

服务地方经济谱华美篇章

齐鲁银行聊城分行成立五周年发展纪实

2013年3月19日,是齐鲁银行聊城分行成立五周年的日子。五年前的这一天,由橙色和蓝色组成齐鲁银行LOGO扮靓了聊城的金融版图。奋发图强的齐鲁银行聊城分行全体员工,致力于打造“中小企业和城镇居民的首选银行”,坚持“服务中小企业,服务城镇居民,服务地方经济”的市场定位,为中小企业和城市居民提供了卓越的金融服务,有力地支持了聊城地方经济的发展。

□本报记者 周爱宝

东昌湖畔,草色泛青,柳枝吐绿,桃花含笑。乍暖还寒的春风挡不住大地变绿脚步,在齐鲁银行聊城分行成立五周年前夕,本报记者走进聊城,零距离感受当地的经济温度,感受齐鲁银行为聊城经济服务的激情和热度。

专注“中小” 打造市民银行

3月11日上午九点一刻,记者一行从济南往聊城进发,聊城应该属于济南一小时经济圈,十点半我们到达齐鲁银行聊城分行办公大楼。一楼是齐鲁银行聊城分行营业室,一走进营业厅,记者马上感受到热情的服务,清晰的功能服务区分:自助银行、现金区、对公业务区,有两个年轻女孩在办理开户业务,柜员向她们推介了免费的网上银行,柜员服务规范,客户很快接受了新的金融服务方式。

穿过大堂,到了二楼就是张克非行长办公室,记者说感觉上这里的柜员服务和顾客层次与省会济南没有什么差别,张克非告诉我们说,齐鲁银行聊城分行营业室刚刚获得中国银行业协会评选出的中国银行业文明规范服务十佳示范单位。这一荣誉的取得除了过硬的服务以外,与卓有成效的渠道建设是分不开的。近年来,全行加大网银、POS、电话银行等电子渠道业务的营销力度,有效缓解柜面压力。在自助渠道上,强化自助设备管理和建设,提高自助设备的交易量,提高运行效率。2012年末分行个人网银签约客户累计达17756户,较年初增加6585户,增长97.75%,电子渠道柜面业务分流率达到63.35%。

记者请张克非行长谈谈聊城分行五年的发展历程,如何服务中小企业。齐鲁银行聊城分行行长张克非说,作为齐鲁银行第一家异地分行,聊城分行自2008年3月19日成立以来,在聊城市委、市政府的领导下,在各级各部门的大力支持和帮助下,将营销和服务的重点放在了中小企业和居民个人业务上,优质高效地开展金融服务,有力地支持了全市中小企业的发展,成立以来累计向全市信贷投放200多亿元。

截至2013年2月末,全行中小企业贷款余额26.09亿元,中小企业贷款占对公贷款的92.86%。分行辖内四家支行相继获得“聊城市银行业金融

机构中小企业金融服务十佳特色支行”“聊城市级文明单位”等称号。

据张克非介绍,从成立之日,齐鲁银行聊城分行就秉承着齐鲁银行打造“中小企业首选银行”的市场定位,这种与生俱来的责任感和使命感,使齐鲁银行聊城分行将营销和服务的重点放在了中小企业和个人业务上,不贪大、垒大,深耕县域,专做中小,有限的信贷资金90%以上投向了中小企业,积极探索服务中小企业的新思路、新举措和新办法,形成了一整套专门的发展机制、运行模式、业务流程、产品体系和技术手段,中小企业金融服务取得显著成效。

该出手时就出手 助力企业做大蛋糕

进入聊城五年来,齐鲁银行和数百家企业成为合作伙伴,在银企合作中,企业得到飞速发展。山东汇通集团公司和聊城天龙集团就是其中的佼佼者。请跟随记者一起感受一下这两家企业的经济温度,以及银企合作的温度。

