

# 工商银行枣庄分行大力推动科创e贷营销 助力普惠金融高质量发展

为加大科技创新与现代金融融合发展,工商银行枣庄分行聚焦高新技术企业、专精特新企业、科技型和创新型中小企业等重点客群,大力营销省行特色融资场景“科创e贷”,有效满足科创企业资金需求,助力普惠金融高质量发展。截至2024年1月20日,该行“科创e贷”累计授信87户,授信金额

5.69亿元,贷款投放4.78亿元。

加强政银沟通。自省行特色融资场景“科创e贷”上线以来,该行第一时间主动对接市工信局、市科技局,积极推介产品优势,获取全市专精特新、高新技术和入库科技型小微企业名单,发送支行组织开展精准营销,组织普惠客户经理进行业务

培训,以高效快捷的线上融资有效满足了科创企业融资需求。

规范业务操作。分行普惠部认真研究业务方案,梳理业务流程,精准确定风险控制点,设计打分卡及授信测算表,规范要求打分卡项目佐证材料,明确白名单上传操作权限,保障了业务高效运营。

推动重点营销。在年末收

官之际,该行将科创e贷作为拳头产品组织重点营销,在完成全年普惠贷款目标中发挥了重要作用。各支行以分行下达的目标客户名单为导向,主动对接客户,上门沟通需求,逐户制定融资方案,实现了普惠贷款的增量扩面,同时带动电子银行、对公结算和代发工资综合营销,提升了客户综合贡献度。

防控业务风险。为确保业务可持续发展,该行注重贷款真实性管理,从贷前资料收集、打分卡要素佐证、贷款用途确认、贷款资金支付等方面提出明确审慎要求,严格按照打分卡计分,坚持融资适度管理,积极采用政府风险补偿增信措施,认真完成贷款备案工作,有效风控了业务风险。(张伟 康永琦)

## 工商银行枣庄分行普惠贷款增量创历史新高

2023年工商银行枣庄分行认真贯彻落实总省行普惠金融发展战略,坚持将普惠金融工作的政治性、人民性贯穿经营发展始终,积极做好普惠金融大文章,持续优化运行机制,加大资源投入,不断增强金融服务与市场、与客户的适配性,全力建设“普惠金融首选银行”,普惠金融服务效能实现大幅提升。截至2023年末,银保监普惠口径贷款余额33.29亿元,较年初增加10.33亿元,创历史新高,增幅44.96%,高于全行各项贷款增幅31.36个百分点。

明确目标,提高重视。将普惠金融纳入“一把手”工程,将战略执行情况作为检验普惠条线管理人员政治上是否担当作为的“硬标准”,压实各支行业务发展紧迫感和责任感。加强谋划,多次召开普惠业务推动会、普惠业务督导会,研究出台了普惠金融高质量发展指导意见和网点普惠运营实施方案,出台了多项

资源保障措施,为普惠业务发展提供路径支撑,提高了全行对普惠业务的重视程度,统一了全行思想,明确了具体任务。

紧盯过程,强化组织推动。持续优化业务流程,将个人e抵快贷核准集中到普惠部审核,对特色场景白名单导入进行了规范,进一步优化业务流程,提高业务办理效率;加强支行业务帮扶,积极对接科技局、融资担保公司、农担公司等机构,了解其支持普惠业务发展政策,获取客户营销清单,梳理下发支行,实施精准营销。

优化结构,提高普惠可得性。线上数字普惠对业务支撑作用持续加大,线上普惠贷款余额、增量分别占普惠贷款的86%和84%。个人普惠贷款余额和增量占比持续提升。对标同业普惠发展结构,持续加大对个人网贷通、个人经营快贷、种植e贷、富农快贷等贷款产品营销,全力补

足个人端普惠贷款短板,提高个人端普惠贷款比重,截至2023年末,个人端普惠贷款增量占比较年初增加12.5个百分点,信贷结构持续优化。借助“走万企、提信心、优服务”系列活动,深挖科创e贷市场潜力,提高对专精特新、科创企业营销渗透率,以点带面,促进普惠贷款快速增长,截至2023年末,为77户“科创e贷”企业授信4.1亿元,余额3.48亿元。

普惠下沉,提高服务效能。下发分行网点普惠业务运营实施方案,加强“网点+普惠”场景建设,强化网点普惠队伍建设,配齐配强普惠信贷人员;强化网点赋能,组织客户经理与网点结对帮扶或轮岗交流,赋能网点尽职调查,指导网点发起流程,快速增量扩面,提升网点普惠营销率、落地率和发起率。截至2023年末,全行所有网点营销率、发起率均达到100%。(赵磊 康永琦)

## 工商银行枣庄分行 涉农贷款实现大幅增长

今年以来,工商银行枣庄分行积极响应国家乡村振兴战略号召,创新金融产品,优化金融服务,加大风险防控,多措并举确保涉农贷款稳定增长,倾力支持乡村振兴重点领域和薄弱环节,积极优化农村融资环境。截至2023年末,涉农贷款余额58.96亿元,较年初增长13.59亿元,增幅29.95%;普惠型涉农贷款余额8.78亿元,较年初增长3.62亿元,增幅70.21%,涉农贷款整体实现大幅增长,为金融服务乡村振兴注入工行力量。

坚持高标引领,全面助力农业发展。该行始终把服务“三农”放在首要位置,把保障粮食等重要农产品有效供给作为金融支持农业现代化的首要任务。持续加强高标准农田、农业基础设施、农资保障等重点领域发展,用好农业农村厅、乡村振兴局农业农村基础设施重大项目储备清单,主动对接重点企业和重点项目,做好综合化金融服务,加快形成贷款储备。

