

农行金融赋能杭州数字经济发展

本报讯 近年来,农业银行浙江杭州分行把握杭州打造“全国数字经济第一城”的发展机遇,坚持科技赋能、创新驱动,不断加大开放银行合作,线上链式金融、掌银场景建设等方面的探索与创新,打造业务发展新引擎。

在打造开放银行方面,杭州分行深入推进与互联网平台的业务合作,创新合作模式,将电子账户打造成平台钱包,为平台客户提供开立电子账号、资金流转、充值消费、理财融资等一站式金融服务,满足客户个性化、多元化金

融需求。目前,该行已有效对接京东金融、网易、苏宁金融等互联网平台客户40户,上线开放银行项目13户,较好打造了线上服务新生态。

在拓展线上链式金融方面,杭州分行围绕杭州市“万企转型”计划,通过为龙头企业上下游客户提供在线结算、开票、融资等一站式服务,推动形成数字产业化、产业数字化、城市数字化。该行大力推广综合收银台,为上下游经销商实现集中收银和清分,上线农夫山泉、鲜丰水果、政采云等综合收

台13户,助力传统企业的供应链和分销链从线下迁至线上。该行灵活运用“链捷贷”“e账通”等产品提供供应链融资服务,满足传统链上企业线上交易需求,助力传统行业平台化、数字化转型升级。该行已为银泰百货、农夫山泉、南都电源、杭州中车等核心企业的上下游企业提供线上链式融资支持,合作额度近50亿元,累计投放金额超10亿元。

在建设智慧场景方面,杭州分行强化与杭州城市大脑平台及相关政府职能部门合作,整合政务数据资源,利

用掌上银行、缴费中心、综合收银台等多个产品,推动形成交通、医疗、旅游等多领域政务民生智慧场景。该行推进“智慧食堂”建设,提供自助饭卡充值、预约点餐、手机支付等服务;积极拓展智慧停车、智慧加油等场景,成功落地全省首家无感支付加油站样板项目;打造“智慧学校”“智慧医疗”“智慧旅游”“智慧社区”等多个“智慧+”平台。目前,该行已累计搭建场景1835户,掌银交易笔数超84万笔,交易总金额超15亿元。(谢军巧)

建言见智

抓住开学时机 做优服务文章

■许兵

当前,全国各地陆续迎来秋季新学期开学。在疫情常态化防控形势下,对银行而言,今年的开学季面临新的挑战与机遇。笔者认为,做好今年的开学季金融服务有必要从服务团队配备、服务产品推广、服务方式转变等方面入手,创新思路、完善措施,提升服务质效。

提前对接,配齐配强服务力量。每年的开学季是学生集中返校入校的重要时期,也是金融机构拓展校园市场的有利时机。今年各地教育机构纷纷采取分批返校等措施,加强疫情常态化防控。经营行有必要加强与教育主管部门及学校的联系,提前了解学校新生录取及开学计划,及时保障新生银行卡批量开卡需求,并选派身体健康、业务精湛的服务人员,在做好防护的基础上,争取近距离提供服务。一些学校新生入学人员多,报到时间短,单靠校园内或周边网点很难适应开学服务需求,可从机关及附近区域网点抽调人员,组成柔性团队,采取分组分批方式,开展上门服务。

聚焦痛点,加快智慧校园建设。目前,一些学校保育费、餐费等费用的缴纳,仍采取传统的现金或柜台存入模式,给家长、学校管理人员带来了诸多不便。经营行应全面对接校园缴费项目,针对传统缴费模式的“痛点”,有针对性地由学校推荐缴费平台、智慧食堂等场景金融服务。在推介场景服务过程中,经营行应强化公私联动,发挥信贷杠杆撬动作用,通过为优质学校提供贷款支持,打开合作突破口。同时,采取现场演示等方式,积极展示成熟应用案例,增强场景服务吸引力,并利用“教育云平台”等服务,满足学校多元化智慧校园管理需求。

丰富方式,强化线上渠道推广。受疫情影响,多数学校开学后采取相对封闭的管理模式,这些都为银行推广线上服务渠道提供了良好契机。经营行应抓住时机拓展客户,充分利用微信朋友圈、美篇、短视频等工具,大力宣传掌上银行、微信银行功能及优势,吸引师生下载掌上银行、关注微信银行。围绕提高客户活跃度,经营行可策划开展形式多样的优惠活动,引导客户体验掌上银行、微信银行各类功能,并通过好友助力等方式,发挥线上推广裂变效应,实现批量获客、活客。

镜头里的农行

支持园区建设 服务市场主体

为减轻疫情对企业带来的不利影响,农业银行河北肃宁县支行组织服务团队,深入园区和企业,调研了解客户金融需求。截至目前,该行今年新增贷款3.5亿元,大力支持裘皮服装、文化出版、针织纺织、电力装备、户外防护和乐器等当地六个千亩产业园区建设,为保市场主体运行贡献金融力量。

