

# 推进普惠金融 履行社会责任

兴业银行南通分行小微企业金融服务稳健快速发展

为有效支持普惠小微企业发展、提升金融服务水平,近年来,兴业银行南通分行通过完善配套政策、加强渠道建设、创新服务模式等手段,努力促进普惠小微企业业务提质扩量,各项工作取得显著进步。截至2020年末,全行普惠小微贷款客户数714户,较年初增长375户,增幅110.6%;普惠小微贷款余额18.30亿元,较年初增长8.58亿元,增幅88.3%;全年普惠小微增量计划完成率达278.6%。

## 提升普惠小微服务水平

一是统一思想,提高站位,组织推动,压实责任,落实好普惠小微相关政策及时传导工作,明确发展目标,在全行营造良好的小微企业业务推进氛围。二是为做好普惠小微企业和个人经营贷款投放工作,通过行内转岗、行外招聘,扩大普惠小微企业专营序列和零售客户经理队伍规模,推进小微信贷投放专业化经营。按照“审查专职、审批专人”原则,配置小微企业业务专职审查员,提高工作效率。三是将普惠小微贷款纳入年度经营目标,对符合条件的普惠小微企业贷款给予内部资金转移补贴,抓好专项资源配置,提高推进小微企业贷款业务的积极性。降低小微企业融资成本,实施减费让利措施,全年累计主动减免各类小微企业服务费118.98万元。四是加大业务督导力度,强化过程管理。落实好普惠小微贷款指标完成情况动态跟踪监

测,按周通报工作进度;挂钩领导与条线部门通过现场督导、调整资源配置等方式,提高全行小微企业业务落地成效。五是完善小微企业贷款业务尽职免责机制,在坚守风险合规底线、把控信贷实质风险的前提下,切实提高小微企业业务展业积极性,促进小微企业业务稳健快速发展。

## 加强平台渠道建设工作

为有效推进普惠小微业务发展,提高业务落地效率,该行一是积极创新业务产品,积极推进线上银税产品落地。在现有“税兴融”产品的基础上,积极研发小微企业线上银税产品“线上税兴融”。建立标准化业务模式,提高小微企业融资服务效率,扩大小微企业客群,推动普惠小微企业贷款业务提质上量。2020年,该行累计投放“税兴融”30户、41笔,金额1.40亿元;“线上税兴融”自2020年9月上线以来,累计投放8户、金额960万元,平均贷款利率4.02%。与此同时,加强“兴业普惠贷”“兴惠贷”等其他重点普惠小微产品宣传推广工作,用好利率优惠政策,提升客户服务水平。二是强化银担合作,提升融资服务效率。加强目标客户沙盘梳理,针对科创金融、知识产权质押客户等特定目标客群,加强客户沙盘建设,充分利用银政损失分担机制,弱化对企业的担保条件要求,大力拓展普惠小微企业贷款客户。三是鼓励下辖各经营机

构结合区域经济特色,积极寻找成熟商圈和支柱产业,研究上报�单商户、网点周边商户网格化营销方案,按照小额、批量、标准化思路,进一步扩大小微企业和个人经营贷款市场。

## 推进“百行进万企”升级扩面

一年来,该行积极响应监管机构组织的“百行进万企”融资对接专题活动,组织辖内经营机构、客户经理进企业,摸需求、送服务,打通小微企业金融服务“最后一公里”。一是通过银行网点、微信等线上线下多种渠道宣传,安排专人实地走访,与小微企业逐户进行对接,积极宣传“百行进万企”活动政策。二是落实“一把手”总负责、分管企金业务行领导和牵头部门统筹协调工作机制。条管部门对各经营单位工作进度加强跟踪监测与督导检查,做好相关配套措施落实,以及统计、调研工作。各机构加强与重点客户融资对接工作,通过填写对接问卷、客户需求因地制宜地制订金融服务方案,提升服务品质。三是推行延期还本付息政策,有效纾解中小微企业困难。为缓解疫情防控期间小微企业还本付息资金压力,该行根据企业延期还本付息申请与实际经营状况,给予企业一定期限的临时性延期还本付息安排,合理制订授信方案及还款计划,确保延期还本付息政策“应知尽知”“应延尽延”,取得良好社会反响。

朱香香



## 上党课

兴业银行南通分行党委书记上党课,宣讲“贯彻新理念,融入新格局,实现新跨越”。张辉

兴业银行人才发展战略展成效

## 荣获“最佳零售银行人才发展奖”

近日,在《零售银行》《数字银行》杂志联合腾讯云共同举办的“第四届中国零售金融创新实践大奖评选”活动中,兴业银行从众多候选者中脱颖而出,成为唯一一家荣获“最佳零售银行人才发展奖”的银行。

### 搭建人才发展体系

2020年,兴业银行将财富管理与私人银行业务提上战略优先位置,促进人员队伍专业结构、知识结构、素质结构“迭代更新”。该行搭建了包括理财经理、贵宾理财经理、私人银行客户经理、投资顾问等财富类人员岗位胜任力模型为基础的人才发展体系。

