

来源：人民网 - 安徽频道

创新“一子落”，发展“满盘活”。安徽大地，科技创新这个“关键变量”正迸发出强劲活力，从芯片存储到新型装备制造、人工智能再到集成电路、白色家电、生物医药……科创企业催生出经济发展新动能，渐成安徽高质量发展的最大增量。

作为经济发展的重要“助推剂”，招商银行合肥分行坚持“客户+科技”的服务理念，整合银行内、外部资源，持续加大对科创企业的金融支持，为新技术、新产业、新业态、新模式注入发展新动能。同时，该行以市场为导向，为科创企业提供一揽子全流程金融服务，实现企业生命周期的跨越与企业价值的提升。

### 聚集行业发展新趋势 加大信贷支持力度

近年来，随着新一轮科技革命和产业变革，经济社会发展出现新动能。通过“新动能”的增量来对冲传统动能的减弱，加快培育新的经济增长点正逐渐成为共识。

2020年，为进一步加大科创类企业支持力度，加大行业认知力度，招商银行提出“新动能客群”的定义，聚焦“5G、云计算、人工智能、集成电路、创新药、智能制造、轨道交通、核电、新能源汽车、新内容、新生活、新零售、节能环保、新材料、智能电网”等15个新动能客群重点发展行业，为科创企业发展形成包括专项的资金、生产要素、股权等在内的“金融+非金融”服务，引来金融“活水”。

2021年年报数据显示，招商银行2021年实现净利1199.22亿元，同比增长23.02%，不良贷款率时隔7年再次降到1%以下。这意味着，在“新动能客群”战略背景下，招行为科创企业增效、提质成果明显。

2020年招行合肥分行新动能行业研究工作组正式成立，聚焦“芯屏汽合、集终生智”特色产业集群，重点支持安徽省十大战新产业。依托总行新动能基金，加大对科技创新型企业的金融支持。

据统计，2021年，该行成功落地9户IPO募集资金账户，市场覆盖率达75%，金额占比为69%。为相关企业提供股权+债权融资项目金额超过70亿元，更是广受好评。

实际上，以“客户+科技”理念为导向，近年来，招商银行合肥分行持续加大信贷投入，精准服务科创企业项目研发和成果转化。

据了解，在信贷资源配置上，招行合肥分行用好各项政策，腾出更多信贷额度支持科创企业。

统计数据显示，合肥分行2021年确定了对公贷款投放整体方向和增速要求，面向安徽省十大战新产业客户共批授信超80亿元。在重大项目方面，合肥分行针对重点新动能企业共批授信额度160余亿元；在贷款投放方面，合肥分行针对合肥市重点新动能企业信贷投放共22.3亿元。

源源不断的金融活水涌向新动能企业，让企业发展动力十足，激活安徽经济发展新引擎。

### 创新服务 助力科创企业全新发展

对科创企业的支持，招商银行合肥分行并没有简单停留在信贷服务层面，而是发挥自身综合优势，不断创新产品，丰富服务内涵。

2021年招行合肥分行成功落地新动能汽车交易管家项目。项目的成功落地，缓解了财务人员对账的巨大压力，节约了企业的人力物力成本。

2021年落地系统内首单科创企业核心高管/骨干员工持股项目。

依托线上运营社区场景，招行合肥分行运用金融科技优势积极参与相关新能源汽车企业钱包规划项目建设，为客户各项服务生态提供各类账户及清算服务。

搭建汽车行业“账权池”或其他在线供应链融资产品，服务汽车企业其上游大批量供应商客群。

通过智慧园区多场景合作，与合肥市新动能产业园区中国声谷等园区实现合作，对接服务园区内企业超1000余户。

在服务团队上，成立专门的服务团队，专门服务安徽省新动能企业客群；在优化业务流程上，分行新动能名单内的企业在全行范围内办理业务享受绿色通道，并实行企业开户旅程优化，提升客户服务效率；在产品创新上，合肥分行深化与政府合作力度，创新运用高新贷等小企业融资产品，切实为科创型企业解决融资问题。2020年，合肥分行累计加入了合肥市科创贷、高新区瞪羚贷、创新贷等区域金融产品，并实现了多个产品落地。

凡此种种，招商银行合肥分行用以创新驱动，为科创企业提供着全新的服务。

“投商私科”一体化 相伴企业“全周期”

今年3月，在2021年年报中招行首次提出“投商私科”一体化服务，具体是指投行

、商行、私行与科技四类。

“从企业经营逻辑出发，把投行、商行、私行、科技及研究服务等分散的优势整合起来，以差异化、有针对性的服务有效覆盖处于不同阶段、不同行业、具备不同特征的客户，形成招行独有的‘投商私科’一体化服务特色。”招行在2021年年报给出了自己的理解。

据了解，早在2010年，招商银行就推出了“千鹰展翼科技金融服务体系”，为服务科技创新和有资本市场需求的高成长企业提供一揽子的金融服务方案。合肥分行作为总行优选的“千鹰展翼”新动能重点分行，一直以来不断加大金融服务投入，打造“投商行一体化”的服务体系，助力科创企业快速发展并登陆各级资本市场，实现雄鹰展翼的美好愿景。

招商银行合肥分行相关负责人表示，近年来，合肥分行通过深度剖析科创型企业在初创期、成长期、稳定期和扩张期等不同发展期的金融需求，量身打造各个期间内最合适的金融服务方案，全生命周期的陪伴科创型小微企业发展壮大。作为系统内重点分行之一，招行合肥分行一直践行着为客户提供一体化、全方位服务的理念，联动组建银行、交易所、本地龙头券商、律所、审计所的上市全流程服务生态合作联盟，聚焦拟IPO企业和上市后备企业开展不同形式的活动，根据企业发展不同阶段，建立“初创期-筹备期-新上市-业务扩张期”的全周期服务陪伴。

据统计，2021年该行成功落地9户IPO募集资金账户，市场覆盖率达75%，金额占比为69%。2022年以来成功落地5户IPO募集资金账户，市场覆盖率为57%，金额占比为69%。

“十四五”期间，科技型企业正迎来重要发展契机。当前，在长三角一体化发展机遇持续深化背景下，安徽科创企业正迸发出强劲活力。招行合肥分行将继续深挖发展潜力，夯实发展基础，提升客户体验，继续发挥科技金融和产品专业优势，为科创企业成长提供全周期、跨市场的金融服务，打造成为创新驱动、模式领先、特色鲜明的最佳价值创造银行，为安徽加快推进科技强省建设和服务地方经济高质量发展贡献力量。(丰言平)