

邹城农商银行启动小微贷项目建设 做精“小微贷”，撬动“大市场”

为进一步优化小微信贷服务模式,有效破解小微企业融资难题,抢占小微贷市场份额,邹城农商银行创立小微贷专营中心,启动小微项目建设,面向全辖区小微企业主提供全方位金融服务。

广动员,造声势,实现小微贷项目战略化

10月8日,邹城农商银行召开了小微贷专营中心人员选拔培训动员会,并聘请北京社科润融教育投资管理有限公司为参选人员授课。

动员会上,总行党委书记、董事长路伟做了动员发言,要求参会人员改变传统老旧的思维模式,积极转变营销理念,用全

新的思维方式和营销模式去推动小微贷业务的快速发展。

路伟说,小微贷专营中心的设立,仅仅是我行探索小微贷发展模式的第一步,后续还将继续深化探索“小微贷支行”模式,通过独立考核,独立核算,实现小微贷技术全面覆盖。

明标准,严选拔,实现小微贷人员精英化

首先,外聘、内招并举,扩大选拔范围。邹城农商银行首次从其他股份制银行外聘客户经理1名,开创了客户经理外聘的新模式,广纳人才,最大限度提升客户经理队伍的专业化水平。

其次,明确标准,提高选拔门槛。明确报名条件为年龄在30岁以下,专科以上学历,并由人力资源部进行资格初审,确保人员资格达标。

最后,严格程序,确保选拔公正。聘请外部专业公

司开展人员选拔,通过笔试、小组面试、最终面试和外拓业绩评估等环节开展选拔。在注重理论知识的同时,更加注重外拓营销业绩的考核,确保选拔出真正的专业人才。

强培训,重外拓,实现小微贷技术专业化

邹城农商银行引进德国先进小微贷技术,彻底改变以往粗放式信贷管理模式。摒弃传统的抵押物崇拜,注重考察借款人的第一还款来源,通过交叉验证确认信息准确性。通过外拓走访了解客户真实经营情况和实际资金需求,打破客户经理“坐门等客”的营销模

式,促使营销人员走出去创新产品和服务,开展主动化、个性化营销。

同时,强化人员培训,提升人员业务能力。邀请知名外部培训公司,进行为期三个月的理论培训和外拓拉练。以理论培训带动业绩水平的大幅提升,确保小微贷技术的专业

化。通过优化小微贷业务流程,简化小微客户授信手续,灵活丰富担保方式,为客户经理全面配备移动信贷设备。整合小微贷线上作业资源,推动小微贷流程的电子化,更好的满足小微客户短、频、快的资金需求,抢占小微贷市场。

邹城农商银行信贷管理部 刘杨 王琛 武成伟



每天看壹点就够了

“齐鲁壹点 在你身边”

扫描下载壹点

扫描右侧二维码下载壹点app



齐鲁壹点

