

新聞局 新起航

聚焦重慶

2013兩會專輯

重慶農村商業銀行(3618.HK)(以下簡稱「重慶農商行」)成立於2008年6月,是在原農村信用社基礎上改制組建而成,繼上海、北京之後全國第三家、西部首家省級農村商業銀行。2010年底,成功赴香港H股主板上市,成為全國首家上市農商行、首家境外上市地方銀行。

■香港文匯報記者 張蕊、孟冰

■重慶農商行強化員工
文明優質服務



■2012年重慶農商行在全國同類機構中率先上線遠程集中授權系統

重慶農商行

服務城鄉統籌 助力富民興渝

重慶農商行成立四年多來,經營業績持續向好。截至2012年9月末,資產規模近4000億元,是成立時的2.9倍;存款餘額突破2800億元,保持全市同業第一,較成立時增長160%多;貸款餘額近1700億元,較成立時翻了一番多;不良貸款率降至1.2%以內,撥備覆蓋率突破300%,綜合經營實力躍居全國農商行前列,金融支持地方的能力持續提升。

為城鄉統籌發展「輸血」

農村金融的難點在於:農村地區風險高、收益低,支農的風險和收益難以平衡,金融機構的積極性不太高。如何破解農村的融資困境,一直是社會



■重慶農商行「核桃聯保貸」,促使銅梁「核桃幫」佔全國核桃銷售80%份額。

各界關注的焦點。

重慶農商行在努力踐行支農使命的過程中,逐漸摸索出了一條「以城哺農」的新路徑——靠做優城市批發業務和零售業務,「反哺」支持農村業務發展。具體操作就是,讓城市中區域的分支機構像商業銀行一樣運作,參與市場競爭,拓展利潤空間;將主城區以外的30多家支行劃分為三農業務支行,實施考核傾斜,通過「抽肥補瘦」,助力城鄉統籌。

為了激發全行的支農活力,重慶農商行在體制機制、產品服務上不斷創新,已推出近50款涉農金融產品。

如,為了破解農村居民缺乏有效抵押物的難題,重慶農商行在「三權」抵押上「試水」,先後推出林權抵押、農房抵押和土地承包經營權抵押貸款。這一舉措讓大批農戶嚐到了「甜頭」。2009年3月,雲陽縣農民盧友章通過「三權」抵押,順利在重慶農商行拿到了25萬元貸款,成為第一個「吃螃蟹」的人,開始了自己生豬養殖的事業。他每次談起這件事情都記憶猶新:「能夠用林權抵押貸款,以前真是想都沒想過,是農商行給了我「救命稻草」。」到2012年9月末,重慶農商行發放「三權」抵押貸款近100億元,支持了近10萬農戶和涉農企業發展生產。

再如,重慶農商行在渝率先推出土地收益保證貸款,將土地未來收益權作為農民的貸款保證,突破了現有的必須以實物作抵押、或由其

他多名農民聯保的貸款模式,成為「三權」抵押貸款的有益補充。

在解決農村地區網點覆蓋率偏低問題上重慶農商行也有絕招。他們一方面加快物理渠道建設,在農村地區佈設近1000台ATM自助機具,服務輻射近800萬農民;同時,創新推出「農村便民金融自助服務終端」,在重慶較為偏遠、缺乏金融機構的街道及行政村投放了近600台,讓農民「足不出村」即可辦理小額存取款、支農惠農補貼支取、賬戶餘額查詢、自助繳費、存摺補登等基礎金融業務,有力地提升了農村地區金融服務的便利度。另一方面,積極利用電子渠道彌補農村金融網點服務的不足,如推出手機銀行服務,方便居民隨時隨地進行賬戶查詢、匯款轉賬、賬單管理和理財,到2012年9月末開通客戶數近50萬,交易金額超過900億元,其中重慶區縣地區有效開戶數和交易金額佔了80%以上。

值得一提的是,重慶農商行還發行了重慶首款針對農民工的專屬銀行卡——江渝鄉情卡,並捐資設立總額達1000萬元的「鄉情慈善基金」,用於補貼外出農民工的異地匯款手續費,最高達600元/年/卡,到2012年9月末累計發卡已超過460萬張。

統籌發展的效果逐漸顯現。到2012年9月末,重慶農商行涉農貸款餘額超過720億元,佔全部貸款的40%以上,是成立時的2.4倍。近三年涉農貸款年均增幅保持在30%以上,而涉農貸款不良率持續下降至2%以內。

為實體經濟發展「添力」

在社會關注「國」、「民」共進的當下,如何更好地支持實體經濟發展成為銀行的重要課題。

隨著重慶近幾年城鄉統籌發展提速和產業結構轉型加快,越來越多的中小微型企業客戶迫切需要資金「輸血」。重慶農商行在實踐的基礎上創新,為扶持小微企業發展開出了「四劑藥方」,竭力滿足企業生產經營中的各種需求。