深挖客户资源,开展精准营销。为获取优质客户资源,拓展农村市场的发展潜力,该行积极主动对接市农业农村局、各乡镇政

府、市供销公司、农担公司,获取新型农业经营主体、种养大户、农资公司等目标客户清单,积极推动种植e贷、供销农资贷、农牧贷等重点产品落地推广,全力保障农业生产、农资供给领域信贷需求。

加强业务培训,提高服务水平。该行及时传达信贷业务政策导向,组织支行、网点对“种植e贷”“富农贷款”“e抵快贷”等涉农贷款业务进行培训,确保营销人员能够熟知涉农贷款产品的业务背景、准入条件、融资要素、业务流程、存续期管理,加强风险意识,注重发挥以学促进的作用,提高金融服务“三农”水平。

抓好农户客群,推动农户贷款投放。加大农户信用贷款投放力度,助力农村信用体系建设;聚焦“重点县域、重点乡镇、特色产业”,加强涉农贷款市场拓展和营销力度,稳步提升农户金融服务获得感和幸福感。多条线联动,协同营销,组织开展形式多样的主题营销和专项拓展活动,充分满足农户多样化、专属性的融资需求;截至2023年末,该行农户经营性贷款较年初增长1.63亿元,增幅高达211%。(杨港辉 康永琦)

## 工商银行枣庄分行开展新员工合规培训 助力新员工起航新生活

为帮助新员工快速适应银行工作,减少违规风险,并建立合规意识,工商银行枣庄分行把合规培训做为新员工培训的第一课,近日,工商银行枣庄分行对15名新入行员工进行了题为“扬起合规帆 起航新生活”的合规专题课,取得预期效果。

深入浅出,帮助了解合规文化。授课人员强调合规的重要性和必要性。详细阐释“合规为本、全员有责、风险可控、稳健高效”十六字合规文化核心理念与合规

管理基本要求,帮助新员工了解合规文化,提高合规素养。

内容充实,帮助树立合规意识。结合目前案防形势、员工违规行为排查情况及新员工常见风险类型确定培训内容,本着“条理清晰突出重点、紧抓制度结合实际、深入浅出便于理解”的标准制作图文并茂的课件,帮助新员工快速掌握合规的基本知识和要求,树立合规意识。

摆明危害,帮助筑牢合规底线。通过现场发放《员工违规行为

处理规定(2022年版)》,组织新员工手抄“双十禁令”,并结合行内近几年员工违规行为处罚案例对《处理规定》及“双十禁令”进行详细解读,使新员工深刻认识违规后果,筑牢合规底线。

合规测试,检验培训效果。培训结束,对所有参训员工进行了合规知识测试,检验培训效果和新员工对合规工作的理解,同时公布沟通渠道,欢迎合规履职方面的问题及时进行沟通交流。

(李军花 康永琦)

## 工商银行滕州支行公司 贷款投放打响旺季营销开门红

今年以来,工商银行滕州支行铆足干劲开新局。在开年首日成功投放了一笔1.5亿元的流动资金贷款,次日继续投放一笔流动资金贷款和一笔项目贷款,共计3470.5万元。打响2024年旺季开门红,为该行全年公司业务的发展奠定了良好的基础。

精准的市场定位。该行深入研究市场需求,针对当地企业的实际情况,精准制定贷款投放策略。通过与企业的密切沟通,了解他们的资金需求和业务发展计划,开展上门走访对接,不断跟进服务,为企业提供量身定制的贷款解决方案。

高效的团队协作。该行注重团队建设和协作,各部门之间紧密配合,形成了强大的工

作合力。同时积极强化与上级行专业部室沟通,进一步建立了上下联动的营销机制,从客户营销、贷款审批到放款流程,各个环节高效协同,确保贷款投放的顺利进行。

严谨的风险管理。该行注重风险防控,旺季是业务发展的关键时期,也是风险防控的重点领域。在全力做好业务支持的同时,坚持统筹兼顾,严格落实各项规章制度要求,对风险隐患做到心中有数,确保业务稳健发展,风险有效防控。

在未来的工作中,该行将继续秉持服务实体经济的宗旨,不断优化贷款投放工作,为客户提供更加优质、高效的金融服务,为地方经济发展做出更大贡献。(孙希川 康永琦)

## 工商银行枣庄分行扎实推进信访维稳工作

工商银行枣庄分行在总省行的正确指导下,紧紧围绕中心工作,积极开展“信访工作基础建设年”活动,突出“事要解决”的理念,进一步强化信访管理工作,健全管理长效机制,落实信访维稳主体责任,保障全行经营工作稳步发展的总体要求。

健全信访工作机制。按照“谁主管、谁负责”的原则,把信访维稳工作细化、落实到位,确保有人抓、有人管,有序安排,全行上下形成稳定大于一切的局

面,确保全行经营发展健康稳健运行。

密切关注重点人员动向,继续保持高度警惕性,突出信访渠道建设,对重点人员、重点事件进行摸排,确保信访信息排查及时准确。对于情况复杂的信访问题按程序逐级上报,采取措施积极应对,有序解决,千方百计将信访问题化解在基层,稳控在当地。

突出信访工作的针对性。结合当前全行经营转型实际,寻

找有效途径把客户投诉问题作为信访工作的重点,进一步完善工作机制,畅通客户服务需求,在源头上寻求解决投诉问题的有效方法。

明确“首问”负责制。既在第一时间积极化解一些疑难和有责投诉的问题,畅通投诉人员与承办人员的联系渠道,及时反馈投诉处理进展情况,采取有效途径不断提高客户满意度和获得感。

(郭曜玮 朱广志)