

2024年3月6日

杭州银行 (600926.SH)

增持

打造科创金融特色标签

核心观点

布局创新经济活跃区域，公司科创金融空间广阔。杭州银行科创金融目前深耕浙江省、北上深以及南京市和合肥市，布局的都是我国创新经济最活跃的区域。区域高新技术企业数量众多，打造了领先的高技术产业集群，杭州银行科创金融市场空间广阔。

杭州银行科创金融长期立足于“打造中国的硅谷银行”，目前正在向数据与行业专业化驱动的“科创3.0”模式进阶。硅谷银行科创金融生态圈模式是国际上科创金融服务的典范，杭州银行借鉴学习经验并进行本土化改革和优化，经历了以银政合作为主的“科创1.0”模式、以银投合作为主的“科创2.0”模式、正积极探索由数据与行业专业化驱动的“科创3.0”模式。“行业+数字+泛科技+交易银行+投资银行”综合化的科创金融打法成效明显，截至2022年末，公司科创企业融资敞口余额达到481亿元，创业股权投资基金托管规模超过1512亿元。

产品体系：完整的“6+1”产品链，包括科易贷、科保贷、成长贷、银投联贷、诚信贷、伯乐融和选择权，满足不同生命阶段科创企业的金融需求。针对初创期的企业主要以风险池贷款为主，一般会选择已有风投机构进入的企业来降低信息不对称。针对发展期的企业则主要采用银投联贷、选择权贷款为主的投贷联动模式。针对成熟期的企业公司则提供股票质押式回购、定向增发、并购基金、员工持股计划等综合金融服务。

体制机制：最早设立科创金融专营机构且不断深化；搭建成长性企业评价标准体系，对客户实行分层精细化管理。同时，对科创企业实行独立审批机制，并培养了一批专业人才，竞争优势持续增强。公司2009年就率先成立了科技金融专营机构——杭州银行科技支行，2016年成立全国首家科技文创新金融事业部，2023年又整合打造科创金融事业总部，定位为管营结合的总行级利润中心，科创金融战略地位提升。公司聚焦细分行业，通过特定客群名单制管理，以及“行业+被投+团队+技术+政策”五维成长性企业评价体系细化客户分类，实现分层经营。截至2022年末，公司已完成70个科创标准团队建设，累计服务科创企业超1.04万户。另外，对于科创企业，公司在客户准入机制、授信审批机制、风险定价机制、风险容忍政策、激励约束机制以及业务协同政策均独立运作。

盈利预测与估值：综合绝对估值和相对估值，我们认为公司合理股价在13.2~15.8元，有大约19%~42%溢价空间，维持“增持”评级。

风险提示：经济复苏低于预期的风险等（详情见正文）。

盈利预测和财务指标

	2021	2022	2023E	2024E	2025E
营业收入(百万元)	29,361	32,932	34,959	38,154	42,152
(+/-%)	18.4%	12.2%	6.2%	9.1%	10.5%
净利润(百万元)	9,261	11,679	14,352	17,412	20,934
(+/-%)	29.8%	26.1%	22.9%	21.3%	20.2%
摊薄每股收益(元)	1.56	1.97	2.42	2.94	3.53
总资产收益率	0.72%	0.77%	0.83%	0.89%	0.96%
净资产收益率	13.5%	15.0%	16.3%	17.3%	17.9%
市盈率(PE)	7.1	5.6	4.6	3.8	3.1
股息率	3.2%	3.6%	4.4%	5.4%	6.5%
市净率(PB)	0.90	0.81	0.70	0.61	0.52

资料来源：Wind、国信证券经济研究所预测

注：摊薄每股收益按最新总股本计算

公司研究·深度报告

银行·城商行 II

证券分析师：王剑

021-60875165

wangjian@guosen.com.cn

证监会中央编号：BPC378

证券分析师：陈俊良

021-60933163

chenjunliang@guosen.com.cn

证监会中央编号：BPB885

基础数据

投资评级	增持(维持)
合理估值	13.20 - 15.80 元
收盘价	11.08 元
总市值/流通市值	65708/59419 百万元
52周最高价/最低价	13.31/9.55 元
近3个月日均成交额	264.09 百万元

