

8月31日,吉林银行发布2022年半年报。报告显示,吉林银行资产总额突破五千亿元大关,达到5306.77亿元。各项存款总额3977.89亿元,各项贷款总额3682.17亿元。在英国《银行家》杂志2022年度全球银行1000强排名中,吉林银行按一级资本排名位列全球银行业第228名,较上年上升29名,在该榜单中连续5年位次提升。

今年上半年,面对国际环境更趋复杂严峻,国内疫情多发散发,经济下行压力加大带来的挑战,吉林银行始终坚持“回归本源、深耕本土、服务实体、防控风险”的发展定位,推动“打造域内第一零售银行、综合公司银行、特色资管银行、现代数字银行”的战略部署,在服务稳经济大盘的

### 吉林银行发布2022年半年报——

## 资产规模突破5000亿元 服务实体经济有力有效

同时实现自身经营发展稳步提升,已成为吉林省内市场规模大、经营渠道广、服务客户众多、市场竞争力领先的法人商业银行。

#### 服务实体经济成效显著

作为深耕本土的城商行,吉林银行聚焦主责主业,认真落实党中央、国务院关于稳住经济大盘的总体要求、省委省政府关于吉林经济稳增长

的决策部署,围绕吉林省“一主六双”高质量发展战略,聚焦“六新产业”和“四新设施”,全力加大信贷投放力度,为稳经济贡献“金融力量”。

重点领域和薄弱环节精准直达。针对省内重点项目和重点企业,吉林银行实行总、分、支三级联动,组成肉牛产业、产业链金融、“专精特新”、数字化转型等项目专班,畅通金融支持稳住经济大盘的绿色审批、办理、投放和服务通道。

为全力支持重大战略发展,吉林银行针对新能源产业基地、陆上风光三峡等大产业、大项目提供了专属金融服务;支持“千亿斤粮”“千万头肉牛”工程、养殖农户、家庭农场主、新型农业经营主体,涉农贷款余额654.35亿元,其中畜牧业贷款余额29.77亿元。同时,吉林银行率先落地了东北地区碳减排挂钩贷款1000万元,支持绿色发展贷款余额超70亿元,承办全省金融机构支持“生态环保类”项目融资需求银企对接会。

为提升“专精特新”和“小巨人”企业专营服务能力,吉林银行领先省内同业组建了科技支行,构建“五专四优”服务体系,累计为141户“专精特新”企业提供信贷资金26.28亿元,探索投资协同,率先落地省内认股选择权贷款1000万元。

吉林银行推出“吉速复工专享贷”共8个子系列的金融服务新产品,为各类复工企业提供专享信用额度、降低准入门槛、实行优惠利率、灵活还款安排、优化办理流程、绿色审批通道共6个方面的便利和优惠。吉林银行还积极向人民银行长春中心支行申请“支小再贷款”,将低成本资金全部支持省内小微及民营企业。同时,主动为小微企业承担评估、抵押、保险、公证费用,并协调人社部门、总工会、省农担为符合标准的企业加大贴息服务。

#### 高质量发展动能不断增强

截至2022年6月末,吉林银行营业净收入50.24亿元,净利润5.08亿元。虽然为倾力支持复工复产,盈利增速有所减少,但该行延续了全面实施“10+2”改革变革的步伐,创新能力不断提升。

对公业务是吉林银行的传统强项业务。在对公业务方面,吉林银行制定了的对公客户三年

倍增计划,对公存款日均余额1409.08亿元,增量超百亿元,市场份额和增量均领先全省同业;对公客户新增7860户,总量达7.7万户;包装专项债项目32笔45.2亿元,债券承销规模和数量领先全省同业;营销银团贷款12笔113.48亿元,银团贷款规模创历史新高。吉林银行确立了“机构+”平台发展思路,上线智慧校园1.0缴费平台。2022年上半年,吉林银行新增同业授信60户399.5亿元,落地国内证及福费廷业务同业授信23.56亿元,国际结算、结售汇、贸易融资业务逆势增长。一汽集团银企直联业务取得新进展,吉商数贷项目推动数字化信贷服务能力提升,企业网银客户、现金管理平台签约客户大幅增长。

