

# 深耕齐鲁廿三载 华夏与您共成长

## ——华夏银行济南分行23周年发展侧记



- ① 华夏银行济南分行与山东省土地发展集团有限公司签订战略合作协议
- ② 2019年4月10日，华夏银行济南分行辖属德州分行开业
- ③ 华夏银行济南分行客户经理上门为客户提供金融服务
- ④ 华夏银行济南分行篮球队在2019年职工篮球及乒乓球总决赛中获奖

23年，在浩瀚的历史长河中只不过是惊鸿一瞥，但对一家现代金融机构来说，23年的光阴却足以成为一段荡气回肠的流金岁月。

1996年12月18日，承载着助力经济、奉献社会、服务百姓的重任，华夏银行落户泉城。23年来，在总行的正确领导和省市政府、监管部门的关心指导下，华夏银行济南分行积极融入地方经济社会发展主流，坚持依法合规经营，深化金融创新，提升服务品质，各项业务保持了持续稳健发展。

23年间，该行始终站在时代潮头，拥抱变革、锐意进取，在全省金融机构发展史中写下了浓墨重彩的一笔。

23年间，该行各项经营指标全面出彩，资产总额、净利润、存款总额、贷款总额大幅增长，综合实力赢得了普遍认可。

截至2019年11月末，华夏银行济南分行各项存款余额648亿元，各项贷款余额645亿元，服务对公客户3.5万户，个人客户162万户，在烟台、聊城、东营、临沂、潍坊、济宁、滨州和德州设立了8家二级分行，辖内网点达55家，形成了立足济南、辐射全省的服务格局。成立以来，该行累计缴纳税超过40亿元，有力支持了地方经济社会发展。

### 深耕齐鲁绘蓝图 经济腾飞添动力

23年来，华夏银行济南分行始终把服务实体经济作为出发点和落脚点，把服务实体经济作为金融机构的初心和使命，把服务实体经济作为防范和化解金融风险的重要举措，创造性地将“3-3-1-1”战略与山东省新旧动能转换、自贸区建设等战略有机结合，服务实体经济成效显著。近3年，该行累计投放各类贷款近2400亿元，有力支持了地方经济社会发展。截至目前，成功为12支省新旧动能转换基金提供托管服务，总规模超200亿元，支持新旧动能转换“十强”产业和四大基础设施类企业户数383户，授信总额780.68亿元，用信总额254.76亿元，贷款余额176.43亿元。在提供优质国际结算服务的基础上，分别在济南片区和烟台片区成立专业服务机构，积极落实各项结算便利化措施，为自贸区企业提供更加快捷的金融服务。

在传统信贷业务基础上，华夏银行济南分行积极践行“商行+投行”经营模式，充分利用现有的投行、资管、托管等服务，结合传统的信贷、支付结算等业务，加大交叉销售力度，充分发挥各条线协同作战效能。

应，以一揽子综合金融服务方案满足客户多元化、跨市场的金融需求。今年累计投资本外币债券金额180.77亿元，为28户大型企业提供资金支持。持续打造绿色金融特色业务，截至11月末，分行绿色信贷余额34.88亿元，较年初增长19.18亿元，通过世界银行“京津冀大气污染防治融资创新项目”与齐鲁交通、济南热电、山东鲁泰等山东省优质企业进行合作，已运用贷转资金4529万欧元，配套人民币4.33亿元。

### 久久为功助民营 银企合作共发展

华夏银行济南分行历来重视民营企业发展，积极响应政府部门、监管单位对扶持小微、纾困民企、支持实体等相关政策号召，从资源投入、产品创新、流程优化等多维度提供专项支持，进一步贴近社会民生。截至11月末，分行民营企业业务余额408.26亿元，服务民营企业1883户；小微企业业务余额125.67亿元，服务小微企业1457户。

针对小微企业“融资难”“融资贵”等问题，华夏银行济南分行在金融同业首推“年审制”贷款，有效规避了传统业务模式下“整贷整还”“先还后贷”“期限错配”等弊端，有效降低小微企业融资负担。分行与上海通联合作完成POS-E贷产品的研发、优化、测试和上线准备工作，是全省第一个运用总行小企业信贷决策引擎的场景化项目，有效提升业务办理效率，优化客户体验，将于近期投产。分行积极贯彻落实监管部门工作部署，扎实开展“百行进万企”融资对接工作，细化活动方案，强化正向激励，持续提升服务实体经济工作质效。

