



滨州农商银行科技金融助推企业发展

滨州日报/滨州网滨州讯(通讯员 田洁 报道)近年来,滨州农商银行按照省联社要求,积极贯彻落实省委省政府推进先进制造业强省建设的工作部署,举金融之力,支持实体经济,突出制造业建设,积极培育新动能、发挥新优势、打造新格局,围绕先进制造业强省建设,助推地方经济高质量发展。

金融活水浇灌制造业高地

“真心感谢滨州农商银行的鼎力支持,资金就是你们播撒的及时雨,让我们的企业强劲发展有奔头!”滨州金佰和钢结构有限公司崔经理感谢道。该公司属于专业生产钢结构的企业,主营钢结构、复合板、彩钢瓦等五金建材的加工销售。今年,滨州农商银行为其办理“科技成果转化贷”600万元,助力公司运营风风火火转起来。

近年来,滨州农商银行加大走访频率,精准对接金融需求企业,聚焦新一代信息技术产业、新能源汽

车产业链、节能环保和新材料等先进制造业领域,明确制造业重点支持名单,激发服务制造业高质量发展的内生动力,全面加大对重点领域、重点客户和重点项目的贷款投放,同时,积极助力地方企业应对疫情冲击,不断提升金融服务制造业发展质效,助力当地制造业转型升级,强健实体经济筋骨。目前,滨州农商银行发放制造业贷款余额37.36亿元,贷款占比32.67%。

科技赋能金融智慧发力

近年来,滨州农商银行致力于金融与科技加速融合,强化科技便民惠民,不断创新金融产品,延伸金融服务广度和深度,以银行智慧改革转型推进产业数字化发展。

目前,该行精准对焦客户特性分类,依托四张清单,调准镜头360度客户画像,对辖内农户、商户、小微企业、城镇居民等客户信息数据归类细化,充分使用智慧营销系统获客活客,智能风控,按下快门,实

现了数据信息的精准化、系统化、可视化。截至9月中旬,“四张清单”获客104.61万人,导入率88.01%,有效对接人数76.37万,有效对接率73%。

在金融科技的助推下,滨州农商银行以零售金融为主打产品,集成存款、贷款、电子银行、中间业务等产品信息套餐,因地制宜,灵活定制,科学匹配,推行产品一揽子营销,最大化提取数据价值,融通客户、产品和渠道三大营销中枢,打通五湖四海,聚力企业联盟,以科技为翼,助力本地企业壮大腾飞。截至9月中旬,该行零售贷款66.03亿元,贷款占比57.74%,其中线上助力小微制造企业贷款7亿元,零售贷款占比11%。仅创新“筛网贷”一项,向制造业类企业发放贷款金额达6000余万元。

金融服务升级制造智造

“滨州农商银行的金融辅导为我们拓宽‘多金’思路,感谢农商银

行的‘服务+速度’!”山东滨州显诚化工科技有限公司王经理高兴地说。该公司主要从事油田化学助剂自主研发、生产及销售,是国家级科技型中小企业、省级“专精特新”企业。8月初,滨州农商银行金融辅导队深入走访企业,就公司现状,合力擘画其发展前景,结合当前制造业大好形势,积极出谋划策,并为其开辟“专精特新”贷款绿色通道,优先受理调查、简化流程,成功为该企业授信500万元,“财智”并驱,卓越服务,助力“专精特新小巨人”强劲发展。

今年以来,滨州农商银行瞄准市场,创新“惠滨州”线上快贷等各类信贷产品,精准投放资金,刃上发力,助力企业全面发展,并充分发挥“金融管家”的职责,走访企业,多次开展制造业等重点行业金融服务调研。截至8月份,进企金融辅导百余次,驻村驻点1453次,无感授信开展网格642个,分别完成8月份预授信127.33%,完成驻村驻点任务占比121.80%。