打造專屬產品。針對不同成長階段、不同融資需求的小微企業,量身打造「商易貸」系列專屬信貸產品,如對處於起步階段的微型企業,推出「微型企業創業扶持貸款」;對處於發展階段、能夠提供合法有效擔保的小企業,推出「小企業便捷貸、發展貸」;對優質小企業因缺乏抵質押物 and 有效擔



■重慶農商行支持重慶民營經濟和中小微企業,助推實體經濟發展。

保,且融資時間緊的,推出「小企業無抵押貸」等。同時,還結合銀行卡使用,探索推出手續簡便、一次授信、電話支用、隨借隨還的小微企業刷卡貸產品。

優化信貸流程。着力優化小企業評級、授信、用信流程,專設小企業貸款審批中心,專職審批小企業貸款。實行小企業業務「調查、審查平行作業;支用、出賬同時申請」,資金最快在3-5天就可到账。將微企業貸款審批權授予各個支行,推出微企業貸款「一表通」業務,在一張表上完成微企業貸款的申請、審查、審批,資金最快在1天內到账。

實施利率優惠。對成長性好、信用記錄良好的小微企業,執行優惠貸款利率;並設置微企業開戶專權,免收所有費用。

提升整體服務。建立小微企業貸款「網上申請快速通道」,開設「966866」電話服務直通渠道,為小微企業融資「搶時間」。與擔保公司開展「見保即貸見貸即保」合作,進一步破解擔保難題。注重「融資」與「融智」的有機結合,為企業量身定制授信方案,提供投資理財、現金管理、融資組合、債務重組等諮詢、分析服務。

到2012年9月末,重慶農商行小微企業貸款餘額292億元,增幅24%,高於全行貸款平均增速近10個百分點;微企業貸款餘額16.4億元,帶動了近60萬人創業、就業。

■重慶農商行助力城鄉統籌建設

以差異化夯實發展之基

當前,銀行競爭日益激烈,同質化問題突出。重慶農商行早在成立之初,就決定利用自身優勢,實施差異化的發展戰略,打造自己的核心競爭力。

一方面,堅持零售銀行定位。重慶農商行雖然經歷了改制、上市,但其服務對象仍是以「三農」、中小企業和個人客戶為主。該行負責人介紹說:「零售業務一直是我行的支柱業務,零售存款佔總存款的70%以上,個人類客戶數佔客戶總數的90%以上。」

近年來,重慶市城鎮化進程如火如荼,大量農民通過土地流轉的方式向城鎮轉移,城鎮人口已達到2100多萬,為重慶農商行拓展零售業務提供了廣闊的空間。同時,重慶也正在大力推動農業現代化,「公司+農戶」、「公司+合作社」等農業產業化發展模式較為普及,農村金融需求旺盛,零售業務將有望成為重慶農商行重要的利潤增長點。

另一方面,補齊批發業務「短板」。重慶農商行不斷加大批發業務拓展力度,營銷了一批有影響力的龍頭企業和回報較高的機構客戶。該行負責人介紹說,「根據重慶區域經濟特點,我行緊盯重慶『6+1』支柱產業和電子信息、裝備製造、傳統工業『三大萬億板塊』,與來渝投資的世界500強、中國500強中的多數企業建立了業務合作關係,並支持了新型能源、生物科技等一大批科技含量高的成長型企業,爭取了財政、科教文衛等機構類客戶。」

記者注意到,重慶農商行積極開展批發業務,並沒有「傍大款」、「壘大戶」,而是結合自身實際,選

擇了一批有合作基礎,潛力大、發展好的優質企業作為重點支持對象,如隆鑫、龍湖等知名企業。在這一點上,重慶農商行可謂是「深謀遠慮」。

再者,邁向收益多元化。隨著銀行利率市場化、金融脫媒化進程加快,銀行業靠利差就可以「吃飽飯」的情況正在悄然發生變化。重慶農商行深知自己在中間業務上的「先天」不足,努力發揮後發優勢,尋找新的利潤增長點。如積極爭取基金代銷、債券承銷等新業務牌照,開辦理財、貴金屬、代收代付等中間業務品種,近年來該行的理財特色品牌——「江渝財富」初具市場影響;同時,充分利用富裕資金,在防範好風險的前提下,不斷豐富資金營運渠道。在國際業務市場,重慶農商行也大步跟進,持續擴大代理行網絡及合作範圍,延伸外匯產品鏈條,實現本外幣產品的有效融合。如結合重慶汽車、摩托車、筆記本電腦等外向型產業特點,開展綜合服務,貿易融資額居全市同業前列。在信用卡業務上,則堅持高標準,提供差異化服務,並融合多種功能,提升卡片的「含金量」和收益水平。

重慶農商行在加快發展的同時,也不忘踐行綠色金融。如,改善網銀、手機銀行、電話銀行、短信銀行等功能,倡導通過電子銀行渠道辦理業務,降低用戶的時間成本,也減少了水、電、氣、紙張等資源消耗。堅持「環保優化發展」理念,加大對循環經濟、新能源、環境保護及節能減排技術改造項目等的金融支持力度,嚴控「兩高一剩」行業的信貸准入,通過信貸槓桿促進產業結構向綠色、低碳方向優化升級。

