

唐山市丰南舜丰村镇银行完善服务体系 为地方经济发展注入“源头活水”

近年来,河北唐山市丰南舜丰村镇银行积极贯彻落实中央金融工作会议精神以及关于做好金融“五篇大文章”的战略部署,紧跟主发起行山东诸城农商银行党委关于推进丰南舜丰村镇银行高质量发展的战略要求,坚守支农支小的市场定位,以党建统领全局,以普惠金融践行初心使命,深刻把握金融工作的政治性、人民性,通过不断加大金融产品及配套服务举措的创新,适应实体经济发展新需求;下沉金融服务重心,构建与完善普惠金融服务网络体系,精耕细作,源源不断地为地方经济发展注入“源头活水”,促使金融服务能力不断提升。截至今年7月末,该行各项存款9.35亿元,各项贷款8.54亿元;今年1月—7月累计发放贷款3.02亿元,户均27.82万元。

唐山市丰南舜丰村镇银行高度重视党的建设及组织引领作用,将党建全面纳入公司治理架构,融入全行经营管理运行体系,将普惠金融列为全行重点战略任务,董事会负责全行普惠金融业务的战略规划决策,在管理层设立普惠金融工作领导小组,成立普惠金融部,负责推进普惠金融业务的管理和发展;把党建与业务发展有机结合,建立普惠金融服务体制机制,提升普惠金融战略高度与措施力度,增强服务保障,充分发挥党建在普惠金融融发展中的“压舱石”和“动力源”作用。

唐山市丰南舜丰村镇银行秉持“既要充分体现客户对普惠金融的包容性、便捷性、可获得性,又要实现商业可持续性”的原则,统一全行思想,持续优化普惠金融经营机制建设。该行将普惠金融考核指标纳入综合绩效考核中,建立差异化考核指标体系,明确考核导向,增强激励机制,增强各支行网点对普惠金融服务意愿。同时,该行通过建立专门的风险管理机制,构建科学的普惠金融风险管理制度和体系,做到既能够根据市场变化和业务发展诉求及时调整与优化政策实施中的问题,又能够灵活安排授信审批。此外,该行将授信尽职免责与小微企业不良贷款容忍度政策相结合,深化尽职免责,切实调动与保护了基层网点营销人员的积极性。

唐山市丰南舜丰村镇银行积极把握与适应丰南区经济社会发展新常态,深入走访、调研新常态下“三农”及小微企业呈现出的新需求,以量身定制的方式,打造差异化的金融产品,及服务模式,拓展普惠金融服务的广度和深度,以多元化、全方位的方案缓解或解决客户“融资难、融资贵”等问题。该行多渠道推进“政银企”互动,深化金融互助合作模式,增强小微企业服务质效,通过积极与地方农业农村局、税务局等部门加强对接,深入企业一线调查研究,召开“银企”座谈会等多种形式,探索小微企业发展合作模式,深入搭建“银企”合作平台。工作中,该行与河北省农业融资担保有限责任公司开展“冀担兴农贷”业务,解决了部分农村客户“担保难”的问题;与唐山市人社局合作联合开展创业贴息贷款宣传活动,让客户享受到财政贴息,降低了企业的融资成本。同时,该行积极优化信贷流程、简化申贷材料、首贷扶持、开辟“绿色通道”以及无还本续贷等线上线下综合服务措施;加大让利优惠力度,严格落实“七不准四公开”制度,在贷款利率、审批时效等方面给予客户更多政策支持,提升了行业客户群体业务办理集中度和稳定度,增进了互信、密切了客群关系。截至今年7月末,该行累计发放53笔“冀担兴农贷”、金额3607万元;1337笔创业贴息贷款、贷款余额2.55亿元。

为提升普惠金融的广度与深度,唐山市丰南舜丰村镇银行综合施策,多途径开展营销宣传,既加大了金融政策普及度,又有效缓解了金融需求信息不对称的问题,让普惠的“雨露”惠及更多民众。该行在乡镇社区开展整村授信、“金融助力乡村振兴”等系列金融主题营销宣讲活动,向百姓讲解金融助力乡村振兴战略发展的政策及重要意义,引导百姓认识与把握国家乡村振兴好政策,增进百姓对普惠金融理念及其发展方式的认知,积极拥抱国家政策及金融红利,帮助百姓从了解金融、关注金融,到实现合理运用金融。

