

掌上春城讯

2022年以来，在招商银行总行“大财富管理战略”的引领下，招商银行昆明分行切入到了数字化、平台化、生态化转型的赛道，并以此为契机，背靠金融科技力量，立足“因您而变”的服务理念，全面提升零售信贷、小微普惠业务。通过内部融合、对外开放、服务升级等三个方面坚持大财富管理构架，因地制宜、多措并举，引入省内相关公信力数据接口，优化小微贷款流程，坚持把“普”做大，把“惠”做小，尽全力创造一切有利于普惠金融发展的条件，进一步拓宽本地小微企业的融资渠道。截至2021年12月末，招行昆明分行零售信贷普惠小微贷款规模在区域10家股份制银行中排名第一。

背靠大数据 科技金融做后盾

招商银行把金融科技作为转型下半场的“核动力”，举全行“洪荒之力”推进金融科技战略发展。近年来，招行不断坚持创新驱动产能，以科技创造价值，依靠区块链、大数据、人工智能、云计算等新兴技术，站在用户的立场不断提供智能服务。昆明分行积极响应和践行总行金融科技战略，坚持“移动优先”，聚焦便民、惠民等场景，为用户提供更加优质的金融服务。

与此同时，金融科技全面赋能消费金融价值链，随着技术的不断升级和广泛应用，科技进一步改变并推动消费贷款行业，赋能客户经理提升客户经营和服务质量、提高运营效率、加强风险管控，提供差异化服务，提升整体服务质量。同时也在用户的各种体验反馈中不断改进，建立有效的运营体系。

针对小微企业融资频率高、金额小，用款需求迫切的情况，招行昆明分行通过推出线上信贷产品，实现申请、审批、用款的全线上化处理，有效解决地理距离产生的困难，全面提升了融资服务效率，践行了“让企业少跑路、让数据多跑路”，全面契合了小微企业融资“短、频、急”的诉求。

除了贷款服务外，该行还通过手机App将功能延伸至非贷类“综合金融服务”，构建小微企业生态圈，为小微客户提供更多未来发展的空间，进一步促进小微企业生意交流及上下游合作机会。

依托总行零售信贷产品构架体系，招行昆明分行积极保持同省内各公信力机构的数据合作。2021年分行与云南省税务局达成协议，结合该行“闪电贷”产品通过整合信息资源、发挥大数据优势，共同推出国税“闪电贷”产品。

通过引入公信力数据，有效改善银企信息不对称的情况，招行昆明分行主动发掘优质客户，提高审贷效率，并通过“银税互动”工作的推动，创设了“税保贷”产品，加强了小微企业信用贷款的发放。以此为契机，该行全方位开展“银税互动”工

作，参与推动社会信用体系建设，努力配合营造和维护诚实信用的金融生态环境，通过数字化工具优化零售信贷传统流程，增效提速，进一步提升客户感受度，并提炼可复制的经验做法，将工作引向深入。

面向大众 “闪电贷” 让消费需求得到满足

市民张先生29岁，在某事业单位工作，工作收入稳定，今年初用大部分积蓄做首付买了一套新房，准备明年底结婚用，近期正在办理收房手续，可是装修资金大概还需要25万元。恰巧招行昆明分行在张先生工作单位宣传过“闪电贷”产品，张先生从办理过的同事那里了解到这个产品用款方便灵活，可以作为日常消费备用金使用，于是主动联系该行客户经理。在了解张先生的需求后，该客户经理初步判断张先生符合白名单闪电贷申请条件。后续在约定时间客户经理前往张先生工作单位为其办理手续，张先生没想到的是，“闪电贷”办理非常方便，从申请到授信再到贷款支用，全部在手机上操作，不用跑网点，不用提交纸质材料，更不需要提供担保等繁琐手续。在招行客户经理的指导下，张先生当天即成功申请了20万授信额度，为新房后续装修提供了有力保障。