市场走势



资料来源：Wind、国信证券经济研究所整理

相关研究报告

《杭州银行(600926.SH)一定增充实资本，维持成长能力》——2023-06-27

《杭州银行(600926.SH)一季报点评-高成长性延续，业绩增长28%》——2023-04-27

《杭州银行(600926.SH)2022年报点评-资产质量优异，下半年息差企稳》——2023-04-26

《杭州银行(600926.SH)2022年业绩快报点评-高成长性延续，资产质量优异》——2023-02-15

《杭州银行(600926.SH)三季度业绩快报点评-业绩维持高增，资产质量优异》——2022-10-18

内容目录

杭州银行科创金融发展空间广阔	4
杭州银行概况	4
布局新经济活跃区域，科创金融空间广阔	5
硅谷集团科技金融服务模式借鉴	5
创新投贷联动业务模式	6
客群定位：与风投机构合作服务科创企业	7
全方位满足不同阶段企业金融需求	7
总结	9
杭州银行科创金融的进阶之路	9
探索数据与行业专业化驱动的“科创 3.0”模式	10
组织架构：科技支行到科创金融事业总部	12
产品体系：“6+1”产品体系满足全生命周期融资需求	13
客户体系：聚焦细分行业，对目标客户实行分层精细化管理	15
风控机制：对科创企业实行独立审批	17
总结	18
盈利预测	19
假设前提	19
未来三年业绩预测简表	19
盈利预测的敏感性分析	19
估值与投资建议	20
绝对估值	20
相对估值	21
投资建议	21
风险提示	21
附表：财务预测与估值	23

图表目录

图 1: 杭州银行规模快速扩张	4
图 2: 浙江省和安徽省高新技术企业数量	5
图 3: 北上深和南京市高新技术企业数量	5
图 4: 硅谷集团投贷联动模式	7
图 5: 硅谷银行认股权证收益占集团营收比重	7
图 6: 硅谷银行 2022 年末贷款结构	8
图 7: 杭州银行科创企业融资敞口余额	10
图 8: 杭州银行科创金融商业模式不断进阶	11
图 9: 杭州银行对公存款份额处在高位	11
图 10: 杭州银行存款成本率处在对标行中游水平	11
图 11: 杭州银行创业股权投资基金托管规模	12
图 12: 杭州银行科技支行到科创金融事业总部	13
图 13: 杭州银行选择权贷款	14
图 14: 杭州银行为科创企业提供全生命周期融资方案	15
图 15: 杭州银行累计服务科创企业超过 1.04 万户	16
图 16: 杭州银行服务专精特新企业数量超 3400 家	16
图 17: 杭州银行多维科创企业评价体系	17
图 18: 杭州银行贷款总额不良率处在低位	18
图 19: 上市城商行估值情况	21
表 1: 硅谷银行 2022 年末信贷按客户规模划分	9
表 2: SVB 金融集团为不同阶段科创企业提供的金融服务	9
表 3: 未来三年业绩预测简表 (单位: 百万元)	19
表 4: 净利润增长的净息差的敏感性分析 (百万元)	20
表 5: 一、二阶段假设 (百万元)	20
表 6: 折现率假设	20
表 7: 绝对估值相对折现率和永续增长率的敏感性分析 (元)	21

当前我国正处于经济高质量发展关键时期，商业银行作为资源配置的重要枢纽，加强对科创企业的支持对推动产业升级具有重要意义。同时，伴随产业结构转型升级，商业银行经营模式也亟需变革。近年来，虽然我国商业银行在科技信贷产品、服务机制等多方面不断创新升级，但仍存在诸多不足，主要是因为科创企业“高风险+缺乏抵押物”与商业银行“低风险偏好+注重抵质押物第二还款来源”之间失衡，使得银行“不敢贷、不愿贷”，银行服务高科技产业的模式亟待改善。

杭州银行作为国内较早探索构建科创金融服务体系的商业银行之一，在体制机制和产品服务创新等方面都积累了深厚的经验。我们认为杭州银行科创金融模式和发展方向研究具有重要意义。同时，科创金融广阔的发展空间也将为杭州银行创造价值。

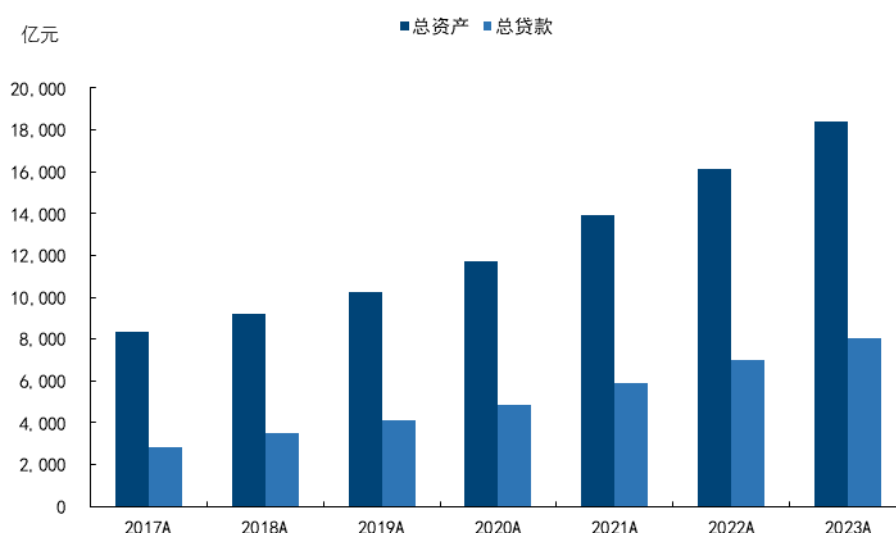
杭州银行科创金融发展空间广阔

杭州银行概况

杭州银行成立于 1996 年，是一家总部位于杭州市的城市商业银行。杭州银行在发展过程中，始终坚持“做精杭州、深耕浙江”的战略定位，分支机构全面覆盖浙江省内的 11 个地级市，不断扩大在浙江省内的市场份额和影响力。同时，也不断向长三角、珠三角、环渤海等经济发达地区开拓业务，追求发展新增量。截至 2023 年末，公司资产总额 1.84 万亿元，贷款总额 0.81 万亿元。2023 年公司实现营收 350 亿元，同比增长 6.33%，实现归母净利润 144 亿元，同比增长 23.15%。

