

地方主打什么产业就跟进什么产业

宁夏分行支持特色产业有“特色”

本报讯 近年来,农业银行宁夏分行紧紧围绕自治区农业结构调整方向和特色产业发展规划,聚焦特色产业资源禀赋,突出集约经营优势,坚持把特色产业作为服务乡村振兴的重点,不断创新信贷服务模式,完善主导优势产业链金融服务,有力地推动自治区主导优势特色产业转型升级集约发展,带动当地农民增收增收。

特色产业是农业农村经济增长的强大引擎。宁夏分行在支持特色产业中,突出区域特色,绘制清晰完整的“三农”金融生态图谱,将自治区特色优势产业作为重点服务对象,坚持“地方主打什么产业,农行就重点支持什么产业”的思路,加大产品和服务创新力度,推动特色产业向优势区域、产业大县集中。

近年来,该行累计向枸杞、奶牛、果汁、粮油加工等重点行业涉农企业、合作社等法人单位发放特色产业贷款超 300

亿元,辐射带动上下游农户增产增收,实现了主导优势特色产业相关企业、农户产业链金融服务的 100% 覆盖。截至目前,涉农重点行业贷款余额 79 亿元。

在支持特色产业发展过程中,该行坚持“一个产业一个规划”“一行一策”和“一企(户)一策”的原则,以农业产业化龙头企业为引领,不断提升金融服务水平。截至 11 月末,该行累放农业产业化龙头企业贷款 187 亿元,对国家、自治区级农业产业化龙头企业的服务覆盖面达到 84.6% 和 36%。

该行积极推广小企业简式快速贷款、“纳税 e 贷”等,形成“数据网贷”“微捷贷”等区域特色信贷产品体系,通过结算业务、专业金融辅导等独具特色的创业金融服务,加大对小型龙头企业的信贷支持力度,降低企业的融资成本,扶持小型龙头企业发展壮大,为特色产业补链新动能。

围绕产业链创新服务模式,按照各地特色量身打造服务方案,针对企业上下游种植户、养殖户、贩运大户、订单农业户的金融需求,该行创新采取“公司+基地+农户”“公司担保+专业合作社+保证金”等模式,满足不同企业类型公司、基地、农户各环节需求,有效破解了银行服务“三农”担保难、准入难等问题。截至 2019 年 11 月末,累放农户贷款 57.8 亿元重点支持枸杞、林果、蔬菜等特色种植和标准化规模养殖场(小区)建设,支持带动 10 万余农户发展生产增收致富。累放贷款 61.3 亿元,拓展专业大户(家庭农场)近 2000 户,用信余额 5.4 亿元,户均余额 17 万元,鼓励农户发展适度规模经营,推进专业大户、家庭农场的联合与合作。

作为当地首家试水特色产业网络融资业务的金融机构,为全面提升客户服务体验,宁夏分行运用互联网金融思

维,并借助农行网贷平台提供的数据支撑,围绕加大特色产业信贷支持、提升农民融资便利性,创新推出“特色产业惠农 e 贷”系列产品,该产品利用大数据分析为不同产业不同类型的农民精准画像,有针对性设计信贷模型,全面提升互联网金融服务农业特色产业的能力和水平。目前,该行投放“惠农 e 贷”余额 18.7 亿元,较年初增加 12.4 亿元,产品种类覆盖枸杞、滩羊、硒砂瓜等 15 个区内特色优势产业,实现“一特色产业一惠农 e 贷”“一县一惠农 e 贷”。

在资金流动方面,该行通过协同推广“贷款+”,依托联动营销、产品创新、业务协作,为特色产业各环节开通网上银行、企业网银、手机银行等综合金融服务,确保资金在农行体系内循环,基本实现了特色产业全链条金融服务,构建了以产业链为依托,立体现代化的金融服务体系。(马巧丽 冯晓瑞)

建言见智

县域业务数字化转型要立足“三点”