招商银行滨州分行开展反假币宣传活动

滨州日报/滨州网滨州讯(通讯员 王家琪 报道)为普及反假货币知识,在人民银行滨州中支的积极部署下,招商银行滨州分行积极开展反假币宣传活动。

招商银行滨州分行通过营业网点厅堂布放宣传海报、播放宣传视频、制作“反假货币 人人有责”等宣传条幅进社区、商场等方式向广大群众宣传爱护人民币、反假知识等内容,并通过反假货币知识答题活动活跃宣传氛围。

利用知识答题,做好网点来访客户宣传。该行运营管理部牵头

组织反假知识答题活动,由网点大堂工作人员在客户办理业务后或客户等候办理业务过程中邀请客户参与有奖竞赛,并主动向客户介绍竞赛中的假币知识,通过宣传折页向客户介绍人民币相关知识。

扩大宣传区域,让反假知识覆盖更多社会群体。鉴于银行网点内部宣传受众的局限性,该行采取了离行宣传的方式,向使用人民币频繁、辨别能力低的群体进行宣传。同时通过多次进社区和商圈,向老龄客户及私营店主宣传如何识别假币的简单知识。

税务故事

我的“死心眼儿”经历

王凤章

国庆假期里,偶然遇到了一个多年未见的前同事,他的第一句话就是:“听说你还是那么‘死心眼儿’,给我说说这些年你的故事。”

“死心眼儿”的由来。三十年前,我俩在同一个税务所上班,因年龄相仿,我俩也成为无话不谈的朋友。当时每到农村大集时,税务所就安排人员到集市摊位上收税,我俩去一次大集上收税,就遇到了麻烦。有一个卖肉的摊主声称一天卖不了几个钱,根本没有钱缴税,组长不论怎么对他讲政策,反正就是说没钱。眼看着局面要失控,我说:“既然你说卖了几个钱,今天我就守到你天黑,看看到底能卖多少钱,是不是该缴税。”于是我留下,他俩继续去后面的摊位收税。

没过多久,摊主忍不住了,“兄弟,没成想你年轻时候这么‘死心眼儿’,这腊月天你也不怕冷吗?——赶紧开税票吧!”

不收糊涂税。时间在推移,信息化手段逐步融入到税收管理中,我也从之前的税收专管员变成一个县局股室负责人。我通过专业的信息化系统对比全省的税负率,发现无核县的某些行业税负率处于全省的最低水平,于是建议对税负率异常的企业进行分析,查找管理中的问题。此项工作刚刚推进,有人就说,“能完成上级安排的任务就行,干嘛还自己找活干呢?你还真是‘死心眼儿!’”我也只是笑着怼回去,“难道我们就该收糊涂税吗?”

拿着职责说事。时光荏苒,2017年底我转任办公室主任,几个月后就遇到了轰轰烈烈的税务机关合并。办公室不仅承接地方党委政府和相关部门的各项工作传递,还有上级下达的工作任务,加之各项业务不理顺,工作关系错综复杂,每一项工作都需要办公室去协调推动,差不多每个岗位都有理由不接受。当时就想,自己这是何苦呢?反过来想,谁让咱正好坐在这么个位置呢。甚至有人说风凉话,这么个股级的办公室主任,比领导管的事都多。为了保证各项工作的推动,我建议县局党委组织人员学习山东省税务局下发的《县级税务局内设机构职责》,而且每次遇到工作无法传递或推动时,就拿出机构职责来讨论,以至于有人说我总拿着职责说事,过于较真儿。

“坐”不暖办公大楼。冬季县城里已实行热电厂集中供暖多年,

但城区的分局办公楼始终室温不达标,维修疏通管道多次无明显效果,以至于每年冬季同志们穿着大棉袄上班。为此,我带人过去查看供热管道,发现在室外的管道上被开口通到隔壁院子里,原来是管道被截流了。于是,我让人通知隔壁邻居,立即把截流的管道拆除。一开始,这个邻居挺蛮横,说这个管道早就接上了,凭啥现在让拆除。后来见我态度很坚决,他就委托别人传话,希望请我去饭店坐坐(就是喝酒)。我让人回他,“如果能把分局的办公楼‘坐’暖和了,我请他坐坐。”最终,他自己拆除了截流管道。

