

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgcyzh@126.com
电话:010-84395150

以支持县域经济发展为己任的涡阳湖商村镇银行



涡阳湖商村镇银行
Guoyang Hushang Rural Bank

安徽涡阳湖商村镇银行是经中国
银行保险监督管理委员会批准、由浙
江南浔农商银行主发起行设立的具有
独立法人资格的新型农村金融机构。

涡阳湖商村镇银行秉承“诚信、责任、
荣誉、共赢”的核心 价值观,坚持“想
你所想,为你所享”的经营理念,以支
持涡阳经济发展为己任,坚持服务于
涡阳优质中小企业、个体私营业主和
广大农户,以完善的公司治理和灵活
的市场机制为依托,努力打造成为特
色鲜明的地方性银行。

2021年11月23日 星期二

第26期

村镇银行如何开展精准客群营销

□ 夏萍萍

希望的田野上有一群耕耘者的身影,他们就是九银村镇银行人。目前,20家九银村镇银行设立有网点53家,自助银行5家,金融服务站44家,足迹遍布北京大兴区、南京六合区、山东日照市、广东中山市及江西省内,共20个县(市区)50个镇506个村。历经14年的发展,九银村镇银行逐渐锻造出“金融服务站”“建档立卡”“农户贷”三大利器。通过设立金融服务站,打通“金融最后一公里”;通过“建档立卡”,定位为“熟人银行”;通过“农户贷”,形成评分类特色金融产品。九银村镇银行这个“庄稼人”,把根深深扎入黄土,裤脚裹满了泥巴,凭借那股不服输的干劲,在风雨中接受洗礼,在日晒中茁壮成长,九银村镇人将爱农情怀在田地播撒,以金融之力助推乡村振兴,携手农民兄弟共建更美丽的乡村家园。

村镇银行“一出生”就粘泥带土,

成长中也受到跨区经营、业务范围等限制。这位“农村少年”在历经了十多年的发展后,仍然面临着知名度不高、社会认可度低等诸多发展瓶颈。

2019年政府引导国有大行服务下沉,进一步挤占了村镇银行的生存空间,让本就瘦弱的“少年”的成长之路更加步履维艰。

“村镇庄稼人”如何在夹缝中生存、发展,在此笔者谈几点粗浅的看法。

不断下沉扎根 瞄准客群

“村镇银行”的名字就明确了他的舞台在农村、在乡镇,这里才是他的广阔天地,在这里他才能大有作为。近些年来,村镇银行在面对“城里混不下去”“大客户吃不开”的窘境,部分机构选择主动作为,部分却是不得已而为之。一时间,村里冒出了许多金融服务站,服务站初心虽好,但发展却参差不齐。一是要对服务站点有清晰的定位。服务站点设

在农村,这里只是站员们的根据地,而不是大家的蹲守点,要做的是主动融入、主动出击,而不是“佛系等待、愿者上钩”。二是要有“拓疆破土”的信心。农村居民相对保守,对陌生人防卫心理较重,想开拓业务并非易事。村镇银行可以先从村“两委”作为突破口,讲明能为村里带来的服务和好处,获得其支持。在“搭桥牵线”后,村镇银行不能止步不前,坐等客户上门,也不能一进村、一入户就急于营销,这样显得太过功利,不易被村民们所接受,会吃“闭门羹”;要不断深入、走街串户,由“脸熟”到“人熟”,了解地域居民的习惯、爱好,有针对性地开展形式多样的活动,如竞技类、宣讲类、游戏类等活动,吸引村民的积极参与,在互动中与村民建立联系、加深印象、增进感情,这也是村镇银行成功迈入农村市场的第一步。三是要对客户做好细分。要清醒认识到村镇银行在市场上不具备优势,这更要求其一定要精准定位客

群,这类客群不是城商行青睐的“农村大户”,不是农商银行喜爱的“致富能手”,村镇银行的客群是有“信用”、有“潜力”、有“成长”的农户及小微企业主,村镇银行要做的是与他们共同成长、共创财富。

