

小微贷 一岁啦

——写在我行小微信贷中心成立一周年之际

■王呈修

2014年1月18日,23名怀着理想、决心与信心的青年带着办公用品搬进了迪荡北辰广场8楼新装修的小微信贷中心,那便是小微信贷中心的第一批营销团队。记得当初,行领导看着我们稚嫩的外表问我们,在大环境不理想的当下,你们这群“喜羊羊”究竟能不能做出点业绩来?

转眼日历已经翻过了365页。是啊,不知不觉,从2014年1月18日至今,小微贷中心已经整整一周年啦,今天所有小微人努力奋斗一年的纪念日。泪水、汗水、打湿的传单、拎坏的包、磨破的皮鞋……这是一年工作最深刻的回忆。我们辛勤努力,满怀激情迎接这一激动时刻,欢聚一堂回顾过去,展望未来发展。一次春秋的更替,一载齐心的奋斗,三百六十多次的日升日落,成就了今天的小微信贷。

一年来,小微信贷中心营销团队抓住机遇,锐意改革,不断超越,在探索创新发展,在市场竞争中壮大,紧紧依托小微客户市场,充分发挥地方社区银行扎根的优势,取得了满意的成绩。

2014年,我们做到了!业务成绩上,截止至2014年12

月31日,小微信贷中心累计走访客户90375户,发放名片84510张,审贷会通过449户,累计发放贷款418户,累计放款10052万元,至今未出现一笔不良贷款。其中信用贷款298户,占总发放户数的69%,抵押贷款4100万元,抵押率55%。营销pos机15台,手机银行713户,个人网银711户,现代服务业走访建档24000多户,累计利息收入350.72万元,平均利率达到12%,超额完成总行指标任务,培养小微企业、个人等优质客户500余户。

制度建立上,小微贷建立完善特有的组织架构与风险管理、绩效考核制度,推出三款特色系列贷款产品“恒好贷”、“恒想贷”、“恒惠贷”,做到贷款营销全覆盖。与台湾中融信公司合作推出信用评级卡模型技术,制定特有风控机制,建立照片库及案例库,持续学习,不断进步。

市场推广上,中心为服务好辖区小微企业、个体工商户、个人,中心客户经理对专业市场、沿街商铺、商业区、居民区等进行了“分片包干”开展地毯式扫街式走访营销;

与绍兴市日货市场、正大装饰城、金德隆文化创意园、大云农贸市场等建立自报公议小组,满足市场内个体经营户的金融需求;打造特色服务,开展“夜间走访百日活动”走访

49场,形成差别营销,对水产、果蔬市场进行发展走访;与支行合作提高市场份额与业务开展率;独特微营销团队赢得市场好评。

人员培养上,小微信贷中心累计招收共两期并培养客户经理38名,成功向各支行输送能够独立营销、贷款承做、风险把控的客户经理10余名。同时,对中间业务营销、法律风险防范、信贷系统学习、会计知识学习等多方面进行培训,加强同业交流学习,保证客户经理业务水平的全方位。创“小微文化”,在团队凝聚力、执行力等方面形成自己的特色,以营销组为单位,创立团队文化、口号,努力把小微信贷中心的营销团队建成一个有活力、敢打敢拼的创新团队。

2015年,我们将继续发扬农信人的“三水精神”,进一步加大营销走访力度,提高业务量,完善岗位设置,合理分配各岗位职责,通过人才输出、举办培训活动等方式,逐步将小微贷的工作模式、营销理念、风控意识向支行进行宣传,推广小微贷理念,实现与支行的共同进步。

2015年,小微信贷中心将在总行的正确领导下,始终贯彻“信贷产品研发中心,优秀客户经理培训

中心,小微客户培植中心,小微信贷盈利中心,市场营销创新中心”的“五个中心”指导思想。努力把小微信贷中心打造成恒信银行的品牌服务团队,为当地小微企业提供优质金融服务的同时,也为实现我行的可持续发展不断贡献力量。

