



“四聚焦四突破”管好用活客户经理队伍

近年来,平原农商银行将发挥客户经理职能作用作为信贷提质增效的有力抓手,以“四聚焦四突破”为重点,持续提升客户经理综合素质,为该行坚守市场定位提供有力服务保障。

聚焦正向激励,在保障机制上实现突破。一是实行五档星级化管理。以业务拓展、贷款质量为评价标准,量化分数,按季考核、按级取酬,最高与最低相差1500元,合理拉开收入差距。二是工资薪酬向一线倾斜。设置存量计息、新增户数计酬等多元化考核标准,客户经理平均工资高出网点内勤30%以上,高出机关部室40%以上。三是畅通上升渠道。在中层正副职选拔中,突出“3年以上信贷经验”要求,优先在有信贷经验且业绩突出的客户经理中选拔。今年以来,新增信贷副行长6人。

聚焦素质提升,在队伍建设上实现突破。一是抓好准入源头。严格规定客户经理年龄、学历、业务知识、从业经历等硬性条件,在源头上保证队伍质量;落实客户经理持证上岗制度,客户经理均通过省联社组织的统一信贷考试,获得上岗资格;对存在道德风险、重大违规违纪情形的,实行“一票否决”,坚决退出信贷队伍,有效

规避风险。二是提升客户经理占比。在准确分析掌握网点贷款业务量、服务范围的基础上,在内勤、机关部室分流部分青年员工充实到客户经理队伍。截至6月末,客户经理人数达到121人,占比30.17%。三是开展常态化培训。按月组织客户经理培训,由业务部门提前设计课程,内容包括制度解读、产品宣传、话术演练、经验介绍等,今年以来,已组织集中培训6场,实现全覆盖;选拔11名信贷内训师,按照每人每月下沉2家网点频率开展现场辅导。

聚焦融入实践,在业务营销上实现突破。一是实行“四个半天”驻村办公机制。下发工作提示,要求每名客户经理每周保持“四个半天”的驻村办公频率,公示客户经理联系方式、驻点时间、地点等信息,客户经理通过固定办公场所,挨家挨户走访调研、举办小型活动等方式摸清吃透村民金融需求,第一时间提供金融服务。二是强化软硬件支撑。为全辖客户经理配备移动办贷pad,每家支行至少配备1台移动智慧柜员机终端,为客户实时办理贷款授信、电子银行开立等业务;制作“蓝夹子”、挎包,方便客户经理携带宣传资料、名片等,便于开展日常

营销;引导客户经理使用智慧营销系统,规定登陆时长次数,提升线上办贷能力。三是开展“三走四送”活动。即走访政府、企业、产业,送资金、信息、技术、服务,结合“四张清单”,有效对接小微企业、社区居民、农户11.41万人次,二季度授信户数增长1.89万户,25.81亿元。

聚焦监督管理,在日常管理上实现突破。一是落实岗位监督。利用微信群实时定位、监控视频、定期核查工作日志等方式,对客户经理工作情况进行监督。对于工作落实不到位、流于形式的,采取通报批评,调度约谈等方式,及时予以纠正。二是增强岗位流动性。设置考核标准,按季监测客户经理业务量情况,侧面了解工作态度、服务能力等,对不符合要求的及时退出,保持队伍活力。三是打造过硬“三道防线”。充分发挥信贷检查对信贷业务风险审查、合规审查、贷后检查监督的作用,加大对客户经理业务贷前、贷中、贷后的检查监督。定期、不定期组织审计、合规等部门人员,加大对客户经理开展业务检查的频度、广度和力度,加大对客户经理违规、违纪行为的外部监督力度,促进客户经理的规范管理。



武城农商银行

做实“三项举措”全力服务乡村振兴战略



武城农商银行坚守支农支小市场定位,以政府财政支持为契机和载体,下沉农村市场,加大信贷投放,践行普惠金融,整合银税资源,全力服务乡村振兴战略。截至目前,该行涉农贷款余额41.8亿元,较年初增加1.9亿元,同比多增1.54亿元。

做实支农产业信贷支持。一是打造党建联盟。与县财政局、农业农村局、古贝春集团、村两委等重点部门和企业,围绕金融服务、信贷支持、文明创建等方面强化合作力度。截至目前,该行党委及辖内党支部已与4家党委、16家企事业单位、45个村委党支部签署结对共建协议,开展共建活动230余次,依托共建支持产业品牌23个。二是创新信贷产品。通过线上化申贷渠道、精准化额度测算、流程化贷后处理,持续加大线上线下信贷产品推广力度,相继推出“强村贷”、“乡村好青年贷”、“鲁担惠农贷”、“慧德e贷”,形成“传统线下产品

+网贷产品+电子银行”三位合一营销套餐,持续增强“补血”能力。截至目前,已累计发放各类贷款8.2亿元,办理续贷业务31笔1.66亿元,减费让利700余万元。三是探索智慧产业链模式。围绕打造特色产业增长极目标,结合“一村一业”乡村发展重点,全力支持四女寺生态旅游小镇、尚庄辣椒小镇、肖邢王庄樱桃小镇、鲁机屯玻璃钢小镇等特色小镇发展,累计投放信贷资金2.9亿元。目前肖邢王庄樱桃小镇已建成樱桃种植园、荷园、奶牛养殖园、有机蔬菜园、锦鲤鱼塘等专业园区,初步形成了农牧产品种养、加工及旅游观光于一体的生态产业园区,实现年产值0.3亿元,带动周边1500户贫困户就业。

做实普惠金融服务集群。一是设置流动金融服务车,与农家店、供销社、小商店开展深度合作,布放电子机具,设置普惠金融服务站,提供小额取现、刷卡消费、转账汇款、生活缴费等金融服务。截

至目前,累计设置金融服务点101个,布设农金通90台,惠及189个村,选派37名金融骨干到地方挂职,驻村办公,积极参与乡村经济社会事务,金融服务覆盖面达到100%。二是以“一卡通智慧社区”推广为契机,全面推进社区银行转型,探索构建“银行、超市、卫生、政务金融服务便民圈”。截至目前,一卡通智慧社区签约社区20个,已导入信息社区15个5145户,成功完成缴费104笔,11.11万元,1家社区“白名单”授信。三是以开展“金融知识进万家”“金融知识普及月”活动为契机,建立金融知识宣传长效机制,将金融知识宣传教育常态化与业务工作有机结合,进一步履行社会责任,提升服务质量,目前已开展各类宣传活动157次,受众人数5670人。

做实银税资源统筹整合。一是全面落实“银税互联”项目。在辖内营业部、新城支行等3家网点持续推广“银税互联”自助

办税项目,目前已布放9台自助办税终端,实现免费办理个人所得税完税证明、发票领用、全流程有证户代开等13项常规税务业务。截至目前,已代领代开票1500余份,节省纳税人办税历程7000多公里,实现“只跑一次”一站式办结。二是加强服务对接力度。借助“民营和小微企业首贷培植”“百行进万企”活动,与税务系统业务骨干共同成立3支金融辅导队,为小微企业提供政策解读、业务咨询、融资策划等服务。目前已服务小微企业1731户,为资金周转困难的企业提供应急转贷服务500余万元,受理13家企业新增融资需求1060万元。三是积极落实减费让利政策。持续加大对1000万元以下普惠型小微企业新增贷款让利力度,今年对新增普惠型小微企业加权利率降低近1个百分点;建立内部利率监测机制,以LPR利率加基点方式合理定价,稳步推进贷款执行利率下行,持续降低企业融资成本。(高鹏)