



咸宁农村商业银行
XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

深耕四区 服务领航

深耕 生根

——咸宁农商行党委书记许享超访谈

□记者 甘青 徐浪 通讯员 聂宏武

“进村入户工作要全面深入推进,通过二至三年时间使深耕‘四区’工作真正实现真耕、实耕、深耕、精耕!”10月29日,咸宁农村商业银行召开深耕“四区”工作推进会,咸宁农商行党委书记许享超的话掷地有声。

什么是深耕?为什么要深耕?怎样去深耕?如何实现生根?日前,许享超接受了本报记者采访。

**为什么要深耕?
“开展进村入户普惠金融活动,体现了农商行的政治责任”**

深耕“四区”就是要深入农区、社区、商区、园区,要横向到边,纵向到底,完成调查建档、业务拓展和配套金融服务工作。

“开展进村入户普惠金融活动,服务‘三农’、服务小微企业,体现了农商行的政治责任,拉近了与农民群众的感情,巩固执政党的地位。”许享超坚毅表示。

他给出了三大理由:其一,深耕“四区”是统筹拓展城乡两大市场,打造标杆银行的需要。其二,深耕“四区”是融洽政府部门关系,争得各界支持的需要。其三,深耕“四区”是壮大农商行客户群体,更好地支持地方经济发展的需要。

**怎样去深耕?
“带着深情深入市场,以最好的服务赢得市场”**

“我们就是要带着深情深入市场,通过最好的服务赢得市场。”许享超详细介绍了深耕“四区”的“四步曲”。

一步曲:深耕农区,开展“进村入户”

营销活动,牢牢占领农村市场。农商行将抓住外出创业群体、农村新型经济主体、涉农龙头企业三大主体客户,通过实行三个挂钩,强化三个管理,来实现占领农村市场的目标。

二步曲:深耕社区,开展“网格化”营销活动,抢占城区市场。开展社区“网格化”营销,对接城镇行政网格,积极与网格长和小区物业管理合作,建立居民档案,分类管理,区别营销。

三步曲:深耕商区,开展“扫楼扫街”营销活动,发展商区市场。一是建立战略合作联盟,积极与商会、购物中心、专业市场的管理者和领头人建立战略伙伴关系,签订五大服务协议。二是推行商圈信用联盟,把同一市场或同一商圈的商户联合起来形成信用联盟,引导其抱团发展。三是推进产业链合作联盟,把产业链上的商户组织起来形成信用联盟,引导龙头企业与产业链上客户形成利益共同体、信用共同体,做大做强。

四步曲:深耕园区,开展“进园入企”营销活动,拓展园区市场。主要是专业团队进园区,定制产品活园区,信用联盟联园区。

**如何实现生根?
“细分目标,检查督办,让深耕‘四区’成为农商行每个员工的习惯”**

如何实现“生根”?“细分目标,检查督办,让深耕‘四区’成为每个农商行员工的习惯。”许享超强调。全市农商行将完善制订深耕“四区”的实施方案,做到责任分工、工作目标、工作步骤和绩效考核都要明确,上门走访做好“三送三问三



预约”,即送有农商行特色的宣传品、送支农联系卡、送农商行产品简介,问涉农客户的家庭情况、问经营项目、问金融服务需求,预约存款、预约贷款、预约电子银行业务。农商行将定期进行督办,“一日一短信”,各地将每天汇总各基层网点的工作进度,以短信形式发送到各基层网点负责人;“一周一会议”,各基层网点每周至少要召开一次会议,了解上周工作情况,对客户信息进行分析筛选,明确下周的工作重点;“一月一通报”,各地每月要对辖内网点工作进度、工作业绩进行通报。

全市农商行将以深耕“四区”为抓手,配套实施亲民“连心”工程、便民“贴心”工程、惠商“称心”工程、助企“暖心”工程,保障深耕四区落到实处,让深耕实现生根。

致全市广大城乡居民朋友们的一封信

尊敬的全市广大城乡居民朋友们:

咸宁农村商业银行是立足社区,面向“三农”、面向中小企业、面向县域经济的地方金融机构,是咸宁人民自己的银行,是您身边的银行,是咸宁银行网点最多、存贷款规模最大的金融机构。我们依托遍布城乡的便民店、小超市、商铺、农资连锁店等商户,建立了1788个惠农金融服务点,布设了1788台自助服务终端。您可以通过转账电话终端实现“家门口”取款,真正享受到“足不出户可缴费,人不出村可取款”的便捷金融服务。

近年来,咸宁城乡变化日新月异,人民群众金融服务需求发生了新的变化,对我们的工作提出了新的更高要求。为深入贯彻落实国务院《关于金融支持“三农”发展的若干意见》工作要求,进一步加强普惠金融体系建设,为广大城乡居民提供更为方便、快捷、完善的金融服务,推行更符合广大城乡居民及小微企业实际需求的金融产品,需要对您及贵单位的基本情况和金融服务情况开展调查。为此,咸宁农村商业银行决定,在全市范围内组织开展“进村入户、扫楼扫街、进园入企、网格化营销”普惠金融活动。

从11月1日开始,我们将开展进村入户调查工作。届时,我们将派工作人员在村委会人员的陪同下到您家中进行摸底调查,请您积极予以配合,以免我们在日后的工作中不慎将您遗漏。

我们将严格遵守有关规定,依法对您提供的信息予以保密,不用于本次调查以外的目的。

您的支持和配合是我们这次调查活动顺利开展、取得成功的关键。如调查人员的入户调查打扰了您的正常休息,在此特致歉意。如您需要咨询和办理相关业务,请拨打各网点电话垂询。

祝您身体健康、家庭幸福、万事如意!

湖北咸宁农村商业银行股份有限公司
二〇一四年十一月一日

农商行深耕“四区”特色信贷产品

贷款品种	借款对象	产品特点
农户联保贷款	农户联保小组成员	个人申请、多户联保、责任连带、按期还款
干湖贷(水域经营权抵押贷款)	从事水产养殖经营活动的个人客户	贷款资金用于水产养殖经营
个人住房最高额抵押循环贷款	综合经营类客户	贷款资金用于综合经营、循环使用
商户联保贷款	个体工商户、合伙企业主、个人独资企业主、资产总额100万元以下的有限责任公司业主	综合授信、多户联保、单户定额、责任连带
流动资金循环贷款	有生产性循环流动资金需求的法人客户	一次审批,分批发放,逐笔归还、循环使用
应收账款质押贷款	应收账款周转率高、有明确到期日的中小企业	在人民银行征信中心的应收账款质押登记公示系统办理质押登记手续

服务领航,我们在行动

●深耕“四区”

- 深耕农区,开展“进村入户”活动
- 深耕社区,开展“网格化”营销活动
- 深耕商区,开展“扫楼扫街”活动
- 深耕园区,开展“进园入企”活动

●“四心”工程

- 亲民“连心”工程
- 便民“贴心”工程
- 惠商“称心”工程
- 助企“暖心”工程