针对小微企业客户行业分布广泛、银企信息不对称以及用款“短、频、少、急”的突出特点，华夏银行济南分行创新运用“平台金融”提高小微企业融资便利性，提高银行信息采集效率、人均管户和风险管理能力等，不断提升小微企业金融服务能力。目前，分行累计为近50个市场商圈、核心企业等平台核定平台额度超过40亿元，平台项下批量开发客户达到561户，占全行小微企业贷款客户总数的41.89%，小微企业批量开发战略效果初步显现。

### 以人为本有温度 匠心打造好服务

华夏银行济南分行秉承“一心为您”的理念做大零售金融业务，为广大个人客户提供更丰富、更便捷的服务。强化推广财富管理业务，助力市民财富保值增值；大力发展消费信贷业务，助力市民消费能力提升；加大与政府合作的力度，加快推进ETC的普及，为客户提供便捷交通服务；依托“油”礼相送“周末美食”等民生消费领域精彩活动，为客户提供“衣食住行”于一体的良好用卡环境，形成惠民便民的良好氛围。该行积极推进厅堂运营改革，加大智能化设施投入，通过环境整治、流程优化、技能培训、服务督查，显著提升服务水平，提高服务质效。目前，分行辖内共有8家“全国文明规范服务百佳示范单位”和“全国文明规范服务千佳示范单位”、7家全国五星级营业网点，连续多年在总行服务评比中名列前茅。

华夏银行济南分行高度重视金融消费者权益保护工作，不断加强人才队伍建设和管理，选拔条线骨干力量，打造专业的消保服务内训队伍，全力助推网点服务转型升级；积极贯彻监管部门要求，增扩投诉受理渠道，在辖内开展“行长接待日”活动，由行领导轮值接待投诉客户，主动听取客户意见和建议，现场解决实际问题；扎实开展“金融知识进万家”教育系列活动，连续三年被监管部门评为“金融知识进万家宣传活动先进单位”。

### 不忘初心跟党走 党建引领筑基石

坚持党的领导，加强党的建设，是国有企业的“根”和“魂”，是必须一以贯之、始终坚持的重大政治原则。华夏银行济南分行创新党建工作思路，提升党建工作质量，把加强党的领导贯穿改革发展和经营管理全过程，为改革发展提供坚强的思想政治和组织保障。

今年以来，华夏银行济南分行在全行扎实开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，将主题教育

育与经营发展紧密结合，规定动作做扎实，自选动作有特色，将主题教育的成效转化为推动高质量发展的强大动力。该行注重加强基层党组织建设，认真开展基层党建突出问题专项整治工作，在莱芜举办“不忘初心、牢记使命”党支部书记专题培训班，严格落实“三会一课”制度，通过对主题党日的党费支持和评优活动，进一步丰富基层党建内容和形式，促进党建工作与中心工作的融合。积极开展党员评优、典型选树、事迹宣讲等活动，加强正能量的宣传引导，激发全行员工的担当意识。

为践行企业初心和使命，华夏银行济南分行持续开展“党建+公益”主题活动，积极履行社会责任，回馈社会各界的支持与厚爱。今年超强台风“利奇马”过后，第一时间组织员工进行赈灾捐款，看望慰问受灾群众和抗洪抢险志愿者，全力帮助受灾群众渡过难关。开展“华夏爱公益行”关爱自闭症儿童公益活动，组织员工志愿者为孩子们送去文具、食品等，一同绘画、制作手工，用爱心与耐心在孩子们心中点亮一盏灯。

以人为本、关爱员工，是华夏银行济南分行信守的理念。该行推出员工生病探望制度、节日慰问家属制度、困难员工帮扶制度等，举办形式多样、员工喜闻乐见的文体娱乐活动，让员工高效工作、快乐生活，充分感受组织大爱、集体温暖，在华夏银行收获强烈的归属感和幸福感。

23年，是一段激荡旅程的结束，也是一段崭新历史的开始。百舸争流，奋楫者先。在未来岁月里，华夏银行济南分行将不忘初心、牢记使命，坚守本源、聚焦主业，站在新的历史起点，紧跟山东省发展战略步伐，凝聚干事创业的蓬勃动力，继续全力支持和服务本地经济，创造出更为璀璨的新业绩，为续写山东改革发展新篇章、建设新时代强省再立新功。



