



# 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

## 省农信联社审计处副处长王毅栋一行赴我行督导“比学赶超”年活动工作

**本报讯** 10月24日下午,省农信联社审计处副处长王毅栋一行赴我行开展“比学赶超”年活动督导。省农信联社绍兴办事处副主任王越萍、总行行长余松炎、副行长徐学达、“比学赶超”年活动办成员及相关部门主要负责人出席了本次会议。

总行行长余松炎汇报了自“比学赶超”年活动开展以来的主要工作情况。副行长徐学达作了补充发言。

在听取完工作汇报后,省农信联社审计处副处长王毅栋肯定了我行今年以来开展“比学赶超”年活动取得的成效。他指出,恒信农合行在省农信联社绍兴办事处指导下,在全体干部员工共同努力下,各项指标得到不断改善,特别是不良贷款化解措施有力,普惠金融工作扎实推进,风险防控能力进一步加强。下阶段,针对省农信联社公布的排名,恒信农合行要作详细分析,积极查找短板,对重点指标要加强提升质量,实现重点突破。

省农信联社绍兴办事处副主任王越萍强



调,前三季度恒信农合行取得的成绩值得肯定,不良贷款清收处置取得的成果有目共睹。下阶段,要重点关注流动性风险,突出资金业

务比例问题,强调巧干实干,不断提升全行的工作执行力。

(办公室)

## 我行召开三届董、监事会第十三次会议

**本报讯** 10月26日,我行在总行八楼会议室召开三届第十三次董事会。人行绍兴市支行、绍兴银监分局、省农信联社绍兴办事处相关领导应邀列席会议。会议由董事长黄建康主持。

会议听取了三季度经营管理工作报告,审议和批准了股权转让、机构迁址和大额贷款授

信等事项,审阅三季度流动性风险管理

和流动性压力测试报告。三届第十三次监事会同日召开,会议听取了三季度经营管理工作报告和监事会前三季度工作总结及四季度工作计划,学习了《中国银监会关于银行业风险防控工作的指导意见》。

(办公室)

## 我行召开三季度工作会议

**本报讯** 10月18日下午,我行三季度工作会议在八楼会议室召开,总行班子领导、各部室总经理、支行行长及小微信贷中心主任等参加了本次会议。

会议听取了前三季度各支行的工作汇报。会上,行长余松炎总结了前三季度我行总体经营情况,他指出,在全体干部员工共同努力下,前三季度全行各项业务稳步发展,信贷风险基本见底,不良清收力度不断加大,经营效益同比实现正向增长,出现了稳中向好、稳中有升的良好趋势。我行经营向好的现状提振了全体干部员工的发展信心,但发展中存在的问题仍然不容忽视,主要表现在存款不稳定因素仍然较大,回拨性存款未全部肃清,不良贷款占比仍然处于高位,不良清收工作任重道远,制度执行力度和队伍建设仍有待加强,年度各项业务指标目标的完成仍需加把

劲。

董事长黄建康作重要讲话,他指出,纵向比我行出现正向增长,但横向与兄弟行社相比仍存在较大差距,特别是基础工作仍然不够扎实,需要继续努力;在信贷风险方面,不良贷款反弹趋势得到扭转,但不良清收力度仍有待加强。针对下一阶段工作,他要求,一是加强信贷规模管理,在人行要求的合意贷款范围内,合理控制贷款增长速度;二是加强信贷风险管理,严格落实贷款尽职调查,确保贷款用途真实;强化信贷基础管理,提升档案管理质量;加强不良贷款清收处置力度,对年底计划清收的不良贷款要应收尽收;三是加强队伍管理,合理配置人力资源,积极调配人员结构,抓好队伍执行力,提升干事创业的精神气;四是积极做好工作调研,谋划好明年工作思路。

(办公室)

## 我行最北端分理处——北郊分理处开业



■王焕海

**本报讯** 11月9日,我行镜湖支行北郊分理处正式开业,该分理处位于绍兴市越城区

灵芝街道独溇湖村旁,系我行最北端最北端处。该分理处成立后,将进一步落实支农支小的市场定位,做好做实农村服务,支持灵芝街道地区经济的发展,多元化、全方位、高水准



地为当地群众提供便利的金融服务。这也是我行做好普惠金融服务最后一公里工作又一手笔。

(镜湖支行)



## 我行“三线”互拼显实效

**本报讯** 为深入开展“比学赶超”年活动,今年以来,我行不断深化内部改革,通过“重点突破、业绩赶超,树立典型”三线互拼互比互学,不断推动我行全面转型升级工作。

拼重点:寻求关键突破。一是查找重点短板。7月份,组织机关各部门开展重点短板查找活动,针对前阶段比学赶超成果,对比标杆行社,查找1-2条重点短板,召开专题会议,列明整改措施,提出整改进度;组织各部门就如何加强机关效能建设等问题开展了大讨论,进一步提升了短板的工作效能。二是突出重点指标。为进一步超越自我,根据指标完成实绩,我行于8月份对普惠签约率、贷款户数新增数、丰收驿站

