



加快转型升级 提升服务能力

济宁农行持续巩固区域主流商业银行地位

宋军华 张庆岭

核心提示:

2017年,农行济宁分行市场竞争能力大幅提升,各项存款快速增长,领先优势更加巩固。截至2017年年末,该行各项存款时点余额突破700亿元,达到726.47亿元,较年初增加49.21亿元。其中,个人存款时点余额较年初增加26.74亿元;对公存款时点余额较年初增加22.47亿元。在四大国有银行中,保持了各项存款存量、增量,个人存款存量、增量,对公存款存量、增量六项“第一”。同时,各项贷款余额达到396.71亿元,在四大国有银行市场份额中达到52.27%,占据半壁江山。

350万元,实现利润200万元。2014年,该山庄荣获山东省好客人家五星级“农家乐”称号。现在已发展成为曲阜孔府菜研究会副会长单位;曲阜市财政局公布的党政机关会议定点场所。目前该山庄正与山东综艺台节目组联合打造“爱情加速度”水上活动项目,经营前景长期看好。

据姚冬梅介绍,曲阜市尼山圣湖山庄正值发展壮大之时,急需资金,多亏了农业银行曲阜市支行及时跟进服务,适时为其发放“农家乐”贷款70万元,采用住房抵押担保方式,贷款仅用7天的时间就发放到位,解了她的燃眉之急。

强化重点企业服务 支持新旧动能转换

2017年以来,农行济宁分行以“横向提升、纵向进位”为奋斗目标,深入推进经营转型,进一步加大对优质企业客户的营销力度,积极实施产品创新,优化业务结构,深化精细化管理,全力支持济宁市经济新旧动能转换,换挡提速。

继续深入开展“扩户提质工程”活动,不断壮大客户规模,提升客户质量。抢抓开户源头,启动了网上商事登记项目,密切与工商局的联系,推动辖内各支行与当地工商机构签署了战略合作协议,7家支行(开发区、任城、兖州、邹城、泗水、微山、梁山)签发了通过农行网上银行K宝认证的电子营业执照,开发区、任城、嘉祥、汶上4家支行实现当地行政服务中心驻点服务,全行新增企业类客户4321户。加强企业客户流量经营,组织“礼尚礼”营销活动,提升“两户”建设质量,实现交易流量和资金沉淀的稳定增长。

在客户群体细分的基础上,该行认真分析目标客户特点,了解客户理财需求,累计销售对公理财产品223.78亿元。积极开办现金管理业务,通过广泛宣传单位结算卡服务便利的产品特点,指导支行筛选客户并带头营销,单位结算卡产品快速推广,新开单位结算卡4893张,较同期多开1890张。通过营销资金归集、多级账簿、结算套餐等产品,提高现金管理渗透率,现金管理折效客户净增5207户,新增企业金融服务平台3825户。以产品为依托,深化流量经营。营销太阳纸业、圣都水务银企直联业务,陆续为海尔集团、荣信煤化、鲁泰物流等客户开办票据池融资业务。大力发展投行新业务,实现多项突破。参团兖州煤业股份有限公司DFI业务,为兖矿集团累计承销债券5期,金额共计50亿元。

强化普惠金融服务 构建民生金融体系

2017年农行济宁分行在全市已建成“惠农通”服务点2790个,电子机具行政覆盖率达91%的基础上,打造了网络化惠农通服务点1654处,样板商户15户,构建了网点、惠农服务站、“惠农通”服务点、互联网金融“四位一体”、“线上+线下”相结合的立体化的金融渠道服务体系,真正为农产品进城、工业品下乡打通了最后一公里。济宁市广大市民可以通过农行完善的电子银行渠道,以自主网上缴费的方式,在物业、取暖、电费、水费、学费等多个涉及民生的领域享受到农行提供的周到便利的金融服务。

一年来,该行强化网点智能化改造,设立24小时自助银行50个,布放超级柜台376台,全行自助终端达到754个。努力满足居民消费需求,新增个人住房贷款20.4亿元,为居民置业、改善居住条件提供资金支持。大力支持社会保障事业,发放社保卡376.5万张,市场份额46.48%,稳居同业首位;为全市近400万职工和居民提供社保卡收付服务,年代理收付资金超过50亿元。