创新产品体系 分类客群

村镇银行要在农村市场打出一片天,靠的一定是差异化的金融服务和个性化的信贷产品。村镇银行的客户从资金用途看,既有经营方面的,也有消费方面的;从需求特征看,金额小、时间紧、周期短;从客群特点看,农村主要集中在老人、孩子、妇女及定期回村的外务工人员;从行业特点看,规模小,行业多,业务散。一是针对客户群体,村镇银行可以考虑推出与妇女、刚年满18岁青年相关的信贷产品,对于其的不同资金需求和偿债能力等,给予其不同的信用额度。二是针对客户从事行业的特点、运营周期等,研发

特色化的“新三农”产品。针对客户所在行业的不同阶段,根据初创、成长、成熟阶段,给予客户不同的信用额度,助其壮大发展;同时,还可以利用银行员工财务、管理等方面的专业知识,为客户扩大生产、投资经营献计献策,提供增值服务。

村镇银行深耕农村的土地,就需要不断深入研究客群的需求,锁定目标客群,为其量身定制特色产品,提供差异化金融服务;通过不断创新,满足客户日益增长的金融需求,真正办成“农民自己的银行”。

建立“爱村”情怀 融入客群

村镇银行自出生时就背负着乡村振兴的重任,这意味着村镇银行要有“大爱农村”的情怀。一是村镇银行在选择驻村服务站人员时,应优先选择愿意扎根农村、热爱农村土地的员工,让这群懂乡音、知民情、爱农村的人员成为“先遣部队”。因为他

们的爱村情怀,让他们更容易融入到农村、融入进村民。二是在村镇银行内部要建立“大爱农村”的文化氛围,坚持不懈地用大爱文化教育员工,让员工能带着一种深厚的感情进农村、做服务,让驻村不再“为难”,而是一种“荣耀”。三是村镇银行员工驻村展业本就是一种劳动密集型业务,这就要求要有更多的耐心、细心和爱心,在“润物细无声”中融入村里。拿出“三顾茅庐”的耐心,一次不行就两次,两次不行就三次,水滴终会石穿;拿出“体贴入微”的细心,谁家有急事、难事、烦心事,都能第一时间搭把手,纾难解困,温暖总会融化冰河;把村民当成自家人,把农村当成家乡,村里的事就是自己的事,春天帮忙插秧、夏季采桑、秋天割稻、冬季储藏,村里人也会把你看做自己人,再做营销,甚至不用营销,能水到渠成、口口相传。村镇“大爱”的旗帜必定将在乡村里高高飘扬。

(作者单位:九江银行村镇银行管理部)

潜江中银富登村镇银行 为地方特色产业“架桥铺路”

□ 祁丹 杨文学

作为全国最大的国有控股村镇银行集团成员之一,自2011年成立以来,湖北潜江中银富登村镇银行不断提高政治站位,坚守“激发活力、敏捷反应、重点突破、建设新时代一流村镇银行”的愿景,坚持支农支小战略定位,纳税在当地,信贷投放放在当地,是优化营商环境、支持潜江县域实体经济发展、践行国家乡村振兴战略、提供普惠金融服务的新生力量。截至2021年10月末,该行累计支持信贷客户达3.5万余户,贷款总额近10亿元,户均贷款近16.6万元。

着力打造“整村推进”

为找准金融服务乡村振兴的落脚点,潜江中银富登村镇银行打破家庭作

坊式的常规发展思路,坚持“做小、做散、做信用”的原则,围绕当地小龙虾产业,稳健推进信贷业务,为特色产业“架桥铺路”。

立足潜江农村地区的信用环境,潜江中银富登村镇银行逐步调整原来广撒网式的营销模式,制定了适合自身的整村推进模式“人村八步曲”;通过拜访乡镇、村委会,由其提供虾农、虾商的联系信息,建立白名单,然后由所属风格的客户经理进行调查,领导班子及风险经理核实虾农、虾商的养殖及融资情况。同时,该行落实“三表一单”跟踪模式,一村一档案,对每一个村形成本村表,负责人、支行行长拜访照片打印,专夹保管。截至2021年10月末,该行已对潜江16个乡镇6个农场331个村组做出

