

市地方金融工作局到通山农商行

调研指导咸融通平台认证工作

本报讯(记者 徐浪 通讯员 陈新华)8月18日上午,咸宁市地方金融工作局副局长石书林一行到通山农商行调研指导“咸融通”平台认证工作,实地了解“咸融通”平台推广应用情况。

石书林一行首先来到通山农商行营业部,了解“咸融通”业务开展情况,并答复支行员工政策咨询,进行政策指导。随后召开了“咸融通”平台认证工作调研推进会。

调研会上,通山农商行行长艾青就该行“咸融通”平台推广基本情况、目标计划和工作举措进行了汇报。基层客户经理代表就“咸融通”平台在实际推广中的经验技巧进行了简要分享。咸宁农商行党委委员、副行长邓伟祥就全市农商行“咸融通”平台推广作了简要说明,并表示全市农商行定会齐心协力,不折不扣完成平台推广工作。

会议交流中,石书林对咸宁农商行“咸融通”平台推广1074户的成绩表示认可,并对该行客户经理综合式营销给予了充分肯定。农商行作为县域金融机构的主力军,要保持保持勇担主责的工作作风,将“咸融通”平台推广工作和行内业务有机结合,引导社会公众不断认知和了解平台,不断提高平台应用率和推广速度。

赤壁农商行开展青年员工读书交流会

畅谈工作感悟 提升工作能力


本报讯(通讯员 黄小蓉)近日,赤壁农商行开展青年员工读书交流会,进一步鼓励和引导广大青年员工多读书、读好书,在全行营造崇尚学习、强化学习、坚持学习的良好氛围。

会上,青年员工结合近期所读书籍的内容及心得体会,个人成长经历和思想实际畅谈工作感悟。

员工代表张芳说:“24年来我一直坚持阅读,是因为它总能给我无限的惊喜与能量。迷茫时读书,它会给我方向;失落时读书,它会给我温暖;无助时读书,它会给我力量。我所苦恼与困惑的一切,似乎在书中都能找到答案。未来,我也会继续以书为伴,携手同行。”

员工代表陈旭则结合阅读为业务所带来的推动作用谈了他的看法。在他看来,阅读好书让他更脚踏实地坚持实事求是。而坚持实事求是,就是在贷款审批的过程中,要坚持实质重于形式,所有的产品规则管理办法只是作为判断客户还款意愿和还款能力的辅助工具,学习管理办法,更要学习管理办法背后的风控逻辑,不断提高自身的审批能力,这样才能做到“应贷、尽贷、敢贷、愿贷”。

此次交流会形式新颖、内容丰富,反响颇好。与会青年员工代表纷纷表示会坚持读书,在学中总结思考,将理论和实际相结合,更好的推动日常工作。



咸宁农商行龙潭支行

金融有温度 服务零距离

本报讯(记者 徐浪 通讯员 肖琪)“这么热的天,你们专程为了我儿子这个业务跑了一趟,真的麻烦你们了,感谢!感谢!”近日,徐先生对咸宁农商行龙潭支行的工作人员连声道谢。

事情回到两天前。当天下午六时许,龙潭支行正准备关门,网点电话响了。原来是通山农商行慈口支行来电,慈口支行运营主管说,一位客户因病在咸宁市中心医院住院治疗,需要用农商行的账户领取救助金,客户所在的通山慈口乡的村组证明已经开好了,但客户不方便到通山来,客户父亲徐先生希望龙潭支行能上门办理开户。

因为情况特殊,病人家属特别着急,龙潭运营主管立即将情况汇报支行行长张文慧。张文慧核实了客户情况后,马上安排支行人员配合。

龙潭支行工作人员迅速准备开户资料,不到半个小时,就在徐先生的陪同下赶到了其儿子的病房,完成了影像采集、资料收集、情况核查等工作。第二天一早又为徐先生办理代理开户业务。几经周转,成功为徐先生的儿子代办了存折,徐先生悬着的心总算是落地了,他对龙潭支行的高效服务连连称赞。

