



潍坊银行“深耕+创新”助力乡村振兴

作为2020潍坊支持“三农”十强金融机构之一,潍坊银行近年来通过深入推进数字化转型,持续发力“三农”金融业务,深耕农村金融市场,不断加大涉农贷款投放力度,以实际行动践行金融机构社会责任,将金融的“阳光雨露”精准滴灌到田间地头,助力乡村振兴。

青州市花卉市场是全国三大花卉市场之一,也是最大的盆花生产中心和交易中心。潍坊银行围绕花卉场景拓展平台涉农业务,通过引入外部大数据、搭建智能贷款平台、建立风控模型等方式,立足流程管理与数据应用相融合,打造了风险预测、预

警、决策的智能化应用服务体系,创新推出“花好贷”产品。该产品采用全线上申请,无需提供纸质材料,简化了贷款申请手续,采用信用贷款方式降低了客户的融资难度,是一款具备真实交易背景、满足花卉种植户个性化发展需求、有效助力乡村振兴的信贷产品。

花卉种植户王洪国是一个土生土长的青州人,位于青州黄楼街道东夏洛村,曾经是一名军人的他,在家乡种植凤梨、多肉等花卉多年,近期需购进部分花苗,手头资金不充足,正在为资金困难发愁时,潍坊银行客户经理走进了他的花棚,

根据他的实际情况推荐了“花好贷”产品。王洪国当场通过手机银行进行了申请,不到15分钟,他就收到了潍坊银行的贷款审批通知短信。“速度很快,也很方便,而且手机上签合同就行,不用来回跑。有了潍坊银行的支持,产业发展也更有底气了。”王洪国对潍坊银行的“花好贷”赞不绝口。截至目前,“花好贷”已累计放款206笔2390万元,走出了一条“科技+花卉”助跑农业现代化的路子。

作为一家地方国有控股的商业银行,潍坊银行在积极支持地方经济发展的同时,针对城乡金融资源配置失衡、农村

金融服务不足的实际问题,提出打造深入农村、接地气的“三农银行”。为丰富涉农信贷产品,满足多样化农业经营主体金融需求,我行针对农民专业合作社、家庭农场等专业化涉农主体推出了“农民专业合作社贷”“家庭农场贷”产品,针对农村土地流转大户,研发推出了农村土地经营权抵押贷款,有效解决了较高额度借款人担保难、缺少有效抵押物的难题。并积极与山东省农业发展信贷担保有限公司沟通对接,合作推出了“鲁担惠农贷”,进一步降低了涉农信贷主体的融资成本。自开展金融扶贫工作以来,已经累计发放各类扶贫贷款2.6亿余元,截至2020年底,扶贫贷款余额2082.63万,累计带动建档立卡贫困户3077户。

同时,潍坊银行围绕助农服务点开展综合金融服务,共设立644家助农取款服务点,覆盖800个村100万户农村客户,打通了农村金融服务“最后一公里”。依托助农服务点,潍坊银行在农村地区广泛开展支付安全宣传,利用微信公众号下发的业务流程,鼓励引导农村客户使用手机银行、网上银行、微信银行等线上渠道办理业务,推进农村基础金融服务的全覆盖。

精耕普惠 服务立行

济南农商银行推出十三项措施为群众办实事

济南农商银行以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入落实“学党史、悟思想、办实事、开新局”要求,弘扬党的光荣传统和优良作风,认真践行“精耕普惠 服务立行”企业使命,打造快速服务银行,大力创新推广信贷产品,积极优化服务模式,主动降低客户贷款成本,为群众办实事,用心用情用力解决好社会普遍反映的“融资难、融资慢、融资贵”难题,把党史学习成果转化成效,扎实推进党史学习教育走深走实。全年计划实现“四张清单”全覆盖,对接农户、社区居民、个体工商户、小微企业合计135万户;新增农金员150人,新增社区普惠金融服务站200家;实现辖内村居整村授信“全覆盖”,建档10万户。

一、创新推广信贷产品。围绕“三农”、个体工商户、小微企业和城镇居民金融需求,进一步创新推广贴近市场、灵活高效、能够满足客户差异化需求的信贷产品。

一是支持巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。推广“小额扶贫贷款”,满足脱贫人口小额信贷需求;推广“富民生产贷”,加大对能够带动脱贫人口脱贫致富的新型农业经营主体支持力度,培育发展支柱产业和优势特色产业;加大黄河滩区迁建信贷支持力度,更好支持客户搬迁安置和农业生产。

二是支持乡村振兴战略。推广“农耕贷”“助养贷”“家庭农场贷”等兴农贷系列产品,加大对专业大户、家庭农场和农民合作社等新型农业经营主体的支持力度,助推现代农业和农村产业融合发展;推广“农民住房贷”“乡村旅游贷”等宜居贷系列产品,发展“农家乐”等生态旅游项目,提高乡村宜居水平;推广“拥军贷”“退役军人创业贷”“园丁贷”“乡村好青年贷”“巾帼贷”等先锋模范贷系列产品,支持退役军人、优秀教师、优秀共产党员、劳模和文明家庭创新创业,助培育乡村新风尚。

三是支持个体商户。推广“个体工商户贷”“创业担保贷”“惠民信用贷”“房抵永续贷”“税e贷”“商e贷”“质押e贷”等产品,扩大服务受益面。

四是支持小微企业。主动覆盖小微企业融资供给“空白地带”,实施“民营及小微企业首贷培植行动”,扩大首次办理贷款的小微企业覆盖面;推广“人才贷”“科技成果转化贷”“知识产权质押贷”等产品,支持科创型小微企业发展;解决小微企业融资难问题,拓宽小微企业融资担保渠道,提高小微企业信用贷款占比,创新推广“税贷通”“惠企信用贷”“民营企业家信用贷款”等多款小微企业信用产品。

