

招商银行贵阳分行员工为群众讲解金融知识。

招商银行贵阳分行秉持“因您而变”的初心，与地方经济发展同频共振。

盛夏的贵州，山川叠翠，万物拔节生长，产业跃升的强劲脉动在满目苍翠间奔涌。

置身区域发展澎湃浪潮，招商银行贵阳分行“因您而变”，以差异化优势抢占优势赛道，铺就稳健与创新并重的运营底色，部分指标稳居贵州股份制银行前列。

今年以来，该行紧扣贵州围绕“四新”主攻“四化”主战略与“四区一高地”主定位，看大势、谋长远，以清醒独到的发展眼光精准取舍赛道，重点发力六大产业集群以及“富矿精开”重点产业和优势项目，持续打磨产品供给、升级服务体验，将强劲的金融动能化作充沛的金融养分滋润实体经济根系。

从重规模到拼价值、从被动的资金供给者转向主动的产业赋能者，“16岁”的招商银行贵阳分行以“变”应“万变”，向着“价值银行”的战略目标扬帆远航、行稳致远。

守质致远 向新突破

——招商银行贵阳分行差异化发展开新局

周晓玲 王婷婷

抢占优势赛道 做产业发展同行者

马蒙腹地群山之巅，一座座白色风电机组正拔地而起。

在由某大型企业打造的百万千瓦新能源基地内，三座风电项目建设正酣。

这批助力乡村振兴的绿色工程快速落地，离不开招商银行贵阳分行大额贷款授信的强力支撑。

获悉企业融资需求后，该行迅速联动总行组建跨部门联合专班，将项目纳入“一行一策”年度资产重点清单全速推进，在开工前完成全部授信审批。同时，该行创新采用应收账款质押方式，破解了企业抵押不足的融资痛点，高效保障项目建设。

这份高效，源自该行对贵州发展战略的清晰判断。

当前，贵州以“四个大抓”为抓手，全力培育新质生产力，推动优势矿产精深加工、新型综合能源、数智产业等六大产业集群向价值链高端跃升。

面对产业升级的时代机遇，招商银行贵阳分行迅速组建对公优质资产组织委员会，搭建常态化统筹调度机制。

紧扣“增量、增收、增效、增值”经营逻辑，该行锚定贵州“六大产业基地”建设方向，以“富矿精开”全链条价值提升为核心抓手，将有限的信贷资源向重大工程、优质项目等核心赛道集中，形成压

强效应，推动金融资源与贵州产业发展需求的齿轮精准咬合。

其中，针对新能源发电、煤化工、新能源汽车、大数据等重点行业，该行通过“一行一策”攻坚方案与“白名单+项目制”双轮驱动，并搭建“龙头引领、链上协同、普惠覆盖”的多层次产业金融服务体系，引导资金精准落在产业跃升的关键节点，助力贵州将资源禀赋转化为产业优势与发展胜势。

目前，该行已深度服务一批央企国标杆，全面赋能贵州新型工业化与绿色低碳转型。

同时，该行以金融“五篇大文章”为

指引，将科技、绿色、数字动能融入产业服务全流程，通过跨部门协同联动、内部资源精准倾斜，实现重点行业、重点项目金融服务精准落地，为业务稳健可持续发展提供坚实支撑。

为扩大服务覆盖面，该行进一步深耕本地重点客户圈层，以数字化与厅堂一体化为驱动，联动公司金融、零售金融等条线精准触达，让信贷资金直通产业脉搏。

数据印证转型成效：截至目前，该行累计投放表内外资金超270亿元，其中表内投放超90亿元，资产质量持续保持稳健。

从甄选赛道的顶层谋划，到项目落地的一线攻坚，招商银行贵阳分行正逐步跳出传统信贷的角色边界，以产业同行者的姿态融入产业链路，陪伴企业爬坡过坎，助力产业集群成势。

“服务”二字，是招商银行贵阳分行赢得市场口碑的核心底色。

在银行业普遍加码服务升级的当下，服务的差异化究竟在哪里？

招商银行贵阳分行用近两年的实践给出了答案：真正的服务优势，从来不是窗口的标准化微笑，而是主动求变的机制革新，是想在客户前面的需求预判，是融入经营与生活全场景的细节关怀。