杭州银行自 2009 年 7 月设立全省首家科技专营支行以来，科创金融一直是公司坚持的特色化经营、差异化发展重点，目前科创金融已成为杭州银行的一张“特色名片”。副行长张精科在“2023 中国企业家博鳌论坛上”表示，截至 2023 年 9 月末，杭州银行服务科创企业超过 1.2 万户，累计投放贷款超过 1700 亿元，首次获得银行贷款客户占比超过 35%。

图1：杭州银行规模快速扩张



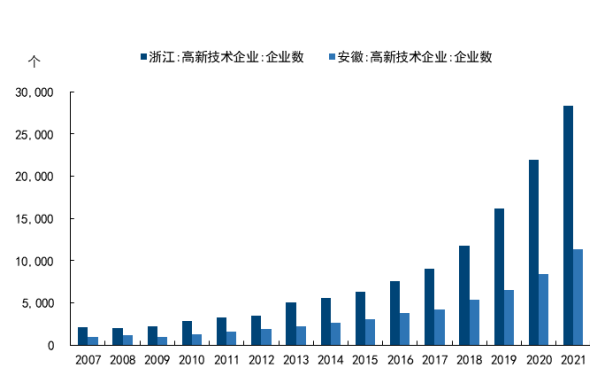
资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

布局创新经济活跃区域，科创金融空间广阔

杭州银行科创金融目前深耕浙江省、北上深以及南京市和合肥市，布局的都是我国创新经济最活跃的区域。2022 年 11 月，人民银行等八部委联合发布了《上海市、南京市、杭州市、合肥市、嘉兴市建设科创金融改革试验区总体方案》，长三角区域科创金融发展迎来新的重大发展机遇，公司将充分享受我国科创金融的蓬勃发展机遇。

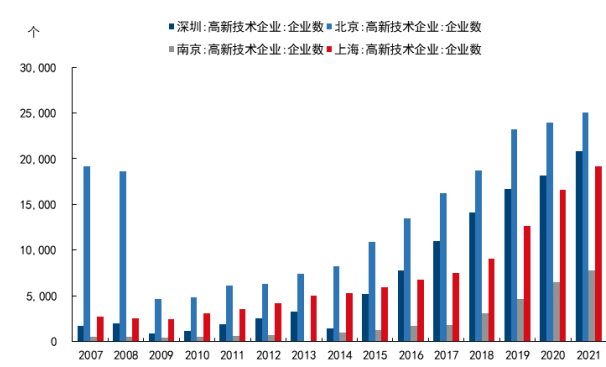
布局的区域高新技术企业数量众多，为杭州银行科创金融创新提供优质土壤，科创金融市场空间广阔。受益于充足的人力资本积累、迅速发展的数字经济、政府的政策支持等，公司科创金融布局区域高新技术产业发展迅猛，打造了领先的高技术经济产业集群。截至 2021 年末，浙江省高新技术企业数量超 2.83 万家，安徽省高新技术企业数量超 1.13 万家，深圳市高新技术企业数量超 2.08 万家，北京市高新技术企业数量接近 2.51 万家，上海市高新技术企业数量接近 1.92 万家，南京市高新技术企业数量超过 0.77 万家。这为杭州银行科创金融创新提供了优质土壤，但也对科创金融服务的精准性和丰富性提出了更高要求。

图2：浙江省和安徽省高新技术企业数量



资料来源：WIND，国信证券经济研究所整理

图3：北上深和南京市高新技术企业数量



资料来源：WIND，国信证券经济研究所整理

硅谷集团科技金融服务模式借鉴

杭州银行科创金融长期立足于“打造中国的硅谷银行”，虽然 2023 年 3 月美国硅谷银行宣布破产，但其服务科创企业的成功经验值得借鉴。

硅谷银行（Silicon Valley Bank）成立于 1983 年，成立初期也经营着传统商业银行存贷业务，与硅谷地区其他的商业银行并无差别。直到 1993 年，约翰·迪恩（John Dean）担任硅谷银行的 CEO，提出“硅谷银行”就是“为硅谷服务的银行”，将目标市场转向处于成长初期、发展速度较快、被同行认为风险太大而不愿提供服务的中小企业。经过多年积累，硅谷银行逐渐发展成为美国科技企业金融服务市场中最具影响力的商业银行，并于 1999 年成立了硅谷银行金融集团（SVB Financial Group）（下称“硅谷集团”）。