“划区深耕”的详细营销计划。

着力打造“科技银行”

2020年10月,潜江中银富登村镇银行创新推出了“中富翼贷”小额备用金信用贷款,该产品一经推出便引起了市场商户的广泛关注。

该行的“中富翼贷”具有无需抵押、无需纸质资料,3分钟放款,额度最高5万元,随借随还,按日计息等优点,可满足潜江县城内小龙虾全产业链上的虾企、虾商及虾农的流动资金或备用金需求。同时,该行通过线上线下一体化改造,电子合同,电子印章,数字证书系统等创新优化,客户“足不出户”就能办理贷款,并充分利用数字认证科技手段,

加强线上金融安全性,进一步降低客户融资费用,解决县域普惠客群融资难和融资贵等问题。一年时间里,该行的“中富翼贷”授信总额已达2.5亿元,放款5420笔,目前余额1.4亿元,户均近2.6万元。

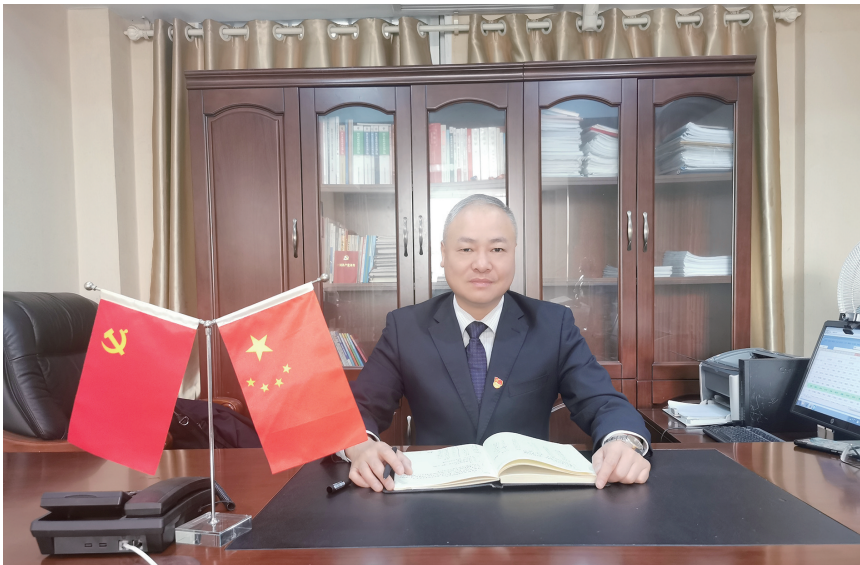
着力打造“敏捷银行”

“外地的好几笔货款还没收回来,手上没现金,虾子也不敢收了,潜江中银富登村镇银行及时给我发放了5万元贷款,真是‘及时雨’啊!有了这笔钱,我又可以收四五千斤虾子了,真是帮了我的大忙!”“中国虾谷”的陈老板提起潜江中银富登村镇银行感激不尽。

(下转10版)

高管访谈 坚守初心 践行服务三农使命

——访涡阳湖商村镇银行党支部书记、行长吴海平



涡阳湖商村镇银行党支部书记、行长吴海平

□ 龚杰

金风送爽,丹桂飘香。
安徽涡阳,素有“老子故里、天下道源”的美誉,笔者于深秋时节前往这座文化古城,专访了涡阳湖商村镇银行党支部书记、行长吴海平。

“涡阳湖商村镇银行自成立以来,始终秉承‘为三农服务’的使命,坚持‘想你所想,为你所享’的经营理念,支持县域实体经济发展,助力国家乡村振兴战略。”这是涡阳湖商村镇银行党支部书记、行长吴海平初见笔者时的对话。