图1:调研制衣企业销售情况。

图2:了解文化出版行业资金需求。

图3:走访商贸企业经营情况。

白林摄影报道



陕西分行信贷“引擎”给力实体经济

本报讯 年初以来,农业银行陕西分行积极贯彻国家“六稳”“六保”部署,聚焦重点领域,加大信贷投放,“加码”服务实体经济。截至6月末,该行各项贷款增量233亿元,其中法人贷款增量158亿元,这两项指标均创历史新高;各项贷款余额增速近10%,居可比同业首位。

疫情发生后,陕西分行及时制定下发关于加大信贷支持实体经济的通知,

突出重点支持领域,对卫生防疫、医药产品制造及采购、公共卫生基础设施建设、科研攻关等领域的合理资金需求提供足额信贷支持,全力保障疫情防控信贷需求。该行对防疫重点企业启动疫情防控金融服务“绿色通道”,对防疫信贷业务即来即审,同时采取差异化信贷政策,简化审批流程,实行利率优惠。

对受疫情影响较大的行业客户及有发展前景但暂时受困的企业,陕西分

行全力支持企业复工复产,严格落实“不抽贷、不断贷、不压贷”要求,采取信贷重组、贷款展期、还旧借新等方式,推出小微企业“连贷通”“续捷e贷”等产品,支持企业正常资金周转和生产经营。截至6月末,该行执行延期还本付息政策的客户达468户、金额超25亿元,其中小微企业457户。

为引导辖属各级行加大对民营和小微企业、制造业、战略新兴产业的支

持力度,陕西分行明确法人贷款增量调整目标,采取定向绩效激励,实行“三个优先”,简化信贷流程,优化担保方式等措施,持续调整优化信贷结构,加大贷款投放力度。截至6月末,该行有贷法人客户较年初增加1771户,其中小微企业客户增加1704户;上半年民营企业贷款增速和普惠型小微企业法人贷款增速均高于全行法人贷款平均增速。(高海霞 任永刚)

秦岭腹地闯新路

<<<上接 A1 版

“业务推动过程中,为解决‘管好’问题,我们实施业务全流程管理,目前全行贷款保持零不良。”石志平说。

丹凤县峦庄镇的天麻是当地特色产业。为更好地扶持天麻产业,提升农户收入,石志平带领金融服务团队分片包干采集农户种植天麻数据、销售数据的历年记录,在保证数据真实性的基础上生成对应的可申请贷款农户白名单,推出“惠农e贷——天麻贷”,通过信用方式为缺乏抵押担保的农户提供方便快捷的融资渠道。

“以前我家相当穷,吃不上,穿不上,为养家糊口,曾出去打工,后来生病回到家乡。我想和别人一样靠种天麻致富,可是没有钱。农行发放‘天麻贷’支持我,去年种天麻收入十几万元。感谢党和国家的好政策,我要好好种天麻,努力向前冲!”丹凤县峦庄镇马家坪村村民方明月感激之情溢于言表。

展,石志平组织支行成立党员突击队,实行分片包干,实地走访群众,和产业对接,和帮扶户、贫困户对接,构建起乡村基层党建和金融扶贫互促的扶贫模式。在全行共同努力下,被帮扶村的135名贫困户全部脱贫。

眼下,丹凤支行已将“惠农e贷”业务推广到中药材、特色养殖、水果、农家乐等多个特色产业,发放“惠农e贷”3733万元,带动近300户农户发展产业脱贫致富。在农行的扶持与帮助下,不少农户开始享受到掌银、网银等现代化金融服务。

“金融雨露”润山村

尽快摆脱贫困之苦,是大山深处贫困群众的迫切期盼。

“靠山吃山,靠水吃水”。丹凤县虽有着得天独厚的生态优势,当地群众却长期守着“金山银山”过苦日子,香菇、木耳、核桃、茶叶等优质土特产“养在深闺人未识”,一度“很愁卖”。

2020年初,在得知丹凤县部分农副

产品因疫情等因素影响面临滞销后,石志平充分发挥“双百”干部优势,推动东西部扶贫协作金融服务,主动联系农业银行福建南安支行,对接丹凤县凯农魔芋种植专业合作社,采购魔芋、粉条等农产品,缓解当地贫困户产品销售难问题。

石志平还帮助丹凤县供销社电子商务有限公司、陕西李氏凯农生物科技有限公司等多家企业在农行“扶贫商城”上线了20多款特色农产品。石志平挖掘市场和客户需求,宣传推介丹凤县特色农产品,助力丹凤特色农产品在东部寻找销售渠道。通过搭建线上线下相结合的销售体系,他累计帮助销售农产品金额达20万元。