硅谷集团目前主要包括四大业务板块：硅谷银行（Silicon Valley Bank）、硅谷私人银行（SVB Private）、硅谷资本（SVB Capital）和硅谷证券（SVB Securities）。集团长期专注于服务科技、生命科学等高成长性行业，为相应行业的企业、相应风投机构（PE/VC）及这些企业或风投机构的高管等高净值客户提供综合化的金融服务，构建了成熟的科创金融生态圈，被业界视作“银行支持科创的典范”，在很大程度上支持了美国高科技产业的发展。

创新投贷联动业务模式

在银行看来，服务科创企业最大的痛点在于没有稳定盈利能力和抵质押物的情况下如何判断企业的成长性，这是银行普遍的短板。如何让银行具备用投资者的眼光看企业，办法之一是与 PE/VC 合作开展投贷联动。硅谷银行投贷联动模式主要包括三种：“贷款+认股权证”、“贷款+直接股权投资”以及“直接贷款给 PE/VC，间接支持科创企业”。

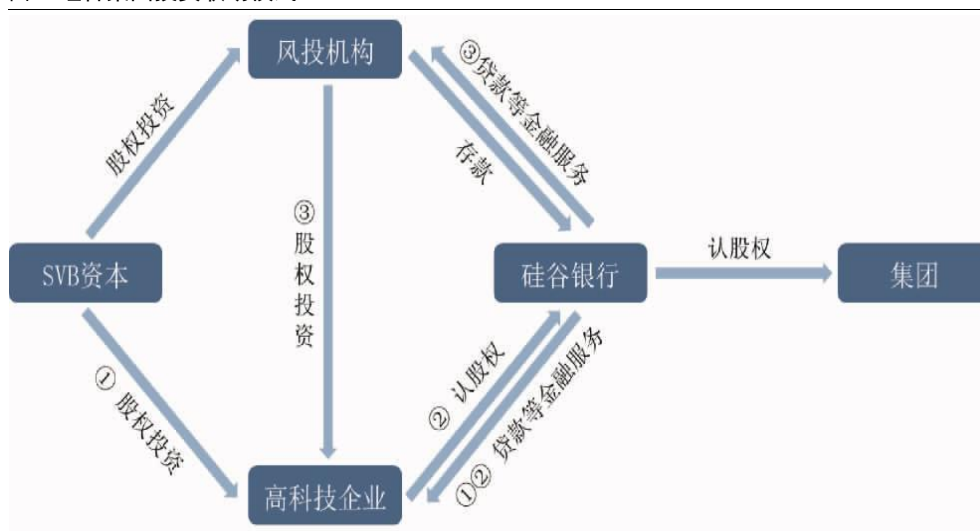
(1) “贷款+认股权证”：硅谷银行向已有风投机构进入的科创企业提供风险贷款，风险贷款的还款来源主要依赖于企业后期所募集获得的风险资本，即企业融资性现金流，而非企业经营性现金流。同时，集团会与企业达成协议获得部分认股权证，在企业上市或被并购时行使，若不行权则可以通过转让认股权证来实现投资收益。风险贷款附带认股权证的目的主要在于缓释风险，认股权证收益在一定程度上抵消了向初创期成长型企业提供贷款所承担的风险。认股权证带来的收益与资本市场呈现明显的正相关性，但占硅谷集团营收比重并不高。

(2) “贷款+直接股权投资”：对于资质较优的客户，硅谷银行提供贷款的同时，硅谷资本会直接跟投，通常会与风投机构的资金同时入股。硅谷银行与硅谷资本之间相互独立、风险与收益自担。

(3) “直接贷款给 PE/VC”：该类贷款被称作资本催缴信贷（Capital Call Lines of Credit），是指以 PE/VC 的投资者（GP/LP）的资本缴纳承诺作为担保的贷款。当 PE/VC 有看好的项目时，其投资者的资金一时可能不能全部到位，此时硅谷银行会投放信贷资金给 PE/VC，当投资者资金到位后再偿还硅谷银行贷款。该类信贷类同于过桥资金，贷款期限较短，风险较低，目前已成为硅谷银行支持科创企业的主要方式，占到信贷总额的 50%以上。