浙江诸暨联合村镇银行 业务经营工作获调研

日前,国家金融监督管理总局绍兴监管分局党委书记、局长林祖松,党委委员、副局长易静带领相关部门负责人赴杭州联合银行主发起的浙江诸暨联合村镇银行开展调研并召开座谈会,国家金融监督管理总局诸暨监管支局筹备组组长郑晓婷陪同,诸暨联合村镇银行班子成员及相关处室负责人参加调研座谈。座谈会上,诸暨联合村镇银行党委书记、董事长俞国荣代表该行班子重点就该行发展史、推进清廉金融文化建设实践、做好金融“五篇大文章”,以及下一步该行的发展方向探索等向与会领导简要作了汇报,内容涉及党建引领、合规文化、经营管理、不良贷款清收、普惠金融、品牌推广等诸多方面。在听取汇报后,林祖松充分肯定了诸暨联合村镇银行取得的各项工作成效,特别是在当前相对困难的经营环境下,该行仍能始终坚守“支农支小、做小做散”的市场定位,扎根当地,服务社会发展大局,并保持“规模、质量、效益”的稳步提升,实属不易。对于该行下一步工作,林祖松提出要求,要坚持“小而美、小而精”高质量发展,扎根当地,服务乡村,服务新型城镇化建设。诸暨作为“枫桥经验”的发源地,诸暨联合村镇银行应充分发挥党建引领和地方“小法人”的体制机制优势,将“枫桥经验”融入该行的日常经营管理、基层治理和金融治理之中,努力提升服务质效;要坚持以人为本,优化人才队伍结构,提升团队整体素质,保持队伍稳定性;诸暨联合村镇银行长远发展奠定基础;要强化内控建设和合规管理,切实加强流动性风险管理,努力探索并找寻出一整套适合村镇银行自身发展的风险管理理念和管理体系。调研期间,林局长一行还实地走访慰问了诸暨联合村镇银行总行部室、“枫桥式”征信服务站以及“党建荣誉室”,听取和了解了该行发展历程。下一步,诸暨联合村镇银行将坚守初心使命,强化责任担当,不断深化党建工作,强化内部管理,优化服务流程,提升服务质效。同时,该行将积极探索金融创新,推动产品和服务模式的转型升级,努力打造具有核心竞争力的金融品牌,为地方经济社会发展贡献更多金融力量。

石河子国民村镇银行 让小蟠桃变身致富“金果果”

新疆生产建设兵团第八师一四三团素有“中国蟠桃之乡”的美誉。得益于这里土壤富硒、无霜期长、日照充足、早晚温差大等优势条件,一四三团的蟠桃色泽鲜艳、肉质细腻、甘甜多汁,成为当地农户增收致富的“金果果”。自成立以来,石河子国民村镇银行作为当地金融服务乡村振兴的重要力量,积极响应国家乡村振兴战略号召,精准对接一四三团特色农业产业发展需求,特别是为蟠桃种植户提供强有力的金融支持,助力蟠桃产业蓬勃发展。在蟠桃成熟的季节,石河子国民村镇银行花园支行的客户经理走进一四三团的蟠桃园里,只见又大又红的蟠桃挂满枝头,种植户麻利地摘桃、分拣、称重、装箱,忙得不亦乐乎。近年来,一四三团不断引进蟠桃新品种,设立专家工作站,开展技术服务指导,打造区域品牌。2023年,一四三团蟠桃园每亩增收4000元,种植户个个喜笑颜开。其中,石河子国民村镇银行的金融服务更为蟠桃产业发展打下坚实基础。2013年以来,石河子国民村镇银行就与一四三团特色蟠桃种植户连队结下不解之缘,面对蟠桃种植户在扩大种植规模、引进优良品种、提升种植技术等方面的资金需求,该行的信贷队伍深入田间地头,了解农户实际困难,制定符合种植管理需求的特色金融产品,不仅贷款额度灵活、利率优惠,还简化了审批流程,确保资金能够迅速到位,有效解决了农户资金短缺的燃眉之急。通过金融“活水”的精准滴灌,激发了蟠桃种植户的生产积极性,为蟠桃产业的规模化、标准化发展注入了新动力。“感谢石河子国民村镇银行的资金支持,贷款不仅手续便捷,服务也特别好,现在我们的蟠桃不仅换了更优良的品种,产品还销往全国各地,你们真是农户致富路上的‘好帮手’啊!”蟠桃种植户刘先生言语间充满了对石河子国民村镇银行的感激之情。而在一四三团,像这样普惠金融助力特色农业发展的例子更是不在少数。截至目前,石河子国民村镇银行累计为1200余户蟠桃产业客户发放贷款6000万元。

