

经济社会要发展，必须要下好科技创新“先手棋”。作为首批科技金融试点行，招商银行北京海淀科技金融支行依托自身和区位优势，不断健全完善科技金融服务机制和产品体系，逐步探索出以“一二三四五+1”六步法为代表的支行经营新路径，为北京加快建设国际科技创新中心和构建高精尖产业结构贡献招行力量。

上下“一心”、内外联动，探索服务新模式。以“诚信、专业、效率、温度、创新、开放融合”六项行为准则为切入点，支行强化全员宣导，凝心聚力做好科创企业的金融服务。依托区位优势，支行加强与政府部门、高校和科研院所等沟通协作，扩大科技金融服务的“朋友圈”，形成科创金融服务“生态圈”。

认知经营“两手抓”，提升服务精准度。银企信息不对称是导致科创企业融资难、融资贵的重要原因，对此支行以“行业认知”和“综合经营”为抓手，在持续加强与企业沟通的基础上，准确把握授信风险，以精准优质的金融服务为科创企业赋能。

“三个充分利用”，化解服务痛难点。支行充分利用合署办公审贷官资源，对科创疑难项目进行提前沟通、共同下户、协商方案，实现严控风险、高效审批两手抓、两手硬；以特色产品为切入点，为科创企业打造标准化、个性化相结合的专属服务方案；充分利用补贴和费用专项政策，用实实在在的优惠助力科创企业发展。

“四渠道”联动营销，增添获客新机遇。以清华等科研院所校友会等新场景，深度挖掘科创领域创业团队；以私募基金为基点，建立健全客户互荐机制；以园区服务为抓手，拓宽获客渠道；与政府部门、风投、科创平台等机构加强交流，探索多方资源整合、信息集成共享、科创企业项目收录的服务生态圈，提高企业投融资服务效率和客户体验。

“投商私科研”五维度发力，争做企业的“首问行”。与招银系投资机构、分行私募资源密切对接，解决股权投融资需求；打造财资云、招企贷等特色产品，满足客户多元金融需要；借力高端医疗、私钻等拳头产品，为客户提供个性化、定制化、综合化解决方案；利用薪福通、智慧食堂等科技金融产品，提升客户获得感；与客户、总行研究院互动精准把脉客户需求。

此外，鉴于科创企业国际业务数量大幅增长对网点运营提出更高要求的现实情况，支行秉持“因您而变”的服务理念，持续探索在科创企业拓客和经营方面的差异化竞争优势，创新打造客户体验好、服务效率高、协同效果好、数字化程度高的外汇运营服务体系，不断优化外汇业务运营模式，健全完善内部管理架构和机制，稳步提升科创企业服务能力和市场竞争力。

砥砺前行沐风雨，笃行不怠开坦途。“未来，我们将继续积极响应国家战略新兴产

业发展政策，以敢立标杆的勇气、再攀高峰的追求、力谋新篇的担当，持续强化金融服务能力建设，全力构建科技金融服务生态圈，打造北京地区‘科技金融’业务特色，推动金融服务水平再上新台阶。”该行相关负责人表示。