2001年8月,22岁的吴海平进入浙江农信系统,二十年来,他先后干过内勤、信贷员、营业部行长助理等职务,将自己年

轻的活力和热情都奉献给了农信事业。2013年4月,经南浔农商银行党委研究,决定委派他到安徽省蒙城县发起组建蒙城湖商村镇银行,后于2018年7月任职涡阳湖商村镇银行党支部书记、行长。

吴海平对笔者作了简短介绍后他说道:“涡阳湖商村镇银行成立之初,从无到有,从不被信任到快速发展,探索出了一条符合自己特色的业务之路。”据了解,近年来,涡阳湖商村镇银行大力推行“整村授信”工作,让业务办理“最多跑一次”,主要是以零售业务批量化为导向,对县域各个村庄的村民进行整体评估,批量授信。工作中,该行客户经理把办公地点移置当地各个村庄,利用晚上或双休日时间,通过PAD移动

终端逐村逐户与农村客户开展普惠签约,以最快速度摸清村镇居民资金需求情况。同时,涡阳湖商村镇银行创新业务品种,大力开展“惠农贷”业务。“惠农贷”业务是指向符合条件的农户、商户等群体提供用于生产经营的个人信贷产品服务,以该行的“惠农卡”为载体,通过网点或手机银行为持卡人提供小额贷款放款、使用、还款等服务功能,实现小额贷款“一次授信、随借随还”,信用类额度最高10万元,担保类额度最高可达30万元;利用移动营销设备,简化办贷流程,在农户家进行移动信息采集,贷款受理,线上审批,逐村逐户地开展贷款签约工作。针对当地家庭农场、农民合作社普遍存在缺少房产抵押和土地抵押等相关抵押物的情况,涡阳湖商村镇银行创新抵质押担保方式,扩大抵质押担保物范围,支持农业集约化经营和规模化发展。

2020年以来,新冠肺炎疫情防控工作成为新常态。“新冠肺炎疫情期间,我行的首要目标就是积极发挥金融力量,多措并举支持复工复产,为小微企业、个体工商户解决疫情之痛。”谈到新冠肺炎疫情,吴海平对笔者说:“疫情期间,我带领我行党支部全体党员、业务骨干深入涡阳各大医院、卫生院和社区,为疫情防控一线人员送去了价值3万余元的防疫物资,并向红十字会累计捐款4.4万元;为帮助小微企业、个体工商户解决融资难问题,我行以‘惠农卡’为载体,通过远程放款,让客户‘足不出户’,在家中即可获得贷款流动资金。疫情期间,我行共计办理‘惠农卡’468户、授信金额6218万元,用信金额3525万元。”笔者了解到,疫情期间,涡阳

湖商村镇银行助力乡村振兴案例还被刊登在“学习强国”安徽省级平台上。

“经济是肌体,金融是血脉,两者是共生共荣的,服务实体经济是金融行业的本源和使命。回眸‘十三五’,涡阳湖商村镇银行不断乘风破浪,砥砺前行,助力亳州经济快速发展,5年累计新增贷款2478户,金额4.1亿元,金融支持实体经济力度持续增强。”提到湖商村镇银行的发展,吴海平自信满满。他还说道:“涡阳湖商村镇银行作为湖商系村镇银行中的一员,成立于2014年3月,成立以来,坚持扎根县域、支农支小的业务定位,不断下沉网点,按照每年铺设1家至两家网点的速度发展,目前服务半径已覆盖了涡阳主要乡镇,客户群体达10万余人,在推动当地经济高质量发展过程中始终发挥着自己的一份力量。”

离开老子故里涡阳后,笔者仍在回忆与吴海平的对话,涡阳湖商村镇银行的快速发展离不开每位员工的辛勤耕耘,正是这些普通员工的不辞辛苦创造出涡阳湖商村镇银行的骄人成绩;开业以来,该行先后被评为“市直机关工委特色党支部”“亳州市银行业文明窗口”“涡阳县爱心单位”等称号,吴海平也于2019年度被评为湖商系村镇银行“优秀领导干部”。

