



逆势而上强发力 服务企业稳发展

今年以来,武城农商银行深入贯彻省联社党委“123456”总体工作思路,密切关注小微企业信贷需求,加大对实体企业的信贷投放力度,通过银企对接交流、服务模式优化等方式,以金融支持稳企业保就业为着力点,创新产品服务,优化业务流程,加大金融供给,以“逆势而上”的金融支持举措和改革发展成绩为实体经济“输血”,全力服务做好“六稳”工作、落实“六保”任务,有效助力实体经济“留得青山、赢得未来”。

加大供给力度,保障资金需求

德州中冠通风设备有限公司位于武城县鲁权屯镇经济开发区,主营业务为通风设备、电机的生产及销售。“进购原料定转子,每一批都要两、三百万的资金,轴承、铜线,都要占用大量资金。”德州中冠通风设备有限公司总经理尹晓东说道,资金不足、原材料无法购进让企业生产一度停滞。武城农商银行公司业务部客户经理在进行银企对接交流时了解到这一情况,主动上门走访对接,积极帮助企业寻求解决方案。但传统的融资方式无法满足企业的需求,经过与企业、金融部门三方协作,最终把企业的6项发明专利作为质押物进行融资,同时该行实行全程上门服务,仅用了5天时间就为企业办理了500万元贷款,同时还享受了政府的相关政策补贴,保障了企业的各项生产。“经过第三方公司评估,我们按照评估金额50%进行测算贷款额度。普通的贷款



利率在6厘左右,而用知识产权质押贷款享受完国家贴息政策以后,平均利率在1厘左右,贷款额度是500万的话,每年为企业节省资金成本大约是20余万元。”武城农商银行公司业务部经理刘庆强说道。

提高服务准度,疏通融资堵点

“有了武城农商银行的资金支持,公司新上马的电机生产线正式投入,产品一上市便赢得了市场青睐,眼下正加紧生产一批价值1900万元的订单,各项生产线也在有条不紊的运转。”德州中冠通风设备有限公司总经理尹晓东激动的说道。武城农商银行充分发挥自身点多面广的优势,深入开展扫街、扫园、扫村、扫户“四扫”金融服务,通过“一个融资服务平台、百名行长进园区、千名行长进万企”,精准主动对接实体经济融资需求,实现

服务直面市场主体、资金直达实体经济,着力推进知识产权质押融资,引导企业实现商标资产从“无形”向“有形”转化,切实缓解企业融资难融资贵等问题。

服务小微企业是发展普惠金融的关键举措,支持小微企业既是社会责任更是民生担当,截至目前,武城农商银行实体贷款余额45.44亿元,较年初增长4.39亿元,增幅10.70%;零售类贷款37.46亿元,较年初增长4.87亿元,增幅14.94%。作为“武城人民自己的银行”,武城农商银行坚持把服务实体经济作为出发点和落脚点,坚守“立足本土、服务社区、支农支小”市场定位不动摇,积极担当社会责任,持续提升金融服务质效,以专心、专业、专注的服务“匠心”全力服务小微企业,为助力经济高质量发展提供有力度、有温度、有速度的金融服务。

(梁辉)

武城农商银行 抓好三个重点 提升厅堂内外服务质效

“冬日攻坚”活动开展以来,武城农商银行从培训、外拓、管理等方面精准发力,全面推进全员营销、错位营销,深度耕耘厅堂网格,积极拓展辖区网格,持续提升厅堂内外营销能力。

完善渠道建设,筑牢营销保障。一是规范移动金融服务队,完善《武城农商银行金融服务队工作管理办法》,对已组建的20支移动金融服务队按月进行业务督导,全力打造百姓身边的快银行、暖银行、贴心银行。截至目前,累计开展金融服务580余次,积极联系全县各行政村村委,建设办公地点,形成驻村办公长效机制。目前已实现全县101个行政村全覆盖,已对接村民8.5万户。二是灵活掌握智慧营销系统,依托系统数据关联、整合功能,实现线上“四张清单”营销对接,网格化入格、线上整村授信等系列工作。截至目前,“四张清单”导入有效客户21万条,综合对接率达到65.2%,客户入格率达到86.8%,系统累计接收1890条客户金融咨询。三是加快电子渠道建设,充分利用智e购、异业联盟等平台,打造商圈联盟,每周推出特惠活动,增强客户黏性。截至目前,共推送各类活动12期,交易658笔,带动低成本存款增长2351万元,电子银行户数增长1868户。四是以党建共建为切入点开展“政银合作”,开展“红色经典送万家”观影活动,为整村授信、驻村办公打下群众基础。截至目前,辖内各党支部已与81个村庄党支部开展党建共建与乡村振兴战略合作。