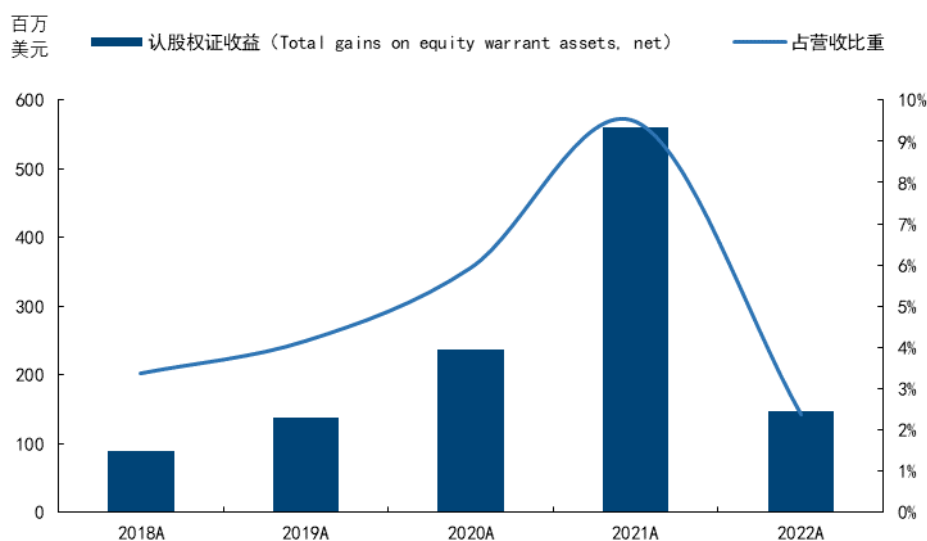
除了创新投贷联动业务模式，硅谷银行还开发了专利权质押贷款业务。科创企业大多是轻资产运营，资产以知识产权为主，缺乏抵押物一直是成长型企业信贷融资的痛点所在，因此硅谷银行开发了专利权质押贷款业务。而且由于思科、谷歌等美国巨头经常收购中小企业的知识产权，专利权具有良好的流动性，如客户无法偿还贷款，硅谷银行也可将质押的专利权出售，凭借优先受偿权弥补损失。

图4：硅谷集团投贷联动模式



资料来源：《硅谷集团科技金融发展模式借鉴》，丁雨婷，2019，国信证券经济研究所整理

图5：硅谷银行认股权证收益占集团营收比重



资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

客群定位：与风投资机构合作服务科创企业

硅谷银行服务客群定位清晰，具体包括以下几类：

一是，科技和生命科学/医疗健康等科技创新型企业（Technology and Life Science/Healthcare）：主要包括前沿科技和硬件（如半导体、通信、数据、储存和电子）、企业和消费者软件/互联网（比如基础设施软件、应用程序、软件服务、数字内容和广告技术）、金融科技、气候技术、生命科学与医疗等核心领域。

二是，PE/VC 客群（Global Fund Banking），硅谷集团不仅提供贷款服务，还为其提供资金管理、融资顾问咨询等多种综合化金融服务。硅谷银行要求其合作的风险投资基金在本行开户。

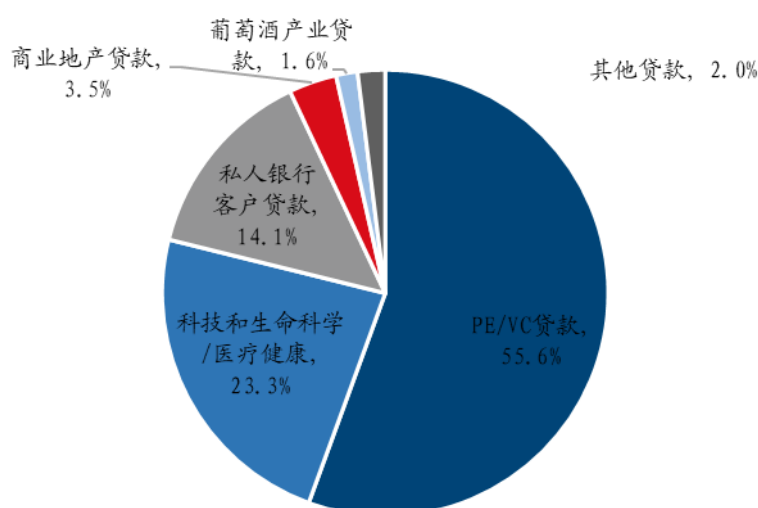
研究报告仅代表分析员个人观点，请务必阅读正文之后的免责声明。

注：以上数据均来自官方披露、公司资料，国信证券股份有限公司 - 经济研究所（简称：“国信证券经济研究所”）整理

三是，高端红酒客户（Premium Wine）和私人银行/财富管理客户（Private Bank/Wealth Management），主要包括科技企业的高管以及 PE/VC 高级管理人员和其投资者（GP/LP）。

从 2022 年末信贷投向来看，公司给 PE/VC 提供的资本催缴贷款占到 55.6%，给科技和生命科学/医疗健康行业发放贷款占到 23.3%，私人银行贷款占 14.1%。其中，对科技和生命科学/医疗健康行业贷款又分为投资者依赖型（Investor Dependent loans）、用于并购的现金流依赖型（Cash Flow Dependent loans）以及创新型工商业贷款（Innovation C&I loans），分别占到贷款总额的 9.0%、2.6%和 11.6%。其中，投资依赖型贷款主要投向于初创期和成长期企业，一般尚未盈利或盈利能力较弱，贷款的偿还主要依靠后续企业的股权融资、被收购或 IPO 所产生的融资性现金流。用于并购的现金流依赖型贷款主要用于 PE/VC 发起的并购业务，其资金的偿还主要依靠企业经营性现金流，金额相对较大。创新型工商业贷款一般投向成长期企业和成熟企业，其资金的偿还主要取决于企业的现金流或资产负债表。