石河子国民村镇银行以实际行动践行了“服务‘三农’、助力小微”的使命担当,为当地特色农业特别是蟠桃产业注入了强劲动力。下一步,该行将继续精耕细作,不断创新金融产品和服务模式,为更多农户提供优质的金融服务,助力乡村全面振兴,共同绘就兵团特色农业发展的新篇章。

涡阳湖商村镇银行 行长深入基层网点开展调研

近日,安徽涡阳湖商村镇银行行长吴海平赴各支行网点开展调研,深入了解基层业务开展情况。调研中,吴海平对各支行的经营情况、客户服务、风险防控工作等方面进行详细了解,并对各支行在业务拓展方面所取得的显著成果,给予肯定。吴海平强调,当前金融市场环境复杂多变,竞争激烈,全体员工要保持昂扬的斗志和拼搏的精神;在业务拓展方面,要不断创新思维,积极探索新的业务模式和市场领域;要深入了解客户需求,为客户提供个性化、多元化的金融解决方案。同时,各支行要加强与总行各部门的沟通协作,充分利用总行的资源和优势,实现业务的快速发展。在客户服务方面,各支行要坚持“以客户为中心”的服务理念,不断提升服务质量和水平;要注重细节,从客户的角度出发,为客户提供更加便捷、高效、贴心的服务。



夏末秋初,正是气候宜人的时节,山西临汾水塔游园喷泉广场举办了一场消暑泼水节,市民们在尽情肆意“嗨”玩,在这欢乐的时刻,襄汾万都村镇银行“尧天金鼓锣鼓队”强势助阵,宛如一阵激昂的“旋风”,为这场欢乐盛宴注入了无尽的活力与激情。在“爱临汾 赢未来”的嘹亮号角声中,襄汾万都村镇银行与市民们以实际行动,展现着对地方文化活动的大力支持和对临汾这片土地的深厚情谊。图为活动现场。

嘉善联合村镇银行 召开风险管控专题座谈会

近日,由杭州联合银行发起的浙江嘉善联合村镇银行组织开展了强化风险管控工作专题座谈会。座谈中,该行风险合规部分析了2023年以来全行的不良贷款相关指标数据变化,并通过列举典型案例剖析当前特点,进行风险提示。与会人员从当前业务制度流程中的风险点、不良清收工作中的难点、信贷人员风险识别能力培养中的关键点等方面切入,摆事实、谈体会,提对策、集思广益、群策群力。该行此次座谈会的召开,既碰撞出思维的火花,汇集风控新举措,又通过经营单位、职能部门内部转化学习,进一步增强全行上下的风控意识。

霍山联合村镇银行 成功堵截一起“电诈”案件

日前,一名中年男子来到安徽霍山联合村镇银行与儿街支行咨询贷款业务。据客户描述,他想要代理一款酒,成为产品的代理商,由于资金不足,还需要办理20万元贷款,才能拿到代理权。该支行员工在了解这款酒的运营模式时发现,该产品的营销需要发展大量“下线”,通过“转介绍分红”“积分返利”的方式盈利,疑似传销。在此期间,对方公司多次催促客户筹钱进行转账,占取代理商名额。在确认客户存在被诈骗的风险,并多次劝阻无效后,该支行负责人第一时间联系当地反诈中心进行报案。与儿街公安机关反诈工作人员接到通知后,迅速赶到现场,与该支行员工一起劝阻客户的贷款和转账行为,及时帮助客户避免了资金损失,成功保护了客户资金安全。自反诈工作开展以来,霍山联合村镇银行积极履行社会责任,在为办理业务过程中主动了解客户资金用途进行风险提示;同时大力开展各类普惠金融知识宣传活动,提高客户防诈骗、识骗能力。下一步,该行将继续坚守金融工作的政治性、人民性,践行以人民为中心”的服务理念,在主发起行杭州联合银行的指导下,不断加大反诈宣传力度,提高员工反诈工作能力,守护好百姓的“钱袋子”。

