



# 恒信银行报



恒信银行官方微信订阅号  
www.sxhxbank.com

编委会主任:喻玲霞 编委会委员:王春雷 虞洁伊 赵黎 周利 金菲飞 投稿邮箱:hxyhb999@163.com

永恒诚信 合作共赢

## 浙江绍兴恒信农村合作银行鉴湖支行开业



朱浩

本报讯 3月15日,我行鉴湖支行开业,至此,我行下属支行达到16家。

2017年,绍兴市行政区划将有所调整,绍兴市鉴湖镇将撤镇设为街道。为更好地落实支农支小的市场定位,做深做实农村市场,支持辖

区内地方经济的发展,我行在鉴湖镇开设支行,地址位于绍兴市解放南路3001号(春欣大厦),原名为绍兴恒信合作银行鉴湖支行,原位于绍兴市解放南路1128号绍兴恒信合作银行鉴湖支行更名为绍兴恒信合作银行城南支行。

新设的鉴湖支行是我行最南端的网点,交通便利,地势优越,网点建筑面积1263.72平米,

营业场所设备齐全,装饰新颖,布局合理,内置5个综合柜台,并设有大堂经理厅、贵宾厅,二楼为信贷业务办理处,能满足周边居民的各种金融信贷服务需求。鉴湖支行将以专业的服务技能和饱满的精神状态为辖区内的居民、个体工商户、企业等客户提供多元化、全方位、高水准的金融服务。(城南支行)

## 我行贷款客户总量首次“破万”

魏晓栋

本报讯 今年以来,我行认真开展“比学赶超”活动,深入开展增量扩面工作,实现了该行贷款业务快速发展。2016年底该行贷款客户比年初新增1566户;至2017年3月末,贷款客户比2016年底新增了1188户,占2016年贷款客户新增量的75.86%,贷款客户总量达到10084户,首次突破1万户大关,短短一年多时间实现了贷款客户数量的跨越式增长。

制订信贷投向,做细一个“小”字。一是注重引导“小”投向。围绕涉农贷款“两个不低于”、小微企业贷款“三个不低于”为目标,持续加大“支农支小”信贷投放,至3月末,该行涉农贷款余额较年初增幅11.64%;小微企业贷款余额较年初增幅3.37%;个人贷款余额较年初增幅10.58%。二是突出管理“微”准入。通过强化贷款行业集中度、大额贷款、异地贷款管理,实施授信多维度控制,降低全行风险敞口,实现信贷结构调整“三升三降”。即个人私贷款、抵押贷款、信

用贷款占等“微小”户比较上年有所上升;各类贷款户均、大额贷款户数、异地贷款户数及余额较上年有所下降。

梳理信贷流程,实现一个“简”字。该行按照“小额简便,大额规范”原则,对信贷业务流程各环节进行了梳理与简化,力求做到“贷款像存款一样方便”。至目前已对小额贷款信贷基础资料收集、存量客户授信、小额贷款审批流程与权限、抵押物评估与参保、利率审批流程与权限等8个信贷操作环节进行了压缩简化,有效提高了客户办贷效率。同时积极推进

创新方式方法,突出一个“深”字。一是深耕辖区管理模式。对辖区进行网格化划分,建立全覆盖的客户经理“责任田”包干包片服务和营销模式。截至目前,该行已经划分出414个网格,由78位客户经理进行专职管理。二是深化批量授信工作。以客户分类为前提、走访建档为基

础、“四进两见面”为标准,做好整村(社区)、单位或专业市场的批量授信及小额贷款卡发放。三是深入开展信贷产品开发。以客户需要为目标,多维度开展信贷产品创新,重点关注消费金融,积极推广免周转、免担保、按揭还、低成本的贷款产品。四是加深营销渠道布局。通过开展厅堂营销、网络营销、社区营销、联盟营销等手段,拓展获客来源,提升获客能力。

