

常熟农商银行完善服务机制创新信贷产品 满足三农发展金融需求

●本报记者 李道海 通讯员 英磊 朱慧

近年来,江苏常熟农商银行围绕适应“三农”发展新形势和农业供给侧结构性改革,坚守支农支小金融服务主业,不断完善服务机制、丰富产品体系、促进线上线下融合、优化基础服务等举措,全面支持“三农”各领域发展,主动发挥支持“三农”和小微企业的主力军作用,全面助力乡村振兴战略实施。

该行为积极支持农民专业合作社向农业龙头企业转型发展,农业龙头企业上市发展等金融需求,该行主动对接常熟农工办,获取常熟市新型农业经营主体名单,通过金融与非金融手段提供全方位服务。目前,全市新型农业主体在该行开户率超过80%,近3年该行累计支持新型农业经营主体95万户,累计投放贷款24亿元。

该行针对包括专业大户、家庭农场、专业合作社等在内的新型农业经营主体自身体量小、资产少、资金需求短、频、急等特点,在前期大量摸底调研的基础上,梳理各类主体实际需求,创新信贷产品,面向不同涉农主体和“三农”不同领域差异化需求开发系列产品,着力支持“三农”发展。针对现

代农业经营主体,为用于满足其在农村、农业基础设施建设及综合开发过程中的资金需求和满足其正常生产经营过程中的资金需求,分别推出“农建贷”和“农营贷”产品,2018年末贷款余额合计超9亿元。针对广大农户、农业企业、农业合作社等推出“苏农担”产品,无需抵押享利率优惠,贷款期限最长至3年,额度最高至300万元;针对村级集体经济组织,推出“富村贷”产品,额度高、流程短、期限长、还款快,用于满足其在村级集体经济发展项目建设投资中的资金需求;该行着力发挥小微金融总部点多面广服务有效下沉的优势,创新推出农户授信贷款“有田贷”,采用信用的保证方式,按农户农田亩数授信,突破了农户“无抵押、少担保”障碍;创新以家庭为单位的授信模式,推出产品“圆梦贷”,致力于农户解决经营资金难题,截至2018年12月末,该产品授信累计6607笔,授信6.26亿元。

此外,该行还推出常熟地区首款“土地承包经营权抵押贷款”,针对以家庭承包方式或通过合法流转方式取

得土地经营权的农户及农业经营主体,唤醒农村沉睡资本,有效解决其担保难问题。

该行与“现代农业发展先进村”——常熟市常福街道中泾村开展党建共建活动,搭建党建合作平台,共话银农共同发展。依托先进村平台开展党员教育活动,通过了解中泾村产业发展现状和生态宜居等现代农业的发展路径,深化现代农业新内涵。此外,该行还组织多次银农宣讲活动,切实发挥金融力量为新型农业经营主体与农业管理部门搭建交流平台,邀请各部门、行政村、街道书记,常熟地区龙头企业、家庭农场、合作社、专业大户等,宣介该行“三农”金融服务,现场通过案例分析交流“三农”业务;同时邀请农口部门专家解读最新农业政策,开展地区分析,助力打造“6个一工程”,即实现以“一村”发展“一品”、以“一品”做响“一店”、以“一店”致富“一片”。通过总结分析当前农村发展实践中的新问题和需求,助推扎根农业发展的有机结合。

泽州农商银行推出“线上申请贷款” 优化服务节约客户办贷成本

近年来,山西泽州农商银行积极与当地农林文旅康产业融合,对接现代化金融,优化小额信贷业务流程,为满足客户更快、更准、更方便、更安全的金融需求,该行自2018年12月7日在微信公众号上推出了“线上申请贷款”新功能。客户只需关注该行的微信公众号后,在“安心点”菜单中找到“泽易贷”,按照要求填写真实姓名、联系方式、现住址、收入以及申请金额等信息后提交即可。

“我们的后台信息系统收到客户的申请后,会派送给相应辖区内的客户经理,并要求客户经理在收到派单当日与客户联络,不符合贷款要求的

当天给予答复;符合贷款条件的,客户经理上门与客户对接,3-5个工作日内办结该笔贷款。”该行信贷部总经理秦艳梅表示,正常情况下客户只需去网点一趟就能完成放贷全程。

该行通过公众号收集贷款申请并进行主动营销,不仅能够最大限度地减少客户往返网点的次数,最大化节约客户的办贷成本,更有接近银行与客户的距离,还能减少人为干预,有效解决“关系贷”“人情贷”,这也是该行打造零售银行、服务创业群体的具体行动体现。目前,通过“泽易贷”平台,该行已成功受理申请1196户,贷款金额达到4510.8万元。李步凡 凌云 中秋