五是支持城镇居民家庭。优化

办贷渠道、完善办贷流程、提高办贷效率。创新推广“信e贷”“信e快贷”“社保e贷”“备用金e贷”“公积金e贷”“薪e贷”等线上产品,满足各类消费场景金融需求。

二、优化服务模式。深入践行“以客户为中心”的服务理念,积极拓展服务渠道,努力提升服务效率。

一是完善农户、个体工商户、小微企业和城镇社区“四张清单”对接营销机制。依托整村授信,提高农户营销效率;区分行政村商户、乡镇政府驻地商户和城区商户,逐户对个体工商户分层分类差异化营销;依托对接主管部门、商会商圈关键人和园区管理方等方式,对小微企业开展精准营销;依托社区“代理型网点”及小区物业,加快构建针对城镇社区的金融生态圈,全面提高贷款营销服务的广度、深度和精度。

二是大力推进“整村授信”。结合乡村文明建设,借助农村“两委”力量,发挥好村级农金员作用,逐村逐户集中授信;推广“无感授信”模式,对符合条件的客户给予一定基础授信额度,实现“无感授信、有感反馈、便捷用信”。创建“整村授信”示范村,升级“精准三步工作法”,进一步提高授信面和评定质量。今年6月末实现第一轮整村授信村居建设“全覆盖”,力争今年底前完成第二轮整村授信工作,形成整村授信良性循环往复。

三是进一步畅通贷款申请渠道。持续完善微信公众号、手机银行、网上银行功能,推广96608申贷热线,畅通微信公众号业务受理平台,快速处理申贷需求。根据客户提供有效信息,对符合条件的客户,第一时间上门服务。积极响应客户信贷业务需求,加快业务办理进度,上线“阳光办贷”流程监控系统,明确业务环节时限要求,实时向客户展示流程进度,压缩办理环节和办贷资料,切实将“优化营商环境”“便捷

获得信贷”行动落到实处。

四是持续下沉服务重心。组建24支“1+N”营销团队,向客户提供专业化营销服务;推行客户经理驻村办公,服务到家,送贷上门,打通金融服务“最后一公里”。以点带面提升乡村振兴服务质效,继续打造省市县三级“金融服务乡村振兴战略样板村”,年内新增6个省级、2个市级、36个县级“金融服务乡村振兴战略样板村”。

五是努力提升便民金融服务水平。持续加大投入,不断提升金融科技在民生领域应用水平。推进发行第三代社保卡,加强与公共服务领域合作,丰富用卡场景,便利群众办事,提高服务效能。全面升级手机银行,针对不同区域、客户,完善特色功能,宣传推广老年人专用版本,更好享受移动金融便利。加强智e购电商平台建设,助力“农用物资下乡、农副产品进城”。加快“一卡通用智慧社区”建设,为城镇居民、周边商户提供集存款、贷款、结算、门禁和民生缴费功能于一体的“一卡通”服务。

三、降低客户贷款成本。全面落实让利实体经济要求,主动减费让利,切实减轻客户负担。

一是加大再贷款服务实体经济力度。积极申请央行支农支小再贷款政策,为涉农贷款、小微企业贷款和民营企业贷款,提供优惠利率贷款。

二是完善政银合作机制。主动加强与相关部门合作,推广“退役军人创业贷”“鲁担惠农贷”等贴息和风险补偿政策性产品,降低客户实际承担利率。

三是实行普惠小微企业贷款延期还本付息政策。大力支持普惠小微企业经营。对到期的普惠型小微企业贷款本金和应付利息,符合条件的,做到应延尽延。对贷款到期临时存在资金困难的小微企业,符合条件的,实行“无还本续贷”,办理手续后继续使用贷款资金,实现转贷“零成本”“无缝隙”。

光大银行济南分行

开展“阳光消保健康跑”活动

5月23日,由光大银行济南分行举办的“普及金融知识,守住钱袋子”系列“阳光消保健康跑”活动在美丽的华山风景区开跑,虽然天公不作美,但这并没有阻挡光大人的热情,来自济南同城17家网点的员工和部分客户代表参加了本次活动,各二级分行在当地同时展开活动。2020年10月,光大银行正式发布金融消费者权益保护品牌——阳光消保,向社会做出守护金融消费权益的庄重承诺。

活动在激情的“光大之歌”中盛大开启,消保负责人为本次活动致辞,并由消

费者权益保护部经理为“金融消保宣传大使”颁发徽章和绶带,活动现场还设置了金融知识互动区,为客户发放装有金融知识宣传单页及有奖问答“消保锦囊”,过往游客纷纷驻足参与进来,通过娱乐的方式学习到许多有用的消保知识。

今后光大银行济南分行将进一步发挥营业网点的阵地宣传作用,同时将远程银行客服团队、手机银行数字人纳入金融消保宣传体系,构建起全方位、全渠道的宣传网络,更广泛地宣传金融消保知识,发挥金融为民、消保惠民的作用。

齐鲁晚报·齐鲁壹点 理财社群开课啦

◆手把手教你查看理财工具。

更多精彩课程,报名即可学习

适合人群:

①理财小白:想理财,却不知道从何下手

②投资达人:做了很多投资项目,不赚钱反而还亏钱

③白领一族:每月辛辛苦苦打工赚来的钱,却熬不到下个月发工资

④宝妈、“工作狂”,无暇理财的人群

报名时间:2021年5月26日—2021年6月1日



扫描
二维码
即可报名