该行为每位员工规划了线上与线下培训内容、岗位资格考试、行内外专业资质认证等为一体的学习成长路径。该行高度重视人才梯队建设,针对新入行应届毕业生制订了一年期的人才发展计划——“青蓝飞扬”培训项目。通过系统性培训,

缩短岗位胜任时间,提高成才率。挖掘员工业务潜能

兴业银行创新培训模式,通过“赛训结合、训战结合”,在实战中历练队伍,为该行零售金融发展培养锻炼出一支“来之能战、战之必胜”的队伍。

该行从2017年开始,每年举办一届零售金融创新实战大赛,主题涵盖“线上经营、平台批量获客、私行财富”等,邀请内外部专家对参赛选手方案进行辅导,辅导后回岗进行落地实践,首先在属地单位进行试点,试点成功后进行复制推广,产生了一批优质的创新方案。

为助力零售重点业务发展,以行动学习作为理论基础,兴业银行创设了“行知动力”培训项目。项目围绕当前零售重点业务、通过训战结合模式,邀请内外部讲师进行授课,授课后学员根据所学制订回岗后的行动计划,定期跟进计划落地实施情况,开展阶段复盘,确保学员将所学真正

内化到自身的实际工作中。

### 增强培训内生动力

兴业银行通过开发线上学习平台、组建内部讲师队伍来不断增强培训工作的内生发展动力。

该行自主开发上线了移动学习APP“兴知”,通过外部采购与自主开发课程,该平台已累计开发上线了数万门线上课程与案例。2020年共发布上线了精选课程近200门,累计230余万人次参与了学习。

优质内容的供给离不开一支优秀的内部兼职讲师队伍。兴业银行建立了内部兼职讲师选拔、培养、使用、保留的管理体系,吸引了一大批优秀业务骨干加入内部兼职讲师队伍,为员工提供专业、实战的金融知识。该行目前约有400名零售内部兼职讲师,2020年共开发了450余门课程与案例,面向内部员工与外部客户开展了115场直播、139场沙龙。

宗禾

## 兴业银行2020年业绩稳定 营收突破2000亿 净利润同比增长

**晚报讯** 2020年,兴业银行受益于我国经济强劲复苏,全年营业收入首次突破2000亿元,实现归属于母公司股东的净利润666.26亿元,净利润同比增长1.15%;总资产7.90万亿,同比增长10.49%,继续稳健增长。

一年来,面对形势变化和疫情冲击,兴业银行保持“商行+投行”战略定力,在助力“六稳”“六保”,与实体经济同频共振、共生共荣中加快改革转型,规模、质量、效益创近5年最好水平,为上一轮五年规划画上了圆满的句号,开启更加协调、更为安全、更

高质量的新一轮五年发展征程。盈利能力“回血”改善,营收和拨备前利润保持两位数增长,营业收入2031.37亿元,同比增长12.04%;拨备前利润首次突破1500亿元,达1519.74亿元,同比增长14.82%,四季度单季净利润更是同比增长34.61%。资产质量稳中向好,实现不良“双降”和信贷、非信贷拨备覆盖率“双升”,不良贷款率1.25%,创近5年新低,较上年末下降0.29个百分点,且2016年以来逐年下降,边际向好;拨备覆盖率218.83%,创近5年新高,较上年末提高19.70个百分点。宗合

## 2020年中债成员综合评定出炉 兴业银行包揽8大奖

在日前公布的2020年中债成员综合评定中,兴业银行再创佳绩,一举获得优秀发行机构(金融债发行人、ABS发起机构)、优秀承销机构、优秀资产托管机构、优秀做市结算机构(国债、地方债)、中债绿色债指数样本券优秀承销机构等8个奖项。

作为国内金融市场业务领先者,在过去的一年,兴业银行持续推动“商行+投行”战略实施,在债券发行、承销、结算、托管等领域持续发力,“债券银行”建设实现新突破,取得新成效。

2020年,兴业银行发挥债券业务优势,服务“六稳”“六保”和经济社会发展大局,非金融企业债务融资工具承销规模6542亿元,连续三年蝉联市场第一,并且债券品种结构进一步优化,实现全谱系突破,承销金融债同比增长超

星野

## 2020年绿债投资人排名揭榜 兴业银行位列银行业第一

据中国银行间市场交易商协会消息,为服务碳达峰、碳中和重大决策部署,落实“完善绿色金融体系的五大支柱”相关要求,引导金融资源向绿色发展领域倾斜,吸引更多投资人参与绿色金融体系建设,协会日前根据投资人参与绿色债务融资工具投资程度,发布了2020年度绿债各类投资人的排名情况。

其中,兴业银行、农业银行、中国银行分居全国性商业银行及政策性银行绿债投资人前三名;广州农商行、江苏银行、长沙银行分列城商行及农村金融机构绿债投资人前三。

此外,中信证券、易方达基金、全国社保基金位列证券、基金及基金会绿债投资人前三;泰康资产、长江养老保险、大家资产分列保险类金融机构绿债投资人前三位。邢邺



## 讲解

兴业银行南通分行开展防范非法集资、防范非法放贷宣传活动。张辉