强化考核激励,围绕一个“比”字。实施“客户经理走出去、柜面人员走出来”双走战略,充实营销团队力量。实行网点、负责人、员工业绩三线互比。对网点增量扩面指标完成率按旬进行排名通报,提升竞争意识;根据网点业绩情况对负责人进行积分制考核,实行末位淘汰;对客户经理业绩进行按月排名表彰,并设置月度、季度增量扩面之星及产品推广之星,有效提高客户经理竞争意识;对全行员工开展业务指标全员营销考核,实行业绩按月通报,奖励按月兑现,充分激发全员增量扩面营销积极性。(业务发展部)

## 我行“四维一体”降不良

高月燕

为切实做好2017年度不良贷款清收专项工作,实现“比学赶超”指标优化,我行建立“四张清单、一张网”,借力不良清收多个维度,以实现四级不良贷款双降。

全员参与,测不良清收之“宽度”。一是总行领导引领,由支行重点上报不良贷款客户或风险客户,经总行领导认领,帮助联系行分析问题,理清思路,研究对策措施,出台解决方案,将不良清收工作落到实处;二是联系部室督导,联系部室逐个走访支行,逐笔听取,逐笔摸排,整理2017年度预计能清收盘活的不良贷款客户清单,重点有序的推进不良清收工作;三是基层支行落实,各支行对不良贷款进行逐户梳理,逐

笔分析汇报,一户一策制定方案,理清思路,有重点、有计划的清收不良,逐个击破,并按月报送《不良贷款清收处置责任清单》,强势推进不良清收工作进程。

奖罚并举,量不良清收之“深度”。一是清收奖励,在全辖范围内组织开展不良贷款清收专项行动,细化考核,加大奖励力度;二是严肃问责,按月召开质询会,对新增不良贷款支行进行质询,同时严格执行不良贷款责任追究和积分制管理,强化责任落实;三是开展竞赛,既与支行经营目标责任制考核挂钩,又与业务经营积分制考核挂钩,确保不良贷款回降落地生根,取得实效。

创新方式,抓不良清收之“力度”。一是不良分解,为加快清收步伐,坚持先易后难、能收尽

收的原则,对清收确有困难的大额不良贷款,提倡部分落实清收,各个击破,逐步分解;二是资产转让,积极探索与资产管理公司的业务合作,开展不良资产批量转让业务;三是外包清收,对清收困难客户和疑难案件,外聘律师进行风险代理,以加快不良贷款的诉讼清收力度,提高不良清收成功率和清偿率。

多维检查,把不良清收之“尺度”。一是对全行已核销呆账贷款进行一次专项检查;二是对当年新增不良贷款进行一次专项检查;三是对个人不良贷款、抵押不良贷款、已置换不良贷款进行重点检查,以此督促全行重视不良贷款的清收和盘活,全力以赴化解和清收不良贷款,努力实现全年不良贷款“双降”。(风险(合规)管理部)

## 我行召开月度工作例会



本报讯 2017年3月8日下午,我行在总行八楼会议室召开月度工作例会,班子成员、各部室总经理、一级支行行长、小微信贷中心主任参加会议。

会上,各支行(营业部)、小微信贷中心汇报交流辖内拆迁、城中村改造工作调查情况以及“四张清单、一张网”清单明细等工作。

会上,总行领导就各条线重点工作进行了相关研究部署。董事长传达了省农信联社年度工作会议精神。一是今年起省联社对全系统81家行社实行分层分类考核管理,要求部门、支行(营业部)负责人根据我行评级情况,研究分层分类考核管理办法的指标及要求,积极回归传统主业,扩大存款规模,支持实体经济。二是今年全省开展“比学赶超”活动,我行在同级行社内进行“比学赶超”,按照“学习先进、查找问题、取长补短、加快发展”的目的和“确立标杆、缩小差距、提升水平、创先争优”的工作定位,大力开展“比学赶超”活动,力争各项工作取得长足进步,经营管理水平稳步提升,实现稳健发展。