长期以来，银行对公与零售条线分别展业的模式，让不少企业主面临“对公业务跑一个窗口、个人业务跑一个窗口”的低效体验，企业经营结算与个人财富需求被人为拆分。

对于网点覆盖不足的县域、矿区客户而言，这种不便更为突出。

对此，黔西南深山矿区的金葵花客户王先生深有体会，因当地无网点，员工办卡需奔波数百公里，企业与个人金融事务无法同步处理。

一次他在贵阳网点办理业务时，零售经理当即联动对公经理，全面梳理企业的金融需求。

数日后，该行专属服务团队携设备入矿区完成批量开卡、功能激活、薪资发放与账户升级等服务，同时贴心地为王先生定制企业资金周转与家庭财富增值综合服务方案。真正实现“进一次门，办所有事”。

从“客户跑断腿”到“银行跑在前”，从“被动接需求”到“主动找需求”，转变的背后，是招商银行贵阳分行全力推进的“营+公金”“营+零金”厅堂一体化经营机制。

这一机制从根源上打破部门壁垒，构建起“一次对接、一次上门、全链办理”的服务闭环，可同步覆盖结算、授信、代发工资、财富管理多元需求，让金融服务从“多头跑”转向“一站式”，服务半径也从网点延伸至产业园、矿区与乡镇生产一线。

不止于厅堂内的机制整合，该行的服务边界更沿产业链主动延伸。

在服务白酒、能源、高端装备等核心企业时，服务团队会主动识别上下游供应商、经销商的融资、结算与资金管理痛点，同步嵌入供应链金融解决方案，实现“服务一家、带动一片”的生态赋能，这也是同业常规服务中难以覆盖的延伸价值。

机制破局筑牢了服务的效率底座，而服务的温度，则来自对客户需求的深度洞察与主动预判。

面对复杂的市场环境，招商银行贵阳分行摒弃产品导向惯性思维，主动将服务轴心从“卖产品”转向“陪客户”，围绕企业经营周期与个人人生节点，构建有情感共鸣的专属服务体系。

对深耕实业的企业家客户，主动匹配企业灵活周转与家庭资产稳健增值的综合方案，配备一对一专属顾问；对亲子家庭，推出“金小葵管家”服务，让财富规划伴随孩子成长；对跨境贸易高频客户，主动整合全流程便捷通道，加速资金周转；对养老客群，提前构建可持续的养老金融规划，联动“丰润权益日”提供健康咨询与生活支持。

今年3月，该行主动策划的“养老护航 年金有招”主题沙龙覆盖18家跨行业企业，精准传递企业年金与个人养老政策，织就多层次养老金融服务网络，让金融服务成为客户人生重要时刻的同行者，而非冰冷的交易工具。

数字化浪潮下，该行的服务升级同样走在主动求变的前列。

单位结算账户线上变更与销户全面落地，企业足不出户即可办理高频业务；薪福通覆盖企业人事、薪资与费用管理全流程，助力运营数字化转型；AI大模型与智能风控渗透全业务流程，大幅压缩办理时长，提升服务精准度。

与此同时，金融安全底线在技术加持下持续加固。招商银行贵阳分行AI反洗钱项目入选中国人民银行总行2025年度优秀案例，机构商机获取平台采用Agent模式将外部商机捕获时效从“小时级”压缩至“分钟级”，该行更作为唯一受邀股份制银行在全省AI大模型座谈会上分享经验。