图6：硅谷银行 2022 年末贷款结构



资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

表1：硅谷银行 2022 年末信贷按客户规模划分

	<=\$500w	\$100w~\$1000w	\$1000w~\$2000w	\$2000w~\$3000w	>=\$3000w	合计
Global fund banking	1.62%	2.35%	4.70%	4.21%	42.71%	55.58%
Investor dependent:						
Early stage	1.66%	0.59%	0.24%	0.03%	0.12%	2.64%
Growth stage	1.16%	1.52%	1.86%	0.83%	1.05%	6.42%
Total investor dependent	2.81%	2.11%	2.11%	0.85%	1.17%	9.05%
Cash flow dependent - SLBO	0.01%	0.05%	0.31%	0.67%	1.60%	2.65%
Innovation C&I	0.57%	0.46%	1.36%	1.44%	7.78%	11.61%
Private bank	10.45%	1.55%	1.26%	0.37%	0.48%	14.11%
CRE	0.99%	0.72%	1.00%	0.44%	0.34%	3.48%
Premium wine	0.28%	0.39%	0.48%	0.16%	0.24%	1.56%
Other C&I	0.40%	0.13%	0.37%	0.30%	0.18%	1.38%
Other	0.13%	0.09%	0.24%	0.12%	—	0.58%
Total Loans	17.26%	7.86%	11.81%	8.57%	54.49%	100.00%

资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

全方位满足不同阶段企业金融需求

硅谷集团以营业收入来划分科创企业发展阶段，为不同阶段企业提供具有针对性、差异化的融资服务外，还提供顾问咨询、现金流管理等综合化金融服务。硅谷集团将科技和生命科学/医疗健康等科技创新型企业划分为三类，即：SVB StartUp Banking practice（企业年收入一般在 500 万美元以下，或者还处于没收入阶段）、SVB Early Stage practice（企业已经有成熟的产品和服务，年收入在 500 万美元到 7500 万美元之间）、SVB Corporate Banking practice（成熟的大型企业，年收入一般在 7500 万美元以上），满足科创企业每一发展阶段的不同金融需求。

表 2：SVB 金融集团为不同阶段科创企业提供的金融服务

	企业所处阶段	企业产品	营业收入	提供服务
SVB StartUp Banking practice	初创期/早期阶段	研发阶段，一般只向市场提供少数产品和服务	500 万美元以下	创业贷款、“投资结合”等金融产品，此外专家团队提供创业指导，推荐创投人才及投资者，搭建专家、投资者与创业人才联系平台；提供数据和行业报告，提供财务咨询及发展建议等。
SVB Early Stage practice	成长期	拥有更成熟的产品和服务，并且处于扩张器	500 万-7500 万美元	流动资金贷款、夹层融资、中期担保融资等，为客户定制投资方案，提供资产管理等。
SVB Corporate Banking practice	成熟期	拥有更加多样化的产品和服务	7500 万美元以上	积极满足企业各类融资需求，包括但不限于银团债务融资、重组并购融资。为客户提供个性化咨询服务及财务方案等。