走进山东汇通的车间,飞溅的钢花,通红的钢管,记者身上的皮衣都变软了,记者感受到了炼钢的温度,也感受到企业的红火。据陪同人员介绍,由于市场很好,车间生产24小时不停。据介绍,山东汇通公司是以生产石油套管、中高压锅炉管、液支柱管、汽车半轴套管为主导产品,集生产、销售、物流、科技研发为一体,下辖山东汇通钢管制造有限公司、山东海鑫达石油机械有限公司等五家子公司。由该集团投资建设的山东汇通国际金属物流园是山东省重点项目,园区整体规划面积3500亩,一期建设用地达到了1134亩,因为得天独厚的物流运输条件,成为众多商户的首选之地。省人大代表、山东省中小企业协会常务副会长、山东汇通集团董事长贺怀智告诉记者,金属物流园建成后,货物吞吐量预计将达到每年600万吨,实现年销售收入200亿元,年利税9亿元。谈起当初与齐鲁银行的合作,贺怀智用“雪中送炭”四个字概括。

记者在采访聊城天龙集团股份有限公司时发现,董事长、总经理刘洪涛是个“八零后”企业家,脸庞黝黑,正好与他的企业相得益彰,他的天龙集团注册资本1.3亿元,主营业务为煤炭加工、煤炭运输、煤炭销售、汽车销售维修,集团下设四个全资子公司。记者到其集团总部聊城市东昌府区柳园北路46号时,他已经下



到子公司去了。这是以物流为主的企业,年轻的他整天奔波在路上。

终于在他的一个物流公司见到了刘洪涛,他的成熟稳重以及背后一个年销售收入超过15亿的企业,记者当时实在很难将他与“八零后”的年龄结合在一起。采访很快进入主题,从国际国内经济形势到煤炭市场的跌宕起伏,再到2012年集团逆势发展,侃侃而谈中,刘洪涛目标非常明确:把集团打造成为现代化煤炭供应链管理龙头企业。而在这个道路上,齐鲁银行将相伴相行。

谈到企业的发展,他说起了齐鲁银行聊城分行。2008年初齐鲁银行一进入聊城就对这家公司的前景看好,但之前天龙几乎与银行没有信贷往来。齐鲁银行与其一起分析2008年煤炭市场形势,认为充裕的资金将带来很大的发展机会,上半年就办理了1000万元的贷款,在2008年底与2009年初又追加了1000万元,让这家以煤炭为主的物流企业抓住市场机会狠狠地赚了一笔。目前这家集团已经发展成为集重介选煤、天然气经销、物流运输、汽车销售维修、轴承加工、东风商用车4S店为一体的中型民营企业,集团拥有总资产5.6亿元,占地1000余亩,拥有东风天龙、霸龙等大型运输车300余部,办公用车26辆。集团全年煤炭吞吐量200万吨,实现销售收入15亿余元。目前多家大银行与其合作,但刘洪涛仍然忘不了齐鲁银行让他抓住的市场机会。

县域经济 因地制宜大有作为

张克非建议,来聊城就要到县域去感受一下,因为县域经济是地方经济发展的重要一环,也是中小企业金融服务供求矛盾最突出的一环。为扩大对小企业的金融服务面,形成与小企业分布相符合的金融支持体系,齐鲁银行聊城分行自2009年起在全市各县市区设立支行,目前已经设立了临清支行,在平支行、高唐支行、阳谷支行,今年还计划在冠县、莘县、东阿设立支行,延伸机构,走进县域。

记者来到聊城好佳一生物乳业

有限公司,生产车间异常繁忙。这家公司座落于风景秀丽的“江北水城”北部,被国家命名为“中国书画之乡”的高唐县经济开发区,是一家专业生产八宝粥、液态奶、酸果乳饮料及发酵型乳酸菌奶的中型民营企业,公司座落于高唐县经济开发区,凭借敏锐的市场意识和丰富的产品结构,好佳一公司在山东乳饮集群中脱颖而出,成为名副其实的成长性企业。

公司营销总监李雷说,好佳一每一步的发展,都离不开齐鲁银行的支持。这几年企业发展的很快,靠自有资金积累已经跟不上,最需要的时候,齐鲁银行高唐支行的行长和客户经理出现了,利用他们提供的900多万的信贷资金,公司销售链条已经在山东、河北、河南、江苏、安徽、浙江等华东华北六省建立,齐鲁银行还经常举行座谈,帮助企业发展。

