



周口农商银行优化服务助力营销

本报讯 (记者 张艳丽 通讯员 汪倩)今年以来,周口农商银行立足支农支小支微的市场定位,牢牢把握信贷业务主线,以客户为中心,以市场为导向,不断充实信贷人员队伍,加大营销推广力度,实现了信贷产品和服务方式的双重创新,有效提高了信贷资产质量。

明确思路,推进转型。“开门红”活动结束后,周口农商银行及时召开信贷业务专项会议,出台信贷管理办法,对全年的信贷业务进行安排部署,明确各

部门岗位职责。对全辖客户经理进行职业资格考试,大力推进信贷下沉工作,及时在全行选择10个有条件的网点先行示范,配备具有贷款调查能力的客户经理进行分片区贷款营销,以达到增户扩面的效果。

创新服务,提升体验。周口农商银行扩大“金燕e贷”目标客户群体,针对小微企业、个体工商户、私营业主加大营销推广力度,加强市场研判,及时调整营销思路和产品定位,满足不同客户群体的

信贷需求。创新线上信贷产品“周到贷”,实现了客户线上自助申请、系统自动评估、自动授信、客户自主用信、放款秒到账,客户群体扩大到全辖市民。“周到贷”自6月份上线以来,已注册用户953户,其中完善信息后提交测试额度的用户共计454户,通过292户,授信金额共计5728000元,户均授信19616.4元;已放款36户,共计555200元。

全员营销,阳光放贷。周口农商银行积极响应省联社学习大培训的号召,

开展“每周三集中学习日”活动,加大对全体员工的培训力度,丰富信贷知识,利用网点优势进行交叉营销,提高以贷引存能力。整合信贷人员,选配优秀大学生员工充实到信贷队伍中,采用帮带、培训、实地调查等多种方式提升客户经理的职业素质和能力;将薪酬重点向信贷倾斜,提升客户经理的工作积极性;同时,规范前中后台信贷流程,出台相应尽职免责制度,建立客户经理廉洁、敢贷、能贷的长效机制。(28)



项城农商银行整村授信工作人员进村入户为村民进行信息采集,提供线上贷款服务。

刘芳 摄



商水农商银行员工在张庄乡李寨村进行逐户授信。

韩雪 摄

西华联社“五个坚持”发力贷款营销

本报讯 (记者 张艳丽 通讯员 赵亚威)今年以来,西华联社紧紧围绕省联社、周口市农信办2019年工作目标,多方储备、精准营销、创新模式、优化服务,贷款营销工作取得了可喜成绩。截至5月底,西华联社贷款余额415343.06万元,较上年增长30224.79万元,占西华金融市场份额的55.64%,在全县金融机构中位居首位。

坚持党建统领,打造“党支部+大走访”信贷营销新模式。今年以来,西华联社各党支部积极与各行政村党支部对接结对,启动“普惠金融+备用钱包”大走访,

全面了解和掌握辖内农户、小微企业金融服务需求,打造稳固农村金融阵地。

坚持全员考核,不断增户扩面提升市场份额。西华联社制订出台《“乡村振兴助力贷”集中营销活动方案》,明确活动目标,细化任务分配,确定考核奖励办法。各基层信用社对照任务指标,以整村授信为抓手,沟通、协调各行政村党支部书记、村长召开村民会议,逐户营销。同时,多渠道宣传新型贷款产品。机关部室人员人人有任务、人人有压力,上下联动,共同推进。截至5月底,全辖授信22321户,较年初净增1994

户;“金燕e贷”累计发放1930户,金额11285万元。

坚持精准营销,确保信贷投放不走过场。西华联社结合实际,合理均衡构建网格,个人金融部深度走访网格内街道、市场、机关事业单位,通过多种形式进行宣传、合作,宣传覆盖率达100%;各基层信用社在当地进行地毯式扫街营销、走访,根据不同客户多样性资金需求,实现“金燕e贷”“家庭贷”“惠农收粮贷”等贷款产品的精准投放。

坚持做优做全,打造客户经理“移动金融百货超市”。西华联社对客户经

理进行专业性营销培训,提升客户经理营销水平与营销技巧,力求客户经理在为客户办理信贷业务的同时,将本社存款、手机银行、金燕e付二维码等业务宣传介绍给客户,为每一位客户提供全方位、多样性的现代金融服务。

