

农村商业银行

淮安农商行加快电子银行业务发展步伐

推广“收银宝”产品抢占市场

◎本报记者 李道海 通讯员 朱 坚 朱子月

近年来,随着江苏省农信联社对电子银行方面的人才、科技、资金投入不断加大,江苏淮安农村商业银行电子银行业务发展也驶入了“快车道”,电子银行各类渠道产品不断丰富完善。为适应商户日益加大的收单业务需求,该行2017年下半年推出了“收银宝”产品,通过深挖优质资源迅速抢占市场,目前已形成较好的规模效应。截至5月20日,该行已累计拓展“收银宝”商户4170户,累计交易笔数18.43万笔,商户账户沉淀资金近8000万元。

“收银宝”产品上线之初,淮安当地市场已有多家银行上线同类产品。针对现实存在的竞争环境,淮安农商行电子银行部迅速组织精英强将,深入他

行、商户进行实地调研,掌握第一手信息,通过多次论证商讨,本着合作共赢、共同发展的理念,最终确定了更为优惠的产品定价标准,并同步推出手续费返还的优惠措施,极大地提高了商户办理“收银宝”的积极性。

为积极做好“收银宝”产品的推广,多渠道宣传产品的各项优势,该行一方面做好微信公众号、客户交流群等线上渠道宣传;另一方面,做好海报、折页、网点LED电视、员工车载广告等线下宣传推介,进一步提升产品知名度。同时,为了让全员充分了解“收银宝”产品,该行还组织多期专题培训,切实让员工充分掌握小产品优势、费率等信息,

为全员营销做足功课,打好基础。

此外,该行各支行通过对大堂经理进行二次培训,充分发挥大堂经理的识别推介作用,通过内外联动营销,极大地提高了营销成功率。同时,该行各网点客户经理在进行贷款营销、客户回访前,根据客户需求逐一制订营销策略,最大限度地做好存量客户转化。截至5月20日,该行已成功将776户贷款客户转化为“收银宝”客户,转化商户占商户总量的20%。该行还开展“网格化精准营销”培训,全面提升营销人员能动性、创造性,通过细化市场分流,划区域定网格,进一步明确营销对象及重点,做到精准发力,有的放矢。

为有效发挥绩效考核指挥棒作用,

该行于2018年初组织开展了以“收银宝”为重点的电子银行专项劳动竞赛。一方面以考核任务为抓手,以专项奖励为动力,切实发挥绩效考核激励鞭策的调节机制,充分调动各支行营销的积极性;另一方面,要求各支行形成内部“小立法”,将营销任务分解到人、落实到人、考核到人,将动力与压力切实传导至全员,在全行掀起了营销“收银宝”的良好氛围。

淮安农商行还将以“移动支付示范工程建设”为契机,继续以广大客户的衣食住行行为切入点,多层次打造专属应用场景,更好的将产品与客户的生活链进行贯通,竭力将电子银行渠道优势效应最大化。

万安农商银行自主研发“深度四扫”系统 依托金融科技提升服务

“通过手机APP,农商银行就可以对我们进行资料采集,还可以授信,我们再也不用为贷款跑多次银行了,农商银行上门服务提高了工作效率,也给我们带来了方便。”江西万安绿源电动车行罗老板对万安农商银行“深度四扫”系统赞不绝口。

据悉,万安农商银行最近自主研发了一个移动办公系统——“深度四扫”系统,它以企业微信为载体,能够实时定位、签到打卡、录入客户信息、员工在线交流等功能,并将逐步新增贷款资料录入、贷款审批、贷后检查等功能,力争实现“一体化”办贷服务。以往客户经理“四扫”需采集、录入、上传资

料等多过程,现在一次性就能完成;以往客户需要跑几趟的贷款,有了该系统后,只需一趟就能发放,办贷效率和客户体验度同时得到提升。自4月下旬“深度四扫”系统上线以来,万安农商银行“深度四扫”新增客户1218户,授信金额280万元,新增贷款80万元,客户数量稳步提升,市场份额逐渐扩大。

