



2020年,商河农商银行在县委县政府的领导下,通过广大干部群众的努力,银行各项业务保持良好发展态势。同时,为深入贯彻省联社和济南办事处虚会精神,商河农商银行紧紧围绕省联社党委“123456”总体工作思路和“六个坚定不移”“五种理念”重点工作部署,以“对照目标找差距,突出重点补短板,聚焦不足强弱项,立足长远夯基础”为工作原则,持续深入开展“找差距 补短板 强弱项 夯基础”活动。商河农商银行还整村授信,助力“三农”发展。

找差距 补短板 强弱项 夯基础

商河农商银行整村授信为“三农”发展打足气

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 陈伟 通讯员 于秀凯

突出责任 提升质效

商河农商银行成立由一把手任组长的工作领导小组,落实班子成员及中层人员管理责任;制定实施方案,明确工作时限和任务目标。行里召开动员会、座谈会,推进会十余次,拉列时间表、任务图、责任网,实现“岗位、职责、人员”全覆盖;班子成员对所包部室、支行定期与不定期督导。

农商银行将活动列入年度工作计划,建立督查考核常态管理,确保全行员工在积极转变观念、总结经验上抓落实;在问题与差距整改上抓实效,做到人人都查摆,人人有提升。

商河农商银行结合大讨论活动从解放思想、统一认识、找出差距、补齐短板、强化弱项、夯实基础等方面入手,对照省联社经营管理考核办法、三年任期经营目标、济南办事处工作部署和监管部门考核指标要求,对目前各项业务发展过程中存在的短板和差距进行了深入剖析,有的放矢,并明确了下一步工作措施。

商河农商银行人深入推进冬日攻坚活动。根据冬日攻坚活动目标结合工作实际,制定《商河农商银行冬日攻坚工作方案》,细化冬日攻坚重点工作事项,编制配档表,明确工作措施,完成时限、责任部门、责任人等,确保冬日攻坚活动有序推进。

银行班子成员划片包挂管理。实行班子成员划片管理,各业务部门负责人协调推进的方式,有针对性地指导包片网点查找不足,顺利推进目标任务。

“实施业务亮点日报制度,通过晒业绩、比先进、找差距、领导线上点评的方式,仔细对照冬日攻坚活动目标,找出目前各网点各环节存在的问题,确保实现日事日毕、日清日高,指导各网点将冬日攻坚各项成效落地。”商河农商银行相关负责人说。

为了提高工作质效,商河农商银行根据当前各岗位人员的业务营销技能和管理中的短板不足,依托线上、线下等多渠道,开展厅堂营销实战、业务技能培训与各系统业务操作的培训;借助省联社业务发展部督导服务,针对当前厅堂营销中存在的问题,进行加时培训,并组织开展全产品营销展示PK赛,取得了良好的培训效果,培训人员共200余人;聚焦存款结构调整、网点转型、基础行业客户走访对接中的薄弱环节,实行对公客户“拉清单”、班子成员“包大户”管理模式,对重要企事业单位实行链式营销、重点营销,通过开展异业联盟、建立战略合作,集中走访外拓等形式,带动存款较年初增长5.48亿元。

为了夯实基层客户,商河农商银行各网点积极开展贷款营销为主题的专题调研,下沉重心,深入市场、客户和企业,掌握营销开展真实情况,发现阻碍营销拓展短板和问题,并针对性制定整改



▲商河农商银行开展多种活动拉近与客户距离。

▶商河农商银行工作人员入户宣传。



▲深入车间,了解客户生产情况。

▼商河农商行加强党建建设。



措施,明确整改时限;充分利用业务例会、内训师、晨夕会分享和学习营销对接先进经验,建立培训辅导长效机制;结合“四张清单”,细分市场,细分客户,根据客群区分营销场景,综合运用“季节、节日、场景、体验、批量、关系”六种主要营销模式,深入客户、深度沟通,针对性配置营销策略,精细化契合客户需求,培育客群营销结合点;充分运用好信贷管理系统和智慧营销系统,积极对接客户,实行“名单制”营销,持续提高客户对接覆盖面。

整村授信 助力“三农”

“水有源,故其流不穷;木有根,故其生不穷。”2020年,商河农商银行通过开展整村授信,进一步深耕“三农”,下沉服务,主动对接走访,为农民实现增收致富提供信贷支持。截至11月末,完成整村授信村庄401个,建立村民信息台账50819户,台账建档率100%;符合授信白名单39862户,线上线下累计授信12954户,授信金额6.3亿元,预授信覆盖率33%。

目前随着消费者对饮食和营养要求的不断提高,市场对各类蔬菜,特别是冬季蔬菜需求量越来越大,郑路镇蔬菜大棚种植大户王奎生考虑再三决定扩建大棚,无奈手头现有资金无法实现扩建目标。

此时,商河农商银行及时了解这一情况,第一时间调查了解,王奎生夫妻二人信用良好,于是为王先生办理了10万授信额度,并办理了手机银行,让其有了扩建大棚规模的动力和底气。

近年来,商河农商银行把整村授信作为一项重要工作来抓,逐村举办启动仪式、金融夜校、逐户走访对接,在样板村创建的基础上,推出整村授信2.0模式。

商河农商银行先后组织召开经营分析会议、办公会议,要求每名班子成员、部室经理联系1个村庄,每名网点负责人、客户经理联系2-3个村庄,进一步压实责任,明确职责,有计划、有步骤扎实推进“整村授信”工作;在通过“张贴海报、发放宣传折页、村内广播”等方式,大力宣传“整村授信”工作,主动送金融服务上门,宣讲特色存贷款产品,普及金融知识,积极对接党委政府、村两委并建立良好合作关系;定期组织召开“整村授信”工作研讨会,总结先进经验,探索“整村授信”工作新模式,形成可复制、可推广的经验做法,制定切合自身实际的“整村授信”操作模板,建立“整村授信”工作回访制度,确保已授信客户有贷款需求时“优先办理、优先审批、优先发放”。

“整村授信结束后,行总部从业务、审计、资产等条线挑选业务素质高、责任心强的员工组成验收团队,对前期整村授信的村庄进行回访,采取座谈、随机走访方式,向村民了解客户经理营销频率、驻村时间、整村授信效果、村民对金融产品熟悉程度等,填写回访单,形成调查报告,确保活动扎实开展。”上述负责人表示。