洞口农商银行 存款余额突破110亿元

●本报记者 李冀军 通讯员 付有为

日前,从湖南洞口农商银行传来喜讯,截至2月中旬,该行各项存款余额已突破110亿元,达110.52亿元。

全行干部职工在该行党委班子的正确领导下,在广大新老客户的大力支持下,从巩固活期存款、营销定期储蓄的角度出发,积极运用多种营销手段,力图抓牢新年期间业务营销宣传的黄金时期,全体员工团结一心,乘势不战不休的精神,紧盯旺季营销机遇,做到早计划、早部署、早行动,在全辖范围内广泛开展存款营销活动,至2月13日各项存款余额110.52亿元,较年初上升5.25亿元,努力实现存款营销首季“开门红”,为全年业务开好头、起好步奠定了坚实的基础。

涿鹿农商银行 利用移动展业延伸服务

日前,河北涿鹿农商银行利用移动展业拓展业务渠道,实现了厅堂服务的向外延伸。借助移动展业,该行真正做到了“无时不银行,无处不银行”不断加大推广手机银行、微信银行、网上银行、云闪付等电子银行业务,进一步打破了空间和时间的束缚,为客户提供了更加多元化、立体化的金融服务体验。

据悉,移动展业具有携带方便、在线办理业务快捷,能够覆盖偏远乡村,营销转化效率高的优点,仅在春节刚过的一周内,该行通过移动展业送金融下乡活动,已累计为客户办理手机银行业务4000余次,办理卡片激活200余次,为行动不便客户办理业务3次,为基层客户送去了春节后的第一份贴心服务。 乔海鹏

润昌农商银行 上门走访推广整村授信

年初以来,山东润昌农商银行结合冠县经济产业特点及乡镇村庄差异情况,统筹谋划,科学推进,优先选取部分村庄为服务乡村振兴示范点,并选派了一批责任心强、业务素质高、熟悉村庄情况的工作人员挂驻村任助理,全面推广“整村授信”服务模式,主动上门,现场办公,明确维护责任人,主动对接村“两委”、农会等关键人,分组开展上门走访,采集客户信息,了解农户金融服务需求,为农户提供“存贷款、账户开立、支付结算”等一揽子金融服务。

整村授信期间,该行积极履行社会责任,践行普惠金融理念,通过开展金融知识课堂、金融夜校等多种形式的普及金融知识、防范诈骗风险。今年以来,该行已累计在40余个村庄开展整村授信,实现授信2200余户,授信额度达到1.3亿元,集中开展金融知识宣传50余次。 张相俊

大余农商银行 服务队帮学校收缴学费

日前,江西大余农商银行为解决学校收费难、学生家长缴费难的问题,该行组建25个服务小分队,携带点钞机、扎把机和移动终端等设备,进入校园帮助学校收缴学费,仅2月20日一天,就共代收学费1240万元,其中代收现金学费近160万元。

该行为部分学校办理了“百福通”聚合支付收款码,学生家长可以一部手机直接扫码缴纳学费。据了解,通过聚合支付扫码缴费,平均一分钟一张二维码能完成6位学生学费缴纳,大大降低了学生家长排队等候时间,也避免现金缴费收到假钞的情况发生,高效、安全、快捷,深受老师和家长好评。 钟文翔

蓝山农商银行 借POS机提高服务效率

近日,湖南蓝山农商银行充分利用用理财POS机,开展揽储工作,做到为客户“零成本”服务,大大提高了金融服务效率。

据悉,理财POS机,不仅有效解决了客户取现或转账手续费,还减少了客户到该行办理取现和转账的时间成本和车费。该行以客户为中心,拓宽金融渠道,提升客户的黏度,为下阶段产品营销发展打下坚实的基础。截至2月17日,各项存款比年初新增2.17亿元,手机银行有效新增户3367户,电子银行替代率81.31%。 唐佳兰



近年来,吉林敦化农商银行围绕服务职工,务实职工服务工作,积极塑造企业文化,用心打造职工之家。该行开展了“五一”劳动技能竞赛、知识竞赛、读书分享会、朗诵会等各类活动。图为企业文化活动现场。 秦瑞阳 郑斌

太康农商银行严格奖惩措施 提升服务质量抢占存款份额

2019年,河南太康农商银行及早安排部署,提升服务质量,加大宣传力度,严格奖惩措施,实现了首季“开门红”。截至2月末,各项存款余额突破130亿元,较年初新增15亿元,日均新增存款2586万元,存款余额和新增额均位居全县金融机构之首。