同时,董事长要求,一是结合市办的“比学赶超”活动,我行将72项指标,分成三大类——保持指标、进位指标、优化指标,各职能部室应根据条线布置具体措施、具体目标,按步推进。今年,要求全面完成省农信联社下达的2017年综合业务发展指标。二是要求各支行建立健全“四张清单、一张网”台账,分管领导及相应部室在规定时间内联系支行,对不良贷款进行逐户梳理,逐笔分析,一户一策制定方案,理清思路,有重点、有计划、有措施,切实抓好不良清收贷款处置工作。(办公室)

## 我行开展2017年度走千访万劳动竞赛

马菲菲

本报讯 为进一步深化普惠金融工作,一季度,我行积极开展“2017走千家、访万户、共成长”竞赛活动,进一步助推地方经济发展。

巩固市场份额,提升存款规模。一季度以来,全行牢牢抓住存款旺季,提振信心,加大存款组织力度,提升存款市场份额。推出阶段性存款产品,加强“贴心存”“定存宝”等期限丰富、计息灵活的标准化存款产品的宣传推广,做好旺季存款营销,截止3月底,我行各项存款余额134.71亿元,比年初增加6.62亿元。

开展分类营销,有序投放贷款。积极实施网格化管理,依托CRM系统,细分客户,挖掘潜

在客户资源,实施精准营销,不断提升小微客户用信率。同时,全行扎实开展普惠金融基础工作,客户经理实实在在地做好走访、建档及批量式授信,深入推广“物业贷”“光伏贷”“税银贷”“租金贷”“装修贷”等创新特色产品,贷款客户拓展初显成效。截止3月底,全行贷款客户10080户,比年初增加493户。

强化配套营销,提升客户黏合度。充分利用“新春纳福、恒信有礼”的厅堂活动,提高网银和手机银行的签约率和激活率,增加水电煤等一卡通中间业务收入;开展丰收信用卡灵活分期、账单分期及现金分期五折优惠,通过提高丰收信用卡的激活率和额度使用率,提升客户黏合度。(业务发展部)

## 我行举办ATM机防护舱升级改造观摩会

石凌峰

本报讯 为进一步做好2017年第五轮安全评估工作,针对《浙江省银行业金融机构第五轮安全评估标准》中关于ATM机防护舱安全功能升级改造具体要求,我行配合市公安局在鉴湖支行举办了一场由全市银行业金

融机构安全保卫负责人参加的观摩会。交流会现场气氛热烈,通过ATM机防护舱生产厂家商的专业讲解和对鉴湖支行试点升级改造后的ATM机防护舱现场观摩,各银行同仁互相讨论、互相学习,达到了相互交流、共同进步的效果。(后勤保卫部)

## 我行举行“加强信息保护和支付安全 防范电信网络诈骗”宣传活动

沈逸融

本报讯 近期,我行联合瑞丰银行、绍兴市公安局柯桥区分局在柯桥区迪扬路步行街开展“加强信息保护和支付安全 防范电信网络诈骗”大型宣传活动。活动现场通过派发宣传折页、张贴宣传海报,现场解答居民疑问等方式,向群众宣传电信网络诈骗的常见伎俩等防骗知识,切实提高广大群众的防范意识和风险抵抗能力,提升我行的社会形象,取得了良好的宣传效果。(财务会计部)



## 便捷服务 普惠百姓

——我行银春丰收驿站顺利开业

张平

本报讯 3月24日,皋埠支行老网点旧貌换新颜,银春丰收驿站便民服务点开业。本丰收驿站秉承便捷服务、普惠百姓为主旨,以一店多能为模式,办理缴纳签约电话、煤水电费,办理转账、老年存折支取、购买理财产品、咨询贷款等业务。自从皋埠支行网点搬迁新址后,给一直习惯于在家门口就能

交费的客户造成了诸多不便,本次丰收驿站开业后受到附近居民的一致好评,使得我行的社区银行形象进一步深入人心。丰收驿站开业当天为回馈新老客户,皋埠支行对前来办理业务的客户都送上了精美的礼品。在此次开业活动中前来办理缴费业务的陈先生,在工作人员的引导下首次体验了摆放在大厅的自助缴费服务终端,对此带来的便捷满口称赞。(皋埠支行)