一直以来,万安农商银行在江西省农信联社、辖区党组的正确领导下,坚持创新驱动,自主研发了“深度四扫”、利率定价等系统,以科技的力量引领全行改革发展,全力做好辖区支农支小整体推进工作,推动全省农商银行系统高质量发展。 李志会

汝南农商银行提供“一揽子”金融服务 满足客户“三夏”信贷需求

“三夏”在即,河南汝南农商银行以“网格化”管理为抓手,以信贷审批“一站式”为手段,以提供“一揽子”金融服务为目的,不断增强农村金融服务能力,充分发挥信贷资金对农业增产、农民增收和农村经济发展的推动作用,有效满足了涉农企业和农民“三夏”生产期间的金融服务需求。

在工作中,该行按照“属地管理、划片包干、定人定岗”的原则,组织20个乡镇支行、个人金融部和“三农”事业部客户经理,以及125个农村金融服务站管理员走访“网格”内种粮大户、粮食收购及加工企业等,形成了“纵向到底、横向到边、整体推进”的格局,大大提高了工作效率,充分发挥了“网格化”管理制度的优势。截至5月底,该行已走访18个乡镇(街道)的152个行政村,发放金融产品宣传单3.2万份,充分了解了农户资金需求情况,为信贷资金的精准投放提供了依据。

该行根据“三夏”生产资金需求“短、小、急、频”的特点,在确保信贷资金安全的前提下,积极开展信贷“一站式”模式探索,授权“三农”事业部5万元以下小额贷款、融兴支行50万元以下财政贴息贷款审批发放权限,减少了审批环节,达到了便民高效。该行各网格客户经理依托农村金融综合服务点进行业务办理,实行客户信息采集、签订借款合同、信贷业务审批等流

程“一站式”办理,真正做到当天申请当天发放,大大缩短客户“等贷”“办贷”时间,让客户真正获得了“高速路”般的贷款体验。截至5月末,该行已投放3600多万元贷款用于支持“三夏”生产,为从事夏粮生产、收购、加工、运输、销售的企业和农户,提供了强有力的资金保障。

此外,该行坚持用优质服务提高客户满意度,抓住夏收农民工集体返乡、农业机械集中作业的有利时机,开展“三夏”送清凉、送资金、送服务”活动,积极为客户提供存款、理财和支付结算等“一揽子”金融服务,更好地满足客户的各项金融服务需求,并开通“三夏”存贷款专柜,通过增设窗口、弹性设置营业时间,优化人员配备以及派出流动银行车到田间地头,做好夏粮生产、购销资金结算等金融服务工作。同时,该行大力宣传农商银行支农服务优势和微信银行、天中钱袋子、POS机终端以及农村金融综合服务站的优惠措施,提高公众认知,增强公众金融知识水平以及对农商银行的了解。截至5月末,该行累计布设ATM机62台,POS机终端1200多台,建成农村金融综合服务点125个,发展手机银行、网上银行、微信银行和天中钱袋子近10万户,从便民服务、科技终端等渠道,不断改善客户的服务体验,提高了客户满意度。 孙楠

临城农商银行 开展员工户外拓展活动

为丰富员工们业余文化生活,缓解工作压力,促进员工之间相互沟通与交流,树立高效的团队精神和整体意识,近日,河北临城农村商业银行工会开展了以“不忘初心,激情飞扬”为主题的户外拓展活动,共3期150余人参加。

通过此次拓展训练,该行员工们在肉体和精神上都得到了磨砺。同时,此次活动充分展示了农行人拼搏奋斗、敢于担当的风采。大家纷纷表示,要将这种传递正能量和弘扬农行人拼搏的精神融入到工作中,为河北农行的发展贡献力量,做转型发展的生力军。 张振敏 商瑞昭

