招商银行昆明分行“专精特新”中小企业典型案例

充满活力的中小企业，多样性、差异化的经济生态，是我国经济韧性的重要保障。“专精特新”企业是我国中小企业中的中坚力量，更是中小企业的领头羊，是专注于细分市场、创新能力强、市场占有率高、掌握关键核心技术、质量效益优的排头兵企业。近年来，我国“专精特新”中小企业日益壮大，其融资需求近年悄然而变，由于“专精特新”企业个性化特征突出，因此，与其配套的金融服务不能走老路，要有新思维，要有新探索，要有新尝试。招商银行从总行层面就十分重视“专精特新”企业的服务，支持“专精特新”企业发展既是国家战略，也是招商银行发力中小企业服务的重要阵地。多年来，招商银行昆明分行用心用情服务中小企业创新发展，紧抓“专精特新”企业新发展新机遇，通过“五个着力”护航“专精特新”新开局。

一、着力落实数据助融，让创新融资产品脱颖而出

2022年，我行踏实聚焦小微企业在需求端面临的融资难痛点，如缺乏合适的抵押物、小企业尽调难，信息不透明、银行尽调成本高，投入产出比低等，思考解决思路，如何降低对抵押物的依赖、如何提高信息的获取能力，如何客观评估企业的信用和经营情况、如何降低我行尽调的人力、时间成本等，经审慎研究，创新研发数据融资产品

“招企贷”，其依托公共数据（税务、征信、社保、工

商、司法、舆情等）和企业在招行的行内交易数据（结算、代发、代扣代缴、零售 AUM 等）等多元数据，以及产业链数据，运用大数据风控模型，为小微企业提供纯信用、线上化、自动化的流动资金贷款融资服务支持。

招企贷产品特点一是轻，纯信用，无需抵质押，无需担保公司，仅需企业法定代表人个人担保。二是便，申请方便，全流程招行企业 App 线上操作，提款、支付、还款全线上化。三是快，放款快，核额、签约、提款、支用自动化处理。四是活，使用活，随借随还，自主支付，每月付息，到期一次还本。

二、着力落实精准服务，助推业务创新

招商银行总行针对全国“专精特新”企业进行了深度的研究，总结招商银行特色业务和过往服务经验，形成了专项服务方案。招商银行昆明分行延续总行服务思路，形成了具有区域特色的“专精特新”服务方案，凸显服务特色，针对企业数字化转型、留才用才、资本市场、产业布局四大方向，修订成具有招行特色的业务“小册子”，助推企业服务创新。

三、着力发挥联动优势，加大授信绿色通道赋能

招商银行总行联合相关部门下发了通知，明确“专精特新”企业享受“不受行业信贷政策限制，直接进入审批流程”的绿色通道支持。同时为进一步助力业务落地，进一步优化补贴策略，“专精特新”企业融资纳入补贴范围。

四、着力线上化综合服务，全力护航“专精特新”企业成长

专精特新企业的人力成本高、发展速度快、创新压力大，面临人少事多的痛点，对企业管理和金融服务效率要求高，需要通过数字化来改变传统的工作方式。围绕企业的人事、薪酬、财税管理场景，提供数字化管理工具——薪福通;针对企业实施员工股权激励场景，提供线上化的系统——股权激励系统;结合企业日常所需的账户、融资、境内外结算等业务场景，给予线上化金融服务等。满足企业数字化管理需求。

五、着力整合合作资源，助力产业链资源撮合服务

整合总分战客户中的产业链头部企业合作资源，助力专精特新企业参与产业链合作，伴随产业链头部企业共同发展。招商银行通过成立科技创新公益基金的方式，连续10年支持中国创新创业大赛和科技企业发展。包括行业赛、颠覆性技术专业赛、大中小企业融通专业赛等。

服务企业案例一

得益于“专精特新”服务方案的推出，招商银行昆明分行服务客户有了办法，以招商银行昆明分行服务某科技股份有限公司为例。

一、“名单制”+行研助力打通授信的“任督二脉”

该公司之前与招商银行昆明分行有一定结算业务合作，

但受制于分行行业研究能力不足，始终没有能满足客户融资诉求。在银保监《云南银保监局办公室关于进一步加强“专精特新”中小企业金融服务的通知》（云银保监办发〔2022〕57 号） 精神的引领下，招商银行昆明分行根据区域特色形成了首批“专精特新”目标名单，并邀请招银研究院和分行审贷人员，深入企业实地调研，因保密原则而无法获得的资料由风险部门现场核验，提高尽调效率。在行业研究的助力下，风险部门对客户有了更加清晰的认识，对企业的实力十分认可，更惊艳于客户的专业能力和技术实力，分行审贷官事后感慨“没想到云南还有这样技术壁垒较高，下游客户稳定的高精尖行业冠军企业。”2022 年 7 月，该公司授信成功获批，实现了“专精特新”企业授信的招行速度。