对招商银行贵阳分行而言，数字化从来不是为了替代人工服务，而是将人力从繁琐的流程性事务中解放出来，投向更具专业价值的客户陪伴。

而也正是数字化加持，让招商银行贵阳分行服务半径突破了网点的物理限制，得以延伸到深山、园区与村寨，让更多群体享受到均等、高效、有温度的金融服务。

十六载芳华，是时间的刻度，更是奋斗的标尺。年轻的招商银行贵阳分行将以质为基，以新为翼，在黔贵大地奋力奏响最动听的青春乐章。

（本版图片由招商银行贵阳分行提供）

本版责编：胡卡妮 熊瑛 张元斌 张卫东 版式设计：王玉



招行贵阳分行以十六周年行庆为契机开展丰富多彩活动，厚植企业文化。



中华全国工商业联合会和招商银行股份有限公司开展“金融赋能民营经济高质量发展座谈会”，图为招商银行贵阳分行分会场。

优化授信逻辑 走数字普惠暖心路

在贵州某米业精深加工车间内，自动化生产线高效运转，优质稻米经多道工序制成高附加值产品销往各地。

作为本地农业产业化重点主体，该企业深耕稻米加工与农科成果转化，产能扩张中因轻资产属性、抵押物不足遭遇融资瓶颈。

招商银行贵阳分行通过走访锁定需求，为企业开通绿色通道，以技术优势与发展潜力为评估核心，通过弱化抵押依赖，配套科创金融政策，且并行作业提速审批，专班同步辅导企业申领惠企贴息降本。

最终，1000万元科创贷顺利投放，精准匹配生产资金周期，为企业提质升级筑牢资金保障。

一笔笔贷款高效落地，是招商银行贵阳分行主动融入全省“大抓经营主体”工作部署的生动注脚。

直面困扰经营主体的融资难题，该行以了解更深一点、服务更进一步、贷款更多一点的理念，持续开拓创新，从看似没

有机会的地方发现机会，在看似没有市场的领域开辟市场，千方百计提升经营主体融资获得感和幸福感。

为了让普惠金融的战场更靠近一线，该行主动走出网点，深度参与“千企万户大走访”行动，联动地方部门摸排经营主体融资诉求，逐园区、逐产业绘制精细化“融资需求地图”，并结合企业所需所盼，及时给出解决方案。

夏日炎炎，招商银行客户经理头顶烈日，带着精心打磨的方案，马不停蹄地穿梭在白酒配套、新能源配套、轻工制造等重点产业园区，为企业送上急需的产品和服务。“主动送达”的金融服务，不仅让招行赢得了好口碑，也让一大批新客户成为该行获取新增增长点的新力量。

当下，受内外部环境的影响，经营主体面临多方考验。助企纾困的“真金白银”到位早一点，经营主体的生机与活力就多一分。

为了让资金更快一点抵达经营主体，

该行通过打破路径依赖、优化授信逻辑、创新产品服务等一系列“组合拳”疏通融资堵点，让奔涌的金融活水精准滴灌至经营主体的神经末梢。

针对贵州大量小微企业深度嵌入重点产业链、但难以获得核心企业确权的现实，该行创新推出“脱核型”供应链金融模式——无需核心企业背书，无需资产抵押，通过多维经营数据构建动态信用画像，将真实连续的经营轨迹转化为可授信的“信用资产”，从根源上破解了产业链上下游小微企业的融资门槛难题。

依托总行金融科技能力，招商银行贵阳分行持续完善数据驱动的信用评估体系，并设立普惠审批专岗与绿色审批通道，搭配全流程智能风控系统，实现信用贷款全线上秒批秒贷、随借随还，大幅压缩经营主体的融资时间成本与人力成本。

同时，围绕总行“一个行业一套方案、一类场景一款产品”的思路，该行主

动适配不同领域经营主体场景需求，迭代推出“科创贷”“招企贷”“出口闪贷”等定制化产品，以覆盖信用贷、抵押贷等多元需求，将服务触角延伸至县域、乡镇的市场末梢。

渠道端主动触达网络也在持续织密。该行以“惠测额”智能工具为线上入口，实现额度一键测算、智能尽调、产品精准匹配；联动“普惠小招”企业微信矩阵、手机银行与招贷APP，构建全链路上服务矩阵，让小微企业足不出户即可对接金融服务。

主动下沉的成效清晰可见：截至今年6月末，招商银行贵阳分行普惠型小微企业贷款较去年末增长近18亿元，增幅达17%，为2300余户个体工商户和小微企业提供信贷支持。

通过科技降本、场景拓面、精准风控，该行实现了普惠业务“量增、价降、质优”的良性循环，既激活了经营主体的毛细血管，也探索出一条商业可持续的普惠发展路径，让“价值银行”的战略内涵在民生领域落地生根。

而这条路径的起点，始终是招商银行贵阳分行“因您而变”的初心——跟着小微企业的真实经营需求，持续迭代服务模式。