

“金融白领”练成记

全媒体记者 甘青
通讯员 左利华 祝艳婷

大家看到的银行工作人员,总是一身雪白的衬衣,一条笔挺的西裤,拿着一份高额的薪酬。人们羡慕的称他们为“金融白领”。

银行的工作人员称:其实,我们背后有着很多艰苦的付出,有着很多艰辛的故事。

那么,“金融白领”是怎样炼成?咸宁农商银行员工严浩铭给出了一个答案:千山万水,千方百计,千辛万苦。

■千山万水 赢得客户支持

31岁的严浩铭,身材中等的他留着一头精干的短发,一张瘦长的脸上常常带着几分微笑,却总是步履匆匆。

初踏微贷之门,他秉承干一行、爱一行、钻一行的“螺丝钉”精神,跑遍咸宁城区各大大专业市场。天成家居、腾飞家具城、五金机电大市场,都是他奔跑的身影。挨家挨户发传单、递名片、介绍产品等。

严浩铭虽然很努力地在上门走访,取得的效果却并不好。因为遇到最多的情况是老板不在店里,没有办法和真正的目标客户进行直接沟通。于是他想到,自己没有这些老板的联系方式,物业公司肯定有登记吧,于是找到各大市场的物业公司,想方设法弄到了商户名单和联系方式,进行电话营销。

“没空”“没时间”“没兴趣”“谁告诉你我电话的?”“别跟我打电话行不行?”……虽然依旧见效缓慢,有时候还被不理解的客户咒骂,但他没有气馁,终于用智慧和坚定敲开了成功的大门,在专业市场发放了第一笔微贷,打开了突破口。经过合作,该客户感觉产品真的很不错,而且和严浩铭的交流与往来都很舒服,从申请到批款的工作效率也很高,对他的生意周转提供很大的帮助。于是这位老板就自发地做起了“宣传员”,把严浩铭介绍给周边商户认识。

就这样,从小做起,以点带面,他的微贷业务逐渐有了起色。

当时,咸宁农商银行小微贷初建,基层网点对各类微贷产品并不了解,推广的速度较为缓慢。为响应市行的号召,严浩铭不顾工作的艰辛,连续几日到其他营业网点进行业务辅导,为同事讲课,熟悉产品知识,为微贷的推广尽自己最大的努力。

夜色中的灯光闪烁,映衬出他奔走的身影。他说:“我只有不断奔跑,才能



支持更多的商户和企业‘加速跑’。”

■千方百计 满足客户需求

“你怎么又来了?说了我们一直和其他银行合作的,你回去吧。”温泉一家大型装饰公司的老板看到走进店里的严浩铭无奈地说。

这个月,严浩铭已经来第三次了,看着严浩铭手里的文件袋,老板直接拦住了他拿文件的右手,“小严啊,老哥我虚长几岁,就直接说了,你那些宣传什么的,回来的时候我就看了,我觉得很一般啊。就算了吧,你一趟趟跑我们这里也辛苦。”

严浩铭笑道:“这回我不是要你给我推荐业务,是我有事情找你帮忙啦。你看看我这套房子的结构图,怎么装修比较好。”说着,从自己的手提袋里拿出一张图纸来。正是他自己家里的一套毛坯房,最近正准备装修。装饰公司的老板闻言一愣,接过了严浩铭递来的图纸,接着两人就如何装修进行了一番讨论,老板给出了初步方案。严浩铭没有提及装修贷款的事情,拒绝了老板一起吃饭的建议,打了个招呼就回去了。

等过几日严浩铭再到装饰公司来的时候,老板笑眯眯地招呼道:“小严啊,你家那个房子准备什么时候开始装啊?我这边还有两个客户最近也要装修,要不然我帮你问问他们需不需要贷款?”严浩铭闻言露出了笑容。最终严

浩铭和这家装饰公司达成了“家装贷”业务合作,在近一年的合作期内,共办理了“家装贷”业务28笔,金额432万元。在这个小品种上,严浩铭可以算是咸宁农商银行“第一人”了。