# 华夏银行济南分行 23周年

## 推广惠农e贷 擦亮农行业务“三农”品牌

□米沙 卞光亮

“多亏了农行的惠农e贷，帮我建起了这自动化、标准化的养殖基地，让我的养殖规模不断扩大，养殖效益不断提高！”山东省东营市垦利区瑞翔养殖有限公司董事长王建祥说。在瑞翔养殖有限公司整洁明亮的鸡舍内，只见一只只羽毛光滑的蛋鸡正在啄食，自动捡蛋机、分装机有序运作，不一会儿的工夫，一箱箱鸡蛋便展现在人们眼前。

王建祥介绍，公司前段投资3000多万元建设高标准鸡舍，资金周转紧张起来。于是就到农行咨询，在垦利支行客户经理的帮助下，公司很快便办理了300万元惠农e贷，解决了燃眉之急。有了惠农e贷的支持，公司的规模越来越大，经营效益越来越好，今年总存栏量达到了25万只，年产鸡蛋4500多吨。

王建祥口中的惠农e贷，是农行依托互联网大数据技术，设计的一款线上化、批量化、便捷化、普惠化的贷款产品。产品广泛覆盖从事特色产业经营、农村电商购销、农业产业链供应链以及在农行有金融资产或信贷关系的客户，具有系统自动审查审批、操作便捷、利率优惠等诸多优点。近年来，农行山东分行坚守服务“三农”初心，用好惠农e贷，全力服务当地经济社会发展。

### 助力智慧农业“品牌提升”

初冬时节，位于寿光市上口镇广陵一村的禾丰家庭农场，高标准智能大棚温度常年保持在26℃，已经结穗的葡萄长势喜人，工人们正忙着给葡萄套袋。

“用农行贷款新建的这4个大棚都实现了

水肥一体化，用手机就可以操控大棚放风、卷帘和温度调控，非常省心。”据农场负责人陈杰介绍，高标准智能大棚全部使用了物联网和防虫害新技术，纯天然无农药，而且每颗果蔬都有“电子身份证”。今年年初，农行寿光市支行向陈杰发放了90万元贷款，用于新建智能大棚，扩大品牌规模。陈杰引进了优质果蔬品种，又注册了“禾丰”牌商标，逐步走上规模化、标准化、产业化发展的路子。

据了解，该行紧密对接智慧品牌农业发展趋势，依托“互联网+”新型融资渠道“惠农e贷”，全力推进政府增信下的蔬菜特色产业模式线上贷款，采取“线上自助申请、系统自动审批、贷款实时发放”的模式，从根本上解决了新型经营主体融资难、融资贵、融资慢的问题，为蔬菜产业“标准”升级提供了强有力的信贷支撑。

“针对专业大户、家庭农场大棚智能升级、品牌研发等融资需求，我们组建了专业服务小组，从前介入调查、线上‘白名单’导入到贷款审批发放，用时最短仅有半个月。”农行寿光市支行个贷中心负责人吴天升介绍。2018年以来，该行累计投放蔬菜产业信贷资金2.5亿元，支持新型经营主体新建、扩建蔬菜大棚1000余个。

据介绍，该行深入贯彻总行全力打好互联网金融服务“三农”“一号工程”全面升级阵地战，将“惠农e贷+”打造成中国品牌、世界品牌的战略部署，明确推进思路，加强部门联动，持续加大惠农e贷投放力度。截至11月24日，该行惠农e贷余额已经突破百亿元大关，达到128.9亿元，较年初增加82.7亿元，增幅达179.3%，其中10月份以来新增35.1亿元，占全年增量的42%。

### 推进“一县一产品”模式

从水果、金银花到大蒜、黄烟，农行临

沂分行充分发挥当地资源优势，因地制宜发展“一县一产品”“一行一特色”服务模式，不断提升惠农e贷服务质效。

板栗种植及收购是蒙阴县特色产业之一，位于蒙阴、费县、沂南三县交界处的垛庄镇孟良崮板栗交易市场已经成为山东省第一大板栗集散市场，市场内有板栗购销户60余家，板栗年吞吐量达到10余万吨。随着交易规模的不断扩大，板栗购销户的经营周转资金需求逐步攀升，但是个体购销户受制于无法提供有效抵押物，一直融资难。通过市场调研，农行蒙阴县支行与省农担蒙阴办事处等涉农部门合作，批量采集购销户经营数据信息，为其量身打造了惠农e贷特色产品——板栗贷，开辟了新融资渠道，降低了融资成本。截至11月末，该行已为首批符合标准的35名客户发放贷款1900余万元，给红红的板栗市场再添了一把火。

