发展科技金融，点滴前行

浦发银行昆明分行坚持做好科技金融客户名单分派工作，尤其是专精特新小巨人企业，逐户分派到客户经理，营销触达，并跟踪效果。针对专精特新小巨人企业开展集中营销攻坚活动，考核激励政策，形成氛围。 落实业务推动、业务营销、积累经验，提升能力，实现真正敢贷愿贷能贷会贷的长效机制。

2022 年 5 月，我行受邀参加科技金融客户推动交流会，本次推动交流会由属地科创企业客户及金融同业银行共同参与。会议中，各同业银行积极展示科创专属融资产品，线上信用类融资产品，并与到场客户充分沟通，交换联系方式。会议结束后，各同业银行积极与客户联系沟通，但在客户对接联系中，我行产品明显不占优势，很多客户直接表示放弃合作，选择与其他银行合作，但我行没有放弃，继续联系客户，认真向客户讲解综合金融知识，帮助客户答疑解惑，以行动和优质服务最终打动客户，成功落地业务。客户表示：虽然其他银行产品更加丰富，但最后被我行真诚的服务打动，选择融资合作。

客户云南某科技医药有限公司，是一家省级专精特新中小企业，主营药品技术专利研发及销售，疫情以来，公司往来账款期限增长，导致公司流动资金出现紧缺，需要配比银行融资补充，公司发展以来一直控制公司贷款负债，保持轻

资产经营发展，虽拥有部分专利技术，但固定资产很少，合作抵押贷款可能性较小。我行前期保持与客户充分沟通，帮助客户制定金融服务方案，结合客户实际需求，最终落实服务方案的执行，给予客户综合授信 1500 万元，以流动资金贷款方式给予客户经营资金的补充，贷款期限 1 年，担保方式信用。虽然是一笔很传统普通的贷款业务，但是客户非常满意，我行最终以真诚优质的服务和客户达成合作。