

“租金贷”巧解商户融资难题

■陈滨

本报讯 日前,为加快推进绿色信贷的发展进程,加大我行产品创新的力度,提升本行的服务品质,东湖支行结合市场实际,推出了“租金贷”业务。

企业发放,由中介机构提供担保,专用于出租方支付租金的贷款。旨在解决承租人在支付租金时遇到资金短缺的问题,为缓解承租人的融资难题开辟了新的途径。

对于商户而言,承租商铺和写字楼需一次性支付高额的租金费用,极易影响自身的资金周转。因此,租金问题就成了商户亟需解决

的首要难题。东湖支行在了解这些普遍存在的问题后,对该市场进行了调研,并实地调查和了解了绍兴市迪中迪市场管理有限公司的经营状况,推出了由绍兴市迪中迪市场管理有限公司为资质较好的商户提供担保的“租金贷”业务。

在与绍兴市迪中迪市场管理有限公司签订合作协议以来的一个

月内,已陆续有10余户商户进行了“租金贷”的申请,我行经逐个查询调查后已成功发放3笔。“租金贷”业务突破了常规的贷款模式,直接与市场管理方进行合作,在风险可控的前提下,实现了产品的创新和模式的创新,营造了商户、市场管理方、银行多方共赢的良好局面。

(东湖支行)

行内动态

加强征信宣传教育 提升国民信用水平

我行参加2015年绍兴市征信知识竞赛

■陈芳萍

本报讯 为进一步宣传和普及征信知识,规范征信业务合规操作,形成“学征信、懂征信、用征信”的浓厚氛围。近日,我行组队参加了由绍兴市征信中心联合中国财贸工会绍兴市委员会举办的2015年绍兴市征信知识竞赛。

本次征信知识竞赛共有全市39家银行机构116名征

信从业人员参加了考试。竞赛范围囊括了《征信业管理条例》、《征信机构管理办法》、《金融信用信息基础数据库用户管理规范》等征信制度规范及征信业务操作与应用。

最终,我行荣获了2015年绍兴市征信知识竞赛团体优胜奖,小微信贷中心徐静斐荣获本次知识竞赛个人赛全市第一名的好成绩。

优环境 查不足 提素质

东浦支行大力推进文明规范服务创建工作

■唐佳莹

本报讯 东浦支行作为东浦镇区域内最大的金融服务窗口,营业大厅内环境优美,服务设施齐全,快速、优质的服务态度常常受到客户的称赞。

为进一步强化服务理念、提升服务水平和质量,支行提出“重在建设、贵在坚持、注重实效”的理念,力争更好地提升员工服务水平和客户满意度。

硬件设备更新维护。本月,支行

重点开展了网点卫生、消防安全、硬件设施的自检。针对检查后发现的卫生死角和不足之处,全员开展卫生大扫除,努力为客户营造干净整洁的办事环境。此外,支行重新更换和维修了部分损坏的硬件设备,对大厅进行了更加细致合理的规划和布置。结合自助回单机、网银体验机、自助一体机等硬件设备及全新WIFI覆盖,网点变身“智慧营业厅”,方便客户体验电子银行,缩短客户等候的“心理时间”。

员工自查不足之处。为给客户

提供更好的服务体验,支行通过周三例会抽查员工的柜面监控来发现员工服务态度的不足之处。大家互相督促检查,对服务过程中出现的六要素不全、双手递接不到位、站立迎候不及时等问题进行指正,并给每个员工给予积极的正面鼓励。

提高员工自身素质。为努力提高员工自身的业务素质,支行对每周的晨会内容进行扩充。将简单的晨会小游戏拓宽为金融产品、新业务办理、安全教育和总行文件的学

习,有助于员工树立主动服务意识,创新业务技能,提升办理速度。同时,也切实加强员工的安全防范意识,逐步提高员工处置突发事件的能力,提升员工安全风险意识。

东浦支行将继续将服务融入每个细节之中,通过每一项服务措施的推进,努力服务客户,创造优质服务,打造普惠、特色、满意的银行。

(东浦支行)