经营瓷砖生意的老高来到农行汶上县支行个人贷款管理中心,专门向客户经理张伟致谢,感谢他推介的“网捷贷”既快捷又方便,还为他节省了几千元的利息。

据老高介绍:2017年2月,正值某4S店优惠活动期间,他下定决心购买心仪已久的小型轿车,无奈前年刚为儿子买了新房,做了按揭,经营资金也没有“回笼”,4S店建议他做汽车分期,可分期手续费高昂。正当老高发愁的时候,农行新推出“网捷贷”产品,在了解老高情况后,汶上农行个人贷款管理中心的客户经理张伟找到了他。张伟告诉他:“网捷贷”是农行的一款个人线上信贷产品,向信用记录优良的房贷客户发放,特别适合他这种情况,而且方法简便,在线申请、在线签约,随时随地就可以贷款,还可以随时还款,无需担保、抵押,额度最高达30万元。出于对农行的信任,老高当即注册了网银,成功申请“网捷贷”10万元的授信,随即在4S店通过“网捷贷”贷款8.5万元购买了心仪已久的轿车,圆了自己的汽车梦。随着资金的回笼,老高及时归还了贷款。他特地赶到农行向张伟致谢,说是没想到“网捷贷”这么方便,而且还为他省去了近3年的汽车贷款分期利息。

强化三农扶持力度 履行农行历史使命

农行济宁分行以“做大县域优质项目、做优特色农业金融服务、做亮金融扶贫工作”为主线,着力推动了“三农”和县域业务持续健康发展。一是做大县域优质项目。累计审批县域重点项目13个,金额36.07亿元,走在全省前列;二是做亮特色农业金融服务。立足地方特色农业、品牌农业,大力支持农村新型经营主体,2017年末,龙头企业贷款余额22亿元,农民专业合作社贷款较年初新增9167万元;同时,不断深化农村合作信用互助托管业务推广,到年末,8家支行与8家合作社签订三方合作托管协议,分别较年初增加2家和2家,签约率达到了44%。年末涉农贷款较年初增加25.08亿元,高于全行贷款增速1.08个百分点,达到监管要求。三是做亮金融扶贫工作。累计发放贫困户贷款8180万元,帮扶贫困人口1774人;累计发放生产经营主体贷款16795万元,帮扶贫困户153户,帮扶贫困人口数371人;累计发放扶贫项目贷款13000万元,覆盖贫困村5个,

服务人数311人。

“俺是种植大蒜十几年的老蒜农了,这两年大蒜虽然挣钱,但是没钱投资也是干瞪眼。自从有了农行的贷款,俺就不用愁钱的问题了。今年行情好,俺光凭借这种的100多吨蒜,今年稳赚30多万元,是农行为俺解决了大难题。”农行金乡支行西门分理处营业大厅里,来自马庙镇股楼的股占军边捧着手里的锦旗,边和农行的工作人员兴奋地聊着。而这只是农行济宁分行推进“一县一品”特色产业金融服务方案金乡“金蒜贷”的一个缩影。截至2017年12月31日,农行金乡支行已成功投放“金蒜贷”2600余笔,金额9600余万元。其中90%投放到了蒜农手中,为助力蒜农生“金”提供了强有力的金融支持。

金乡县——有着“大蒜之乡”的美誉,作为中国大蒜的主要产区之一,金乡县大蒜种植面积已超过220余万亩,在全国大蒜市场占有率举足轻重的地位。近年来,风靡一时的“蒜你狠”给国内大蒜市场带来不小的冲击,为顺应国家供给侧改革的风波,解决大蒜市场供给不足而导致价格剧烈波动的难题,农行金乡支行2016年6月创新推出“金蒜贷”特色产业金融服务方案将信贷资金一池活水引入大蒜市场,受到中小微企业、个体工商户的青睐,特色产品创新为县域资产业务注入新活力。