资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

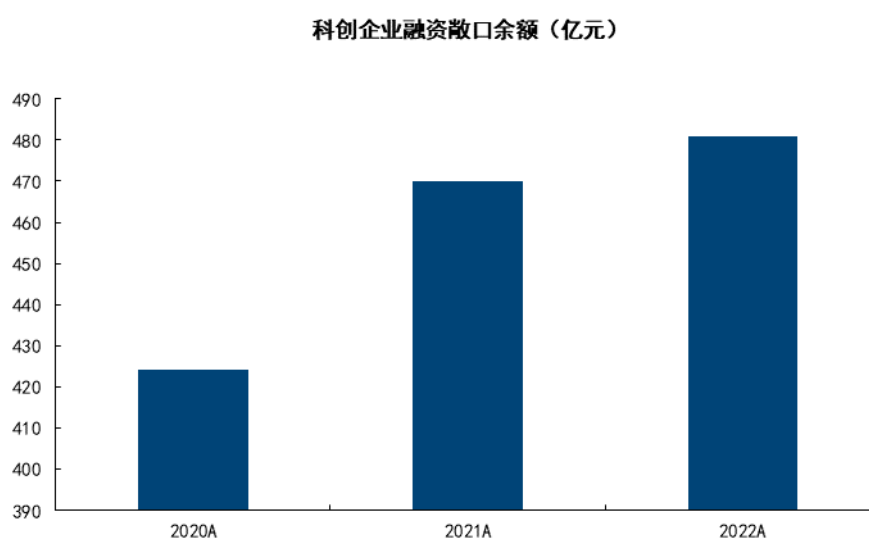
总结

综上，硅谷银行本质上还是一家传统的商业银行，只是客群聚焦在科创企业和风投机构，通过创新投贷联动业务模式将硅谷集团与科创企业和 PE/VC 串联起来，构造科创金融联动生态圈。硅谷银行向科创企业提供直接贷款或间接贷款（先向 PE/VC 提供过桥贷款，PE/VC 获得资金补充后再投资科创企业），积累了大批优质的科创企业和 PE/VC 客户。然后，投贷联动模式下硅谷资本可以凭借硅谷银行在创投圈积累的丰富客户资源寻找优质的投资标的。同时，硅谷私人银行也可以服务科创企业和 PE/VC 机构内部的高净值人员，吸纳存款和提供财富管理等综合化金融服务。

杭州银行科创金融的进阶之路

经过超 14 年的探索，杭州银行不断整合政府、风投机构和科创企业等资源，优化客户管理机制、创新产品服务体系等，为科创企业提供从初创期到上市全生命周期的专业化综合化的金融服务。公司发挥国内市场海量数据优势，搭建成长企业评估的标准化模型，以实现科创金融模式的可复制性。同时，杭州银行在科创金融领域中沉淀了多年的经验，培养出了一批具备丰富的行业经验和专业知识的一线专营服务人员及专业科创产品经理，竞争能力持续增强。杭州银行近年来科创企业融资敞口规模快速增长，2022 年末科创企业融资敞口余额达到 480.95 亿元。伴随公司科创金融商业模式逐步成熟，预计未来公司科创金融将迎来高速发展。

图7：杭州银行科创企业融资敞口余额



资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理。注：融资敞口余额指为客户提供贷款、票据、国内证等各项综合融资服务的余额。

探索数据与行业专业化驱动的“科创 3.0”模式

杭州银行科创金融经历了以银政合作为主的“科创 1.0”模式时期（2009-2015）、以银投合作投贷联动为主的“科创 2.0”模式时期（2016-2021）、目前正在向数据与行业专业化驱动的“科创 3.0”模式转型，准确来说公司科创金融当前正处在深化 2.0 和探索 3.0 的阶段。

- 科创 1.0 模式：政策扶持起步阶段，着重依靠政府扶持企业名单、政策性担保、贴息、科创园区等政策与资源，搭建“政—银—园—企”合作服务平台。由科技局、政策性担保公司、科技支行等按照约定比例建立风险池基金，科技支行给予纳入风险池的企业优惠利率贷款，风险基金优先偿还风险贷款。
- 科创 2.0 模式：快速发展阶段，杭州银行与创投机构合作，以投贷联动为核心打造创投渠道生态圈。该阶段主要采用的产品是银投联贷（银投联贷后文产品体系中有详细介绍）。当前，杭州银行合作的创投机构数量众多，与排名靠前的大多数风投机构均有深度合作。

- **科创 3.0 模式**：通过聚焦细分行业、打造行业专业化团队、发挥国内市场海量数据优势，研发科创企业成长性评价标准体系，探索科创金融模式的可复制性。同时，加强银行内各业务条线的联动，借助交易银行、投资银行等条线为科创企业提供综合化服务。截至 2022 年末，杭州银行已经完成了 70 个科创标准团队建设，核心竞争优势逐步加强。以生物医药团队为例，杭州银行涵盖了杭州和长三角地区的大量优质客群，很多企业在开始做研发时杭州银行就介入了，企业需要找投融资的时候银行会帮忙对接 PE/VC，需要阶段性贷款支持时银行给予贷款支持，同时提供咨询顾问等服务，一直扶持企业到上市。另外，还会积极对接科创企业和合作投资机构的管理人员和业务骨干，吸纳存款以及提供财富管理等金融服务。

当前，杭州银行科创金融事业部正在积极探索产业链资源整合，积极建设科创金融数据库，建立客户资源管理系统。公司表示，在现有的科创金融数据积累上，未来还将在时机成熟的时候，搭建一个独立的科创企业投融资信息平台。