完善服务流程,拓宽营销渠道。一是根据服务辖区产业特色,梳理养殖、材料加工及农产品购销客群清单39类,结合客户经营特点主动匹配创业担保贷、鲁担惠农贷等政策性贴息信贷产品,主动为客户减费让利,目前已发放创业担保贷款58户850余万元,鲁担惠农贷98户240万元。二是提升综合获取客户信息能力,与辖内行政事业单位、住宅小区、协会商会、学校等进行对接,全面拓展代理收费、代发工资业务,今年来通过代收取暖费获取客户信息1.2万余条。三是优化线上服务。成立32支宣传小分队,配套相应激励政策,根据每天遇到的客户场景制作宣传视频,通过微信朋友圈、社区服务群、抖音、快手、视频号进行宣传,目前已累计拍摄369场。四是打造“营销人员+优势产品+便捷办公设备+特色服务”四位一体的移动银行办公模式。根据农村、社区、小微企业等不同客户需要,采用金融夜校、金融服务进社区、进企业等服务模式,真正实现将柜台搬进村居,将业务办到门口,将服务真情下沉,将需求上门解决。今年来,累计开展小规模、多频次金融夜校,驻点办公、进村入户沿街走访活动、移动上门服务296场次,覆盖客户2650余户,针对老年客户群体开展“一对一、面对面”金融服务205次。

完善考评体系,点燃营销活力。一是加大培训督导力度,组织17名内训师在思想转型、厅堂内外营销、客户分岗管户、移动金融服务队四个方面录制“微视频”进行全员培训,截至目前,已录制微视频11个,受训950人次;依托“学习强国”、钉钉办公软件、腾讯视频会议办公系统加大培训督导,真正实现远程实时调度,目前已累计开展3次培训,3次督导调度。二是强化内训师管理及考核。完善内训师成长档案,并结合内训师的专业特长,明确重点培训内容及专业;建立动态调整机制,根据培训成效建立内训师准入退出机制,对考核不合格的及时退出,今年来累计退出内训师1名,补充内训师4名。三是成立暗访小分队,每月对网点的文明服务情况、产品宣传情况、活动开展情况进行暗访检查,定期通报和评比。目前,已累计暗访检查8次,发现问题36个,已全部整改完毕;对评分较差的网点,定期下发督导函,通过帮包方式改善支行服务和营销现状;对于持续未改进的网点由领导进行约谈,并将督导约谈情况纳入考核,目前,已下发督导函8次。

(高鹏)

武城农商银行

“智慧+”推进四张清单精准营销



今年以来,武城农商银行以智慧营销系统为抓手,全面推行“智慧+”营销管理,有效实现了零售贷款业务增户扩面。截至目前,该行贷款余额48.24亿元,较年初增长6.26亿元,同比多增0.35亿元,增幅14.92%。

依托功能模块,实现管理“智慧+”。一是加强培训管理,精选两名优质省级内训师开展“集中+入点”专题培训,对系统模块、使用方式、经验做法等进行重点讲解和现场指导,累计开展培训场次20余场,有效提升了信贷人员熟练程度。二是加强考核引导,对“营销任务功能、营销轨迹、营销工作日志、五项基础信息采集、客户有效对接、整村授信”六大模块分别设置支行和客户经理专项考核,对派单不及时、有效对接人数较少等情况给予定量扣分,对整村授信等工作完成较好的给予定量加分,完成较好和较差的客户经理最大分差可达105分,折算后工资

差距约为294元。三是加强督导管理,总行组织12人成立三个专项督导帮扶小组,根据智慧营销系统反映的数据较差、进展缓慢的支行每周进网点督导,对支行工作短板给予现场指出和帮扶提升,对新发现的系统问题及时反馈总行修正,已累计进支行督导60余次。

强化系统运用,实现营销“智慧+”。一是构建智慧营销工作闭环。支行行长每日向各营销人员至少派单1户,客户经理通过驻村办公、派单营销、信息采集、整村授信等工作留存营销轨迹,生成工作日志,并利用夕会时间总结,总行按月考核,有效形成“部署+执行+总结+考核”的流程化营销模式。二是推行现场智慧营销“1+N”,与华为、电信等公司合作,为109名信贷人员每人配备1部PAD,安装信贷管理系统和智慧营销系统,有效实现信息采集现场办、贷款申请现场批、信贷流程现场

点,提升了办贷效率。今年来,共现场办贷132户684万元。三是推进系统画像精准营销,将“四张清单”数据全部导入智慧营销系统,组建20支移动营销服务队,利用客户行业、职业、收入等画像功能,不断细化客户分层分类,按月制定走访对接方案和配档表,充分发挥营销第一线功能,今年来,已制定配档表32张,开展“画像式”营销326次。

丰富场景运用,实现业务“智慧+”。一是融入农区整村授信,积极对接村两委,动员农金员,以客户经理驻村为主要营销方式,依据村庄特点一村一策制定营销方案,借助智慧营销系统全流程支撑,扎实做好“掐尖营销”和“普惠营销”。目前,辖内394个村已全部实现驻点办公,完成整村授信147个,新增授信3.25亿元。二是融入城区网格化营销,定期开展“慧德e贷”、“小微企业信用贷”等专题营销活动,对沿街商铺、机关事业单位、政府部门、小微企业等分区划片认领走访,走访方式主要为寻找“熟人”、“关键人”切入和“约时定点”上门对接。三季度已完成走访商户7000余户,事业单位42个、企业105家,新增授信3574户4.86亿元。三是融入社区延伸服务,与县域内34个小区物业达成战略合作协议,借助物业管理系统,积极推广一卡通智慧社区,按月开展社区宣传推广,有效实现水电费、取暖费、物业费代缴,存贷款申请和电子银行上门服务。今年来,已实现社区授信1012户5461万元,揽储5688万元,办理手机银行2967户,代收代缴物业费68.13万元。

(高鹏)