



# 助力实体经济发展 江苏银行创新综合金融服务新模式

小微企业发展缺乏启动资金,如何相伴成长?保障房承建企业出现资金瓶颈,怎样拓展融资渠道?助力制造业企业发展,还有哪些好办法?近日,记者在江苏银行采访了解到,该行通过“商行+投行”“债权+股权”“线上+线下”“境内+境外”等一系列创新综合金融服务新模式,依托大资管大投行双核驱动来引领全行转型发展,积极贯彻党的十九大精神,深化供给侧结构性改革,助力实体经济转型升级。

现代快报/ZAKER南京记者 李喆



手机银行

直销银行

## “一站到底”与小微企业共同成长、共同壮大

11月的冬天,愈加寒冷,但是在江苏银行宿迁分行的“单打冠军”企业推介会上却暖意融融。当天,该行与来自宿迁本土的40多家实体制造企业达成融资意向,并当场与4家企业代表签订了融资协议。记者了解到,这40多家企业大都是511工程、科技小巨人、新动力领军企业、重点招商引资企业、省市龙头企业,他们被冠以“单打冠军”的称号,往往都能够各自的行业内独当一面。

像这样支持中小微企业发展的活动只是江苏银行大力支持制造业企业发展的一个缩影。

在实际工作中,江苏银行坚持从客户成长过程中面临的金融问题出发,有力地结合自身优势,着力打造“商行+投行”的业务特色,将传统商业银行与新型投行、资产管理的各类产品和工具进行整合,针对政府机构、大型企业、中小企业、个人客户的不同需求,为各类客户提供全方位、多层次的综合金融服务,以“综合金融解决方案”使客户的所有需求得到“一站式”解决。

除了“一站式”解决,江苏分行还提供“全产业链”服务,探索银行与产业核心企业、上下游合作方、互联网供应链平

台的全产业链合作新模式,创新提供保理、票据、直接授信、理财等产品在内的线上化供应链综合金融服务。提供“全生命周期”服务,对初创期、成长期、成熟期等不同阶段企业,分别通过投贷联动、产业投资基金、并购贷款等多种服务模式和手段,帮助企业发展壮大。提供“全维度”服务,既“融资”,也“融智”,既服务企业本身,也服务企业的经营管理团队。比如,该行针对企业中高管和技术人才,创新推出了“人才贷”,授信金额达45亿元,已支持2300多名人才客户创业兴业。

## 坚持金融向实

### 让企业获得金融服务更高效

江苏银行相关负责人表示,解决企业融资困难、后顾之忧,让企业获得实实在在、高效便捷的金融服务是该行孜孜不倦的价值追求。

目前,江苏银行将投资银行与资产管理两大业务板块整合在总行投行与资产管理总部,形成投行供给资产、资管募集资金,内部循环的全产业链形式,以投行的思维看待资产管理,以大资管的视野寻求投行项目,投资银行与资产管理业务相互促进、相互推动、相得益彰,极大地提高了融资服务效率。

数据显示,江苏银行的资产总额突破1.7万亿元,江苏银行投行与资产管理总部所管理的理财产品余额突破3600亿元,为投资银行的产品供给提供了雄厚的资金支持。与此同时,江苏银行投资银行与资产管理拥有一批精通风险投资运作和市场惯例、熟悉资金市场和资本市场运作、专业经验丰富的产品经理与项目经理,可运用专业知识为客户提供全面金融解决方案。

2017年,国企混改备受关注。为了转换经营机制、提高运行效率,中国化工新材料有限公司通过产权交易平台公开征集战略投资者,引入非国有资本或其他国有资本,推进混合所有制改革。江苏银行在了解相关政策基础上,以专业的人才团队为化工新材料公司的混改之路出谋划策,开始方案设计、推荐合格的民营企业;以强大的资金实力提供融资支持,在支持国企混改的路上迈出一步步坚实的步伐。帮助企业顺利、高效地实现了新材料公司

股权多元化,为新材料公司成为专业的战略管控型及资本运营型企业奠定了基础。

作为江苏最大的法人银行,江苏银行坚守“服务地方经济、服务小微企业、服务城市居民”的市场定位,把支持小微企业作为服务实体经济制造业的重点,小微企业业务连续多年实现“两个不低于”和“三个不低于”。数据显示,2016年以来,该行向各类企业提供了3200余亿元的融资支持,全力助推实体经济发展理财产品余额突破3600亿元,理财收益水平及风险管理能力位于同业前列。

另据了解,江苏银行的综合金融服务也赢得了社会各界的广泛认可,先后获得非金融企业债务融资工具A类主承销商、信贷资产证券化、理财资管计划、理财直融工具、不良资产收益权转让、不良资产ABS等一批业务资质。荣获2017年“中国区城商行投行君鼎奖”,以及2015、2016年“中国区最佳城商行投行”称号;荣获中国银行业协会颁发的中国银行业理财机构“最佳综合理财能力奖、最佳收益奖、最佳创新奖、最佳合规奖、最佳风控奖以及最佳产品转型奖”等六大奖项;荣获普益标准2016年度城市商业银行理财综合能力第一名。

未来,江苏分行将坚定回归服务实体经济的本质追求,致力于为客户提供专业高效的金融服务,更加主动地深化银政合作、银企合作;坚持“融创金融之美”的企业使命,创新综合金融服务模式,更多的助力实体经济转型升级、快速发展。

## 巧借直融工具 解决保障房建设资金实际需求

在融资渠道拓展上,在融资工具使用上,江苏银行也不断给出新的创意,特别是在解决保障房承建企业资金实际需求上,他们的好点子收获了客户的点赞。

2013年,宿迁市开源置业有限公司承接了当地的金桂花园小区、三树新城小区和蓝天苑小区等4个小区的保障房建设工程,并先后于年内开工。由于该项目总投资超过20亿元,这使得建设资金出现一定的缺口。开源置业母公司,宿迁经济开发区总公司负责人李仁国介绍说:“作为开发实体,开源置业处于成长阶段,导致公司资信层级较低,且相关要素与传统信贷审批要求不符,导致公司的融资需求在部分银行频频碰壁。”

江苏银行宿迁经济开发区

科技支行在了解到开源置业资金需求后,针对公司和项目实际情况,迅速构建了江苏银行总行、分行、支行三级联动的营销小组,积极引导企业改传统的间接融资为直接融资模式,重点推介针对保障性住房的定向债务融资工具(PPN),并确定了债务工具申请金额10亿元,期限5年的直融方案。

据了解,融资工作自2016年3月启动,6月就取得中国银行间市场交易商协会注册通知书,依据用款进度,当年9月一次发行成功。江苏银行宿迁分行投资银行部总经理汪克珠告诉记者,这笔业务是宿迁市首支完成注册、发行的保障性安居工程定向工具,即为企业缓解了项目资金压力,又切实促进了宿迁地区保障性安居工程项目的融资模式创新。

江苏众安建设投资(集团)有限公司也是PPN模式的受益方。2016年,该公司一个总投资11.68亿元的保障性住房项目,因无法落实担保措施,迟迟无法在它行融到建设资金,眼看就要影响项目工期。就在这个节骨眼上,江苏银行主动上门服务,有条不紊地帮助项目逐步推进,最终于2017年2月在交易商协会注册,并在3月一次性发行6亿元,期限3年。

众安集团董事长张立志感慨地说,融资落地后,彻底解决了项目的缺口问题,工期得以赶上。他比较说:“相对于其他融资方式,PPN采用直融的方式,资金使用期限更长、发行成本更低、而且没有担保压力;特别是江苏银行包销,解决了企业的后顾之忧。”