张克非告诉记者,赢得企业靠的是服务,当然还要因地制宜,量体裁衣,用丰富的产品体系来满足每个地域的中小企业融资需求。近年来,齐鲁银行聊城分行积极与地方政府及有关职能部门进行沟通和联系,努力解决中小企业融资难和担保难的问题。通过银行、政府和企业的三方互动、合作,实现了多赢的大好局面。

长足发展 管控风险有方

齐鲁银行聊城分行取得了让人瞩目的长足发展,这与该行浓重的风险管理文化氛围是分不开的。在

贷款方面,一是坚持中小企业市场定位,加大单户500万元以下小微企业贷款投放力度,促进可持续发展。2012年末中小型企业授信户数达到674户,较年初增加158户,授信余额占比达到77.49%,高于聊城市平均水平41.52个百分点,其中单户500万元以下小微企业贷款较年初增长65.67%。二是认真贯彻执行总行信贷政策,压缩高风险低回报客户,加大战略新兴产业支持力度,压缩房地产贷款,涉农贷款达到20.26亿元,较年初增加6.64亿元。三是积极创新业务模式,开展了“诚信贷”业务,开办劳动密集型小企业贴息贷款,业务品种结构逐渐丰富。

在基础管理上,按照“抓基层、建体系、严制度、强执行、勤检查、重整改、防风险、求实效”的总体思路,深入推进管理能力建设,明确责任,突出标本兼治。控制风险就是赢得效益,齐鲁银行聊城分行开业五年来,在开疆辟土、扩大规模的同时又谨小慎微,狠抓合规管理和风险控制,呈现出无一笔不良贷款发生的高质量信贷模式。

厚德敏行,相伴共赢。纵观齐鲁银行聊城分行成立五年来所做出的种种探索和努力,就不难理解其在中小企业金融服务方面取得的斐然成绩。他们定位清晰,立足中小,思路开拓,积极创新,找到了一条适合城市中小商业银行服务地方经济发展的道路,同时也为其今后的发展前景描绘出了宏伟蓝图!我们祝福并期待齐鲁银行聊城分行的明天会更好!



齐鲁银行聊城分行高标准打造服务团队



齐鲁银行聊城分行走上街头,服务当地的小微企业。



□周爱宝

在聊城采访的过程中,记者被这样一种企业文化所打动着,这就是员工的干事创业的拼劲,正是这种文化,员工才能与企业风雨同舟;正是这种文化散发的魅力,客户把齐鲁银行员工当成自家人。

“一切为了员工,一切依靠员工”,“以行为家,无私奉

有大格局才能做好小事情

献”是齐鲁银行践行的企业文化。在这种企业文化感召下,每一位员工以行为家,无私奉献,全行的业务量得以迅速提升。

在聊城高新区采访两家企业时,齐鲁银行聊城开发支行行长李强告诉记者,齐鲁银行聊城分行刚成立时,他还是一名客户经理。当时,一辆排量0.8升的二手夏利车,一天能从聊城开发区跑到阳谷、冠县,300多公里的路,每个客户经理的车辆在2008年的行车里程都达

到近5万公里。

正是凭借这股拼劲,2008年,李强单人实现模拟利润662万,被评为2008年度总行级营销标兵,而李强服务的客户也都成为了齐鲁银行不折不扣的VIP客户,他也被提拔当了支行行长。

周日下午,与齐鲁银行聊城分行行长张克非核实一下采访数据时,得知他还在办公室。他说,自己喜欢这份职业,而这份工作与风险相伴,因此需要格外用心。与他交谈时,

他曾经说过国家倡导服务中小企业,这是块大蛋糕。在微观层面上,他对宏观形势认真学习,对监管部门的要求及总行的规章了然于胸。正是对事物有了大格局的见解,齐鲁银行才有了扎实服务地方经济的种种举措。



Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com http://blog.sina.com.cn/u/1409496210