90万元变成20万元。为了改善办公和营商环境,县委、县政府安排税务局搬到新区的新政务服务大厅办公。搬迁前需要进行装修。初期,时任领导想在两个会议室分别加装LED大屏幕,以便全局人员可以参加视频会议。之初,办公区承包网络铺设的乙方给的报价是90万元,在当时这个价格着实吓人。那时税务采购网刚刚上线,不是很完善,于是我向新领导建议主动与税采网的供货商联系,货比三家。身边有人就“提醒”我,这个乙方能量很大,别那么“死心眼儿”。我反问他,“谁买东西不是讲究物美价廉啊?”最终以约20万元的综合支出,安装了一个LED大屏幕和一个100吋液晶电视,彻底解决了两个视频会议室问题。

公平执法是最好的保护。离开办公室主任主持农村分局工作后,发现因今年4月1日起小规模纳税人增值税全免,加之小规模企业的所得税和个体工商户的个人所得税(主要是经营所得)管理不到位,造成很多小规模纳税人事实上的无税经营。为此,我们大力强化小规模企业的所得税和个体工商户的个人所得税(主要是经营所得)管理。这时,有些熟人提醒我,这些小户缴不了多少税,而且涉及面较大,有可能落下个不能保护小规模纳税人的名声,没必要这么较真儿。我告诉他,如果不加强管理,只是“保护”了那些不照章纳税的人,对那些主动如实申报纳税的人是不是不公平?公平执法才是最好的保护。

故事听到这里,他让我打住,“明白了,难怪你‘进步’慢,确实是当年那么‘死心眼儿!’”。随即两人都笑了起来……

(作者单位:无棣县税务局)

商业银行网点智能轻型化转型工作的探索和思考

农行滨州分行调研组



网点智能化轻型化是适应金融科技发展、网络化、信息化的必然趋势,也是实现“机器解放人”,进一步优化银行网点结构,提升资源配置效率,为客户提供自助化、体验式的快捷便利服务,打造全新网点经营业态的有效途径。对此,农行滨州分行调研组开展了专项调研,并提出以下思考:

一要强化组织领导。要成立网点智能轻型化推动工作领导小组,加强顶层设计和整体推进。认真执行上级行关于网点智能化轻

型化试点的决策部署,尤其在一二级支行和轻型化网点层面,提高思想认识,提升重视程度。统筹安排对轻型化网点的选点标准、功能定位、绩效考核、岗位设计、机器配备、装修布局、综合培训、风控案防等各项工作,制订实施系统性的改造方案。定期分析轻型化网点效能,剖析存在问题,研究改进措施。搭建市行、支行、网点三级联动的沟通平台,加强经验交流。

二要强化资源整合。加强分类指导,帮助轻型化网点找准市场定位和目标客户,改变获客方式,加快形成批量客群。按照“店长+综合业务员”的模式配置轻型化网点人员,规范岗位名称和工作职责,提升岗位人员综合营销能力。

开展综合营销、业务技能、机器操作等全方位培训,帮助轻型化网点人员尽快适应新岗位,加快“走出去”外拓营销。

三要强化差异化考核。制定轻型化网点个性化的考核实施细则,考核导向上突出外拓营销,突出贵宾客户拓展、掌银、网银、信用卡发卡、投资理财类产品等。轻型化网点的相关大额现金或必须柜台办理的业务,引导给周边联动考核的全功能网点或旗舰店,全部实行绿色通道办理,将服务质量和效率在绩效考核中赋分评价。继续组织轻型化网点PK赛,奖优罚劣、奖勤罚懒,多劳多得、少劳少得,更加充分调动优秀员工的积极性。

四要强化管理效能提升。继

续落实“机器解放人”,逐步撤销轻型化网点的综合柜,对拥有现金处理功能强大的机器、新款改进的综合超柜等设备,加大采购力度。精简各类会议、邮件、手工报表,因地制宜安排错时制,切实让外拓营销人员“轻装上阵”、聚焦客户。通过“五小”建设,转型网点业务代班团队、“5+2”营业模式等方式保障转型网点员工的正常休息,提高转型网点员工的获得感、幸福感。