■周锋荣

当前,以第三方支付为代表的互联网金融加速向县域市场渗透,金融服务方式、手段与县域市场竞争格局正在发生深刻变化。

县域业务尽管发展势头良好,县域存款、贷款增速持续高于全行,但仍存在一些隐忧,主要表现在负债业务大起大落、根基不稳,信贷增长后劲不足、增速放缓等。因此,必须把县域业务作为全行数字化转型的重中之重,通过运用现代金融科技手段,将金融科技在县域金融服务领域深度应用,实现场景、产品、平台等的深度集成,优化县域客户结构,加快补齐县域业务发展短板,提升农业银行在县域的领先地位。

以做多场景为着力点。场景建设是数字化转型的基本载体,实现各类场景下的互联互通,将银行服务嵌入到客户日常生活的各类场景中,及时掌握客户的有效需求,提供个性化服务,是县域业务数字化转型的着力点。因此,必须高度重视场景建设,紧密结合实际,围绕县域重点客户群,梳理出场景建设清单,不断建设和推广“三农”特色场景,强化与客户的情感互动,加大营销建设力度,切实将金融服务融入县域市场各个方面和各个环节。

以创新产品为切入点。根据外部形势和客户需求变化,不断创新产品服务,始终是银行拓展业务的“必答题”。在推进县域业务数字化转型过程中,无论是搭建场景、构建模式,还是拓展客户、提升体验,都更加需要强大的产品做支撑。因此,在数字化产品研发中,要注重速度、丰富程度、适用性等,以技术创新作为产品创新的突破口,依靠电子化平台,使产品专业化和技术化大大提高。加强与第三方科技平台的合作,结合较成熟的技术与较丰富的经验,实现优势互补,资源共享。完善“惠农 e”系列产品,打造成服务“三农”的金字招牌。完善“三农”线上产品体系,重点要在完善总分联动的产品创新体制机制上。

以线上线下为结合点。数字化转型对于银行传统渠道的冲击是巨大的,但线上渠道也无法彻底取代传统渠道,特别是县域地区的人口结构呈现出明确“老龄化”趋势。线上线下是相互支撑的关系,在推进县域业务数字化转型过程中,要重点研究线上线下渠道如何打通的问题,注重线上线下协同,实现各类渠道互联互通、信息共享、交叉覆盖,打造融合互动的渠道新优势。

农行速递

云南芒市支行数据分析系统为决策服务

本报讯 农业银行云南德宏州芒市支行创新思路,倾力打造机构画像数据分析系统平台,目前该系统新版已上线试运行。

通过该系统平台,让大数据分析分析与运用发挥创新催化剂和转型助推器的作用,助推芒市支行经营理念、组织架构、管理模式的全面调整和深度整合。通过系统建设,运用散落在全

行前后台的业务系统数据、各条线管理记录等多种手段,来为网点和部门进行高清晰画像,为支行进行分类指导、决策管理和科学评价提供相对完整的数据和技术支撑。此外,再通过网点转型、考核绩效转型、营销转型、执行力转型、管理模式转型的组合拳,达到增强市场竞争力、有效控制风险的最终目标。(梁志强 张贤)

河南太康县支行多举措推进数字化营销

本报讯 农业银行河南周口太康县支行依托营销宝对客户的精准匹配功能,加大推广应用力度,推进数字化营销水平。截至目前,该行对私理财日均增量 2.5 亿元。

太康支行要求客户经理每天登录营销宝 APP,把系统自动匹配的基金、理财、大额存单等产

品发送给目标客户,或通过营销宝 APP 的聊天和打电话功能,把产品详细向客户介绍;客户打开掌银 APP 即可看到该产品并可一键购买,实现“客户画像—精准匹配—推荐—购买”的在线营销闭环,极大提高了客户经理的工作效率和转化。(陈荣阳 彭涛)