温岭联合村镇银行 做实做细“适老化”金融服务

随着社会的老龄化加剧,银行业也越来越重视老年消费者的需求和权益保护。为了让老年人在金融服务中感受到更多的关爱和便利,近年来,由杭州联合银行主发起的浙江温岭联合村镇银行推出了一系列“适老化”服务举措,持续提升老年客群金融服务体验,将“适老化”服务走细、走深、走实。温岭联合村镇银行结合实际情况,在每个营业网点建立无障碍通道,统一配备爱心窗口、爱心座椅,配置老花镜、放大镜等助老物品,为老年客户营造温馨舒适的服务环境;设立了“尊老客服”专线,为老年客户提供金融咨询和专车接送预约服务;设置了“一键呼叫”功能,及时响应老年客户的诉求。同时,该行选派员工担任“老年服务指导员”,为老年客户提供“一对一”的全程引导和协助,耐心解答他们的疑问,帮助他们办理各类业务。

在金融产品设计上,该行也充分考虑到老年人的风险承受能力和理财需求,推出了风险较低、收益稳定、操作简单的存款产品——“孝心存折”,让老年人的资金能够保值增值。此外,该行还不断优化线上服务渠道,推出了适合老年人使用的手机银行“大字版”功能,界面简洁、操作方便,字体更大、功能更清晰。为增强老年人的金融风险防范意识,该行积极开展金融知识进社区、进村居等活动,向老年人普及防范电信网络诈骗、防范非法集资等金融知识,帮助他们增强风险识别能力,切实守护好老年人的“钱袋子”。

在担保公司的选择上,该行选择与山东天烁融资担保有限公司长期合作。业务探讨初期,该担保公司考虑到运输车辆的高危险性、还款周期短、运营回款慢等风险,对该业务并不感冒”。经过双方多轮的探讨设计,所有运输车辆加配GPS定位系统,贷款出现风险后,银行优先向客户提醒、追偿,在超出90天的还款缓后期后,对客户仍未偿还欠款,担保公司全额代偿,并联系销售公司通过GPS定位系统进行实时定位。由担保公司及销售公司联合对车辆进行回收处理,抵偿债务。在担保公司的选择上,该行选择与山东天烁融资担保有限公司长期合作。业务探讨初期,该担保公司考虑到运输车辆的高危险性、还款周期短、运营回款慢等风险,对该业务并不感冒”。经过双方多轮的探讨设计,所有运输车辆加配GPS定位系统,贷款出现风险后,银行优先向客户提醒、追偿,在超出90天的还款缓后期后,对客户仍未偿还欠款,担保公司全额代偿,并联系销售公司通过GPS定位系统进行实时定位。由担保公司及销售公司联合对车辆进行回收处理,抵偿债务。

临淄汇金村镇银行量身定制信贷产品 破解交通运输行业贷款难题

近年来,山东临淄汇金村镇银行紧紧围绕地方特色产业、商圈、政府重点引导产业,将金融服务触角延伸到辖内各村、社区、企业园区,深入挖掘客户需求,量身定制信贷产品,助力地方实体经济发展。其中,“交通运输贷”就是该行推出的一款专属信贷产品。截至目前,该行已累计发放238笔“交通运输贷”、金额9511.2万元,贷款余额4874.56万元,没有发生一笔逾期欠息情况。淄博市临淄区拥有全国第三家国家级专业化化工区——齐鲁化工区,该化工区集石油化工、氯碱化工、煤化工“三合一”,具有鲜明的产业特色,多年来依托齐鲁化工区的产业优势,临淄区已成为山东省最主要的化工塑料、产品生产加工基地及物流集散中心,拥有约2000多家化工及塑料生产加工企业,大量的产品中、化工原料需在此交易,化工原材料、成品运输成为地方特色产业。为加大信贷支持力度,临淄汇金村镇银行调查论证后选取危化品运输行业突破口。经市场调研,临淄区大约保有各类危化品运输车辆2600余辆,可办理危化品运输许可证落户的运输

公司仅10余家,但因危化品运输车辆的特殊性,更新换代的频率又很高,一般具有一定规模的运输公司3年至5年就需要进行一次车辆的更新换代,按照一辆危化品运输车辆加罐体总计50万元的价格计算,危化品运输车辆市场体量大约在13亿元。为迎合市场需求,解决危化品运输客户资金需求快、缺少抵押担保的融资难题,临淄汇金村镇银行组织成立信贷产品研发专班,“一把手”牵头负责,经过双方多轮调研论证,最终联合淄博弘昌汽车销售有限公司、山东天烁融资担保有限公司为危化品运输客户量身定制出专属的信贷产品——“交通运输贷”,该产品旨在打造货车“一站式”服务平台,让客户能便捷、高效的提车运营。在产品研发上,该行从车辆销售公司的准入、担保公司的选取、出现风险后的化解等进行了全流程的梳理设计,在确保产品普适性的基础上,最大程度降低贷款风险。在贷款客户准入时,淄博弘昌汽车销售有限公司进行初步筛查,其依托自己多年的销售积累,通过自己熟悉的“老客户”对意向贷款客户的“第