五要强化风控能力建设。将智能轻型化网点视同普通营业机构,要求支行运营监管经理加大日常辅导和监管频次,将风险管控各项措施落到实处,提高内部管理水平。

新形势下加快普惠小微业务高质量发展的应对路径

农行滨州分行调研组

加快推进普惠金融发展,既是农业银行响应党和国家政策、支持小微实体发展的使命担当,也是加快信贷结构调整,增强市场竞争力的内在要求。当前,必须深刻把握内外外部新形势新政策,准确把握市场发展态势和客户群体变化,把普惠金融放在更加优先、更加重要的位置,全面践行普惠信贷业务发展新使命、新定位、新模式和新路径。对于推进普惠金融发展,农行滨州分行调研组在深入调研的基础上,提出以下应对路径:

一要强化普惠金融服务覆盖面。要持续推进营业网点优化布局,把城区低效网点、布局不合理网点通过迁址等方式迁移到金融服务空白乡镇,扩大空白乡镇普惠金融服务覆盖面。要加大线上产品营销力度,把服务的渠道拓得更宽。加强线上产品营销,实现普惠贷款业务线上线下双渠道融

合发展。利用“抵押e贷”、“房抵e贷”利率低、额度高、授信期限长、审批速度快的优势,做大做强业务规模。要加大金融供给力度,把服务的“根”扎得更深。持续深入开展“百行进万企”“万人进千村”等营销宣传活动,特别在县域,大力普及金融知识,逐镇逐村逐企推进普惠金融服务,深入摸排,持续对接。同时,以普惠信贷业务为切入点,围绕“信贷+N”,线上线下联动,提高结算产品渗透率,积极推广小微客户服务平台和小微企业经营管理系统,实现对客户全生命周期精准跟踪、本外币一体化综合金融服务。

二要强化普惠金融服务可获得性。要持续优化流程,对目前普惠贷款流程进行再梳理,对每一个节点耗时进行测算,加强流程改进,在控制风险的前提下,能减则减,缩短全流程耗时,同时进一步

将普惠贷款审批权限下放到一级支行,给予支行对额度内普惠贷款审批权,进一步缩短审批流程,以适应小微企业用款“短、小、急、频”的特点,提升普惠业务竞争力。要进一步丰富产品层次,以不同期限、利率的产品有效对接客户需求,进一步扩大利率浮动授权,给予基层行更多的自主定价权。对于小微等普惠客户,在费用上也要做到能减尽减,尽量降低企业成本支出。要进一步简化各环节操作手续,切实打通金融服务“最后一公里”。要进一步加大对目标客群的宣传推广力度,做好线上线下协同,让小微企业客户少办手续、少跑网点,充分享受互联网金融的便利,进一步提升农业银行产品的普及度。

三要强化普惠业务高质量发展。要消除信息壁垒,解决信息不对称问题。进一步加强银政合作,

与农业农村等部门签订战略合作协议,定期向政府汇报农行服务“三农”、支持小微实体经济的工作开展情况,以获得政府肯定并在信息获取、业务拓展等方面寻求支持。要消除思维定势,强化双向激励推动。发挥考核“指挥棒”作用,引导基层充分认识发展普惠金融业务的重要性和必要性,积极营造全行齐抓共管的浓厚氛围。强化对网点资产业务穿透式考核,提升网点经营能力,实现普惠业务有效提升。要消除风险隐患,在提高风控手段上下功夫。一方面加强风险分担。持续深化银保、银政分担机制,加强与保险公司、各类担保公司在担保业务上互利合作,做好银政合作,积极向政府建言,以政府增信等方式,发挥财税政策合力,推动地方加大风险补偿力度。另一方面要严把客户准入关,坚持双人调查,确保“真主体、真需求、真用途”。

文明健康 有你有我

保持安全距离 防止病毒传播

文明健康 有你有我



1米 保持距离

滨州市文明办