该行围绕“开门红”工作重点,及早部署,提前组织,开展营销培训,充分预热,调动氛围,增强揽储工作主动性;总行召开誓师动员大会,与各部室、支行签订目标责任书,统一思想、明确目标,鼓足干劲;将全县划分为五大战区,班子成员带头营销,强化督导,总行机关人员包支行,包网点,做好大堂服务、引导和外拓宣传工作,帮助抓客户、揽储源。该行在年初制订了“开门红”工作方案,完善了绩效考核等相关制度办法,为“开门红”启动工作做好准备;并加大奖惩力度,严格督导落实,强化压力传导,将存款营销与绩效工资挂钩,形成“人人有目

标,个个争先进”的良好氛围。

该行坚持以客户为中心,以提升优质服务为突破口,提供多层次、差异化金融服务,切实注重客户的需求、价值、利益;建立奖惩分明的文明服务考核机制,树立文明规范服务形象,实行全员上岗,增加服务窗口,延长工作时间,优化厅堂布置,营造温馨环境,做好ATM机等自助机具巡检、维护工作,确保无障碍运行;各支行利用节日问候、定期回访、兑换新币、大额现金存取上门服务等方式增强客户粘性,大幅提升了品牌形象。

该行进一步加大宣传力度,扩大信息覆盖面,有针对性地宣传农商银行的大堂服务、引导和外拓宣传工作,帮助抓客户、揽储源。该行在年初制订了“开门红”工作方案,完善了绩效考核等相关制度办法,为“开门红”启动工作做好准备;并加大奖惩力度,严格督导落实,强化压力传导,将存款营销与绩效工资挂钩,形成“人人有目

标,个个争先进”的良好氛围。

该行坚持以客户为中心,以提升优质服务为突破口,提供多层次、差异化金融服务,切实注重客户的需求、价值、利益;建立奖惩分明的文明服务考核机制,树立文明规范服务形象,实行全员上岗,增加服务窗口,延长工作时间,优化厅堂布置,营造温馨环境,做好ATM机等自助机具巡检、维护工作,确保无障碍运行;各支行利用节日问候、定期回访、兑换新币、大额现金存取上门服务等方式增强客户粘性,大幅提升了品牌形象。

该行详细分析各类客户群体的金融产品需求,制订相应的营销活动,采取“内外配合、积极营销”的模式,最大限度地激活活期存款,激发员工的营销热情,结合节日与扶贫工作连续开展了“大学生陪父母上班寒假实践”“元宵猜灯谜送汤圆”“流动舞台下乡抽奖”等丰富多彩的系列活动,全员上阵,全辖联动,掀起一轮热潮,充分展现出农商银行的新成就、新气象;同时与超市异业联盟,开展“进门有礼”“存款积分兑换礼品”活动,全行把握春节期间各类资金集中回笼的有利时机,有效地吸引了广大客户前来办理业务,进一步抢占了客户资源,拓展了市场份额,促进了存款的快速增长,实现了首季“开门红”。 孙靖亚

察布查尔县农信联社以市场为导向 细分客户群体推进精准营销

今年以来,新疆维吾尔自治区察布查尔县农信联社结合县域产业、行业、各乡镇客户特点等进行细致划分,高效、有序推进信贷大走访和业务大营销。该联社根据客户的需求推出更适宜市场的金融产品,把各类金融服务送到客户手里,真正做到以客户为中心,以市场为导向,做深、做透、做透,做好本地市场,切实为县域经济发展做出贡献。截至目前,走访企业18家,营销机关单位40家,个体工商户90户,走访个人客户312户。日均存款较年初增长1.46亿元,发放春耕备耕贷款1.69亿元

该联社成立信贷大走访、春季攻势等活动领导小组,由党委书记任组

长,做方向引领,由其他班子成员任副组长,全面抓落实,由13个网点负责人为活动第一责任人,及时分解目标客户,各网点积极、发动全员、快速推进实施,形成网点主任、客户经理为主攻手,委派会计、综合柜员为助攻手,全员参战的作战格局。

该联社将5个班子成员、12个部室、13个网点组合成五个大组,形成联动营销,相互赶超;13个网点充分利用大堂经理的引导作用,发挥客户经理主动性,形成“大堂经理+客户经理+网点负责人”联动营销机制,力争营销一户成功一户,尤其加大对公单位员工的存款、贷款、电子银行业务营销。