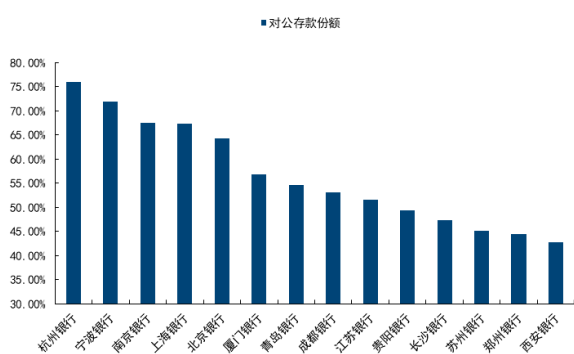
图8：杭州银行科创金融商业模式不断进阶



资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

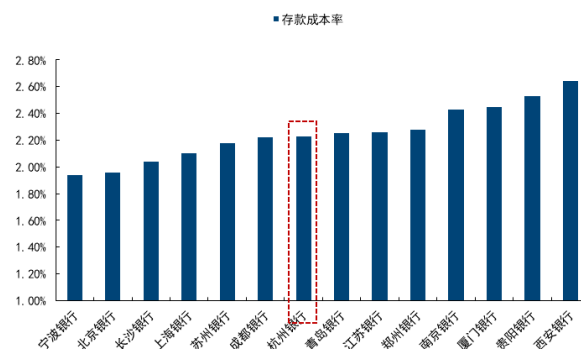
公司“行业+数字+泛科技+交易银行+投资银行”综合化的科创金融打法成效明显。截至 2022 年末，杭州银行创业股权投资基金托管规模超过 1512 亿元，彰显了其在科创金融领域的竞争优势。公司企业存款实现快速增长，2023 年末对公存款占存款总额的 76%，明显领先上市城商行；同时，公司存款成本率仍处在较低水平，2023 年上半年存款成本率为 2.23%。

图9：杭州银行对公存款份额处在高位



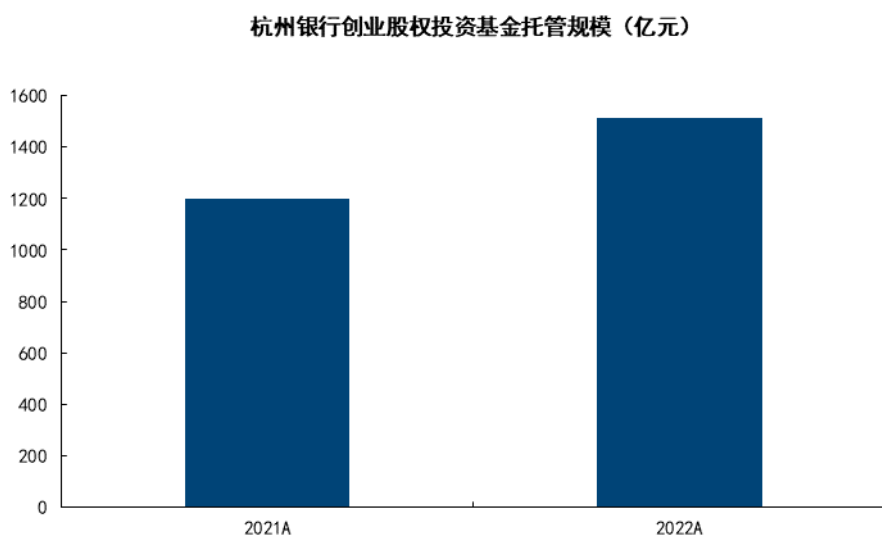
资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

图10：杭州银行存款成本率处在对标行中游水平



资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

图11：杭州银行创业股权投资基金托管规模



资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

接下来，我们将从组织架构、产品体系、客户体系和风控机制四个方面详细介绍杭州银行科创金融商业模式进阶之路。

组织架构：科技支行到科创金融事业总部

杭州银行不断深化科创业务体制机制改革，从科技支行到科技文创金融事业部，再到整合打造科创金融事业总部。在科技金融方面，杭州银行可谓是“先行者”，早在 2009 年，公司就率先成立了浙江省内科技金融专营机构——杭州银行科技支行，定位专业服务科技型和创新型的中小企业。2010 年杭州银行中关村支行成立，是国内更早开始开展实质性新三板股权质押业务的新三板特色机构，2013 年又成立了杭州银行文创支行，是国内最早设立的文创金融专营机构。公司长期致力于为科技文创型企业提供服务，切实解决科技型中小企业融资难问题，此后又将科创金融服务模式复制到西溪支行、海创园支行等支行。

2016 年杭州银行整合全行科技文创金融资源，成立了全国首家科技文创金融事业部，为一级分行建制。事业部下辖科技支行、文创支行、西溪支行、海创园支行、北京中关村支行、深圳深圳湾支行和台州科技支行 7 家支行。

2023 年再升级整合打造科创金融事业总部，彰显了公司对科创金融的重视程度是空前的。2023 年公司遵循“总行统筹、条线主导、机构主战”的原则，打造了“科创金融事业总部”，定位为管营结合的总行级利润中心，吸收原有科技文创金融事业部及各分行科创金融中心。改革落地后，杭州银行形成了“1+3”的组织框架，“1”指公司金融部，“3”指交易银行部、投资银行部和科创金融事业总部。截至 2023 年 6 月末，公司已完成北京、上海、深圳、杭州四大科创中心筹建，一线专营人员超 500 人。南京、合肥、嘉兴、宁波四大科创中心也在积极筹建中。作为总行级的事业部，科创金融事业总部未来在资源整合能力、自主创新能力和业务管理能力等方面都是明显增强的，有助于更好的为科创企业赋能。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/195200242241011120>