这样的案例还有很多，正是招行“闪电贷”纯信用、全线上的特点，自推出以来，满足了不少市民日常购车、旅游、教育、装修、购物、结婚等综合消费需求。

由于国内消费的不断升级，目前存在大量客户信贷需求不能充分满足。过去由于信息不对称，这类客户很难从线下渠道获得足够资金，但随着大数据的运用，招行消费信贷业务借助数字化手段向普惠化发展、通过线上渠道为该类客户提供高效服务，进一步满足下沉客户的信贷需求。招行结合客群的不同属性，建立了完善的产品体系，充分满足不同客户的差异化需求，同时从用户的角度出发，基于综合授信+“招米值”，建立闪电贷客户准入-核额-定价-贷后调额的千人千面精准授信体系，通过提供便利快捷的融资服务持续增加用户体验。

招行2015年推出“闪电贷”产品，业务经过不断更新、迭代，截至目前昆明分行共计为超过14.7万个客户提供了闪电贷服务，发放贷款近162亿元。

惠及“小微” “周转易” 成就普惠本真

某电子产品云南总代理公司负责人王先生是招行昆明分行存量小微贷款客户。最近，公司扩大经营需要增开直营店面，资金缺口成了大问题。王先生原计划结清招行贷款后重新再向他行申请更高金额贷款，招行昆明分行客户经理在经日常维护中得知情况后，第一时间进行上门拜访，并向王先生提供了该行的贷款方案，即在不需结清原贷款的同时，可向王先生增额140万元贷款授信并及时放款，不仅大大缩短了结清再贷的时效，也缓解了当前资金压力。招行昆明分行的时效、专业度得到王

先生高度认可，其后王先生的公司在招行昆明分行开立对公账户并签订了代发协议。

为切实解决小微企业融资贷款难问题，更好地服务小微企业，招行昆明分行在“风险可控、保障效率”原则的前提下，适当简化优化部分流程，尽量减少客户外出，提升业务办理效率和客户体验。坚决落实收费减免政策，积极扶持中小微企业，杜绝任何乱收费行为，明确贷款产生的各项中间费用均由招行承担。招行昆明分行重点落实内部定价优惠和利润补贴政策，主动降价让利，通过产品创新降低企业融资成本，帮助企业以更低的成本获取融资支持，包括招行融资租赁、股权直投、自营投资、理财资金对接、债权承销和表内传统信贷等。据介绍，招行昆明分行自2019年便已经给予小微企业、个体工商户的个人贷款评估费及抵押登记费全免、公证费减半的收费减免政策，目前该政策依然延续，截至2021年12月，该行已为客户减免相关费用385余万元。

产品创新一直是招行推动普惠金融快速发展的主要助力，其中“周转易”产品很值得一提。小微企业客户可通过POS机刷卡、网上支付等快捷方式，随时随地用它支付货款，并可享受最长50天的延后结算期。“周转易”额度最高可达1500万元，可以满足小微企业经营发展的资金需求。招商银行提供自动还款服务，当客户活期账户资金不足时，自动发放一笔贷款用于归还定向支付款项。总的来说，“周转易”实现了一次申请，无限次循环使用，并且不使用，不计息。

为支持本地小微企业发展，招行昆明分行高度重视小微企业金融服务工作，不断加大推进力度和资源投入。疫情期间，招行小微贷款年利率实现下降30BP-90BP。此外，该行制定更适合当前小微企业客户需求的贷款政策，针对小微企业用款时间不确定，但需要第一时间有经营资金支持的特点，该行特别推出提前审批，随用随贷，按日计息的政策，满足企业备用金需求，在企业不使用时无需支付利息，进一步降低企业融资经营成本，全力支持小微企业资金需求。截至2021年12月末数据，通过招行昆明分行投放的零售信贷普惠型口径小微企业1.3万余户，贷款余额123.49亿元。

未来，招商银行昆明分行将继续紧跟总行打造“最佳客户体验银行”的目标，坚持以团队为中心，打造一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的零售信贷队伍，并转变获客模式，从卖方服务向买方服务转型，做全市场的产品采购专家和资产配置专家，开展综合经营，进度有序推动零售信贷业务发展，继续擦亮“零售之王”的金字招牌，为客户送上更好、更专业的金融服务，为昆滇经济全面发展助力。

昆明日报全媒体记者：关兰

责编：莫开井

编审：符亚丽

终审：周健军

本文来自【昆明日报-掌上春城】，仅代表作者观点。全国党媒信息公共平台提供信息发布传播服务。

ID：jrtt