覆盖率、贷款综合息率等11个重点任务指标数进行了上调。三是解决重点问题。针对支行关心和关注的重点问题,通过建立班子联系制度,定期走访,召开座谈会,寻求解决方案。将部室薪酬与联系支行挂钩,帮助支行解决发展中的问题。

比实绩:你追我赶亮业绩。为改变支农支小工作基础比较薄弱的状况,今年以来,我行积极调整激励策略,一是突出向小引导。持续加大“支农支小”信贷投放,至9月末,我行涉农贷款余额较年初增幅33.39%;小微企业贷款余额较年初增幅7.64%,个人贷款户数达10987户,较年初增加3601户,增幅48.75%,实现了跨越式发展。二是

建立通报排名机制。对各支行主要经营指标、各项责任制完成情况进行按季、按月通报,形成支行间“比学赶超”氛围。三是强化退出机制。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,激励全行争先创优的积极性。

学先进:树立典型转作风。一是加强先进表彰。加大对业绩突出的员工表彰力度,至目前累计表彰增量扩面“月度之星”“季度之星”46人次。二是突出青年引领。开展比学赶超年演讲比赛、征文比赛,展示和发现优秀青年,宣传先进事迹和典型做法,通过内网公布、行报刊发,进一步发挥优秀员工的示范引领作用。

(办公室)

## “普惠通”助力现场办贷 推进普惠金融

■魏晓栋

**本报讯** 为推进客户办理小额贷款“最多跑一次”,今年以来,我行运用“普惠通”移动办贷平台,多举措探索现场办贷服务,有效延伸信贷服务的时间与空间,不断深入推进普惠金融工作。

流程改造,努力实现“贷款像存款一样方便”。我行结合“普惠通”移动办贷平台功能,对信贷基础资料收集、存量客户授信、小额贷款审批、利率定价等多个信贷操作环节进行了流程简化改造,针对小额贷款定制了“一站式”批量

操作流程,为推进现场办贷服务提供支持。

走访建档,不断夯实普惠金融基础。借助“普惠通”,实时录入、维护与更新走访客户的电子信息档案,有效解决先前“走访难建档,建档不进系统”的困境。同时,运用建档信息,实时开展客户综合评价,为客户经理判断客户资质与准入提供依据。

网络营销,逐步实施精细化管理。“普惠通”为网格化管理提供方便、快捷的技术支持,有利于客户经理在网络营销过程中实施精细化管理。通过“普惠通”的网格化视图、客户视图功能,实时掌握网格和客户的各项业务变动情况,

为实施精准业务营销提供大数据支持;利用“普惠通”的地图功能、拜访管理,帮助客户经理合理安排拜访行程,监督拜访质量,强化客户经理日志管理,提升工作效率。

移动办贷,打通贷款“最后一公里”。一方面随着“普惠通”功能的完善,运用“普惠通”移动办贷平台,实现客户经理主动上门开展贷前调查,并且现场线上授信和现场线上审批,实现现场放贷;另一方面运用电子银行自助放款功能,让客户自主通过网上银行、手机银行或自助终端实现自主放款、还款。

(业务发展部)

## 我行开展客户经理培训班

■孟亚卿

**本报讯** 为提高客户经理业务能力水平,我行于10月中旬在绍兴市委党校举办了一期全脱产客户经理培训班。

副行长徐学达出席开班仪式。他指出,开展本次培训的目的是为了提升客户经理的业务技能水平,提升我行的综合竞争力,更是为了激发学员主动学习的意识和习惯,也要求全体学员认真学习,切实提高自身业务能力。

本次培训班为期两天,第一

天的培训课程为个贷业务营销提升,邀请了小微业务营销辅导专家上海惜才金融研训院的江东老师授课。课程主要从个贷业务分析与获客策略、客户拜访技巧与话术、客户关系维护与开发等几个部分展开,在课堂上结合案例深入浅出进行分析。学员在轻松、互动的教学环境中,对领导力有了进一步的认识。第二天的培训课程涉及到我行的具体业务,分别由总行业务发展部、电子银行部和国际业务部的业务骨干为学员授课。

(人力资源部)

## 黄酒小镇金融便民服务点正式营业



■赵霏

**本报讯** 11月3日,东浦支行黄酒小镇金融便民服务点正式营业。为进一步推广丰收购平台,拓宽客户资源,东浦支行在该金融便民服务点设摊营销丰收购首单特惠活动。

本次活动以绍兴名特产——

黄酒为主题,为广大客户提供了八款黄酒,对平台新注册客户进行6折优惠。活动期间,支行员工周到、热情的服务得到了周边居民的一致认可,现场营销气氛很是热闹,居民拎着一箱箱黄酒满意而归,边走边夸“恒信银行真是惠及百姓”!

(东浦支行)