

全市农商银行存贷超1000亿 支农支小支微更给力

咸宁农商行 把服务做到心坎

把客户当成亲人

这个春天里,咸宁农商银行很火热。这份火热,也反映到数据上,截至2023年3月15日,全市农商行存贷款规模达到1001.8亿元,其中存款余额584.2亿元,贷款余额417.6亿元,存贷款规模居全市金融机构首位,率先突破1000亿元大关。

群众为何信任、亲近农商行?

一个故事可见一斑。前不久,一位中年男性客户搬了2个沉甸甸的纸箱子走进咸宁农商银行浮山支行,愁容满面地问道:“我这有很多硬币,你们能帮我兑换纸币吗?”

只见2个纸箱里装满了角、五角、一元的硬币。由于客户带来的硬币数量较多,需要手工一枚枚辨别、分类,浮山支行运营主管和柜员们放弃午休时间,为客户耐心细致地清点着这些硬币。

大家分工合作,默契配合,原本一枚枚零散的硬币在工作人员娴熟的指尖清点下,最终“摇身一变”并然有序地成卷排列。

经过大家的不停歇努力,终于完成了全部硬币的清点工作,最终合计138卷,共计13870枚硬币。

这样的故事还有不少,这样的故事还在天天发生。

这是因为咸宁农商行一直坚守着一个理念——坚持“以客户为中心”,急客户之所急,帮客户之所需,切实为客户提供有温度的金融服务,致力于做群众身边有温度的银行。

把短板全都补齐

农商行的服务为何会这么好?

一个举动一叶知秋。

2月6日,咸宁农商行党委书记、董事长陈继华主持召开全市农商行2023年第一期“小微金融论坛”暨支行能力提升专题会议。

此前,农商行做了一次调研,列举了支行必须做好的九件事:存款、微贷(贷款)、逾期催收、绩效考核、整村授信、安全生产、合规经营、电子银行、支部党建,让支行行长根据自己理解按重要程度排序。

“列举的九件事是并列关系,也是支行的必答题。支行长不能胡子眉毛一把抓,必须调配精力,统筹资源,能够站在咸宁全行角度考虑工作。”咸宁农商行党委书记、董事长陈继华说。

党建是排第一位的。党建具有引领作用,但目前还发挥得远远不够,这既是要求,还是推动业务发展的着力点。

第二是微贷。这是吃饭工程,也是客户基础,“信贷五个转变”“微贷五个革命”是转型发展总抓手。

第三是整村授信。这是农商行的市场定位、职责使命、差异化竞争的生存之道,也必将是客户的重要的渠道。

当好金融店小二

这些年,咸宁农商行的干部员工给自己贴了一份标签——金融店小二。

因为,农商行上下深知:做金融就是做服务,要跟紧市委市政府的中心工作做好金融服务,紧跟咸宁人民的金融需求提供服务。

在农区,农商系统对农民、农业专业合作社、田间综合体、种养大户等农村经营主体,做到了两个创新。创新服务产品,针对不同主体,设计适合的信贷产品、电银产品,提供差异化的金融服务;创新服务模式,结合小微贷场景建设,对同类型、集约化对象设置场景,制定产品,渠道营销。

在园区,农商系统通过优化审批机制推进民营和小微金融服务。推行独立审批人制度,减少民营企业和小微贷款审批时间;限时办贷,调查、审批时间要进一步压缩;通过创新产品服务推进民营和小微金融服务。

在社区,农商系统全面升级“点餐式服务”,深入学校、医院、社区等特定场景,开展零距离智能金融服务,以更加功能化的定位深度融入百姓日常生活。

□
本版策划:雷 涛 王子燕 陈 醇
本版撰稿:陈 醇 张京安 张 芳



嘉鱼农商行 把奋斗变成常态

强渠道——存量维护带来营销“新源泉”

为进一步解决获客难的问题。该行坚决落实微贷月基础量考核,不断探索“存量客户维护”获客渠道,做好客户转介绍,通过完善存量客户维护机制人手,定期与存量客户联系、关注其发展动态,从而既落实了日常贷后管理,又实时掌握客户及其周边人群的金融需要。

截至3月15日,该行各项存款余额73.86亿元;各项贷款余额62.89亿元。

强斗志——业务拉练营造活动“浓氛围”

为进一步做好2023年“春天行动”工作,该行每周开展业务拉练活动,按周制定、推进、督办拉练任务。

为确保业务拉练取得实效,该行明确规定:每期拉练活动,县行党委班子成员要深入包片支行进行调研督办,落实“四不四有”“五必看五必问”,切实为支行解决困难;机关挂点部室每期拉练必须安排人员下沉支行两次,参与支行必须安排人员下沉支行两次,参与支行各项日常经营活动,切实强化机关服务。

