

新一届班子成立以来，农发行临猗县支行牢固树立“存款支农、存款增效、存款兴行”理念，全面深入贯彻总行、省市分行支农资金筹集工作部署，主动出击，广泛营销，存款业务实现扩规拓面高质量发展。截至6月末，存款余额22057万元，较上年末增加13468万元，增幅157%；日均存款10166万元，较上年末增加4406万元，增幅76%。2021年，该行成功营销地方政府专项债资金13000万元，2022年再次成功营销地方政府专项债资金18600万元，累计营销地方政府专项债资金31600万元。该行荣获运城市分行“2021年度支农资金筹集先进单位”称号。

一、提升站位，在支农资金筹集工作中突出“三早”

一是“早谋划”。凡事预则立，不预则废。该行长期坚持按年按季按月召开支农资金筹集工作分析会，学习上级行关于支农资金筹集工作的最新要求，充分研判支农资金筹集工作面临的形势，分析存在的问题，提出精准营销方向，制定可行的营销措施，做到谋划先行。

二是“早部署”。该行坚持每周召开两次工作例会，逢会必提支农资金筹集工作，对支农资金筹集工作进行详细部署。同时自年初就成立由行长任组长，副行长任副组长，客户部全体人员为成员的支农资金筹集工作专班，制定出台支农资金筹集工作方案，明确工作目标，明确工作要求，明确工作计划。

三是“早行动”。工作目标、要求和计划明确后，该行迅速行动，分头实施，由行长带头拜访政府、人行、银保监办、发改、财政等部门领导，实施存贷一体化营销，通过摸排项目线索，探索项目支持方案，扩大存款来源。

二、强化管理，在支农资金筹集工作中做到“三抓”

一是“抓学习”。在支农资金营销过程中，该行深刻认识到必须不断加强学习，通过学习解放思想，打破固有思维，改变重贷轻存，重资产轻负债，重管理轻营销的做法。今年以来，临猗县支行通过每周两次例会、内设部门业务学习会等方式坚持学习上级领导讲话和同业先进经验，在工作中严格落实首议题、不贰过、存款三问等工作要求，进一步统一了思想，达成了共识，凝聚了力量。

二是“抓考核”。该行按季制定支农资金营销活动方案，明确考核激励机制，将目标与员工绩效工资挂钩，将压力传导到最末端。方案明确，每个员工每季度拿出1000元与有效客户营销进行挂钩考核，完成目标的，全部返还挂钩绩效，同时按照上级行奖励政策进行奖励，在年末进行评先评优时予以优先考虑。

三是“抓宣传”。该行行领导利用参加县委县政府各类会议的有利时机，积极向县委县政府领导汇报农发行行信贷政策和优势所在，了解政府固定资产投资计划，主动对接县域重大项目主管部门和实施主体，坚持存贷一体化营销，积极争取项目配套资金存入该行。2021年，成功营销了临猗县经开投资建设开发有限公司实施的临猗县智能终端电子产业园标准化厂房一期建设项目，2021年12月3日该项目首笔地方政府专项债资金13000万元存入该。2022年4月27日第二笔地方政府专项债资金9100万元存入该行，2022年6月30日第二笔地方政府专项债资金9500万元存入该行，累计营销该项目专债资金31600万元。

三、全力以赴，在支农资金筹集工作中做实“三到位”

一是“高层对接到位”。该行领导班子，特别是一把手亲自挂帅当好“首席营销官”，不定期主动上门对接政府、财政、发改、水务局、人民银行、金融办等有关部门，密切关注重点项目进展情况和项目配套资金情况，通过上门汇报、开展座谈、金融知识培训等形式，积极宣传农发行作为唯一的农业政策性银行支持地方经济发展的优势以及做出的突出贡献，通过已经做成的案例获得政府及相关部门对农发行的信任和支持。一年半来，该行成功营销道路改造、农村饮水、标准化厂房和充电站建设等县域重点项目，累计成功营销项目配套资金近40000万元。

二是“客户服务到位”。该行坚持“以客户为中心”的服务理念，开设小微企业开户绿色通道，对符合开户条件的企业做到“应开尽开，即来即办”，并积极落实小微企业减费让利各项举措，对小微企业和个体工商户免收单位结算账户开户服务费，减免账户管理费、账户年费等各项费用，减轻企业开办负担，助力小微企业发展。对客户提供“保姆式”服务，积极解决企业客户结算服务中遇到的问题，畅通服务渠道，提升办理效率，提高客户的满意度和获得感。

三是“延伸营销到位”。该行坚持做好项目下游及关联客户营销，尽力延长资金支付链，延长项目资金在农发行留存时间。在临猗县智能终端电子产业园标准化厂房一期建设项目营销过程中，该行密切关注项目进展，紧盯项目招投标等关键环节，积极与项目公司协商，将施工中标企业账户开立在该行，极大的延长了项目配套的31600万元地方政府专项债资金留存在农发行的时间。

下一步，该行将继续紧紧围绕上级行要求，坚持资产负债联动营销，进一步加大支农资金筹集工作力度，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。