强化互联网服务金融能力 深入推进“一号工程”建设

2017年农总行将互联网服务三农和实体经济,作为农行支持经济发展“一号工程”来抓。农行济宁分行认真贯彻落实上级行关于“一号工程”的各项工作部署,以惠农E商平台搭建为基础,以农业产业化龙头企业产业链模式为突破口,强力营销优质目标客户,“一号工程”取得积极成效。

围绕适合济宁地区特点的“六种模式”,农行济宁分行狠抓选户、上线、维护“三个环节”,做强营销、产品、维护“三个团队”,高质量推进“一号工程”。全年净增惠农E商核心商户156户,完成全年计划的390%;净增渠道商户3137户,完成全年计划的1364%;样板商户达标数15户,达标率100%;交易商户占比100%,居全省系统内第1位。农户网络融资顺利破题,微山、金乡2个支行成功发放金穗快农贷5笔,是全省系统内第二个实现突破的分行。

2017年7月16日,农行汶上支行“农银e管家”电商平台推介会暨化肥秋季订货会在汶上县喜客来国际会议中心成功举办。本次推介会以“银企联盟、合作共赢、立足城乡、服务三农”为宗旨,近70户下游经销商参与了农银e管家平台订货。现场交易额达到300万元,化肥销售1400吨,是往年秋季销量的两倍。

据介绍,农行与施可丰公司合作利用“农银e管家”电商平台累计上线农资产品21种,可针对广大下游经销商不同农作物需求进行独家定制。“农银e管家”电商平台快捷直观的商品展示,简单方便的支付方式吸引了一大批当地农资下游经销商前来现场进行订购。在推介会上,农行汶上支行的工作人员可现场指导客户开办银行卡和电子银行,并通过现场订货的方式进行下单和支付。

来自义桥镇的经销商张海涛利用农行“农银e管家”手机客户端,现场下单施可丰控释肥150吨。他对这个平台“动动手指头就能完成订货”赞不绝口。张老板对农行工作人员说:“e管家平台既能让我一眼就找到我想采购的化肥种类,还能实时了解化肥价格的变动情况,而且下单快、付款方便,以前我要开车到几百公里外的代理商那里订货交钱,现在坐在家,在手机上就能完成了。”

强化员工队伍建设 打造一流服务团队

该行始终将员工队伍建设作为提升服务、加快发展的力量源泉,结合党建和警示教育,在员工队伍管理上创新管理手段,取得显著成效,在济宁市第二届争当微笑天使活动中获得最佳团队奖,有四名员工分别获得济宁市“五一劳动奖章”、“青年岗位能手”、“最具责任心天使”和“金融微笑天使”称号。

该行持续加强基层党组织建设,122个网点全部建成独立党支部,占比达到100%。持续推进“两学一做”常态化、制度化,广泛开展“三诺四比一做”党员先锋主题实践活动,划定党员责任区122个,评选共产党员示范岗135个,有效激发了基层党组织的战斗堡垒作用和党员的模范带头作用。

2017年,成功上线“三线一网格”新型员工行为管理系统,夯实党建“生命线”,明确网点负责人“一岗双责”,网点主任兼任支部书记比例达到99.18%以上。强化纪检“保障线”,设立党委的13家支行全部配备专职纪委书记,2家单点支行配备了纪检委员。明晰运营“防火墙”,强化运营主管职责归属、激励到位,对运营主管进行等级确认,网格化系统预警提示作用逐渐显现。

启动“强基础,严管理”双提升活动,明确了“严格遵章守纪,依法合规经营”的发展底线。开展了“四个没有”大讨论活动,举办了“四个没有”演讲比赛,组织了“四个没有”巡回宣讲,在全行掀起了学法律、学规章、学制度的高潮,进一步增强了员工的合规意识和底线意识。实施运营重点人员名单制管理,治理突出风险隐患,运营风控水平稳步提升。实行“格式化”管理模式,加强关键时点安全检查,强化监督考核问责,安全生产能力明显增强。强化舆情监测,突出正面宣传引导,全行形象进一步提升。全年未发生恶性案件、重大风险事件或经济纠纷,实现安全稳健运营。