金融扶贫 农行助力



农业银行辽宁铁岭西丰县支行工作人员近期到金星满族乡永安村进行调研,探索脱贫模式,助力贫困户脱贫。侯天鹏 关莹 摄影报道



农业银行内蒙古锡林郭勒分行工作人员近日深入太仆寺旗千斤沟镇马蹄沟村开展定点帮扶,帮助贫困户拓宽增收渠道。邢丽娜 摄影报道

福州分行场景金融建设成效明显

本报讯 今年以来,农业银行福建福州分行聚焦场景金融建设,大力拓展重点场景客户,截至 11 月末,新拓消费场景商户 351 户,全部 648 个消费场景商户本年交易金额 7.58 亿元,绑定日均存款 7 亿元,场景金融建设成效明显。

为推动业务经营数字化转型,加速场景金融建设,福州分行落实分工、加强协作,成立场景金融与开放银行建设工作专项小组,支行也同步成立专业营销团队,围绕重点客群、优势行业,明确

各职能部门职责,公私联动、前中后台联动、业技联动,进行系统性、立体性、全员性的营销。

该行抢抓机遇,做好源头营销。紧抓 2019 年底全面实施私立幼儿园公办化与普惠化的政策契机,加快与教育局相关部门的沟通,加大拓户力度,确保在新一轮行业洗牌中抢占市场份额;紧抓开学季缴费高峰,实现校园类消费场景全年缴费金额超过 1.4 亿元,位居全省系统首位;与福建农林大学签订银校战略合作协议,在智慧校园建设项目、

师生个人金融服务等领域开展更广泛和深入的合作。创新银医合作模式,实行名单制营销,确保医疗行业“农村包围城市”战略有效落实,实现了 51 个医院场景项目落地。

此外,该行还深挖客户需求,通过清单式营销,打造一批特色的场景金融生态圈,实现规模化的获客、活客和留客。在智慧单位场景上,积极推广“行外 e 缴费”及“智慧食堂”缴费;在智慧出行场景上,创新推出上线全省首家无感加油场景项目;在民生类缴费

项目上,实现微信外输 12 个,大力拓展便民生活开放场景建设;在聚焦扶贫上,上线全省首家掌银扶贫商城核心商户——宁夏黄土地农业食品有限公司。

秉持业务办理“快”、客户体验“好”、业务场景“新”的理念,福州分行以金融科技为“核动力”,紧贴客户生活方式和消费行为的变化,在缴费、出行、校园、医疗等方面打造一批具有农行特色的场景金融生态圈,补齐场景金融和线上服务短板,扎实推进数字化转型。(杨至好 李亚然)

<<< 上接 A1 版

该行个人和对公线上平台客户实现快速增长,截至 11 月末,掌银活跃客户达 73.6 万户,企业金融服务平台客户接近 2 万户,线上交易占比已达 95.21%。该行开发上线二手房交易资金托管、一手房意向金等系统,累计托管资金近 5000 万元;普惠线上贷款、“惠农 e 贷”、网捷贷等线上贷款规模较年初增加 20.1 亿元,增幅达 181%,远高于农行系统增幅平均水平。

数字化转型不仅促进了青岛分行业务发展,也为当地客户带来了实惠。对于规模小、抵押品少的小微企业,“融资难”往往是其发展的痛点问题。对此,青岛分行联合山东新希望六和集团推出“数据网贷”,供应链上游小微企业凭借与新希望六和集团的订单即可获得贷款,帮助企业顺利渡过收购期资金难关。截至 11 月末,该行已为近 10 家青岛市核心企业开办“数据网贷”,累计为供应链上游小微企业发放贷款 3600 多笔,金额 10.4 亿元。今年 10 月份,人民银行组织多家媒体,赴青岛报道新希望六和集团“数据网贷”模式。