新化农商银行 创新产品提升服务效能

为满足市场多样化的金融需求,近期,湖南新化农商银行大力创新金融产品,增强市场竞争力,提升服务效能,逐步延伸服务半径,有效助推县域经济发展。

为有效解决“农房抵押难”的问题,该行推出“农房抵押”福祥便民卡。农房抵押福祥便民卡是指在不改变宅基地所有权性质的前提下,借款人以农房所有权及所占宅基地使用权作为抵押,向该行申请发放的小额贷款产品。

为解决个体工商户和小微企业融资难的问题,扩大实体经济信贷投放,该行及时推出福祥便民卡。福祥便民卡是指该行向辖内符合条件的个体工商户或小微企业主发放的用于短期生产经营的小额贷款产品,以借款人的存货、家庭资产和一定期限内银行账户所体现的销售收入,作为授信额度的主要依据,以农户福祥便民卡为载体,在授信期限内随借随还,额度控制,循环使用。

为有效满足农民工的信贷需求,加大对农民工的信贷支持力度,该行推出农民工福祥便民卡。农民工福祥便民卡是指该行向辖内符合条件的农民工发放的用于短期资金周转的小额信用贷款产品,主要以借款人一定期限内的银行账户,所体现的劳务工资收入和家庭成员资产作为授信额度的主要依据。 邓谦

梓潼农商银行采取“三个一”措施

阳光信贷让客户享受普惠金融

为更好地服务“三农”、服务县域经济,让客户享受到方便、快捷、高效、透明的办贷服务,今年以来,四川梓潼农商银行积极探索,从贷款产品入手,采取了“三个一”系列措施,大力推行阳光办贷,旨在让更多客户享受到普惠金融服务。截至3月末,该行各项贷款实现净增长3.22亿元,在全县金融机构中贷款市场份额提升至65.37%,比年初增长0.5个百分点。

一句话营销

为强化信贷业务产品营销,该行推进客户结构提升工程,信贷条线部门结合当前需要,针对“三农”、外出务工、社

壶关农商行发放3000多万元贷款 支持多形态“农家乐”经营户

近年来,山西壶关县依托国家4A级旅游景区——太行山大峡谷,大力发展乡村旅游“农家乐”,乡村休闲旅游持续升温。壶关农商银行积极践行乡村振兴战略,累计发放3000余万元“农家乐”贷款,支持建成农家庭院型、农

事休闲体验型、生态观光型等多形态“农家乐”经营户270多家,在带动农民就地就业、脱贫致富方面成效明显。

“景色美了,知名度高了,各地游客越来越多了,生意也越来越好了。”日前,家住在壶关县桥上村的王国金

高兴地说道。

据悉,王国金夫妻俩前一直在外地打工,看到家乡的旅游发展越来越好,便和妻子回家开始做起了餐饮生意。近年来,随着“农家乐”和乡村旅游概念的兴起,王国金动起了开“农家乐”的念头。可是手中资金不足,跑了好几家银行,都是因为没合适的抵押物而不了了之。正值王国金一筹莫展之际,壶关农商银行桥上行支行的客户经理主动找上门来,在了解其经营情况后,当天下午就为他们办了手续,不到一个星期,王国金的“农家乐”就拿到了手。

通过一冬天的筹备,王国金经营的“农家乐”田园风格的装饰和布局令人眼前一亮,里面游客人山人海,王国金则忙得不可开交。“过五六年再把‘农家乐’扩大规模,到时候可以发展成饮食、住宿、采摘、烧烤、休闲娱乐为一体的家庭农场了。”当说起自己规划时,王国金兴奋之情溢于言表。在壶关农商银行“农家乐”的支持下,终于圆了自己的“农家乐”梦。 张寅