作为“领航人”,吴海平始终牢记自己的金融初心,坚信自己的岗位使命,他坦言:站在“两个一百年”的历史交汇点,作为一名村镇银行人,虽有压力,但更多的是责任和担当,他将会握好涡阳湖商村镇银行的“舵头”,勇担使命,再启新征程,源源不竭地为涡阳经济高质量发展引入源头活水,凝聚起金融服务实体经济的磅礴力量。

霍邱联合村镇银行

让适老金融服务更有“温度”

为不断推进适老金融服务创新,近期,由浙江杭州联合银行主发起的霍邱联合村镇银行立足老年客户的服务和权益需求,在满足用户、全时域、全智联的现金业务需求的同时,为老年客户提供更加触手可及的金融服务,助力老年客户跨越智能“鸿沟”。

结合实际情况,霍邱联合村镇银行采取了多项老年人办理支付结算业务的保障措施,让老年群体享受到“有温度”的金融服务。

提供良好的环境。该行各网点为老年客户提供“绿色通道”,提升老年客户柜面办理现金业务的体验;在风险可控的前提下,为行动不便的老年客群灵活提供上门服务;为业务办理中无法签名的老人,提供指纹确认环节,让有“科技感”的银行网点也充满着“温度”的服务。同时,该行各营业网点均配备了老花镜、热饮、便民服务箱、免费WIFI等暖心助老用品,设置了无障碍通道,供各位老年客户根据需要随时使用。

戴璇

青岛平度惠民村镇银行

助“姜疙瘩”变“大姜山”

“青岛平度惠民村镇银行服务好,利率优惠,贷款发放及时,我们能发展成今天的规模,多亏了村镇银行的支持和帮助,我们永远不会忘记。”近期,山东省平度市仁兆镇两千多亩的大姜喜获丰收,这是仁兆镇诸多蔬菜合作社及大姜种植大户们吐露的真实心声。

平度市仁兆镇是一个以蔬菜种植为主的乡镇,盛产的蔬菜品种多、质量上乘,近几年,在仁兆镇党委政府的政策引领下,围绕“调整产业结构、发展特色产业、稳定农民收入”这一主线,大力发展大姜、大蒜、土豆等蔬菜特色产业。青岛平度惠民村镇银行根据当地产业结构实际,加大信贷投放力度,

无论是在大姜的播种时期还是在收购阶段,都能及时有效地满足客户多样化金融服务需求。

大姜收获的季节,为了不耽误收购,该行对贷款流程进行了简化,工作人员加班加点进行审批,提高办贷效率。该行的客户经理甚至直接到收购现场签订借款合同,装满大姜的箩筐成了办公桌。

近年来,该行每年新增发放大姜等蔬菜专项支农贷款近3000万元,惠及大姜种植农户260余户。该行还不断加大信贷支持力度,支持大姜等蔬菜绿色产业发展,助力“姜疙瘩”成为“大姜山”,让大姜种植产业在乡村振兴中发挥大作用。

崔高伟

贵阳观山湖富民村镇银行

征信数据质量获肯定

近日,中国人民银行征信中心印发了《中国人民银行征信中心关于地方性金融机构2020年度征信系统数据质量工作情况的通报》(银征信中心〔2021〕94号),基于全国各地地方金融机构2020年度征信数据质量工作表现评选出的优秀机构和个人。贵州贵阳观山湖富民村镇银行风险合规部数据报送人员刘璐荣获“优秀个人”称号。

一直以来,贵阳观山湖富民村镇银行高度重视征信数据质量工作,积极完善数据质量管理体系,不断优化

数据报送业务流程,加快自身信息化系统建设,提升数据抽取和报文整合的自动化水平,积极完成人民银行各项征信管理和数据质量达标要求。

对于征信数据报送工作得到人行肯定该行倍感珍惜,此次获奖是人民银行对该行征信工作的充分肯定,也是对该行进一步提高征信信息安全管理能力和合规水平的鼓励和鞭策。该行将持续加强征信数据质量管理,延续征信数据报送及时、准确、完整的优良传统,进一步提升征信服务能力。

蔡玮