咸宁农商行龙潭支行相关负责人表示,金融有温度,服务零距离,该行将继续践行“以客户为中心”服务理念,不断强化服务能力,提高金融服务的体验感,持续发扬金融“店小二”精神,更好地服务咸宁城乡居民。

清收没有“漏网之鱼”

●记者 徐浪 通讯员 朱莹

十多年前,胡某办理了一笔贷款用于创业,由于多种原因贷款未能如期偿还,清收也陷入僵局。近期,咸宁农商行锲而不舍突破阻碍并于近日成功收回与胡某相关的两笔陈年不良贷款本息,也让这笔逾期十余年的不良资产终于告一段落。

■锲而不舍打开僵局

2010年12月26日,胡某在咸宁农商行借款12万元用于水产养殖经营,合伙人杨某为其担保。次年6月,由于发生洪涝灾害,经营全部亏损,胡某、杨某因此产生了经济纠纷。该笔贷款到期后一直未归还并形成不良贷款。咸宁农商行资产经营部清收三室主任陈传国和清收员陈龙历经两年不懈努力,终于成功收回该笔贷款。

清收是块难啃的硬骨头,陈传国和陈龙是怎么打开僵局的呢?

资产经营部经多方探寻,打听到贷款担保人杨某目前在村务农,暂无稳定经济收入来源。而胡某在单位工作有固定收入和一定还款能力。

陈传国一行立即前往胡某的工作单位,找到胡某并告知不良贷款记录将会产生一系列信誉影响和后果,长期不还,银行将会采取法律手段。但胡某对清收员的来意很是抗拒,并且不断以各种理由搪塞不配合。

吃了几次闭门羹后,陈传国一行人找到胡某的领导,亮明银行身份,详细说明事情的来龙去脉。不久,胡某主动联系陈传国,表示愿意当面沟通还款事宜。

■后果严重不能逃避

在知悉欠款不还的后果后,胡某表示愿意还款,并说出了真心话。他说一直未偿还贷款一是与合伙人杨某存在经济纠纷,偿还贷款责任一直没有谈拢;另外就是存在侥幸心理,心想已经过了这么多年,也许可以逃脱偿还责任。看到农商行锲而不舍追偿贷款,胡某意识到银行借款终究还是要还的,他签订还款计划,承诺按计划及时归还贷款本息。

在签订还款计划后,胡某按照还款计划第一次偿还了本息5千元。而资产部通过比对信息时又发现:胡某的儿子与一笔3万元的小额不良贷款客户的信息相似。后与胡某核实后得知,胡某的儿子于2007年12月31日在咸宁农商行借款3万元,至今仍未偿还。胡某承认,当年儿子借款也是为了帮忙做水产生意。

陈龙告知借款不还,个人征信会产生逾期记录,将影响今后申请贷款,个人子女上学等问题。

胡某明白了事情的严重性,承诺在2022年下半年先还清儿子借款。但是,随着时间越拖越长,胡某在结清其儿子贷款后,还款意愿明显下降,做着拖到退休后不还款的美梦,一而再再而三敷衍搪塞陈传国一行人。

■强执就是手段

沟通没有效果,资产部果断找到法院,并成功立案。胡某收到立案通知后,终于知道该笔贷款是无论如何也逃避不了,于是主动联系,表示愿意商定还款事宜,并在调解中心达成调解,同意用住房公积金账户余额偿还贷款本息。后经过两个月的执行、转款,终于成功收回胡某借款本息,一举收回了两笔陈年不良贷款。

“还清贷款一身轻松,再也不敢有侥幸心理,无论过了多久,借款总有一天要还的。”客户胡某既后悔又感叹。

 湖北咸宁农商银行
HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

 万昌银行

全市农商银行存贷 超千亿
支农 支小 支微 更给力
1000亿