青岛分行还充分利用大数据技术,助推互联网金融服务“三农”“一号工程”全面升级。该行围绕“一县一惠农 e 贷”“一特色产业一惠农 e 贷”发展目标,制定《“惠农 e 贷”专项营销实施方案》,实施线上线下、城乡、公私联动营销,大力推动传统农户贷款经营转型,实现“线上化、批量化、便捷化”。截至 11 月末,该行“惠农 e 贷”余额较年初增长 8 亿元,完成总行全年计划的 133%,计划完成率位居系统内前列。

构建场景金融 助力民生改善

为顺应新时代消费升级和金融科技发展趋势,青岛分行加大场景金融构建和研发力度,打造有特色的场景金融,把金融服务嵌入客户生活、旅游、医疗、教育、经营、投资等各类场景,助力民生改善和实体经济发展。

围绕打造“企业端链条式(B 端)、客户端渗透式(C 端)、政务端互联式(G 端)、网点触点式(O 端)”金融场景生态,青岛分行做了大量深入细致的工作,实现营销模式的再搭建,互联网金融场景项目达 70 个,初步建成了



“开放、共享、互通、丰富、可靠”的新金融生态体系。

青岛分行做优做活 B 端产业链场景,大力推广 ERP 对接,综合收银台、“惠农 e 通”和“数据网贷”等产品,以场景对接企业收付款、销售、融资等需求。目前,该行已与海尔集团合作打造“智慧物流”供应链收款管理系统,与万福集团 ERP 对接线上便捷支付,

与众科商贸合作 ERP 对接“农银 e 管家”商城平台,与新希望集团微信商城对接线上支付。

该行创新突破 G 端政务民生场景,紧跟总行机构客户“十朵智慧云”建设步伐,围绕机构客户做优“智慧+”场景。上线系统内首家“智慧部队”营房缴费项目、青岛市首家“智慧燃气”缴费场景,新增 8 家供热公司

“微信缴费输出”场景,实现 4 个“智慧医院”项目合作。借助“融 E 学”系统,积极营销各类校园缴费类项目。

青岛分行优化做实 C 端零售消费场景,上线青岛市首家“无感加油”场景,开展互联网消费商户专项推进月活动,拓展有效消费场景商户,联动发展掌银客户。

青岛分行升级完善 O 端网点自助场景,升级厅堂营销阵地,在网点内部设置数字货架、扫码体验等营销触点场景,让网点成为金融“便利店”,提升网点获客活客能力。大力推广商圈运营,联合商户开展优惠、团购活动,要求每个网点在数字货架上线商户不低于 15 个,打造网点周边消费商圈,建立网点和周边商户“互利互惠+互相引流”机制,促进客户资源共享和引流。

利用大数据技术 强化经营管理

要真正实现数字化转型,不仅要服务客户上下功夫,内部管理也应逐步推进数字化管理。只有这样,才能真正适应数字化的未来。

对此,青岛分行打造对公和个人

“产品包”,预先梳理重点产品,为重点客户形成综合营销方案,提高客户综合贡献度。大力推行联动营销,打通对公、个人条线壁垒,对客户经理下达跨业务、跨条线的营销任务,切实强化公私联动,挖掘存量客户业务潜力。

青岛分行大力推动落实总行智慧信贷项目,利用光学字符识别技术,实现财务报表“全页式”完整化导入,提高导入 C3 系统财务报表的效率和准确度,解决财务报表数据手工录入工作量大、占用时间长的问题。通过大数据技术,对信贷客户精准画像,实现客户信息全面化、关联关系可视化,重要特征标签化、客户信用风险分数化。结合应用场景提炼风险信息和线索信息项,将信贷人员所关注的客户、业务分析、政策制度和监管要求等信息自动推送至业务调查、审查、审批等环节,提示信贷人员关注,提高信贷业务风险预警水平。

潮平两岸阔,风正一帆悬。二十年前的“北方亮丽风景线”,正是依靠一代代青岛农行人精神传承和汗水积累造就的。今天的青岛分行正以数字化转型为契机,时不我待,加足马力,开拓创新,再创经营佳绩,再造“北方亮丽风景线”。