对客户进行分层、分群,如:将县域机关事业单位、中小微企业、农业种植养殖大户等排位靠前的50位商户,未与该联社建立信贷关系的优质客户进行精准分类,由各组认领任务精准营销,了解2019年县域项目规划、春耕备耕、脱贫攻坚、行业分布、市场动态等具体情况。

为确保走访工作早开展、早受益,该联社设置了周量化、日考核机制,要求各个走访小组必须秉承“事不过夜、案无积卷”工作作风,将周任务细化到日,按日通报营销业绩。以业务交流群为平台和手段,13个网点按日上报营销战果,由农贷部做综合考评,考评前三位奖励、末四位处罚。 唐健

最美农人

曾安莉:用行动赢得客户

今年47岁的曾安莉已在四川安州农商银行界牌支行度过了27个春秋,27年来,先后获得优秀女职工、先进个人等殊荣,也赢得了不少忠实的客户粉丝,用实际行动书写了平凡农商人的“不平凡”。

“这个业务我来做,那个事情我去办”,这样的声音几乎每天都能听到,她总能如及时雨般的出现在需要的人身边,想客户之所想,急客户之所急。

2018年12月底的一天傍晚,客户王大姐急冲冲地跑进营业大厅,要求工作人员帮她把对公账户的资金转到其个人账户。因临近傍晚6点,同事们还要准备扎账工作,大家都耐心地向王大姐解释让她第二天来办,王大姐因为事情太急居然在大厅里吵闹起来。正在大家束手无策时,一个声音传了过来“快拿我这来办”,只见曾安莉迅速接过了业务办了起来。办完之后,她还不时

地提醒王大姐:“下次来办业务一定要早一点来哦”。

“这下你倒安逸了,把我教会了,你倒轻松了”,经营沙石的王老板开玩笑地说。王老板是农商银行的“常客”,在开通手机银行之前他除了隔三五差到农商银行取大额现金外,几乎每天还要带一群客户到柜台转账。为了让客户享受更便捷电子银行服务,曾安莉曾多次提醒王老板开通手机银行,起初他并不乐意接受,总是找各种理由推辞。后来,经过曾安莉多次不厌其烦的介绍,并通过体验式营销多次指导王老板使用手机银行转账,王老板最终开通了手机银行。此后,他的转账业务全是通过手机银行办理。

类似这样的事情还有很多很多,这就是曾安莉。正如她所说的:“她只是万千农商人中最普通的一员,觉得自己很平凡。” 张翠

王冬明:风雨揽储三十载

王冬明,湖北枣阳农商银行鹿头支行一名普通的大堂经理,在平凡的岗位上,书写了不平凡的工作业绩,30年风雨揽储路,3000多万元存款余额,她把最好的青春,奉献给自己热爱的农金事业。

王冬明在工作中养成一个习惯,每次走访客户,她都会把走访情况记录下工作日志。多年来,她密密麻麻记录了一万多户的信息,她个人存款营销台账上,现有储户达1137人。十五本厚厚的揽储日志,见证了她的聚沙成塔揽储之路。

小小的鹿头镇揽储竞争异常激烈,邮储、农行、农商行三家银行在同一条街道一字排开,每家相距均不足百米。王冬明在走访中了解到,街上开百货批发店的张庆聘铺面大,生意好,以前因种种原因,存款账户一直开在另一家银行,每月流动资金近50万

元。王冬明决心一定要攻下这个客户。不知道碰了多少次壁,吃了多少次闭门羹,张庆聘就是不冷不热,不愿意将账户开在农商银行。

王冬明不气馁不放弃,平时舍近求远,绕道也来张庆聘店里购买商品关照生意。张庆聘店里需要零钱,她总是第一时间将搭配合理的零钱送来。每逢张庆聘家里办事待客,她总送上一份礼品,登门祝贺。久而久之,她的这份真诚感动了张庆聘,两人成为要好的姐妹。张庆聘不但将自己成为农商银行忠实的客户,还拉来6位亲戚,既方便又快。

问渠哪得清如许,为有源头活水来。王冬明常说,揽储无秘诀,只要心换位,设身处地想客户之所想,帮客户之所需,客户资源就不会枯竭。默默奉献,无怨无悔,三十年如一日,三尺柜台写春秋,王冬明胸怀一腔对农金事业的赤诚,践行了不平凡的坚守。 李星咏



2月21日是浙江省长兴县丁桥地区喷水织机流水开工的第一天。长兴农商银行丁桥支行客户经理第一时间走访多家轻纺企业,向企业主了解企业生产情况并对签约各项业务,了解开工情况。图为该支行客户经理走访长兴恒纺织有限公司,针对今年新招聘的员工,将为其提供上门服务。 胡佳琪