财务会计部

开展业务技能考试

■黄维

本报讯 为提高我行员工业务技能素质,提升服务水平,增强同业竞争力,建立常态化学习机制,我行举办业务技能考试。

本次业务技能考试共三个项目,其中2015年8月26至27日晚上进行汉字输入、电脑传票两个项目的技能考试,8月31日至9月1日进行单指单张点钞考试。全行共310人参加考试,人力资源部、财务会

计部、科技信息部各派人负责监考,考前均核对学生身份证信息,考场纪律严肃。

本次单指单张点钞技能考试规则与以往有所不同,以“准确率”为原则,考生必须保证所点练功券全部正确的情况下才记录成绩。因此在保证准确率的同时,还要有相应的速度。本次技能考场中电脑汉字输入和电脑传票均达到特级的有9人,单指单张达到特级的有7人。

皋埠支行

召开粮食生产贷款推介会

■沈啸宇 周麒

本报讯 皋埠支行小微信贷中心筹备以来,中心成员们扫街、扫村。迄今为止,已经深入走访坝内村、坝口村,累计走访村民813户。

在深入走访村里,了解村民真正贷款需求后,皋埠支行于8月17日在皋埠新桥村举办了种粮大户粮食生产贷款推介会。会上,皋埠支行小微信贷分中心向种粮大户详细介绍了

该粮食生产贷款的贷款形式及国家给予的补贴政策,尽心尽责地解决村民提出的各种疑问和顾虑。会后,与皋埠种粮大户互留了联系方式,以便日后可以实时跟进。

此次粮食生产贷款推介会在深入农村,了解农户真正需求的基础上进行贷款产品设计和推广,真正做到了支农支小,贯彻了“农业是根,农民是本”的服务理念,为农户送去了金融便利,村民反响普遍较好。

鉴湖支行南池分理处

秦望村批量授信 1652 万元

■孟焯剑

本报讯 8月28日上午,南池分理处积极响应普惠金融政策,对秦望村91户农户进行现场批量授信工作,授信金额1652万元。

因前期宣传工作到位,且得到秦望村村委的大力支持,此次活动顺利进行。分理处员工在现场为农户代表们讲解了关于授信的基本知

识,并逐一发放“授信卡”,现场即有一些村民表示有明确意向。分理处还在村委宣传窗上张贴了批量授信名单予以公告。

此次工作提高了支农支小贷款覆盖面,真正做到“基础金融不出村、综合金融不出镇”,让“大农村农户享有金融服务的权利,还促进了村民与我行的关系,打响了我行知名度,拓展了业务。

农户小额贷款现场授信



东浦支行越州分理处

走访信贷客户 排查安全隐患

■张丰

本报讯 8月以来,东浦支行开展了大规模的信贷客户走访工作。及时了解把握信贷客户的生产经营状况,对于一些存在安全隐患的客户,进行了相关的排查和统计。

越州分理处认真落实支行的部署,走访的重心主要集中在越州工业园区内,了解客户目前的资金流动情况,是否存在资金短缺,以及在使用我行的电子银行的过程中是否遇到一些问题。针对网上银行中遇

到的问题,分理处工作人员进行了有针对性地指导,确保客户在网银使用过程中能够有更好的用户体验。

同时越州分理处对越州工业园区外的信贷客户也进行了走访。尤其是一些跨区域贷款客户,越州分理处进行了更加详细周密地走访,尽可能地把风险控制萌芽阶段。

在走访的同时,越州分理处同时跟进相关业务的营销工作,企业网银、手机银行以及外汇开户的相关工作也同时进行,争取达到多方面效果。



情系社区 送清凉

■周心阳

8月3日,骄阳似火,酷热难耐,室外温度近40摄氏度,戴山街道居家养老服务照料中心的老人们却感受到了阵阵凉爽。当天上午,营业部来到全省首个省级智慧居家养老服务标准化试点——戴山街道居家养老服务照料中心,看望这里的老人,并给他们带去水果、饮料、折扇等夏令用品,在炎炎夏日里为他们送来一丝清凉。

(营业部)