提升惠农质效，产品创新尤为重要。农行山东分行以产业集群、示范村和龙头企业产业链为主打模式，实行批量运作、联合作业，创新推出了苹果贷、蔬菜贷、大蒜贷、畜牧贷、农机贷等20种特色产业惠农e贷。同时，该行加强与山东省农担公司合作，围绕“一县一品一特色”，创新推出了“一项目一方案一团队”的“济宁模式”。组建营销支持团队，深入田间地头，受理客户贷款申请，手把手教会客户注册农行掌银、利用掌银申请贷款。

“这贷款，说是救命钱有些夸大，但确实实帮了我的大忙，我是真的从心底感谢农行。”说这话的是枣庄市中区嘉桂园苗木种植农民专业合作社的负责人李彬。

自2012年6月成立嘉桂园苗木种植农民专业合作社以来，李彬就将所有精力扑到了观赏性树木种植上。随着这两年经济转型发展，观赏性树木需求越来越大，价格一路上涨。年近不惑的李彬很想抓住这个机会大干一番，经过一番考察，他最终选择了种植流苏树和桂树，合计种植了235亩，16000余棵。由于树苗价格昂贵，李彬

押上了自己全部的家底。可观赏性树木生长周期长，先期投入很难及时得到回报，加上水电费等应急性支出，让李彬有些捉襟见肘，甚至不得以开始小规模出售幼苗。了解到这一信息后，农行枣庄市中支行客户经理及时联系了李彬，向其推荐了农行的惠农e贷。很快，50万元贷款资金就顺利打到了李彬的账户上。

### 带动农民增收致富

家住菏泽成武县集集镇邵庄村的刘文堂在村里经营了一家生猪养殖场，养殖生猪1030头。今年猪肉一路上涨的行情让他既高兴又犯愁，高兴的是可以实现好收益，犯愁的是资金周转又出现了问题。农行成武县支行客户经理黄胜东在一次走访中了解到刘文堂的养殖情况后，立即向他推荐了惠农e贷，并迅速搜集资料，上报审批，短短2天时间，刘文堂就拿到了农行发放的70万元贷款。“这个产品太好了，真是咱老百姓的专属产品啊！”刘文堂激动地说。

同样的情况还发生在范昌爽身上。范昌爽家住成武县苟村镇梁庙村，2016年从黑龙江生物科技职业学院水产养殖技术专业毕业后，放弃了外地养殖场的高薪聘请，毅然回到家乡创业。他看中了鲟鱼前景，从事鲟鱼养殖，由于在学校所学专业对口，再加上自己近几年精心发展，取得了良好收益，今年，他打算扩大养殖规模，可是手头周转资金成了他的难题。“我这个鱼塘现有水面约45亩，养殖鲟鱼10万尾，每年鱼苗、饲料、鱼塘租金、人工都是一大笔支出，哪还有闲钱资金扩大生产啊。”虽然也在当地好几家银行申请过贷款，但往往由于抵押、利率等原因没有成功。今年，不甘心的他往当地农行跑了一趟，没想到正是这原本不报希望的举动，解决了他的难题。农行成武县支行根据范昌爽养殖和

资金需求情况，向他推荐了惠农e贷，成功放款45万元。

据了解，下一步农行山东分行将继续以产业化龙头企业为重点，通过团队作业、名单式营销等措施，服务一批重点龙头企业和核心商户，加大对产业链上下游、供销社各环节以及惠农通服务点惠农e商的推广力度。力争到2020年，惠农e商县域地区、电商户数达到10.5万户左右，年度交易金额达到400亿元。

- ① 农行莱芜分行信贷支持果蔬食品加工业发展 □摄影：吴修金
- ② 农行枣庄分行客户经理向驾驶食品了解花生酱产品销路情况 □摄影：王文慧
- ③ 农行信贷支持山东莘县河店镇潘庄村村民张天成购买育苗大棚种子 □摄影：孙晨光
- ④ 农行日照分行发放惠农e贷，支持当地经济发展 □摄影：崔荣超
- ⑤ 农行济宁分行嘉祥支行信贷工作人员深入葡萄种植大户开展贷前调查 □摄影：张庆岭

