

全力推进社区银行转型建设

编者按:为认真贯彻落实全行2015年半年度会议精神,围绕会议提出的工作目标和举措以及黄建康董事长的重要讲话精神,各支行认真研究部署了下半年工作,提出了具体目标任务和举措,现撷取部分亮点工作,予以展示。希望全行上下树立信心,团结一致,攻坚克难,保质保量实现年度工作目标。

营业部

用足用好自身优势,围绕“一二四”,打好“三大战役”;“一”就是要紧紧围绕打造“社区首选金融机构”这一目标,进一步巩固“四主定位”,加快社区银行转型,有效提升服务能力与水平;“二”就是要抓好队伍建设与网点建设二方面配套支撑工作;“四”就是要管好“业务、效益、平安、服务”四张报表,全面推进营业部的持续发展。

重点打好三大战役:“攻坚战、持久战、阵地战”。攻坚战:加快不良贷款的处置与化解工作,分子分母同时抓,提高收息率,降低不良率,有效提升经营效益。持久战:持续加强存款组织与业务增量扩面营销工作。计划至2015年末,余额控制在195000万以上;企业贷款比上年新增5户以上,个人贷款户数比上年新增50户,贷款余额争取达到10亿以上。阵地战:以龙洲自助网点有人服务试点为起点,加速辖内社区及商圈、目标行政单位的走访建档基础工作,探索多形式的“批量授信”工作,推动新兴业务发展,有效巩固主阵地内的主力军地位。

鉴湖支行

狠抓存款工作不放松,上下联动,主动出击,全面开展存款组织工作,余额争取控制在负1.5亿之内。继续开展敬业爱岗竞赛活动,抓好村、镇(街道)存款,关注辖区内行政村动向,尤其关注东光村整村拆迁赔偿款,及时捕捉信息,吸收资金到我行;抓企业存款,及时捕捉信息,增加结算账户开户数,吸引潜在存款客户。

推进普惠金融工作,客户经理每周定期扫村,强化小微企业客户群体市场服务;客户经理、网点负责人转变角色,积极走出去主动走访营销,分片管理、责任到人,努力完成个人贷款、小微企业贷款新增户数和各项中间业务指标。严把贷款准入关,加强贷款管理。在贷款营销时要选好客户,摆正位置,尽职调查,新增贷款原则上以本地为主,坚持做小做微做优。加大对存量贷款的摸排力度,督促信贷员全程加强监管。客户经理要每月制定出摸排计划,经常关注企业经营,每周安排两天上门走访企业。

东浦支行

大力调整存款结构,继续加大小额存款吸收力度。特别是对小微存款贷款要大力推广,提高结算;加强丰收借记卡宣传,保持银行卡存款稳步增长;全力巩固和吸收村级存款。

继续抓好支行小微信贷中心,力争500万以下小额贷款投放3000万以上,力争小额贷款占比达到58%以上。创新贷款产品,开展精准化的产品创新和营销,以满足多层次的金融需求。

继续开展普惠宣传工作,开展批量式授信,下半年对辖内未开展批量式授信的村级进行批量授信,计划授信3个村,授信人数200人。

通过加强管理对业务、客户、队伍实施“精细化管理”;同时分理处根据网点区域不同,开展特色产品营销,越州分理处推广小额敞口承兑汇票业务,金昌分理处加大对外地人口卡类结算营销、个体工商户贷款营销等。

皋埠支行

进一步抓好存款维稳工作。继续做好村级资金和镇政府财政资金及非税收入账户的稳存促增工作;继续加大对财政性存款、事业单位存款和村级代理资金等存款的攻关力度;在确保贸易背景真实性的前提下,利用好票据业务、信用证业务等做大做强保证金存款。

抢抓无贷户结算资金量。通过分析各网点现有开户的无贷户存款的数量,分主次逐户进行攻关,争取有新的增长量;组织员工开展对支行辖内营业网点周边的单位、店铺等客户进行地毯式集中直访,积极寻求新客户、新储源,增加开户率,提高无贷户结算资金量。

做好富盛支行、陶堰支行以及小微信贷中心的开业工作,利用陶堰、富盛以及小微信贷中心的开业,全力拓展陶堰、富盛业务,力争成为皋埠支行下半年业务增长的新亮点。

马山支行

存款组织多元化,针对支行储蓄存款占比过高的现状,要在单位存款上下功夫,想办法,利用承兑汇票,提高单位存款占比。提高贷款客户存款留存率,将客户流动资金的留存率纳入支行对客户经理的存款考核指标。扩大代发工资、一卡通等利于小微存款组织的发卡业务。加强营销,抓住机遇,适时发放房产抵押贷款。

确保孙端支行的顺利开业,这是进一步推进社区银行工作的有力抓手,落实培养好客户经理,计划开业前二个月进行扫街式走访主要对象是企业、村居,重新规划新网点的功能布局,结合孙端实情,让支行更好地为当地人民服务。

斗门支行

加大村级资金组织。划分辖属村居,并落实客户经理对接,通过全面走访区域内的村居,加强与村居领导班子的联系,组织专人对所辖村居的村级存款进行摸排,维护好已存我支行的村级存款,加大力度吸收存在他行的村级存款。关注辖内村社拆迁动向,重点是关注三江村和杨柳村,积极联系拆迁赔偿款,为拆迁村民做好全程服务工作。