坚持廉洁阳光,保障助力乡村振兴不打折扣。西华联社在各乡镇街道公示办贷标准、办结时限、受理渠道、投诉电话等信息,坚决杜绝客户经理办贷过程中的吃拿、卡、要等现象,发现一起,从重处理一起,切实保障本社信贷工作助力乡村振兴不打折扣。(28)

郸城联社金融“活水”助推县域经济发展

本报讯 (记者 张艳丽 通讯员 薛冰川)近年来,郸城联社有效调动全员贷款营销积极性,规范信贷流程,提高信贷透明度,引金融“活水”浇灌“三农”,奏出支持县域经济发展的最强音。

优化队伍,激发活力。该联社完善客户经理退出、准入机制,落实信贷员持证上岗制度和长效培训机制,加强信贷员业务技能培训,推动信贷队伍年轻化、知识化和专业化;坚持“走出去,引进来”相结合,认真学习、借鉴优秀商业银行信贷管理办法,倡导尽职免责,增强客户经理岗位吸引力,真正调动信贷工作积极性和主动性。

全员营销,人人参与。该联社树立以市场为导向、以客户为中心的营销理念,拓宽营销思路,构筑先进营销网络,不断细分市场和客户,提高信贷营销针对性,积极抢占信贷市场。各基层信用社对所在乡镇进行分片管理,县域营业网点采用网格化营销方式,全员参与,人人营销。

阳光信贷,合规操作。该联社依据郸城县域实际,不断创新贷款品种,满足客户多样化、个性化需求,公开办贷条件、流程、办结时间和监督方式等内容,努力实现信贷营销阳光操作、信贷服务廉洁高效、信贷过程合法合规、信贷管理科学有效。(28)

沈丘农商银行

全面启动整村授信工作

本报讯 (记者 张艳丽 通讯员 张帆 任侠)日前,记者从沈丘农商银行获悉,今年以来,针对村镇经济对资金需求的特点,沈丘农商银行全面启动整村授信工作,不断加大小额贷款投放力度,有效推动农村信用体系建设和普惠金融工作,助力乡村振兴。

制定管理办法,规范操作流程。该行制定出台《整村授信贷款业务管理办法》,对授信对象与开办条件、业务流程管理要求和风险管控等方面进行细致规定,形成一套完整规范的操作流程。

简化制度流程,推动工作开展。该行以全套业务流程化为模板、以零售业务批量化为导向、以客户管理网格化为依托、以业务操作电子化为支撑,通过“普惠签约、移动办贷、电子放款”的方式积极推动整村授信工作开展。(28)

会,着力提升业务拓展水平和团队协作能力。

考核激励约束,创新营销方式。该行建立考核激励约束机制,结合各支行实际,围绕业务发展情况,因地制宜划分任务,明确时间进度,制定奖罚标准,确保整村授信工作做细、做实、做出成效。

制定管理办法,规范操作流程。该行不断加强营销技能培训,通过开展外拓式营销培训、“线上+线下”相结合实战营销训练和召开整村授信工作推进会,着力提升业务拓展水平和团队协作能力。

行以全套业务流程化为模板、以零售业务批量化为导向、以客户管理网格化为依托、以业务操作电子化为支撑,通过“普惠签约、移动办贷、电子放款”的方式积极推动整村授信工作开展。(28)

太康农商银行

加大信贷投放力度

本报讯 (记者 张艳丽 通讯员 孙靖亚)今年以来,太康农商银行充分利用信贷杠杆,强化“四个做好”,有效支持了县域经济发展和乡村振兴。截至5月底,该行贷款余额达68.12亿元,较年初新增贷款7.3亿元,增幅为12%,贷款余额与新增额均居全县首位。

做好调查研判。该行组织信贷人员走访农户、商户,对农业生产、流通、储备等各个环节的资金需求进行调查摸底,对需要支持的客户建立信息库,为合理组织、调剂资金、加强信贷支持提供依据,并按区域分配客户经理,开通“绿色通道”,及时做好贷款投放工作。