一还款来源”即经营情况进行多方面的了解,对经营稳定、还款能力强,特别是“人品口碑好”的客户推介到银行办理贷款。通过弘昌汽车销售公司的初步筛查,再与银行实地调查了解的情况交叉论证,有效防范了客户准入端的风险。在担保公司的选择上,该行选择与山东天烁融资担保有限公司长期合作。业务探讨初期,该担保公司考虑到运输车辆的高危险性、还款周期短、运营回款慢等风险,对该业务并不感冒”。经过双方多轮的探讨设计,所有运输车辆加配GPS定位系统,贷款出现风险后,银行优先向客户提醒、追偿,在超出90天的还款缓后期后,对客户仍未偿还欠款,担保公司全额代偿,并联系销售公司通过GPS定位系统进行实时定位。由担保公司及销售公司联合对车辆进行回收处理,抵偿债务。在担保公司的选择上,该行选择与山东天烁融资担保有限公司长期合作。业务探讨初期,该担保公司考虑到运输车辆的高危险性、还款周期短、运营回款慢等风险,对该业务并不感冒”。经过双方多轮的探讨设计,所有运输车辆加配GPS定位系统,贷款出现风险后,银行优先向客户提醒、追偿,在超出90天的还款缓后期后,对客户仍未偿还欠款,担保公司全额代偿,并联系销售公司通过GPS定位系统进行实时定位。由担保公司及销售公司联合对车辆进行回收处理,抵偿债务。

长“丰”破浪 应有时系列报道之五



近期,安徽省合肥市市长丰县“快乐毅行”活动在长丰县吴山镇优信二手车商场举行。安徽长丰科源村镇银行“金牌客户经理”陈冬、仇多军等一行40人踊跃参加。在“快乐毅行”活动现场,笔者采访了陈冬、仇多军。采访中,笔者了解到,一笔贷款的发放要经过前期营销、贷前调查、资料整理上报、贷后跟踪回访等环节,对员工的综合能力要求较高,不能“守株待兔”,必须主动营销。陈冬,今年38岁,大学毕业便入职安徽长丰科源村镇银行,入职后的第一个岗位是支行客户经理,主要负责揽储存款和贷款发放的工作。在前辈的指导下,陈冬主动来到街边向商户推销贷款产品。起初,部分客户表示没有听说过安徽长丰科源村镇银行的名字,“不熟悉、不相信、不放心”。经过陈冬多次上门宣传讲解,第一个贷款客户终于放下了心里的顾虑,在一笔5万元贷款手续上签下了自己的名字。5小时后,贷款顺利发放到了客户的银行账户上。据了解,经过16年的奋斗,陈冬被安徽长丰科源村镇银行评为“优秀客户经理”称号。截至目前,陈冬贷款管户161户,管户贷款余额5亿元,其中一位客户是汽车配件加工的上市公司,其余大多为小微企业。而安徽长丰科源村镇银行的另一位“金牌客户经理”仇多军同样也是大学毕业便入职该行。14年来,他贷款管户1200余户,管户贷款余额5亿元。据仇多军介绍,2010年,他入职后的第一个岗位是银行柜员,这也是大多数银行人必经的一步。经过两年半的岗位锻炼,他从2013年4月起,调整到市场部从事客户经理的工作。仇多军回想起13年前发放的第一笔贷款业务,至今历历于心。“我的首位贷款客户是长丰县水陆镇的一家草莓种植户,以纯信用的方式为其发放了5万元贷款,有效解决了客户资金短缺的难题,让我对客户经理这份工作有了更深的理解和体会,只要客户有需要,为他们提供最好的服务,帮助他们创富增收,这就是‘科源人’最大的幸福感。”仇多军介绍道。此后,仇多军的贷款客户逐渐增多,客户涉及种植养殖业、农副产品加工业和汽车配件加工业等。截至目前,仇多军客户中粮食种植户种植面积最大的有2000余亩,养殖业中规模最大的养猪户存栏3000余头。

『金牌客户经理』是如何炼成的

方有成 通讯员 周方玉 汪国徽