

授信前置 信用变现

咸宁农商行浮山支行108家小微客户“借到了第一笔钱”

本报讯(记者 徐浪 通讯员 陈醇)

8月25日上午10时,咸宁万达广场开美发店的朱老板,手机上收到了10万元的贷款,这是一笔纯信用、无抵押的“码商e贷”。咸宁农商行浮山支行又增添了一位“首贷户”。

据统计,元至8月份,浮山支行发放首贷户108笔,累计授信2128.40万元。

浮山支行行长郑路介绍,在银行内部,给老客户、大客户贷款是锦上添花,

是一种能耐;而给小微新客户贷款是雪中送炭,是慧眼识珠,叫本事。

由于银企信息不对称,加上小微客户信息不透明、抵押物不足,银行不敢贷;同时,小微客户对国家普惠金融政策了解不足,不知贷,从而形成了面向小微企业的普惠金融政策落地难、落地慢的局面。朱老板说:“我以前借钱,总是找亲戚、找朋友,很多时候是人上托人、保上托保。怕银行门槛高,

不敢找。”

为了捅破信息壁垒这层窗户纸,浮山支行充分利用人熟、地熟、情况熟的优势,与咸安区政府各职能部门全面对接,入驻关联平台,获取多方数据;同时,强力推进整村、整厂、整园授信,走村串巷、进厂入店,弥补风控信息、补齐信用短板;该支行打破传统贷款的先申请、再调查的模式,反弹琵琶,将调查与授信前置;并大力推广手机银行、网上

银行,优先线上操作,借助智慧平台,让贷款变“秒贷”。此举有效克服了小微企业无信用、无抵押、无信息的痛点和堵点,提高了金融信息的覆盖率和小微企业的获得感。

“首贷户实现了信用积分零的突破,就有了信用积累,今后与农商行打交道就顺畅多了。”郑路说,“为了让普惠金融走进千家万户,我们将努力让更多的手机成为农商行线上终端设备。”

通山农商行

务实重行,做好乡村振兴主办行

●通讯员 汪丽娜

今年以来,通山农商行把“学党史、悟思想、办实事、开新局”贯穿金融服务全过程,坚持党建引领业务发展,以支农、支微、支实、支贫为己任,推动微贷业务向农村延伸,为农民致富增收、乡村振兴添砖加瓦,全力当好“乡村振兴主办银行”。截至6月末,通山农商行微贷余额12.97亿元,较年初净增4.10亿元,微贷余额占比28.49%,比年初提高7.52个百分点;微贷客户数6097户,较年初净增1556户。

党建引领,普惠服务助振兴

厚植情怀,甘当金融店小二

“我们要汲取党史营养,赓续奋进力量,紧扣‘小微金融店小二’主题,努力在助力乡村振兴、加大微贷投放、活跃地方经济等方面有更实举措、更大作为,切实把党史学习教育成效转化为推动高质量发展的强大动力。”在全行党史学习教育专题会上,通山农商行党委书记董事长吴东林如是说。

坚持党建引领,构建长效机制。在贯彻落实乡村振兴战略中,通山农商行坚持以党建引领业务工作开展,助力振兴为主线、延伸触角,创新党组织“牵线”、村两委“召集”、支行“搭台”、党员和群众“唱戏”的服务模式,支行党支部将村委会作为“整村授信”工程的“主战场”,设立“流动党支部”,充分发挥战斗堡垒作用;党支部书记身先士卒,抓好工作组织督促推进;党员挂牌上岗亮身份,执行落实到位;评定党员信用示范户,做好先锋模范。通过支部共建、党员互动、示范引领,打造“党建+金融”阵地,探索创新惠农支农的新模式。

推进精准建档,创新金融模式。严格落实主体分类支持,按照种养殖大户、加工工业大户、涉农企业、农产品贩运户、农资经营户、村级经销店、家庭农场、新型农业经营主体等进行客户分类,建立数据台账,根据客户资产情况、经营周期、融资需求等,为其提供差异化金融服务。同时,由村两委成员、村民代表(含经营大户)、金融顾问等人组成三方评议成员库,随机抽取三人以上开展评议工作,并实行“一票否决”,支行行长全程参与并实施监督;对符合授信条件的基础客户及时予以公示,并进行存贷电综合营销。

金融产品送下乡,“贷”动乡村振兴。通山农商行金融村官驻村入户,为农户宣传金融政策、普及金融知识,解决融资难题,送金融产品和服务下乡,打通农村金融“最后一公里”。截至6月末,发放创业担保贷100笔、金额1051.5万元;发放荆楚小康贷113笔、金额485万元;发放农村安居贷、农e贷、亲情农贷8039万元;发放码商微贷16678万元。

今年以来,通山农商行积极响应湖南省委书记应勇关于全力服务企业、当好有呼必应、无事不扰“店小二”的要求,紧密结合全县工作部署,在全辖内扎实开展“小微金融店小二乡村振兴”,推动党史学习教育在“为民服务办实事”中走深走实。