做好产品推广。该行积极推进便民惠民金融服务,在严把发放质量关的同时,积极营销“公职贷”“家和贷”“金燕e贷”等信贷产品。同时,进一步简化贷款手续,扩大覆盖范围,减少贷款审批时间,缩短贷款办理时间,实行限时审批,限时放贷,有效解决了客户贷款难问题。

做好信贷支撑。该行加大对中小微企业的支持力度,将贷款向绿色产业倾斜。同时,落实上级优惠利率政策,创新信贷产品和担保方式,帮助中小微企业解决融资难题。支持做大做强全县工业主导产业,加速推动产业转型升级,大力推动全县工业产业实现跨越式发展。

做好金融扶贫。该行突出金融精准扶贫工作重点,强化队伍建设,扛牢扶贫责任,金融扶贫工作成效突出。同时,大力发展普惠金融,全力帮助农民脱贫致富。截至5月底,该行累计投放扶贫贷款5.14亿元。其中,投放个人扶贫贷款1.1亿元,累计带动贫困人口9368人;投放企业扶贫贷款4.04亿元,累计带动贫困人口34266人。(28)

扶沟农商银行

网格化营销推动整村授信全覆盖

本报讯 (记者 张艳丽 通讯员 王团体 单什)今年以来,扶沟农商银行充分发挥支农主力军作用,积极开展普惠金融,以网格化营销推动整村授信全覆盖。截至5月底,该行已走访350个村(街、区),95个单位,累计对全县2.18万户居民进行了评级授信,较年初新增4579户,全辖贷款余额已突破39亿元。

该行把评级授信整村推进工作列为重点工作,成立了以董事长为组长的工作小组,领导班子成员包片督导,基层支行行长为本乡镇整村授信第一责任人,形成一把手挂帅、上下联动的工作格局;出台整村授信实施方案,统筹部署推进的措施、步骤;基层支行结合所辖乡镇行政村实际,主动对接,确定各村(街、区)主要联络人,对营销的次序、人员、时间等进行具体规划,细化作战图;利用村广播、宣传车等对整村授信工作进行宣传,共印制宣传彩页30000余份,与村委对召开村委联席会议,广泛宣传整村授信金融服务;出台尽职免责办法和奖励措施,充分调动员工的积极性,促使信贷人员深入一线,分组逐村进行网格化营销,推动整村授信工作迅速铺开,使金融“活水”流进千家万户。(28)

作格局;出台整村授信实施方案,统筹部署推进的措施、步骤;基层支行结合

所辖乡镇行政村实际,主动对接,确定各村(街、区)主要联络人,对营销的次序、人员、时间等进行具体规划,细化作战图;利用村广播、宣传车等对整村授信工作进行宣传,共印制宣传彩页30000余份,与村委对召开村委联席会议,广泛宣传整村授信金融服务;出台尽职免责办法和奖励措施,充分调动员工的积极性,促使信贷人员深入一线,分组逐村进行网格化营销,推动整村授信工作迅速铺开,使金融“活水”流进千家万户。(28)

淮阳联社豆门信用社

宣传推广整村授信暨“金燕e贷”

本报讯 (记者 张艳丽 通讯员 李文)按照淮阳联社党委的工作部署,6月19日,淮阳联社豆门信用社在该乡张集行政村开展整村授信暨“金燕e贷”推广活动。

活动开始前,该社经营班子提早谋划,做好预案,对宣传策划、礼品采购、走访入户等环节进行了细致分工。

通过扎实的前期宣传,活动当天,授信现场人头攒动,该社通过扫码进群送礼品、办理成功砸金蛋等活动,大力宣传整村授信信贷模式和“金燕e贷”产品,开展形式多样、渠道新颖的营销活

动。“一次授信、三年有效、随借随还、按日计息”的信贷模式得到了群众认可,当天,累计成功授信70余户,金额430万元。

整村授信,就是针对农村资金需求“小额、分散、快捷”等特点,以一个行政村为单位,提前对符合条件的辖区居民给予一定信用贷款额度的承诺。“金燕e贷”是省联社推出的互联网金融信贷产品,实现了自助贷款申请、自助签约放款、自助还款结息等,具有足不出户、手续简便、无需担保抵押、一次授信循环使用等产品优势。(28)



鹿邑农商银行客户经理向当地收粮大户营销“金燕收粮贷”。

谢露霜 摄