图为该行“农家乐”支持的“农家乐”。

镇平农商银行采取“5+”金融扶贫模式 近6亿扶贫贷款助力脱贫攻坚

近年来,河南镇平农商银行将信贷支农与精准扶贫紧密结合,不断优化金融服务,创新扶贫举措,采取“政府+金融机构+龙头企业+合作社+贫困户”的“5+”扶贫模式,积极推进金融扶贫工作有效开展。截至目前,该行已累计发放扶贫贷款7958笔,金额达到5.71亿元,较上年增加4.18亿元。其中,小额扶贫贷款发放7894笔,3.94亿元,较上年增加7670笔、3.83亿元,产业扶贫贷款发放64笔、1.76亿元,较上年增加4笔、3435万元。

在工作中,该行成立专门组织,进一步加强对扶贫工作的组织领导。

同时,该行围绕“政银联动、风险共担、多方参与、合作共赢”的金融扶贫工作机制,先后与县扶贫办、县扶贫办联合签订了三方框架协议,与县政府、省农信担保公司、省担保集团签订了四方协议,并根据相关协议由县财政投入资金作为小额扶贫贷款的担保基金和风险补偿金,进一步提升了扶贫贷款风险防范能力。

在把控风险的基础上,该行简化扶贫贷款流程,对符合贷款条件的贫困户由县金融扶贫中心进行审核推荐,所在地农商行及时派出客户经理携带移动设备组建“流动银行”,进村入户开展上

门服务,让贫困户“足不出户”即可享受到金融扶贫“绿色通道”的便利。

此外,该行通过向贫困户发放贷款,贫困户以入股形式参与分红实现脱贫。如该行联合想念集团开展了扶贫贷款进村入户集中授信活动,每户可享受年均分红3000元左右。曲屯镇刘冲村贫困户李滨法家中两口人,家里还有老母亲,平时不能外出打工,生活比较艰难,在该行驻村帮扶工作队的牵线搭桥下,李滨法利用农闲时间就近外出打工,加上企业分红3000元,改善了家庭生活条件,达到了脱贫的标准。 程红忠 韩宏伟



前不久,吉林银监局局长袁琳、副局长、监管三处处长一行到整石农商行调研指导工作。座谈中,该行董事长从磐石县域经济金融情况、资产负债情况、监管指标及流动性情况、存贷款情况、风险管控情况五个方面进行了详细汇报。听取汇报后,吉林银监局领导对该行在支农支小、服务实体经济、重点风险处置等方面所取得的成绩,给予了充分肯定和高度评价。 宋君武



为加快推进普惠金融和绿色金融“双轮驱动”战略,提升良好企业品牌形象,前不久,浙江吴兴农商银行开展绿色金融活动暨绿色金融志愿服务队成立仪式。据悉,该行绿色金融志愿服务队成立后,将秉承和弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神,积极开展绿色金融宣传普及、助残助困、爱心帮扶、环境整治、生态保护等各类公益志愿活动。仪式现场,该行还进行了绿色骑行活动,并开展了绿色金融知识宣传普及,收获了良好反响。 吴梦刚

一个利率体系

利率是贷款的重要组成部分,也是客户最关心、议价最多的部分,为体现利率定价的阳光透明,规范贷款利率管

一张流程图

当今时代,工作生活节奏逐渐加快,人们越发重视时间和效率的重要性,为适应现代经济社会需求,该行切实公开

透明办贷流程,让客户对于审贷、办贷的流程心中有数,方便安排合适的时间,一次性准备齐全资料,并为每款产品制作了审贷流程图,明确了贷款调查、审查、审批、发放等各个环节的先后顺序、需要的时间期限以及客户需要配合的事项,切实把贷款整个流程“晒”在阳光下,并在每个网点贷款服务区显眼位置公布了监督电话,方便群众监督。

简捷的流程、清晰的过程,既提高了客户办贷效率,又增强了贷款核心部分的透明度,有效促进了我行贷款稳步增长。在今后的工作中,该行将进一步推行阳光办贷,努力铺就一条属于自己的阳光信贷之路。 贺佳芬