严浩铭说,装修是每一个家庭都会经历的一件大事,消费者对生活品质要求越来越高,装修贷款市场前景较好。虽然前期很多同行都进行过探索,但随着房地产行业的转暖,还是存在很多的潜在客户和商机,就需要我们坚持不懈地努力,找对方式营销。在他看来,做微贷,就是要沉下去、勤走访、巧分析,以简便的手续和优质的服务,切实提升办贷效率,满足客户的金融需求。

■千辛万苦 解决客户痛点

时值八月,天气异常炎热,下午严浩铭穿着短袖坐在办公室里,对着空调擦汗。旁边的同事说:“一脸汗就别拼命对着吹,对身体不好。”严浩铭笑着说:“这不是刚出去跑了一笔贷款吗,这天真是热死人。”

这时,一串急促的电话铃声响起。“严经理吗?我是老李啊!我的厂子最近承包了新业务,但产能跟不上,现在急需一部分资金购买机器设备加大产能,你能帮我下吗?”原来是一家加工厂的李老板。

虽酷暑难耐,严浩铭二话不说,立马驱车前往李老板的工厂。由于

加工会产生化纤浮尘,他一走进那封闭式的厂房,就和工人们一样变成了毛茸茸的“孙悟空”。经过一番实地摸底调查,统计经营情况,又和李老板深入交流后,汗流浹背的严浩铭走出厂房时,已是深夜。李老板感激不已,握着他的手说:“你真是我的孙悟空,解了我的燃眉之急!”严浩铭笑着摇摇头,提着资料急忙赶回家。

看着家里亮着的灯火,他心头一暖,三步并作两步冲进家门。年幼的儿子听见爸爸回来,躺在小床上先是惊喜地从睡梦中睁开眼睛,又故作生气地别开头不理爸爸。严浩铭无奈一笑,上前抱住孩子轻轻摇晃,儿子被摇得受不了了,回头扑在他的怀里撒娇。抬头看去,妻子正一脸微笑地看着他。

作为一个80后,他忙于工作很少照顾家庭,孩子的成长主要靠着妻子操持,严浩铭觉得自己亏欠了妻子很多。很感谢妻子能够理解和支持自己的工作,让他能够放开手脚,大步向前。

三天后,李老板的贷款如期到账,看着李老板满心欢喜,严浩铭也舒了一口气。

随着工作岗位的调整,严浩铭来到了渔水路支行任信贷主管。与其说严浩铭已经融入了渔水路支行这个大家庭,不如说渔水路支行已经离不开严浩铭了。硕果来自于加倍苦干,看似简单,却绝不简单。截止到目前,严浩铭累计发放微贷185笔,共3462万元。

嘉鱼农商行破解企业融资抵押物瓶颈

“纳税信用贷”助力小微企业发展

本报讯(记者 徐浪 通讯员 杨惠春)“嘉鱼农商银行‘纳税信用贷’,三天就批下来了,速度如此之快真是没想到,而且利率还优惠,真是想企业之所想,急企业之所急!”日前,湖北龙人床垫有限公司法人胡总说。

湖北龙人床垫有限公司座落于嘉鱼县潘湾镇,2010年创建,主要经营棕

床垫制造、销售等。近年来,公司资产规模和经营规模逐年扩大,日生产量由原投产时的日产棕垫5000㎡发展到现在日产棕垫8万㎡,产品远销省内外,效益不断攀升。今年公司计划根据市场需求进一步扩大生产,企业正为缺乏资金而发愁时,嘉鱼农商行潘湾支行及时为企业办理“纳税信用贷”200万元,

解决了企业的燃眉之急。

据了解,为有效缓解民营小微企业融资难题,嘉鱼农商行结合实际情况在年初推出了“纳税信用贷”贷款新品种。该贷款以民营小微企业纳税数据作为依据,将企业的纳税信用与银行授信有机结合,不需要任何抵押物,凭企业有良好的纳税信用就可以

得到贷款。“纳税信用贷”实行“一站式限时审批”的服务模式,三天内可办毕,并享受利率优惠政策,解决了民营小微企业无抵押融资问题,给民营和小企业带来实实在在的便利。

据统计,“纳税信用贷”推出以来,该行已发放此类贷款16笔,金额2730万元。