

建设银行内蒙古区分行擦亮金融为民底色 于“小微”处写好普惠金融大文章

2025 年以来，建设银行内蒙古区分行深入落实党的二十届三中全会、中央金融工作会议、中央经济工作会议精神，贯彻执行党中央、国务院和监管部门服务实体经济、支持小微企业发展相关政策要求，于“小微”处写好普惠金融大文章，持续强供给、拓客户、优服务，坚定不移走中国特色金融发展之路，有效满足小微企业融资需求。

强供给：定制产品，畅通普惠金融“毛细血管”

为满足小微企业多维融资需求，建行内蒙古区分行持续丰富产品体系，不断优化线上、线上+线下、线下三种产品模式，为小微企业主、个体工商户、信用卡客户、纳税户、房贷户、用电户、商户、涉农客群、供应链客群、科创客群“七户三群”十大客群提供专属金融服务解决方案。线上，着重做优信用类产品，持续加强与内蒙古自治区税务局的合作，配合税务局开展银税互动宣传，提高拳头产品“云税贷”覆盖度，同时根据客户经营情况和客群特征，加大商户云贷、个人经营信用快贷、账户云贷等细分产品推广力度；线上+线下融合模式中，着重做强抵押类快贷及针对科创客群的“善新贷”产品，为可以提供抵押物及科技创新实力强的普惠型小微企业提供融资服务；线下，深入推进评分卡、速贷通、成长之路传统模式产品，以更加灵活的方式为有大额需求的小微企业提供进一步支持。通过三种模式的不断优化与持续拓展，构筑产品供给体系，推动普惠金融供给与小微企业“短、频、急”的资金需求深度匹配。

内蒙古恩和实业有限公司是一家从事专业劳务用品生产的科技型小微企业，是国家高新技术企业、创新型中小企业。

2025 年恩和实业计划拓展周边市场，资金投入较大，自有资金无法完全满足，而公司的厂房设备均为租赁，不符合传统抵押贷款条件，这让公司总经理王龙军异常焦急。

建行伊金霍洛旗阿勒腾席热路支行客户经理多次上门调研后，了解到恩和实业是“重技术轻资产”的企业，拥有 12 项实用新型专利，随即便向客户介绍了建行新上线的针对小微科技企业的专属信贷产品“善科贷”。客户经理运用“科创雷达”工具查看该公司的“全息画像”，同时使用建行自有知识产权估值系统评估其专利价值，经评估后该公司符合“善科贷”准入政策，仅用 1 天便成功为客户授信贷款 328.5 万元，年利率仅 3.05%。

随后客户经理又向当地市监局咨询，该客户符合当地专利权质押补贴政策。于是客户经理积极上下联动，在当地市监局的配合下，经过 1 周时间最终顺利为客户办理了专利权质押。当地政府也给予客户贷款利息 50% 的补贴，为客户减少了 50% 的利息成本。

贷款办理成功的那一刻，公司总经理王龙军笑得合不拢嘴，表示“建行真正帮我们解决了燃眉之急，助力我们小微企业扬帆起航，走得更高更远。”

拓客户：深挖需求，激活普惠金融“源头活水”

为深度挖掘普惠客户融资需求，建设银行内蒙古区分行积极构建融合服务体系。一方面，依托大数据分析，强化科技手段运用，加强“四惠”工具融合，以新拓客群和存量客群为主线，针对烟草零售专卖商户、铁路货运小微企业、科技创新企业客群、抵押房贷客户、收单商户、对公长尾客群、普私联动客群等建立差异化客户标签体系，实现精准

识别对应客户，“数据增信”有效破解信息不对称难题，大幅提升普惠贷款客户覆盖面。另一方面，积极推进“千企万户大走访”活动，深入走访辖区内小微企业、个体工商户、农民专业合作社、科创客群等金融主体，精准对接，支持小微企业融资协调工作机制持续见效，截至 2025 年 3 月 31 日，建行内蒙古区分行辖内各分支机构对接推荐清单企业 5 万户，累计授信 64.14 亿元。

扎兰屯市北方医药有限责任公司是一家从事药品批发及医疗器械经营的企业，公司经营多年，现已形成稳定的上下游客户群体，在扎兰屯医药市场享有一定的知名度和市场认可度，先后获得“全国光彩之星”“十佳诚信个私企业”等荣誉。为打造企业品牌，拓展销售市场，该公司急需 400 万元左右信贷资金采购原材料药品，建设银行呼伦贝尔扎兰屯秀水支行客户经理在充分了解企业运营情况后，结合客户企业及个人资产情况，梳理本行信贷产品，为客户快速申报“评分卡”业务，于 2025 年 3 月下旬成功实现线下贷款 370 万元投放，收集材料、申报、批复、放款在 3 周内全部完成，切实满足了客户急需采购原材料的融资需求。

优服务：精耕细作，提升普惠金融“温度质感”

为减少客户因贷款到期难以接续造成的“倒贷”“过桥”泛滥等问题，建设银行内蒙古区分行对贷款到期仍有真实需求又临时存在资金困难、经调查后符合条件的小微企业流动资金贷款和小微企业主、个体工商户及农户经营性贷款客户提供无还本续贷支持，客户在无需全额归还本金的条件下，继续使用信贷资金，实现融资周转的“无缝衔接”。在