失败让我们学会坚忍不拔与勇往直前,成功让我们欣喜自豪与义无反顾。小微贷教会了我们如何工作,更教会了我们如何做人,管理学中有一个名词叫做“雁阵效应”,雁群这一飞行阵势是它们飞得最快最省力的方式,因为它们在空中飞行时,一只大雁的羽翼所产生的空气动力,使飞行省力,一段时间后,它们交换左右位置,目的是使另一侧的羽翼也能借助于空气动力缓解疲劳。这告诉我们只有靠着团结协作精神,才能使候鸟凌空翱翔,完成长途迁徙。雁阵如此,我们的日常工作亦如此,惟有顽强拼搏、团结协作才能带领团队走得更远、更好。小微贷的大家庭也正是靠着这份团结与凝聚力才能取得今日的成绩,而小微贷作为恒信银行这个大家族的领头羊,应该飞得更高、更快、更远。

小微贷,雁阵前行,任重道远,海阔天空。

跨年送福 精彩不停

——我行丰收卡跨年营销精彩连连

■陈薇

2014年丰收贷记卡通过形式多样的营销活动,收效颇丰,进一步提升了我行丰收卡的美誉度和影响力,使恒信丰收卡品牌更加深入人心。时值岁末年初,恒信丰收卡跨年送福,精彩继续。

精彩一:“天天5折,9元观影”活动精彩不停

2014年度持续全年的“9元观影”活动反响广泛,颇受客户好评,使贷记卡发卡质量和自进件数量都有了显著提升。2015年度“9元观影”活动精彩不停,同时在9元观影的基础上,又推出了5折观影优惠,真正还惠于民,提升信用卡用户体验。

精彩二:“贷记卡首刷50送50”活动精彩不停

本次首刷活动是在去年“贷记卡首刷100送100”活动基础上,推出的首刷活动延续。活动规则主要针对新开卡客户群,而满就送的门槛则进一步降低,由原来的100元降低为50元,新开卡客户首次单笔消费满50元即可轻松获赠价值50元的礼品。本次首刷活动持续时间推期一年,刷卡参与方式多样,将进一步提升丰收贷记卡的激活率和刷卡率。

半年伊始恒信丰收卡为客户送去喜气洋洋,今后我们将推出更丰富更普惠的营销活动,使恒信丰收卡品牌叫得更响。

(电子银行部)

行内动态

■泉埠支行

练好内功 更有底气走出去



■金雪娜

日前,泉埠支行风险管理部对全体客户经理进行了信贷操作培训,结合生动的案例、图片,从贷前培训调查、贷中审查、贷后管理、合同签订、风险排查、不

良催收等方面对信贷操作知识进行详细讲解,帮助在场20多位新老客户经理系统梳理了信贷操作要点,对以前模棱两可的知识点进行了很好地更新明确。培训大大提高了全体客户经理的操作熟练度及操作自信。

■鉴湖支行

齐心协力 打好存款开年战

■王博妮

2015年,在利率市场化进程快速推进的大环境下,鉴湖支行针对年初储蓄存款大幅度回降现象,第一时间召开支行存款专题会议,分析存款下跌原因,制定应对方案。截止1月31日,支行敬业爱岗存款余额5952.78万元,比年初上升3855.44万元;日均存款3340.86万元,比年初上升1258.14万元,齐心协力打响了存款开年战。

存款难以落实,因此在继续落实回笼性存款到户和跟进村级自然存款吸收工作的同时,今年重点加大员工敬业爱岗存款考核力度,按岗位按系数分配任务,每月实行通报排名,充分调动员工积极性,群策群力拉动支行存款上升。截止1月31日,支行敬业爱岗存款余额5952.78万元,比年初上升3855.44万元;日均存款3340.86万元,比年初上升1258.14万元,齐心协力打响了存款开年战。