做好袍谷分理处存款维稳工作。做好袍谷分理处ATM自助网点的开业工作,并积极跟进相关宣传活动。做好该网点大额存量自存款摸排登记、对接工作。

东湖支行

抓好存款组织工作。抓好拆迁赔偿款组织工作,目前,则水牌村、水产村有关中路拆迁赔偿款已下发,继续发动全体干部员工、农金员积极组织拆迁户赔偿款。抓好村级集体存款的组织工作,关注高新区增值保值存款动向,做好原有存款的维稳工作,减少村级集体存款外流。

抓好社区银行建设。走访辖内村(社区),抓好便民自助终端、助农POS机推广安装工作。加大宣传力度,抓好网上银行、手机银行、电话银行等电子银行业务的营销工作,努力完成总行下达的各项指标。继续开展好“普惠快车”客户信息采集工作,抓好小额贷款批量授信和农户信用贷款批量授信工作。坚持支农支小支实。完善制度,培育特色产品。进一步推广了租金贷业务产品。

镜湖支行

提升队伍质量。加强员工思想教育,开展员工行为排查;组织好员工的日常教育和培训、轮岗工作,提升队伍素质;挖掘优秀员工作为管理人才和客户经理人员的后备力量;合理安排工作时间,抓好每周二走村入户的营销工作,落实周六的加班制度。

巩固稳定存款。抓好回报性存款的维护工作,一户一策,落实存款管理责任人。维护好镇村二级关系。支行客户经理要各司其职,对自己的辖区做好走访工作,维护好关系,要有重点地逐个拓展村级关系。增量拓户,抓好结算账户内的间歇性资金。内外兼顾,客户经理抓好结算业务,开户的拓展,柜面抓好优质文明服务吸收间歇性资金。

城西支行

稳定存款,保持信心。继续抓好职工敬业爱岗存款组织工作。继续做好小微存款贷款的推广,抓好周末、月末结算资金留存工作。设立存款专管员,彻底清查回报性存款到位情况,对于回报尚未到位或中途销户的回报性存款进行逐户逐笔跟进。加强机关、事业单位和村级存款等的组织工作,重点跟进青甸湖拆迁安置、4S店土地拍卖款回收和北海综合市场整体开发带来的存款。

普惠金融,扎根社区。根据支行上半年出台的驻社(社区)管理制度和兰亭镇小微客户走访活动通知要求,客户经理对片区内的客户继续进行全覆盖式走访营销,通过公开招聘的形式,录取4名优秀员工组建一支驻村客户经理队伍,继续做好社区银行建设、普惠金融宣传、批量授信开展、走访宣传营销等相关工作。

府山支行

继续做好各村(社区)存款工作,目前重点关注快园村拆迁事宜工作。重视卡业务派生存款,发挥全员营销作用,挖潜职工敬业爱岗存款。用活存款积数挂钩贷款管理办法,切实改变小额贷款没有存款回报现状。积极拓展财政性存款。充分利用城改办已在我支行开立账户的条件,进一步挖掘城改办存款。

以社区银行为抓手,立足辖区、深耕细作。积极开展对辖内农户信息采集,充分利用媒体、标语、宣传册和立面广告等多种宣传形式。坚持最大限度发挥村委干部和联络员作用,加大自报公议小组的作用,继续采取“逐村逐户,稳打稳扎”推进方式稳步推进。

实行差异化竞争,继续度身定做金融产品。在城中村拆迁房抵押贷款、农民专业合作社及社员贷款、留学生贷款和“个转企”贷款品牌的基础上,适时出台“教师安居乐贷款”。

城东支行

加大对企事业单位账户的营销力度,下半年争取街道另外一个社会事业服务中心的账户在支行开立。继续做好辖内村居在我行开立结算账户工作,下半年争取再开立5个村级结算账户。大力推进IC借记卡的发卡工作和一卡通代扣签约工作,力争下半年新增IC借记卡500张和一卡通代扣300项。

通过与街道工办对接,对科技型、小微企业进行走访,了解需求,通过走访沿街商户、村居企业及中汇大厦、科创大厦等小微企业,积极营销小微企业存款。

开展六房、龙舌嘴、新港、凌家山等6个村居的普惠信息采集扫楼工作。同时,通过派人驻点辅助高新区公安局对稽山街道的人口信息采集工程电子建档工作,筛选完善稽山街道金籍的人口信息,从而构建并完善支行的普惠金融信息采集建档工程。

迪荡支行

大力组织存款,夯实发展根基。重点组织无贷户和抵息结算存款,下半年街道各村将进行股份制改革,重点做好村民分红工作,大力跟进米行街拆迁进程。利用我行现有的结算支付功能,大力发展小微存款客户和客户的临时存款。

加强员工队伍建设。大力营造学习氛围,着重抓好“一线员工”的培训,加快支行信贷客户经理队伍及后备人才队伍建设。

强化精品网站建设。对照总行精品网点要求,借鉴周边国有银行和股份制银行较好的网站建设,逐步完善我支行的精品网站建设。

加强企业文化建设。加强对我行企业文化手册的宣讲,充分发挥群团组织的作用,把营造优秀的企业文化作为推动我行发展的内在动力。