

发挥农行在发展集镇储蓄中的作用

谈 洪 山

集镇储蓄是专业银行开展存款业务竞争的焦点。本文试从分析丁蜀镇集镇储蓄的特点、储户心理角度，谈一些农行信用社如何发展集镇储蓄的看法。

集镇储蓄的特点与储户心理

丁蜀镇是闻名中外的“陶都”，其地理位置的特殊性构成储源与储户心理的特殊性。

1. 稳定性储源主要取决于储户的传统观念。丁蜀镇现有农行和信用社、工行、建行四家金融机构办理储蓄业务。工行（前称人行）在集镇上办理储蓄业务已长达38年，由于开办时间长，储户基础较为牢固，被称为“大银行”。以1987年末为例，工行储蓄占全镇储蓄余额的75.3%。农行办事处于1984年9月正式对外办理业务，近两年来发展了6个储蓄网点，集镇居民对其了解与熟悉的程度正在加深，知名度也有了相应的提高。而镇郊的农民则认为信用社是他们的“银行”。1986年6月原周墅乡与丁蜀镇合并，为信用社扩大吸储市场提供了有利条件，丁蜀信用社的储蓄余额不断上升。

2. 储蓄受市场消费影响较为明显。丁蜀镇是开放型集镇，商品经济发达，居民消费要求高，商品信息对储户产生的波动大。市场的需求，影响储蓄存款起伏升降。

3. 临时流动储源较多。从丁蜀镇目前情况来看，流动性储源大致有以下几种：
（1）流动劳动力的劳务收入储源。丁蜀镇目前有来自外地或附近的乡建筑队、运输队8000多人，另外，20多家陶瓷企业中，有5000多个临时工是外乡农民，他们的劳动收入都暂时存进银行。
（2）农贸市场临时存款。丁蜀镇农贸市场繁荣，附近乡的农民或来自外地的商贩，到了蜀镇出售农副产品，获得的收入暂时存入银行。
（3）外地大客商临

时存款。从事陶瓷产品经销的外地客商到了蜀镇订购陶器，为安全起见，常把携带的现金存入银行。如一位港商来丁山订购茶具及其他陶瓷产品，几次将携带的巨款计160多万元临时存进了农行办事处。

受外部社会环境的影响，丁蜀镇储户的心理大致可归纳为：

1. 及时心理。存取方便，这是储户的普遍心理要求，而这种心理在集镇上表现得尤为突出。这与集镇居民的生活节奏与方式有关。他们希望存取最好是在上下班路上或午饭小憩的瞬间，存取方便的储蓄所最受他们欢迎。

2. 分散储蓄心理。集镇上个体户、专业户手持现金多，但他们一般不愿在一个地点集中存储，而是分散储蓄，有个专卖陶瓷的专业户，有4万多元现金，先后存进工行、农行、建行、信用社的6个储蓄所。

3. 比较心理。集镇上各家金融机构设立的储蓄所有28个，储户在选择时往往不论路的远近，而倾向于服务热情的储蓄所。

4. 强烈的储蓄“保值”心理。集镇居民参储的直接动力是存款增值。他们最感兴趣的是信用社的股金和高利率债券。物价上涨，储蓄利率过低，他们容易产生“存钱不如存物”的保值心理。保值储蓄推出后，集镇储蓄很快走出“低谷”，储蓄余额逐步上升。

必须采取的基本对策

就丁蜀镇集镇储蓄状况来看，农行、信用社储蓄余额占全镇储蓄的比重1986年为18.1%，1987年为24.7%，1989年为27.7%，可以说农行、信用社储蓄余额业务是在困难中起步，竞争中求发展。面对的问题是，知名度还不够高，还未在集镇居民中树立起较高的信用度，工作方法、服务手段与业务发

