

为打造中国式现代化区(县)域范例贡献金融力量

萧山农商银行总资产突破 3000 亿元

今年1月,萧山召开高质量发展暨“百千万”工程推进大会,吹响了决战“百千万”的冲锋号。起步决定后势,开局关乎全局。萧山农商银行闻令而动,积极开展“走千访万”活动,强化对接、深化合作,加大信贷支持力度,全力以赴,为全区经济发展开好局起好步提供金融支撑。开年不久,该行资产规模又上新台阶,截至2023年2月12日,总资产突破3000亿元大关,达到3012.79亿元。



该行召开2023年工作会议,明确全年重点工作

聚焦“产业”和“平台”,助力优化发展环境

聚是一团火,散是满天星。各镇街作为地方经济高质量发展的重要单元,也按下了“加速键”,大力推进双招双引、美丽乡村建设等重点工作。萧山农商银行积极对接各镇街,通过建立战略合作、加快信贷投放、开展联合走访,助推“镇街+平台”经济。由支行行长“挂帅”,总支联动,积极跟进全区“百项千亿”“腾笼换鸟”“新势力”企业培育计划等重点项目。

在我区闻堰街道,“50100”工程已经正式启动。该行与湘湖管委会签订战略合作协议,在三年内(2023年-2025年),为湘湖国家旅游度假区内高质量项目新

增100亿元的意向性融资支持。

在瓜沥镇,2023全域高质量发展的集结号已吹响。继授信1200亿元支持临空经济示范区建设提档增速后,该行又与瓜沥镇人民政府签订政银战略合作协议,支持全镇作为示范区核心区域内的最大产业单元和城市单元,插上临空腾飞的翅膀。

该行还优化网点功能布局,提升服务精度和广度。例如通过升格新城支行,加大对钱江世纪城和江南科技城的信贷投放,加强对钱江世纪城23万市民和新市民的服务;升格开发区支行,深化科技企业专营机制。

“我们公司是生产汽车配件的省级高新技术企业,这两年我们公司的销售额逆势上扬,想趁机扩大生产。农商银行先后两次授信345万元,帮了我们大忙。”杭州某新材料有限公司的许先生说。

“我们的新材料项目落地所前里士湖科创园,2022年,在农商行1000万元授信的支持下,我们确立了7项

专利技术的申报、2项新产品的开发,一期项目产能1.5万吨,也已顺利投产!”杭州某机械有限公司的卜先生说。

越来越多的科创企业在萧山落户,越来越多的本土高新企业茁壮成长起来,这离不开优质营商环境的“土壤”滋养,也离不开金融活水的悉心灌溉。

该行落地科创金融新模式,依托科

技专营支行与团队,先后推出“科易贷”“投贷通”“选择权贷款”等投贷联动系列产品,2022年末全行科技贷款余额达127亿元。同时,该行精准对接区内百强企业、上市(拟)企业以及单项冠军、隐形冠军、专精特新、“小巨人”制造业企业、独角兽准独角兽企业,提高核心企业覆盖面。截至2022年末,已服务核心企业达194家。

聚焦“安居”和“乐业”,助力打造民生共富样板

1月10日,在萧山区不动产登记服务中心支持下,萧山首笔二手房“带押过户”在该行成功办理,卖家董先生与买家沈女士夫妻通过该项服务,在半天内顺利完成了二手房交易全流程。

“带押过户”顾名思义是指带着抵押过户,即存在贷款抵押的房产,经金融机构同意,在不提前还清贷款的情况下直接办理不动产过户手续。新模式下,抵押权与不动产权转移登记并联,原本的3个环节整合为1个环节。以本次办理的首笔“带押过户”为例,买卖双方的贷款银行均为该行,三方在经过协商并签订“带押过户”协议、同意无需先行还贷后,通过网办的模式进行了不动产转移及抵押相关登记,将原二手房过户业务流程从一星期缩减至一天,在简化办理流程、确保资金安全的同时,在一定程度上缓解了卖家的资金负担。

服务流程更便捷了,产品更贴近

需求了,这是该行不少客户的直观感受。

“来萧山很多年了,最近家里房子装修正好需要一笔钱,手头有些紧,又不好意思向亲朋好友借钱。”王女士乐呵呵地在电话里对该行的客户经理说道,“你们的市民·富易贷太贴心了,我在家里动动手指就把15万元的贷款办下来了。”王女士所说的市民·富易贷是该行创新推出的线上贷款产品——市民·富易贷,该产品主要基于社保等数据,将新市民客群分层为“金领”“白领”“灰领”“蓝领”四类,为新市民提供“千人千面”的金融服务。同时,具有线上申请、秒审秒批的特点,既避免了客户跑银行的不便,又无需抵押担保,降低了贷款门槛。

“安居”和“乐业”是百姓对美好生活向往的关键词。创业过程中,该行的支持和陪伴也给了不少创业者更多拼搏的底气和勇气。“有了这100万

元,我的第二个培训机构预计第一季度就能顺利开业了。这两年,我打算趁着学艺术的热潮,好好打拼一下事业,给小家创造更好的生活条件。”100万元资金顺利入账,经营艺术培训机构的孙先生对未来的生活充满憧憬。

近年来,该行加快打造核心产品服务体系,全方位满足百姓的各类融资需求,面向不同客群主打5款核心产品:对企事业单位平台员工的“团购贷”、对有优质房产类资产抵押的“房易贷”、对创业起步阶段客群的“创业贷”、对本地农户的“农易贷”和对新老萧山人的“市民贷”。2022年末,全行个人贷款余额达674亿元。

同时,多渠道推动百姓增收,通过培育农村居民价值投资和多元化资产配置的理念,加快建立更有针对性的理财体系,丰富财富管理产品,尝试代销理财、信托等业务,满足客户理财增值需求。



该行与湘湖管委会签订战略合作协议

聚焦“融资”和“融智”,助力营建创新生态

随着经济暖流不断涌动,不少企业加足马力赶制订单,力争产销开门红。该行员工的身影奔走在工厂车间、市场一线,问计需求,送服务上门。

“这次采购顺利完成,我们对今年的开门红更有信心了。”看着生产车间内机器马力全开,经营某机械公司的李先生感慨。不久前,他计划抓住钢材价格回落的契机,加大原材料库存,但流动资金并不宽裕。好在萧山农商银行的客户经理上门走访,当天下午就完成了贷前调查,在

次日向其发放贷款300万元。

作为小微企业的伙伴银行,该行以真金白银帮助企业稳定融资预期,稳定发展信心。通过融合应用政务数据和行业数据,建设“数智营销系统”,推动小微企业授信线上化,对16万家企业实现360画像,并实行走访全流程留痕管理。

“从当年营收146万元到现在启动上市计划,这一路多亏了农商银行几次‘雪中送炭’。”浙江某互联网科技有限公司的俞先生说。



走访羽绒企业,当解备货情况



向客户介绍贵金属产品