在零售业务方面,吉林银行持续推进“两全”获客工程,深化公私联动,截至2022年6月末,吉林银行储蓄存款余额2365.41亿元,较年初增加258.27亿元,增量领先全省同业;非存AUM突破900亿元;新签约代发单位2810户,新增代发工资个人客户13.45万户;5万元以上价值客户102.5万户,较年初增加8.46万户,其中私行客户突破2000户,达到2134户,同业排名位居前列;个人贷款余额724.31亿元,较年初增加31.33亿元,增量领先全省同业;手机银行客户较年初新增34.21万户,总量达255.86万户;信用卡发卡新增22.84万张,总量达96.46万张。网点转型深入推进,启动实施105个网点建设项目,营业网点实现由客户交易中心向客户营销中心、客户体验中心、数字智慧中心转型。推进县域支行三年发展规划落地实施,创新设立金融惠民服务站,储备站点496家。

在资管业务方面,吉林银行突出产品设计和创新,完善“5+N”品牌体系建设,开展“财富扬帆”理财专项活动,理财保有量突破800亿元,达到814.14亿元,较去年同期增加312.17亿元,增幅62.19%。理财资产管理规模895.6亿元,较去年同期增加375.82亿元,增幅72.30%。

截至6月末,吉林银行理财保有量领先东北地区法人银行;理财客户签约数73万户,较2021年初增长近42万户,增幅134%。建立“吉系列”(吉日生金、吉稳、吉源、吉坤)产品体系,推出产品周期型理财、客户周期型理财,研发设计最低持有期产品。常态化发行新客理财,创新推出“吉煜系列”混合类、“吉坤系列”权益类、“吉享生活”3年期理财产品,率先于省内发行慈善捐赠理财产品,截至报告期末累计发行8期慈善理财,募集金额47.47亿元。



确立“机构+”平台发展思路,取得省级公务员工资代理业务合作银行资格,成为全省农民工工资业务指定合作银行、全省公共资源领域业务独家合作银行,上线智慧校园1.0缴费平台。

新增同业授信399.5亿元,落地国内证及福费廷业务同业授信23.56亿元,国际结算、结售汇、贸易融资业务逆势增长。



中国石油吉林销售公司围绕吉林地区农业发展实际,探索并搭建农资服务平台,充分发挥中国石油销售企业自身优势,不断提升服务“三农”的广度和深度,助力乡村振兴,坚决扛起央企“三大责任”。2022年截至目前,保供农业用油12万吨,销售农资商品4.8亿元,销售消费帮扶商品1300余万元。

## 做强农资服务 润泽“三农”沃土

——中国石油吉林销售公司助力乡村振兴侧记

檀叶莹 本报记者 颜梦

#### 关键时刻,展现国企担当

今年3-4月,正值春耕用肥、用油高峰,受疫情影响,一些农民春耕用油、用肥出现一定困难。

中国石油吉林销售公司第一时间响应。全省油库和近千座加油站全部实行24小时值班值守,涉疫地区加油站员工实行驻站闭环管理,连续吃住在工作单位,坚决保障库站的正常运行。

公司各级一把手全部在岗在位,分层建立工作队伍,划小管理单元、实施网格化管理,主动联系当地政府部门办理农资供应绿色通道,成立了49个配送小分队,158名管理干部下沉村屯,预留182台车次5000吨单日运力保障疫情防控和春耕生产用油。

为保障员工和客户健康安全,吉林销售制定了站内加油、站外送油两套防疫保供措施,全面实行预约制,严格控制人员距离,认真做好消毒防护,倡导移动支付,全程避免人员接触,做到防疫、保供两不误,让农户安心。

针对当时状况,紧急从内蒙古、山西等其他省区调集了8.2万吨化肥,通过铁路、公路运送农资。有的地方由于疫情原因找不到车辆运输和卸车人员,站经理带领员工,将一车车农用机油、一袋袋化肥种子人拉肩扛,送到各个村口地头,用“硬核行动”兑现了助力守护黑土地粮食生产不误农时的承诺。

#### 田间地头,拉近客户距离

农资销售淡季,中国石油吉林销售公司

对农户的服务并没有停止。

每年六、七月开始,公司下辖各乡镇加油站经理就走进了田间地头,向客户了解种子出苗率、作物长势等情况。

“今年的花生长势太好了,离不开你们优质的化肥,明年我还在你那里订。”白城莫莫格加油站经理来到了李大哥的庄稼地里走访,这是他今年走访的第10个化肥客户。

“今年我们这玉米一垧地能产25000斤,之前都不到20000斤,可真是太谢谢你了。”松原凤华村张大姐带着来回访的万达站经理走进了自家的苞米地。

为让大家眼见为实,让更多农户了解中国石油农资商品,各经营处、加油站还会组织观摩会,邀请周围农户一起走到地里,通过现场观摩对比,让农户看到真实效果。

“这肥好!地挨着我,我家的就比别人家长得高。起初换这个肥顶着很大压力,但是中国石油的品质没让咱们老百姓失望。”松原四家子何军作为“铁粉”,笑眯眯地向来观摩的农户们