二、懂资本市场更懂企业发展愿景

“专精特新”企业在细分行业、细分产品中凭借多年研发的技术，让企业获得了较高的“护城河”，而这条“护城河”的高度却往往离不开企业中的技术专才、科研团队。帮助企业留才用才，是招商银行在全国范围内服务“专精特新”企业中，发现的一个共性诉求，由此分行主动联系客户董事会秘书和财务负责人，将针对“专精特新”企业推出的员工持股计划方案呈递到客户董事长的办公桌上。这个方案不单单是业务的介绍，其中还包含了招商银行投行新鲜出炉的针对各主板市场价值的剖析、员工持股构架方案设计、股权激

励管理系统、业内绩优律所会所的介绍等。

图 1：招商银行股权激励解决方案

三、金融科技为企业数字化管理“行个方便”

招商银行一向以科技金融见长，从最初的全国首个推出“一卡通”的银行，到公司服务领域的跨银行现金管理系统 CBS、“薪福通”管理系统、股权激励管理系统，招银科技始终以其高效、专业、简洁、保值受到了“专精特新”中众多高科技企业的青睐。该公司很早就配置了招行的企业网银，2022 年中上线了招商银行“薪福通”系统，不仅打通了企业财务系统和人力系统，权限清晰，代发简洁，将客户财务从每月工资发放的繁重任务中解放出来。另一方面，该公司在上线招商银行“薪福通”系统时，招商银行特意为代发工资员工定制化了信用卡优惠方案，将招商银行的商户活动融入客户员工福利中，增加了管理的温度。

图 2：招商银行薪福通 3.0

加强对“专精特新”中小企业的培育和支持，不断提高“专精特新”中小企业的数量和比重，已经成为我国中小企业发展的一个目标。招商银行非常重视“专精特新”中优质企业的服务，更愿意花时间、花成本将“专精特新”企业看准看透，找到企业真正的需求，从传统信贷服务向更高层次的资本市场服务迁移，为客户谋高效、谋长远。

图 3：招商银行财资管理云

服务企业案例

云南某有限公司，为云南省省级专精特新“成长”企业，所属行业为软件和信息技术服务业，主要经营计算机软硬件的开发应用及技术咨询；计算机系统集成及综合布线；网络信息技术咨询；安全技术防范工程的设计与施工等。

招商银行昆明分行在实地走访和具体对接服务中了解到公司日常经营面临开展合同投标、中标后履行相关合同需要增加流动性资金的实际困难，但公司为轻资产企业，不具备传统抵押担保授信的基本条件。

招商银行昆明分行迅速开展授信 KYC 尽调工作，了解到公司成立以来始终诚信经营，依法纳税，公司整体经营稳健，遂为其量身定制融资服务方案，以“招企贷”产品提供融资服务支持。企业对招商银行出具的融资建议表示认可，随后在招商银行企业 APP 上发起融资申请，约 5 分钟后即完成审批，向企业以信用方式授信；企业法定代表人在招商银行企业 APP 完成相关手续办理和协议签署，招商银行后台自动生成授信额度。

企业通过招企贷业务完成流动性融资补充，大大缓解了其日常资金面的缺口，为其后续的经营发展打下坚实基础。招商银行昆明分行在本次融资服务过程中，发挥出“金箍棒”威力，展现出“绣花针”工夫和“风火轮”速度，真正践行了让数据多跑路，让企业少跑路的数据助融金融服务。

图 4：招商银行招企贷“贷”动新发展

招商银行将坚守金融活水润泽实体的初心，在拓展普惠

金融、支持云南省发展战略、服务民生建设等方面持续发力，扎实做好“六稳”“六保”工作，不断优化信贷结构和服务水平，以更优服务持续助推创新型中小企业做大做强，全力为实体经济发展提供更高质量、更有效率的金融服务。“十四五”期间，昆明分行将继续融入云南经济发展，发挥招商银行大财富管理价值循环链的优势，整合总分行资源加大对云南省的融资总投放，在银政合作、国企混改、地方政府专项债发行等方面持续发力。扛起“争当表率、争做示范、走在前列”的光荣使命，立足新发展阶段，融入新发展格局，以优异成绩实现高质量发展。