷款占比持续提高；三是按照《内蒙古分行2023年“税务贷”专项营销活动方案》，执行活动期间税务贷优惠利率，为小微纳税企业提供更加方便、快捷和满意的服务；四是充分利用线上预警系统及时发现业务风险，结合线下存续期管理工作，做好企业“活情况”收集，通过线上+线下信息交互验证，切实提高存续期管理质量，对符合条件的小微客户积极给予续贷支持。牙克石农村商业银行以“林都易贷”“农易贷”等产品为依托，以普惠微贷服务中心为阵地，全面开展“普惠大走访”活动，深入走访企业客户，以“五色行动”和“全域授信”方案，主动上门对接融资需求。积极探索推广活畜、保单、大型农机具等担保方式，深化“智慧金融服务平台”战略发展领域，重点支持林下经济、中草药种植、马铃薯培育等特色产业发展，多方面满足商户金融需求。鄂温克农村商业银行聚焦鄂温克旗实体经济发展，围绕“一核三体两翼”金融体系建设，将“小微企业金融服务质量建设年”与本行“2023主题营销”活动的具体安排相结合，针对个体工商户“短、快、急”且无有效财务报表

的客观情况，拟推出以微贷技术为支撑，通过自编报表为方法，数据交叉验证为手段的专门信贷产品——“小微易贷”，同时积极运用再贷款、创业担保贷款等贴息优惠政策，加大对小微企业融资支持。**根河市农村信用合作联社**大力开展金融服务进企业活动，将由联社领导班子成员带队现场向企业介绍普惠金融产品，与根河工业园区、满归镇工业园、金河工业园等对接，走访园区内民营和小微企业，组织召开园区内银企对接会，利用“全域授信”等创新金融产品，由客户经理、外勤人员重点针对个体工商户开展“扫街”、“扫楼”信贷营销，逐家逐户进行“网格化”走访和宣传，把金融服务送到个体工商户店内。将支农支牧列入优先支持领域，强化春耕备耕、秋粮收购等重点节点的农业需要，依托根河市资源禀赋，加大对林下经济支持。**邮储银行呼伦贝尔市分行**通过分层维护、优化服务和产品体系等方式，出实招、求实效，旨在为小微企业带去实实在在的“金融优惠”。一方面在客户管理上将小企业条线客户分为核心客群、支撑客群、基础客群，由行领导、支行长、客户经理分层级负责，全面推行“1+N”综合服务，形成整体需求对接、方案设计、风险化解一体化机制。另一方面在网点设立普惠专员，负责客户营销及管理，统筹实施网格化营销，充分激发网点效能，持续推进小微易贷全产品下沉工作；同时充分运用“看未来”模型，全面提升科创领域服务能力和价值创造能力。**农发行呼伦贝尔市分行**持续推进小

微企业服务优化工程的深入落实,充分发挥政策性银行职能作用,有效做细做实“支微支小”普惠工作。一是认真研究国家农业领域的相关重大决策部署、内蒙古区域发展战略和呼伦贝尔市特色产业优势,增强把握行业周期性运行规律的能力,提高信贷产品在服务呼伦贝尔特色产业上的适配性;二是结合普惠小微企业资金流转快、订单交易等特点,在交易真实、用途合规、资金回笼有保障的前提下,根据实际交易金额确定贷款额度,满足企业合理资金需求;三是将普惠小微考核指标纳入全行绩效考核,结合《持续做好涉农普惠小微企业服务工作行动方案》,进一步加大普惠小微企业支持力度,提升服务质效。

发送范围: 呼伦贝尔银保监分局、各会员单位、秘书处

主办: 呼伦贝尔银行业协会自律维权部

联系电话: 8302661