当好乡村振兴的“店小二”。今年以来,为加快推进金融服务乡村振兴战略,通山农商行全面深化村银共建活动,积极推广“金融村官”派驻制度,全力当好“乡村振兴主办行”。目前已在全行范围选派政治素养高、业务能力突出的“金融村官”187名,按照“863”数字化模式开展整村授信,全力推广“荆楚小康贷”。自6月11日,由县政府主导在南林桥镇石门村开展“农商行微贷助力乡村振兴启动仪式”以来,各乡镇政府也在陆续下发领导小组文件,召开各村支书参加的动员会。截止6月30日,在全县187个行政村已建档7200户,完成预授信6100户、16607万元;签约授信246户、1438万元。同时,正在对接特色街道、知名商圈和系统单位,推动整体授信工作。

当好小微金融“店小二”。在全辖持续推进微贷革命,加快信贷“五个转型”,推进支行转型,实行全行营销、全员营销,全面扩大微贷惠及面。并根据小微客户需求,先后创新推出营销专案,拓宽了获客渠道和效果。在2019年底,推出“它行优质客户引进营销专案”,对成功挖转它行优质客户的,营销有功人员实行重奖,这个专案到目前还在执行,共引进它行优质客户600余户。今年春节期间,抓住外出务工创业人员返乡高峰,推出“家庭房易贷营销专案”,执行优惠利率,一季度“家庭房易贷”净增9000万元;针对“福e贷”签约、用信在全市排名靠后的情况,推出“福e贷营销专案”,下调了的利率,并按用信结息额的8‰对营销人员计发奖励,一季度“福e贷”签约净增701户,用信净增3800万元。通过制定“端午节营销专案”,今年端午节前后1周时间,拓展客户55户,金额2800万元。同

时,开展相荐有礼活动。主要是依托存量微贷客户转介绍新客户,用足用活政策培育客户,形成“我们有客源、客户得实惠”的双赢合作局面。今年5月13日,推出“小微金融店小二金融服务我先行”之相“荐”有礼专项营销活动,到6月30日止,通过存量培育提升,新增微贷客户78户,贷款5000多万元。

当好商区金融“店小二”。持续开展“小微金融‘店小二’送码授信暖人心”让利商户竞赛活动,从扫码费率让利、收单设备让利、营销活动让利、贷款利率让利、存款收益让利、增值服务让利“六举措”入手,有效推广农商银行扫码付,为商户提供全方位的金融服务。积极打造月亮湾扫码示范商圈,为月亮湾农贸市场内的商户推广手机1元抢大米、码商微贷户户通等专项活动,制作统一宣传海报、合作商户门牌、墙贴等,每天安排人员在市场内走访,现场办理微信银行、手机银行和扫码付,并及时为商户解决扫码付使用过程中的问题。截止6月末,全行扫码商户总量达16846户,扫码商户活跃率达66%,扫码绑定存款比年初增长2.6亿元,月户均交易10.4万笔、交易额1613万元。

三大法宝,智慧作为勇担当

“极致的服务,才有极致的竞争力,才能服务更多客户,实现高质量发展”,通山农商行党委委员、行长孙琦说。

如是说,如是做。通山农商行在助力乡村振兴中找到了答案——做细服务,做优产品,做简流程。

做细服务。细,就要想客户所想。经理们走街串巷做微贷宣传;员工们进村入户做微贷推广。在灵活多样的宣传下,在有声有色的推介下,在温馨耐心的沟通下,农商行的员工不断改进服务方式和质量,从“客户上门”转为“服务到家”,使银行服务延伸到市民家门



口。宝石支行柜员邓融蓉,主动要求包保一条街道,发扬“5+2”、“白+黑”精神挨家挨户走访街道商户,短短一个月,个人营销码商e贷26户,金额201万元,占宝石支行微贷净投55.8%。

做优产品。产品是企业的核心,承载着企业的价值。通山农商行推行了白名单客群,主动对接烟草局、工商、税务、农业局、社保、公积金等政府相关部门,第一时间掌握企业、白领客群信息变化,从而了解市场需求变化。甚至根据客户注册、纳税、执法等情况初步了解到企业的经营范围、规模、征信等情况,定期不定期的更新方案、营销策略。针对白名单客户,制定了“烟商贷清单”“农村经营主体清单”“税e贷清单”“扫码收单清单”等下发支行,实行一册一册,积极对接“烟商贷”“福农贷”“福商贷”“车主e贷”“按揭客户家装贷”“储蓄客户福e贷”等微贷产品。

做简流程。部门现场审贷。小微金融部为提高贷审效率,每天晚上按审贷片区安排人员到支行进行现场集中审贷,极大提高了审贷效率。在客户资料齐备的前提下,线上微贷当日申报,当日审批;线下微贷24小时内完成调查,48小时内审批,72小时内放款。出台微贷申贷资料标准模板,最大限度给申贷资料“瘦身”,为客户和客户经理“减负”。支行实行“金融日”服务模式。每周至少两个半天到村居委会上门服务的方式现场解答农户金融问题,对微贷空白村,每支行每月至少投放1笔微贷。这种方式能够更好融入到客户群体中,感知客户的需求,在客户心中烙下深刻印象。

农商行以农为本,为农而生,因农而兴。通山农商行将继续当好乡村振兴的金融主力军,不断完善金融服务机制,提升服务水平,丰富金融服务渠道,回归本源,服务“三农”,更好地服务于实体经济,为通山乡村振兴贡献更多“农商智慧”与“农商力量”。