把农业用油送到村口。

介绍着。他的地里,玉米长势喜人,玉米秆粗壮、深绿,有两米高。

从8月开始,公司各片区、各加油站纷纷组织推介会,乡亲们待惯了田间地头,大家就调整了推介会的模式,但是唠政策、请专家一点不含糊。

“今年化肥多少钱?”“我家想贷款咋整?”“又有啥活动?”你一言、我一语,气氛融洽。

“今年这个复合肥有调整,增加了针对大豆的氮磷钾配方,我们在加油站附近村屯有试验田,这是录的视频,大家可以看一看,增产效果



站经理到田间地头回访客户,了解作物长势。纪晓丽 摄



将农户预定的化肥装车配送。孙建 摄

很好。”专家们说得仔细,乡亲们听得认真。

每年公司都要组织数十场这样的推介会,介绍产品、介绍政策、专家答疑。每场推介会下来,都能锁定近百吨化肥订单。

为保证售后,建立了包括加油站经理、农资厂家技术人员和农户在内的客户群。在每年开展回访、推介会之外,农户们遇到问题,也能随时通过客户群咨询,厂家技术人员提供上门指导,有效提升了农户的满意度。

#### 深耕沃土,搭建惠农平台

中国石油吉林销售公司围绕服务“三农”,联合银行及其他行业龙头企业,延长产业链,提升服务链、打造供应链,发挥品牌优势、规模优势,致力于打造农资供应、农技支持、收储销售、金融贷款、保险服务等一体化平台,切实解决农户种植过程的所需、所急、所盼。

为帮助农户辨别农资市场上的伪劣产品,用上放心农资,公司以“品质为先”的原则为农户选择靠谱厂家,实地踏查,种植试验田,精挑细选适合不同区域种植的良种,精心选配适宜不同作物、土地的优质肥,为农户丰收保驾护航。

公司还特别推出了油卡肥润一体化活动,整合公司资源,为农户配置最大优惠,一次性购买农资满5000元,可低价换购各种型号的昆仑润滑油,给予农户看得见、摸得着的实惠。在春耕、秋收期间,公司还开辟了绿色加油通道,24小时营业,保障农机车辆随到随加。有条件的加油站还为农机手提供休息、洗漱、车辆加水等服务,部分加油站自主打造了速食礼包,帮司机免费冲泡方便面,让农忙的人们能吃上一口热乎饭,睡上一个安稳觉。

为帮助农户缓解一次性购买农资的消费压力,公司联合银企开展金融服务。农户可申请个人信用贷款,用于在指定加油站购买柴油、化肥等农资产品,公司提供贴息优惠,切实帮助农户解决“无资金”的难题。

对于农户担忧的产出粮食“无销路”问题,公司联系吉林燃料乙醇有限责任公司,在农户种植的玉米销路不畅时,做到保底全收农户的玉米种植物。

#### 消费帮扶,助力乡村振兴

中国石油吉林销售公司联合省内规模较大

的生产商,打造了木耳、蓝莓汁、大米等一大批带有消费帮扶属性的自有商品,一手牵农民,一手连市场,以自身加油站便利店销售网络优势,完善产销链条,全方位服务地方经济、助力乡村振兴。

公司依托昆仑好客便利店设置消费帮扶专柜、堆头,为帮扶商品设置跳牌、爆炸贴,突出“帮扶”“绿色”字样,让消费者对产品特质一目了然。与此同时,对所有便利店管理员开展帮扶商品销售专项培训,介绍每一种商品的产地、特点及优势,激发员工为帮扶商品宣传代言的责任感和使命感。开展帮扶商品开口营销竞赛,以多销多得的机制激励员工争当帮扶商品“宣传员”“推广员”,营造浓厚的销售氛围。

公司还将消费帮扶商品推向站外、云端。一方面,瞄准系统内兄弟单位、当地非油大客户,宣传推介相关商品;另一方面,在网络直播带货的过程中,主推消费帮扶商品,有效拓展了消费帮扶新路径。



直播推介消费帮扶商品。