展的要求还不相适应。要使农行的集镇储蓄业务在竞争中健康地发展，并立于不败之地，我们认为应采取的基本对策是：

1. 更新观念，勇于竞争。首先，国家确定继续实行宏观控制的金融政策，信贷资金供求矛盾将更加突出。这就必须树立全局观念，自觉服从宏观控制，始终抓好存款第一业务。其次，银行实行企业化经营的步伐正在加快，必须树立经营观念，千方百计组织储蓄搞活经营。再次，集镇上多家金融组织竞争局面已经形成，竞争日趋激烈，必须树立信息观念，掌握集镇储蓄工作的新情况、新动态，及时采取有效的竞争措施，在竞争中求得储蓄业务的新发展。

2. 求新、求实，改进储蓄宣传工作。储蓄宣传是银行向全社会灌输储蓄意识、招揽业务的重要手段。在宣传方法上，一是勤向党政部门宣传，经常向他们汇报农行储蓄与信贷挂钩的新办法，争取他们重视农行储蓄工作。二是及早建立农行集镇储蓄工作领导小组，定期召开碰头会议，研究资金形势，制订增储措施。三是继续努力提高广大群众的“参储意识”，使广大储户真正认识参加储蓄“功在国家、利在自己”。在宣传的内容上要翻新。当前要继续进行保值储蓄的由来、好处、补贴率的宣传，使储户真正了解保值储蓄这一新储种，同时要因时因地因人搞好针对性宣传。如元旦、春节之时，要及时翻新宣传内容。此外，要讲究宣传方式，仅运用广播会、贴标语、公告等形式已太单一，应开展寓储蓄宣传于文体娱乐之中的活动，如储蓄杯球赛、储蓄知识竞赛等等，在柜面上可采用“致敬信”、“储蓄贺信片”等来引导储户。总之，既要扩大储蓄宣传的覆盖面，又要讲究宣传的实际效果。

3. 合理设网点，积极增储种，提高竞争力。合理增设网点能增强集镇储蓄业务发展的后劲。按照“全面规划、合理布局、经济核算”的原则，要继续慎重在闹市繁华地段

增设网点，同时，重视建立银企联办储蓄所。此外，进一步开办适应储户心理的有奖储蓄。例如金首饰、彩电、冰箱等高档紧俏商品的有奖储蓄。在吸收方式与开奖方法上作一些改进，比如采取当场吸储、当场开奖、当场兑现的办法，以进一步增强有奖储蓄的吸引力。

4. 立足优质服务，注重内涵竞争。银行竞争，在很大程度上是信誉竞争，要想在竞争中立于不败之地，就必须努力提高自己的信誉。而只有注重内涵竞争，才能取得基于一定经济实力的信誉，因此，要引导职工树立“信誉第一”、“服务就是存款”的观念，进一步组织职工开展“争当文明标兵”、“吸储能手”的活动；要在所柜之间开展劳动竞赛活动；要进一步完善储蓄承包经营责任制，以增强储蓄工作人员的责任性，调动其积极性；要严格要求职工提高自身素质，以广博的知识、熟练的技能为客户提供优质服务，从而赢得广泛的信誉。同时，要发挥群众的监督作用，通过设立意见箱、挂牌公号等办法，将职工的服务质量、服务态度置于群众监督之下。对储蓄工作岗位上表现突出的同志要及时表彰奖励，对出现有损信誉的行为要及时纠正，严肃查处，从而真正形成“树誉为荣、毁誉为耻”的好风尚。

5. 积极开办多功能储蓄所。为适应集镇个体经济的发展，大力吸收个体户存款，要根据个体户资金周转的需要，积极开办储蓄所多功能服务，实行存、放、汇一条龙。可采取存贷积数贷款办法，即以存款积数情况确定贷款额度，贷款使用期限较长，在积数内的贷款额度就越小，反之就越大。如存款积数为60万元，贷款期限为30天，就只能贷出2万元，若期限为10天，则可贷出6万元。这样，个体户要想获得更多的贷款，就必须有较多的存款作为基础。总之，要在结算上、信贷上为个体户提供方便，以尽可能多地吸收个体户的闲散资金。