贷款到期前 30、15 天通过“建行惠懂你”APP 向客户发送续贷邀约，由客户自主办理，几分钟内就可以完成续贷全流程操作；对不满足线上自助办理的客户进一步沟通续贷意向，在上门调查、协商一致的基础上进行线下续贷。在续贷办理过程中，客户经理全流程跟进续贷办理情况，确保“应续尽续”，满足客户合理性融资需求。同时建行内蒙古区分行还积极落实信贷尽职免责要求，切实为信贷人员松绑减负。

2025 年 2 月，在建设银行二连浩特前进支行客户经理联系即将到期的小微贷款客户二连市尧天进出口贸易有限公司时，得知工作人员次日要出差至外地，近期无法返回，公司距离支行较远，无法及时到网点办理业务。客户提出近期公司遇到资金流短缺的问题，贷款也即将到期，如果建设银行能够帮助办理续贷，或许可以助力公司渡过难关。在了解客户情况后，建设银行前进支行立即安排工作人员驱车前往客户公司进行现场核实，深入了解客户在经营过程中面临的融资问题，调研后为客户及时办理了续贷 200 万的业务，切实帮助客户解决了难题。

下一步，建设银行内蒙古区分行将持续践行金融工作政治性、人民性，贯彻落实习近平总书记在民营企业座谈会上的讲话精神，围绕自治区“五大任务”“六个工程”系统谋划，切实解决小微民营企业融资难融资贵问题，全力支持小微企业持续健康发展，为自治区经济社会高质量发展贡献力量。

（刘佳欢）



工商银行内蒙古分行：增强产品和服务供给 助力激发消费活力

工商银行内蒙古分行积极贯彻落实党中央、国务院关于提振消费的决策部署，践行金融工作的政治性、人民性，积极发挥金融服务实体经济、支持扩大消费的优势，聚焦新消费趋势和新消费需求，增强产品和服务供给能力，助力激发消费活力、释放消费潜力。

强化信贷保障，提供消费贷款支持
一是积极落实消费贷款政策，提供便利金融服务，营造良好的消费环境。工商银行内蒙古分行已将个人消费贷款自主支付金额提升到 50 万元，网上实时授信提高到 30 万元，期限最长达 7 年，符合条件的客户可通过网上直接申请，极大地方便了群众。二是大力推广助商组合贷和退役军人创业乐业贷，助商组合贷是面向个体工商户发放的个人贷款，可用于消费和经营；退役军人创业乐业贷是面向退役军人发放的个人贷款，用于消费和经营。产品的创新助力进一步拓宽了客群服务的种类。三是制定个人信用贷款专项活动方案，丰富各

项政策，截至 2025 年 3 月末，个人消费贷款余额超百亿元。

发挥产品优势，着力拓展汽车消费
通过优化汽车分期产品服务体系为汽车消费注入新动能。为满足内蒙古地区客户购车需求，该行不断增强与新能源等汽车品牌合作力度，充分利用该行系统、政策等优势为客户提供更加便利的服务，尤其是新车市场，本年累计投放超 10 亿元。

聚焦基础领域，提升生活服务消费
一是助力生活必需品消费。依托工行“工享”和“爱购”消费促销品牌，线下不间断投放商超购物等场景消费优惠券，春节期间聚焦年货场景开展“爱购新春 蛇我其谁”主题促销，助力实体销售和生活必需品消费增长；线上积极开展支付宝、美团、抖音等平台消费满减、随机减、发券等活动，支持线上日常消费。二是推进出行场景消费。持续开展“爱购加油券”“爱购洗车”等出行场景促销活动，支持出行消费。三是

促进特色餐饮消费。结合内蒙古地区餐饮消费热点，春节前后投放“火锅季”特色活动，拉动餐饮消费。助力直接消费约 18.7 亿元。

发力新型场景，助力激发文旅消费
加大文旅行业收单业务服务力度，积极投入资源，组织开展冰雪运动主题消费促销活动，助力文旅消费加快恢复。截至 2025 年 3 月末，为内蒙古 269 个景区、酒店、餐饮等文旅商户提供收单服务。同时，连续 2 年于岁末年初组织专项投入资金开展“爱购冰雪季”“冰雪嘉年华”主题促销活动，共计覆盖内蒙古 7 个滑雪场，带动全民健身。

探索优质市场，培育绿色消费动能
一是加强出行场景建设。落实国家节能减排、低碳出行、绿色出行发展要求，该行积极参与公共交通出行场景建设，助力完善绿色出行体系，截至 2025 年 3 月末，地铁项目已累计为近 20 万人次提供线上无卡乘车服务。二是发力新能源汽车消费。响应国家“双碳”目标，

将新能源汽车消费金融作为重点支持项目，尤其是吉利、比亚迪等各种国产新能源领军品牌，强化营销走访和渗透，通过执行优惠利率、“云审批”保障节假日放款不间断等政策，提升新能源汽车消费支持力度。截至 2025 年 3 月末，该行新能源汽车分期累计投放超 6 亿元。三是融合特色权益倡导绿色消费。工银未来、工银爱车系列信用卡产品提供单车、公交、地铁、高铁绿色出行折扣优惠及充电优惠等权益，推进绿色消费。

增强服务能力，优化入境消费环境
坚持目标导向、问题导向，聚焦外籍来华人员支付不便问题，持续深化银行卡外卡支付服务场景建设，加速扩容银行卡外卡支付受理环境。截至 2025 年 3 月末，可受理外卡商户数占该行可受理银行卡商户总数的 70% 以上。