■城东支行

服务错时 普惠从夜间做起

■黄美钰 徐静斐 余斌

为有效开展普惠工作,配合居民的工作与生活,城东支行与辖内7个村改居进行协商,安排夜间走访工作。该工作首先在永胜村开展了试点。为有效降低居民的防范心理,支行特邀该村工作人员一同参加。

1月19日至21日,由内外勤共同组成的4个营销小分队在下班后走进了永胜村。在该村工作人员的陪同下,支行员工利用晚6点到8点半这段时间对永胜村的居民挨家挨

户进行信息收集建档。在这为期三天的夜间走访中,支行共走访350余户,有效建档113户,发放传单200余份。通过走访,我们更深刻地认识到走访是一项长期工作。由于之前与村民联系不多,虽然有社区工作人员陪同,但在收集信息时大多数村民还是抱有一定的防范心理,每户人家都要花时间与他们做解释工作。此次走访通过在收集信息时的沟通,拉近了恒信银行与居民之间的距离,也为下次走访打下了良好的基础。

“安居乐”助农户安新家

■陈滨 章晨文

本报讯 东湖镇永宁村新农村建设二期、三期村民联建房安置落户准备工作基本就绪,新区命名为“永宁村庙王新区、永宁村庙前新区”。为了做优“安居乐”贷款业务,东湖支行客户经理及时深入到有资金需求的农户家中进行摸底调查,根据农户的资产情况、经营现状、还款来源等因素进行综合考评,合理确定贷款额度和期限。为及时满足农户购买农村住房的需求,客户经理加班加点,在最短时间内为村民办理好贷款手续,极大地方便了村民。

东湖支行发放的首笔“安居乐”贷款对象是村民马秋英,在未搬进新房以前,她一家六口人一直住在一处几十平米的小房子里,随着人口增加,旧房已经满足不了基本的居住需求。这次东湖镇永宁村新农村建设,让她家有机会改善住房条件,但由于缺少部分资金,购买新房的事情只能一直搁着。近日,她从村委得知我支行有“安居乐”贷款,于是向我支行提出



了贷款申请,客户经理罗增增通过走访调查,在风险可控的前提下,于次日为其发放20万元贷款用于购买农村住房。

日前,剩余“安居乐”贷款工作正在井然有序推进中。支行在积极探索农村住房贷款担保方式及还款方式的创新工作的同时,加大惠

民利民的政策推广力度,切实推进普惠金融工程,支持绍兴新农村建设。

(东湖支行)

喜气羊羊过大年

爱心传递 点燃希望

泉埠支行爱心捐助困难学生

我行泉埠支行深入推进普惠金融进村入户,开展爱心捐助困难学生活动。当日泉埠支行为辖内泉埠镇中、泉埠镇小的二位困难学生沈恩浩、张丹萍开展爱心捐款,本次活动共捐款2000元。

2014年泉埠支行深入贯彻普惠金融政策,大力宣传普惠金融理念,在辖内各村开展普惠金融宣传及现场授信活动10次,接受现场金融授信农户近200人次,使支行在辖内的知名度与影响力大大提升,同时也使我行的普惠金融理念深入人心。

(泉埠支行 金雪娜)



情系社区 喜迎羊年

营业部八字桥社区送温暖

“儿子快点回来,恒信银行来看阿叔!”八字桥社区贫困户任林菊拉着我行营业部总经理助理张小芳的手,激动地唤其儿子进屋。任林菊是八字桥社区贫困户,因其本人工作收入低微,丈夫又早年病亡,家中还有一个正在上高中的儿子,生活入不敷出。2月12日上午,我行营业部员工,来到八字桥社区,针对社区中的贫困家庭开展走访慰问活动,活动得到了社区领导的大力支持和社区群众的热烈欢迎。该行青年员工向任林菊等4户贫困户详细询问了近来的生活近况,并为他们送上了大米、食用油和炒货等生活用品,希望通过这种方式,让社区居民感受到来自社会大家庭的温暖,同时也为更好地履行我行的社会责任贡献一份力量。

(营业部 周心阳 黄露萍)