“石行长帮了我们大忙。我们的魔芋挂面、粉条等农产品在农行‘扶贫商城’销售效果很好,现在电商销售占了大头。”陕西李氏凯农生物科技有限公司负责人李杰告诉记者,在农行的支持下,企业“扶贫车间”还带动了11名贫困户农民发展增收。

就这样,石志平把先进理念、技术、产品、方法输送到大山深处,通过重

点做好银政合作、产业扶贫、消费扶贫等工作,让金融扶贫惠及丹凤县更多群众。年初以来,丹凤支行已投放医疗卫生、抽水蓄能、光伏发电项目等贷款2.58亿元,惠及贫困人口近4000户。

这几年,不论是在福建,还是参加农总行“双百”计划到陕西工作,石志平都是奔波在外,长期出差。到陕西后,他一般一两个月才回家一次,每次也就是两三天,除去路上时间,在家时间屈指可数。在石志平的微信朋友圈,记者看到这样一条信息——“今天整理行李箱,发现临行前儿子悄悄塞进箱子里的平安纸,有几个字还是前一阵缠着我现学的,甚感欣慰,对儿子的期望,有时候不知、不会、不懂该怎么表达……”这是2020年3月3日他离开沿海的家回陕时发的微信,所附照片上,是7岁儿子写的“爸爸一定要一路平安!”的字条。

“面对年幼的孩子,忙碌的爱人、年迈的父母,心中很是愧疚。但跨越千里的这段扶贫路,将是我永生的骄傲和难忘的记忆,我相信他们也会为我自豪。”石志平说,他感恩家人的关爱与支持。

大山里淳朴的老百姓期待改变,渴望脱贫,如枯苗望雨。“每每思虑此事,我就深感自己责任重大,不敢有丝毫懈怠,方能不愧组织重托、不愧群众期许、不愧自己内心。”石志平这样说。

农行速递

海南分行服务招商引资出实招

本报讯 近日,农业银行海南分行与海口国际投资促进局签署合作协议。根据《协议》,双方将进一步合作,在服务企业发展、招商引资、区域合作等方面贡献力量。

以签订合作协议为契机,海南分行将携手海口国际投资促进局共同营造更加便捷、高效、优质的营商环境,共同助力海口市招商引资工作再上新台阶。未来两

年,该行将通过加大资源倾斜和配套金融服务等方式,为海口国际投资促进局服务的市场主体提供资金支持,并积极支持创新型中小微企业的生产经营活动,促进海口市经济更好更快发展。同时,该行将多维度支持海口国际投资促进局打造的“战略伙伴合作”+“沙漏服务工作机制”特色招商策略,构建自贸港海口特色创新模式。(傅碧珊 林慧)

上海分行推出“政担园银”新产品

本报讯 近日,农业银行上海松江支行为上海新鑫禽畜养殖场提供1000万元流动资金贷款,支持企业做好生猪生产工作。

上海新鑫禽畜养殖场是上海市松江地区两大畜禽饲养企业之一。基于猪舍无法抵押的实际情况,上海分行加强与上海市担保中心、松江区财政等各方对接,通过“园区批次贷”这一创新模

式解决了客户融资担保难题。同时,还为企业提供优惠利率,并通过合作模式获得区财政担保费补贴,进一步降低企业财务负担。“园区批次贷”由上海市中小微企业政策性融资担保基金管理中心、上海市松江区财政局、上海分行三方共同推出,以“政府+担保中心+园区+银行”联动模式解决企业融资难问题。(何东)

山东嘉祥支行选派干部赴乡镇精准帮扶

本报讯 近日,经中共嘉祥县委组织部批准,农业银行山东嘉祥县支行一次性选派13名干部到乡镇任职金融副镇长,协助乡镇主要领导分管金融工作,以融资融智并举的方式精准帮扶,全力支持地方经济发展。

嘉祥县支行从机关部门经

理、营业网点负责人中优选13名掌握深厚专业知识、拥有丰富工作阅历的农行干部到乡镇挂职,以实际行动做好金融服务。挂职干部定期到乡镇、街道驻点,协助书记、镇长分管乡镇财所、经管站、工业、农业等方面的工作。(张成志)

江苏淮安新区支行信用卡分期业务发展快

本报讯 年初以来,农业银行江苏淮安新区支行着力开展信用卡分期业务,实现较快发展。截至7月末,该行分期交易额1.41亿元,较去年同期增加0.43亿元。

淮安新区支行注重汽车分期营销,与各汽车经销商保持联系,加强与经销商的沟通,建立重点合作商户专属微信群,确保每

月一互动,每季一活动。同时,该行注重家装分期营销,组建业务攻关小组,定期对新政策、新系统进行培训,走进小区物业、装潢公司,连锁装饰商辅进行宣传营销。此外,该行注重乐分易、账单外呼服务,引导营业网点导入扩充省分行白名单库,并积极开展营销工作。(毕启飞)