乘爱而行 为爱护航

我行作为第五届大型公益婚博会提供金融服务



■张以楚 王呈修

本报讯 8月15日—16日,由绍兴市婚庆协会主办的2015绍兴市第五届大型公益婚博会在市区迪荡世茂广场举行,府山支行作为绍兴市婚庆协会会员,入驻此次婚博会,为婚博会提供金融服务。

继前期银泰城联合走访后,府山支行再度与小贷中心合作设点宣传,为前来咨询的顾客介绍我行业务。此次推介以婚博会大型电子屏上进行了播放。同时通过微信扫一扫,大力推广我行官方微信,进行微信客户端的婚庆消费资金需求问卷调查。

短短两天,服务点为多位新人提供了贷款咨询,有效采集了婚庆贷款市场调研数据,拓展了我行银行卡业务,取得了良好的宣传效果。

(府山支行 小微信贷中心)

小微信贷中心

“四举措”提速小微信贷发展

■蒋海龙 王呈修

本报讯 小微信贷中心结合小微技术,通过四举措,实现了错位竞争。至目前,小微信贷中心共计走访小微客户135170户,累计发放贷款1133户,金额2.22亿元,无一笔不良产生。

线下走访,布局客户网络。为确保走访成效,小微信贷中心结合实践摸索出了一套行之有效的走访方式。一是定期走访。小微信贷中心每月每周对辖区内沿街商户、社区、专业市场进行走访,及时了解客户信贷需求。二是定位走访。对于走访过程中有贷款意向的,根据需求程度实现ABC类客户分类,及时登记建档,并做好回访。三是定

向走访。召开专题行业分析会议,对行业走势,行业需求进行研判,及时分析客户需求,并定时定向地对不同行业的建档客户进行“回头看”式二次营销。

网上联络,稳固客户关系。组建小微信贷QQ联系号与联系群,并在总行官网主页设立网上贷款申请链接,实现网上受理业务;加大微信营销力度,通过微信公众平台,及时发布各类产品及优惠信息,推动银行与客户之间的良好互动。目前QQ群与微信关注人数达到了上千人。

转换思路,实现错位竞争。推出创新产品,针对一些不具备当地其他行的某些贷款资质而又有实际借款需求和实际还款能力的客户,推出了“恒想贷”、“白领贷”等贷款,并

运用小微技术,通过科学研判,对客户给予信贷支持,开展错时服务,组织客户经理开展夜间走访活动,走进商圈、居民楼展开营销,形成错时服务,满足差异化需求。

搭建平台,共筑长效机制。通过微信推广平台、网络平台、摆摊设点、客户经理驻点等服务模式先后与越城区团委、绍兴市高级中学、绍兴市人民医院、浙商证券等30余家单位开展合作,在部分单位门户网站开展相关产品宣传,承办业务300多笔。建设自拟议组织。与金德隆文化创意园、粮油市场、市区农贸市场、黄酒集团、绍兴市日货市场等10余家专业市场达成合作共识,建立了自拟议小组,第一时间获取了客户需求信息和满足了客户信贷需求。

城西支行

成立驻村客户经理队伍

■顾颖莹

本报讯 为建立一支扎根社区开拓进取的普惠金融队伍,推进我行社区银行建设。近日,城西支行举行了驻村客户经理内部选拔考试,从优秀青年员工中挑选合适人才。考试内容分为笔试和面试,在考察员工信贷基础知识的同时,更加注重员工对信贷事业的决心和想法。驻村客户经理队伍成立后,城西支行将

更加扎实有序推进普惠金融进程。

首先,驻村客户经理将对辖内12个社区和6个村,在原有信息建档工作的基础上,开展重点客户批量式授信。以社区(村)为单位,摸排筛选出优质客户,逐户走访,将授信卡实实在在的送到客户手中,让客户在有融资需求时第一个想到恒信银行城西支行。

其次,利用驻村优势,大力

拓展中间业务的营销。走街串巷,上门服务将成为驻村客户经理的常态化工作内容。当前支行存量业务牵制了原有客户经理的大部分精力,在开展其他业务时往往会出现捉襟见肘,即使在客户数量上完成了指标,客户质量上也难以把握。成立驻村客户经理队伍后,我行助农便民相关的一系列金融产品,将更加接地气。目标客户更加明确,客户层次对接更理想。