凡是过去,皆为序章。2017年,农行济宁分行各项工作取得了较好的业绩,保持了良好的发展速度,为今后各项业务发展奠定了坚实的基础。

“潮平阔岸风正劲,扬帆起航正逢时”。农行济宁分行全行上下将继续严格贯彻落实济宁市委、市政府各项工作部署,围绕“横向提升,纵向进位”的战略目标,全面推进经营转型,大力营销高效市场,强化全面风险管理,努力推动全行各项业务实现高质量发展,为全市经济发展发挥更大的作用。



农行泗水支行支持特色农产品黄金梨,为果农“贷”来黄金



农行汶上支行农银E管家服务团队帮助农户购买农资



农行兖州支行助力企业走绿色高端发展之路



农行金乡支行“金蒜贷”助蒜农收获季购销两旺



农行梁山支行开通“老年人优先服务窗口”



农行嘉祥支行在农村地区普及农行社保卡,在乡间诊所和药店布放医疗POS机,解决贫困地区农民看病买药的难题



农行济宁分行获得的各项荣誉



农行济宁分行在第二届济宁争当金融微笑天使活动中荣获“最佳团队”奖,行长罗秉环(左五)参加了颁奖典礼



农行济宁分行组织中帼志愿者关爱贫困儿童

一年来,在济宁市委、市政府的坚强领导下,济宁农行深入贯彻党中央和总、省行决策部署,在银监局、人行等监管部门的帮助指导下,抓紧用好济宁市系列重大机遇,围绕“抓党建、控风险、强基础、促转型、谋发展”的总体工作思路,积极推进经营转型,全力化解信用风险,持续强化基础管理,严格落实从严治行,推动各项工作取得积极成效,区域主流商业银行地位持续巩固。

2017年,农行济宁分行市场竞争能力大幅提升,各项存款快速增长,领先优势更加巩固。截至2017年年末,该行各项存款时点余额突破700亿元,达到726.47亿元,较年初增加49.21亿元。其中,个人存款时点余额较年初增加26.74亿元;对公存款时点余额较年初增加22.47亿元。在四大国有银行中,保持了各项存款存量、增量,个人存款存量、增量,对公存款存量、增量六项“第一”,进一步巩固了存款领先优势。同时,贷款投放领跑同业,发展后劲更加强劲。各项贷款余额达到396.71亿元,较年初增加39.99亿元,同比多增52.64亿元,四大国有银行市场份额达到52.27%,占据半壁江山。

强化重点项目建设 助力地方城市建设

农行济宁分行牢记历史担当,将支持地方公共服务基础设施建设作为着力点,加大信贷支持,全力配合济宁市重点项目、重点工程建设。先后成功营销中国建筑股份有限公司、中国电力建设集团有限公司、山东高速集团有限公司、国家电网等集团客户子公司在农行开立结算账户11户。积极跟进济宁市重点项目、重大工程建设,按照2017年度济宁市固定资产投资计划,及时将清单下发支行,带领、督促支行对接项目,以PPP市级重点项目、政府购买服务项目等为重点,确定了全年重点营销项目清单,2017年以来,跟踪营销了鲁能孔府西苑、绿地公馆二期等45个项目,通过审批的项目19个49.1亿元,对已审批的项目,积极落实放款条件,实现有效投放22.74亿元,储备项目18个,融资需求94亿元。同时,加强企业资产证券化业务的营销和项目储备,围绕公用事业、基础设施、应收账款、文化旅游、PPP等领域,积极筛选目标客户。

孔子诞生地尼山旅游项目“尼山圣境”是山东省投资过百亿的重点项目。曲阜市尼山圣湖山庄坐落于曲阜市尼山镇孔子出生地——孔子湖南岸,昌平山脚下,与湖北面的“尼山圣境”遥相呼应。该山庄是由姚冬梅、赵洪华出资3000余万元按照三星星级酒店标准兴建的一家集餐饮、住宿、会议于一体的大型儒家文化主题酒店,在当地已小有名气。酒店有现有客房62套;餐厅包间13个;可满足上百位客人同时就餐的中西自助餐厅1个;大、中、小会议室3个;多功能厅1处;两室一厅亲子家庭房12套;俊豪农场采摘基地1处;户外拓展区1处。该山庄2016年实现营业收入290万元,实现利润150万元。2017实现营业收入