“通过全行干部员工齐上阵,共同开展拉练活动,使全行上下思想得到进一步统一,任务进度得到进一步提升。”该行党委书记、董事长程雯谈到拉练活动的作用。

同时,该行通过提高“白名单”使用效率,定期规划每个阶段的白名单营销,整理、更新、分析辖内工业园区企业、个体工商户、存量存贷款和电子银行客户名单,进一步分类开发初始名单、复核名单、精准名单等三类“白名单”,使支行得以精准获客,基层员工营销获客信心不断增强;做好存量客户产品升级,对履约三分之一以上的客户、经营类客户根据其实际情况及需求,精准进行产品升级。

“做小微贷没有巧,关键是做好存量客户维护,让其成为我业务的‘宣传员’!”该行新街支行客户经理杜坤通过做好存量客户维护,找到一条高效的获客渠道。截至目前,杜坤个人累计营销微贷700余笔,金额8000万元,其中约

70%以上来源于存量客户转介绍。

强行动——争先进位启动冲刺“加速器”

为进一步提升业务发展质效。3月8日晚,嘉鱼农商行召开争先进位工作推进会,传达落实市行会议精神,全行围绕“争先进位保底”,进一步锁定目标,通过制定《嘉鱼农商行2023年“春天行动”各项业务争先、保底、考核方案》,通过加大考核,进一步激发干部员工完成各项目标任务的热情;锁定争先进位的目标任务,力争完成相关任务指标,针对支行目前各项任务指标完成情况和争先进位预测情况;锁定各支行争先进位保底目标,做好保优势,补短板、强弱项,确保完成春天行动各项目标任务。会后各支行行长、挂点负责人组织支行员工学习市、县行会议精神,并制定各支行争先进位保底目标,倒排工期,加快任务指标推进。

该行文庙山支行落实“人人心中有目标,千钧重担众人挑”的理念,强化压力传导,将各项任务指标细化分解到人、到岗,坚持矩阵化管理、差异化考核、精细化实施,取得了存款、微贷均超额完成“春天行动”任务的成绩。

赤壁农商行 把进取当成习惯

队PK、结对帮扶等方式,实现示范带动。

强化活动引领,拓在深处

开展多样化营销活动。通过开展“春节天天乐”揽存活动,抢抓春节期间揽储黄金期,自活动开展以来,14天共吸收定期存款2.44亿元,比同期多增3792万元;通过开展大户联谊抽奖活动,撬动机构类大户落户先机;通过开展码商e贷和公积金e贷利率优惠活动,推行“301体验服务”,提升客户授信用信率;通过开展“春满农商 幸福来袭”系列综合营销活动,仅3月8日一天新增定期存款514万元,微贷提款85户、金额779.64万元。

抓早谋划部署。提前将重点岗位人员调整到位,做好“春天行动”人力储备工作;通过召开支部会、行内动员会,确立“存款破百亿”目标,做好思想动员,凝聚全行共识;提前走访调研,对接优质客户、重点大户,为“春天行动”做足准备。

抓实大户公关。锚定“存款破百亿”目标,持续加强系统大户公关维护,打通低成本资金回笼渠道。与赤壁一中签订全面战略合作协议,成功落实赤壁一中财政专项账户;持续落实交通局、社保局、住建局等账户开立相关情况;依托市发改委、招商局等部门提供的企业清单,积极对接地方重大项目及项目涉及的上下游企业,主动开展账户营销及工资代发等业务。

抓勤督办帮扶。按日通报任务进度,表彰先进、鞭策后进,引导支行主动寻标对标、借鉴提升,并对进度落后的支行负责人及时约谈督办。

同时,通过组

过劳务派遣公司将已退休的优秀揽储人员聘任到各支行,充实大堂经理队伍,加强厅堂引导分流,强化厅堂营销服务,抓实存量客户稳存增存工作。

加强精细化服务。按照“分户到人、分类走访、分层维护”原则,建立存、贷、收银宝商户清单,逐户明确维护人员并建立领养台账,大户由支行负责人亲自参与维护,进一步细化客户领养,加强精细化服务管理,坚持在服务存量中找增量。

强化机关服务。班子成员自觉躬身入局,主动担当作为,积极向市委市政府争取涉农资金账户开立和存放;机构合作部主动对接新开工项目、新引进企业,拓展行政事业单位和资金流量大的企业工资代发业务;成立由包片领导,挂点人员、信贷管理部、电子银行部、整村授信专班相关人员组成的督办帮扶小组,针对短板网点开展专项业务帮扶,协助支行及时发现问题、解决问题。

强化服务引领,干在实处

优化运营服务。通过设置内勤红黑榜,提升柜面综合金融服务能力;通

